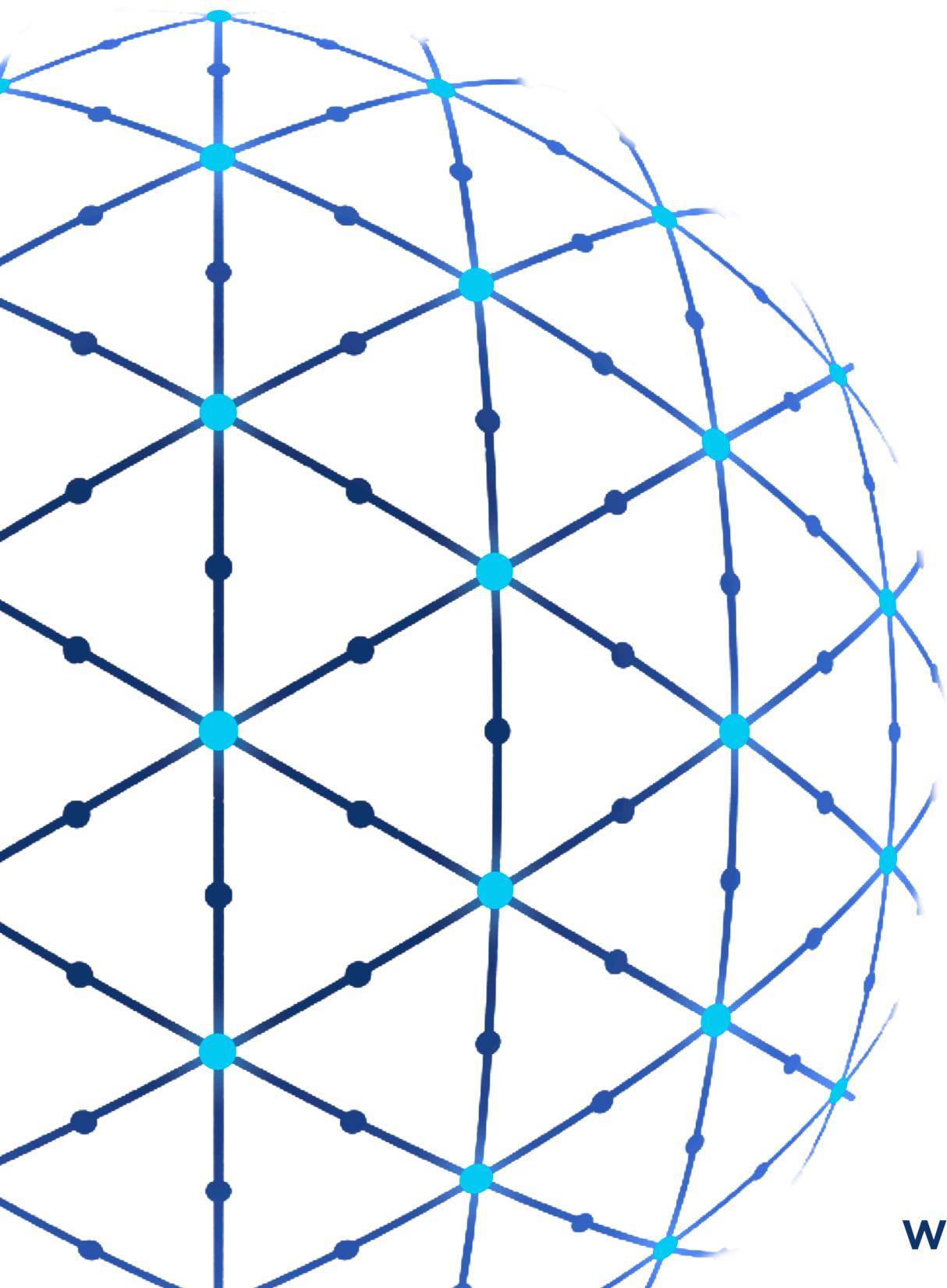


TravelChain

Decentralized Data Exchange for the Travel Industry



White Paper •



/ Содержание

Содержание	2
Основные проблемы рынка	3
Потенциал использования данных	4
Наша миссия	5
Данные в TravelChain	6
Использование TravelToken	7
Пример путешествия с TravelChain	8
Прямые рекламные сообщения	10
Роли на платформе	11
Бизнес-модель TravelChain	13
Голосование	14
Эмиссия и циркуляция TravelToken	15
Фонд Цифрового Развития	16
Дистрибуция	17
Партнеры	18
Баунти-программа	19
Дорожная карта	20
Команда	22
Консультанты проекта	25
Дискламация	26

/ Основные проблемы рынка

Рынок путешествий – это сфера, где жизненный цикл клиента в среднем составляет полгода. Но зачастую компании узнают о клиенте лишь на этапе приобретения тура, бронирования билетов, отеля и т.д. То есть на финальной стадии принятия решения о покупке.

В остальное время маркетологи действуют практически вслепую, пытаясь угадать предпочтения путешественников. Также бизнес часто теряет клиентов из виду после совершения покупки — и вынужден тратить больше денег на привлечение новых потребителей.

Главное конкурентное преимущество бизнеса — и «нефть XXI века» — это данные о пользователях. Но в открытом доступе находится всего 20% таких данных, а остальные 80% хранятся на серверах крупных компаний или скрыты внутри корпоративных систем: Google, Apple, Amazon¹.

Малому и среднему бизнесу эта информация недоступна. А пользователи не имеют контроля над своими данными и не получают выгод от их использования.

При этом **люди готовы сами предоставлять компаниям личную информацию о себе²**, чтобы получать персонализированные предложения.

/ Потенциал использования данных

Будущее за платформами, которые умеют собирать и структурировать такие данные. Далее их будут использовать приложения с искусственным интеллектом, чтобы угадывать предпочтения пользователей и делать им индивидуальные предложения.

Количество данных будет увеличиваться, алгоритмы — обучаться и становиться умнее. И в итоге научатся предугадывать даже те желания, о которых мы сами не знаем.

Но данные не изменят рынок, если доступ к ним будут иметь только гиганты индустрии. Их нужно сделать открытыми и доступными для всех.

Представьте, что существует **глобальная база данных, которая содержит самую полную и объективную информацию** о поставщиках и потребителях рынка туризма. Доступ к этой базе есть у компаний любого масштаба, даже у малого бизнеса, а также у талантливых разработчиков со всего мира.

Блокчейн дает возможность создать такую систему. Мы получим среду с низкими барьерами для входа, а все участники рынка смогут инвестировать средства в развитие общей инфраструктуры, не отдавая контроль одному платформенному оператору.

/ Наша Миссия

Мы хотим предоставить всем игрокам рынка равный доступ к информации. А также вернуть **данные под контроль пользователей, чтобы они сами могли владеть и управлять ими.**

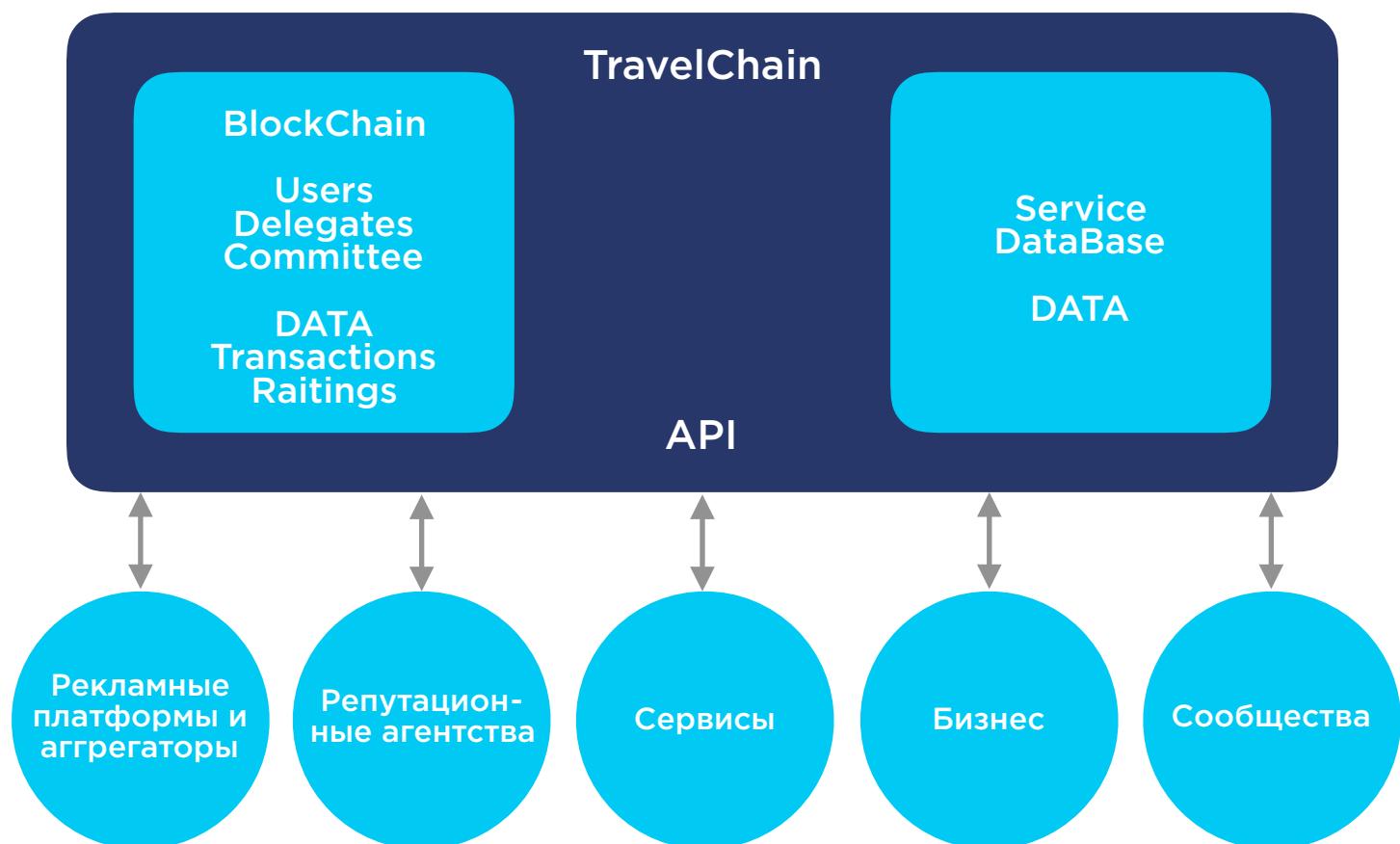
Поэтому мы создаем TravelChain – децентрализованную платформу для обмена данными в туристической индустрии. Здесь пользователи сами делятся информацией о себе, получая за это вознаграждение.

TravelChain создаст условия для честной конкуренции на рынке туризма. Это **публичный блокчейн с открытым кодом**, который управляется всеми пользователями экосистемы. Он отнимет монополию на владение данными у гигантов туристического бизнеса – и сделает их доступными всем игрокам индустрии.

Мы верим, что с развитием TravelChain появятся прорывные решения, которые создадут новые стандарты того, как люди будут путешествовать в ближайшем будущем.

Мы называем это – Smart Traveling.

SmartTraveling EcoSystem



/ Данные в TravelChain

Используя сервисы, приложения или плагины, работающие на базе TravelChain, пользователи разрешают им собирать информацию о себе и своих интересах.

Таким образом в блокчейн попадают следующие данные:

- История сделок пользователя
- Оценки и отзывы
- Просмотренные и купленные туры
- Перемещения и посещенные места
- Проживания
- События
- Услуги
- Товары
- Приватная информация о пользователях

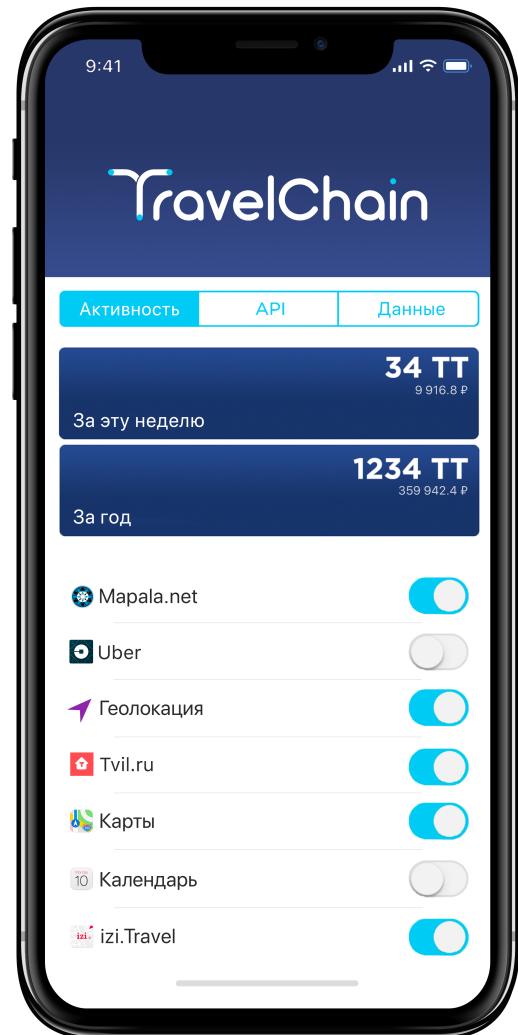
В разделе приватной информации содержится:

- Контент, произведенный на основе личного опыта (путеводители, лайфхаки, обзоры)
- Персональные и контактные данные
- Интересы
- История поисковых запросов
- История перемещений
- Социальные связи
- Прочая информация, которая может быть ценной для бизнеса

Публичные данные хранятся открыто, конфиденциальные — в зашифрованном виде.

Ценность TravelChain будет расти по мере увеличения накопленных данных, числа пользователей и связей между ними. При достижении критической массы пользователей начнет действовать сетевой эффект, который приведет к взрывному росту экосистемы.

В перспективе нескольких лет TravelChain может стать хранилищем всех данных, использующихся в индустрии путешествий. Для этого уже сейчас совместно с учеными Новосибирского Государственного Университета, разрабатываются стандарты хранения децентрализованных данных туризма, которые опубликованы в документах «Ontology» и «Technical Paper».



/ Использование TravelToken

TravelToken - является топливом экосистемы умных путешествий TravelChain.

TravelToken используется для:

- Получения персональной пользовательской информации;
- Создания и доставки рекламных сообщений;
- Получения веса в сообществе и возможности принимать решения;
- Для улучшения аккаунта с базового до временного или пожизненно-го;
- Для выдвижения в Децентрализованную Администрацию;
- Для оплаты дополнительных услуг репутационных агентств;
- Для оплаты дополнительных услуг сервисов машинного обучения ИИ;
- Для оплаты услуг предоставления транспорта, жилья и развлечений в путешествиях от компаний и путешественников;
- Для оплаты комиссий более чем 40 различных операций (подробнее см. Technical Paper);

Чем больше пользователей - тем больше данных - тем выше спрос на TravelToken

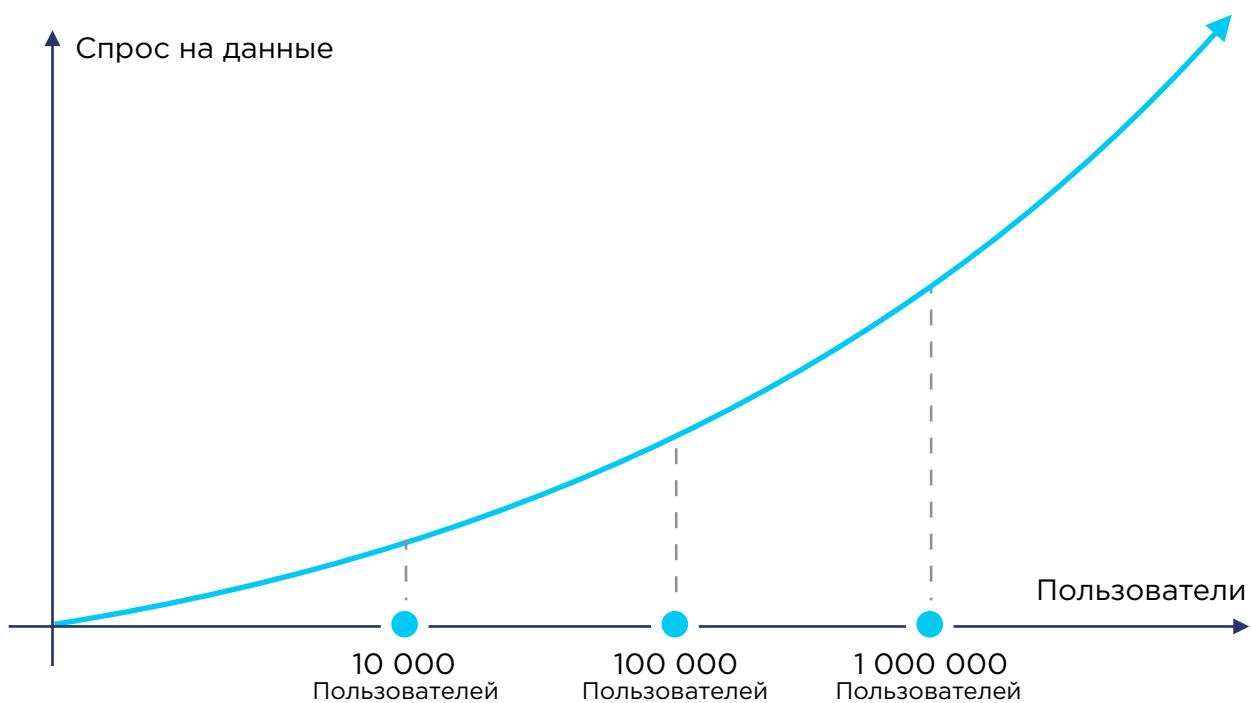


График зависимости роста спроса на данные от количества пользователей

/ Пример путешествия с TravelChain

Использование TravelChain позволит индустрии выйти на новый уровень персонализации. Посмотрите, какими могут стать путешествия уже в ближайшее время.

Подготовка

Несколько месяцев назад, вы узнали о существовании целой экосистемы приложений TravelChain. С их помощью, вы наполняли общемировую базу знаний о туризме и делились информацией о себе.

За использование вашей информации, вы получали TravelToken, и уже накопили достаточную сумму для того, чтобы отправиться в свое путешествие. А в TravelChain теперь достаточно информации, чтобы лучше понимать ваши желания.

Планирование путешествия

В обычный день, вы заходите в одно из приложений TravelChain, и тут же получаете персональное рекламное сообщение от отеля мечты с острова Куба. В этом предложении по кусочкам собрана ваша мечта – вода и ветер в 50 метрах от отеля для занятия кайтингом, маленькая студия йоги у обрыва и с видом на горы, и окна в обе стороны.

Вы никогда и никому не сообщали о своей мечте, да и сами не догадывались, но это – она. Тут и думать нечего, нужно брать. Приложение подсказывает даты, когда стоит воздержаться от посещения этого места, т.к. велика вероятность плохой погоды, а кайтинг является вашей главной страстью, и хороший отдых может быть испорчен ураганным ветром.

Бронирование

Вы нажимаете кнопку «Заказать», и система запрашивает у вас представление доступа к вашим персональным данным: номеру телефона, почте, паспортным данным и т.д. Вы соглашаетесь и через несколько секунд видите заполненные билеты и бронирования – вам остается только подтвердить оплату одним нажатием кнопки.

Оплатив заказ, вы получите сообщение о том, что вам необходимо взять с собой. Все компании, которые обеспечивают ваше путешествие, получили информацию о ваших предпочтениях, которыми вы согласились поделиться. Так, они смогут лучше подготовиться к вашему посещению и предложить лучшие услуги, точнее удовлетворяющие вашим желаниям.

Поездка

На Кубе, в отеле мечты, вы продолжаете получать предложения, каждое из которых – приносит вам деньги и удовольствие от того, что ваши желания – угадывают. В этот раз, вам предложили арендовать мотоцикл по выгодной цене, и предлагают оплатить это на месте с помощью

TravelToken. Это соблазняет вас, поскольку это удобно, безопасно, да и байк нужно сперва осмотреть, поскольку отзывов о нем мало.

Осмотрев байк, вы составляете электронный договор аренды и оплачиваете его, просто поднеся свой телефон к телефону хозяина мотоцикла. Несколько секунд, и средства перечислены, мотоцикл у вас, и никаких бумаг. Как же это удобно, думаете вы, и отправляетесь изучать остров с помощью знаний тех людей, которые позаботились о наполнении TravelChain для вас на вашем родном языке. Чертовски удобно, думаете вы.

Так путешествия с TravelChain будут превосходить ожидания.

/ Прямые рекламные сообщения

TravelChain предоставляет возможность отправки и получения прямых рекламных сообщений. Пользователь может указать минимальную стоимость рекламного сообщения, продекларировав сети минимальное вознаграждение от рекламодателя, которое он готов получить за его просмотр. Сообщение будет отображено у пользователя в клиентах экосистемы, которые примут условия участия в маркетинговой сети.

Так, пользователь самостоятельно решает — какова стоимость его внимания для рекламодателей. А рекламодатель, на основе репутации пользователя и полученной приватной информации пользователя о его желаниях, принимает решение о создании для него персонального предложения.

Благодаря тому, что комплексные данные о профиле пользователя возможно получить от него напрямую, компании получат возможность создавать более точные предложения, тем самым более эффективно расходуя свой рекламный бюджет.

/ Роли на платформе

На платформе TravelChain выделяются следующие роли:

Пользователи/компании

- Потребители услуг и информации
- Поставщики услуг и информации

В их роли могут выступать компании или пользователи, приобретающие информацию у других игроков, или поставляющие ее. Один и тот же аккаунт может быть как продавцом, так и покупателем информации. На одном аккаунте можно создать 2 профиля: как физического лица, так и компании.

Пользователи полностью контролируют доступ к своим данным и получают вознаграждение за их использование. А также получают сервисы нового уровня на основе персонализированных рекомендаций:

1. Предложения, сформированные на стыке анализа интересов пользователя и лучших предложений на рынке;
2. «Умную» выборку ленты новостей и поисковых запросов
3. Единый профиль и источник социальных связей (друзья, подписки), вне зависимости от используемого приложения.

Сервисы

Информационные посредники между покупателями и продавцами информации. Могут предоставлять уже обработанные данные и помогать взаимодействовать с API TravelChain.

Создатели приложений и веб-сервисов не тратят ресурсов на сбор данных и создание контента. Используя доступ к базе данных TravelChain, они могут сфокусироваться на создании удобных интерфейсов и качественных приложений — как для путешественников, так и для поставщиков туристических услуг.

Разработчики приложений на TravelChain получают:

- Доступ к общей базе информации;
- Доступ к глобальному каталогу услуг;
- Доступ к сделкам и предпочтениям пользователей;
- Доступ к глобальным рейтингам поставщиков услуг;
- Доступ к интересам пользователей;
- Возможность создавать алгоритмы, предлагающие более целостный опыт для путешественников.

Создатели ИИ могут предоставлять свои алгоритмы или обработанные данные разработчикам. Оплата может взиматься как на договорной основе, так и в TravelToken, обеспечивая их дополнительную циркуляцию внутри системы.

Децентрализованная Администрация

Децентрализованная Администрация платформы формируется из участников сети.

Каждый пользователь может выдвинуться в децентрализованную Администрацию, быть одобренным или снятым сообществом в любой момент. Каждый пользователь TravelChain может в режиме реального времени проголосовать за других участников или отозвать голос.

В состав администрации входят:

Технические наблюдатели (Делегаты)

Избираются держателями TravelToken по принципу делегативной демократии и следят за работоспособностью программного обеспечения TravelChain на своих серверах.

Экономические наблюдатели (Комитет)

Управляют экономическими параметрами блокчейна, стремясь привести их к балансу, действуя в долгосрочных интересах сообщества.

Члены Комитета могут управлять некоторыми параметрами цепочки блоков TravelChain. Для этого, в отличие от делегатов, им не нужно устанавливать специальное программное обеспечение. Все вносимые изменения происходят без перезапуска сети.

Подробнее о делегатах и комитете читайте в Technical Paper.

/ Бизнес-модель TravelChain

Основные факторы, влияющие на нашу бизнес-модель:

Ключевые партнеры TravelChain:

- Владельцы приложений и веб-сервисов, которые могут интегрировать свои сервисы с TravelChain или создавать новые на основе платформы;
- Рекламные сети, которым могут интегрировать маркетинговые возможности TravelChain в свои бизнес-процессы;
- Туристические компании любых размеров;
- Все участники индустрии, оказывающие услуги туристам: индивидуальные предприниматели, отели, авиа-, автобусные и железнодорожные перевозчики, экскурсионные компании и т.д.;

Ключевая ценность TravelChain – предоставление компаниям данных о пользователе, которыми он согласен поделиться. Благодаря этому:

- Путешествия станут доступнее;
- Компании смогут экономить на маркетинге и делать туристам персонализированные предложения;
- Пользователи получат вознаграждение за использование данных и просмотр адресных сообщений.

Таким образом TravelChain выступает посредником между продавцом и покупателем данных, обеспечивая техническую возможность, удобство, прозрачность и безопасность сделки.

Ключевые виды деятельности – то, на чем мы фокусируемся в первую очередь:

- Расширение способов сбора данных и постоянное увеличения числа приложений, работающих в экосистеме TravelChain;
- Структурирование собираемых данных и увеличение их категорий;
- Повышение спроса на данные и привлечение партнеров, заинтересованных в их использовании;
- Увеличение количества рекламных площадок (как отдельных приложений, так и рекламных сетей);
- Повышение роста спроса на рекламу через экосистему TravelChain.

Основные издержки TravelChain:

- оплата работы команды ядра TravelChain;
- вознаграждение делегатам, обеспечивающим работоспособность сети;

Также важные статьи расходов: затраты на регистрацию пользовательских аккаунтов и субсидирование данных из фонда цифрового развития (см. подробнее ниже).

Основной источник дохода TravelChain – комиссии с транзакций в системе и фиксированная эмиссия в резервный фонд сообщества.

/ Голосование

На платформе действует принцип делегативной демократии. Правом голоса на платформе TravelChain обладают все держатели TravelToken без исключения. Чем больше TravelToken у держателя, тем больший вес у его голоса.

Участники могут использовать свои голоса самостоятельно для принятия любых управлеченческих решений в сообществе, или могут передавать их любому другому пользователю, уполномочивая его принимать решения за себя.

Держатели токенов при помощи непрерывного голосования управляют:

- Составом технических наблюдателей сети;
- Составом экономических наблюдателей сети;
- Распределением Фонда Цифрового Развития;
- Принятием любых решений, которые выдвинуты на общее голосование членами сообщества;

Подробнее о всех типах голосования смотри в Technical Paper

/ Эмиссия и циркуляция TravelToken

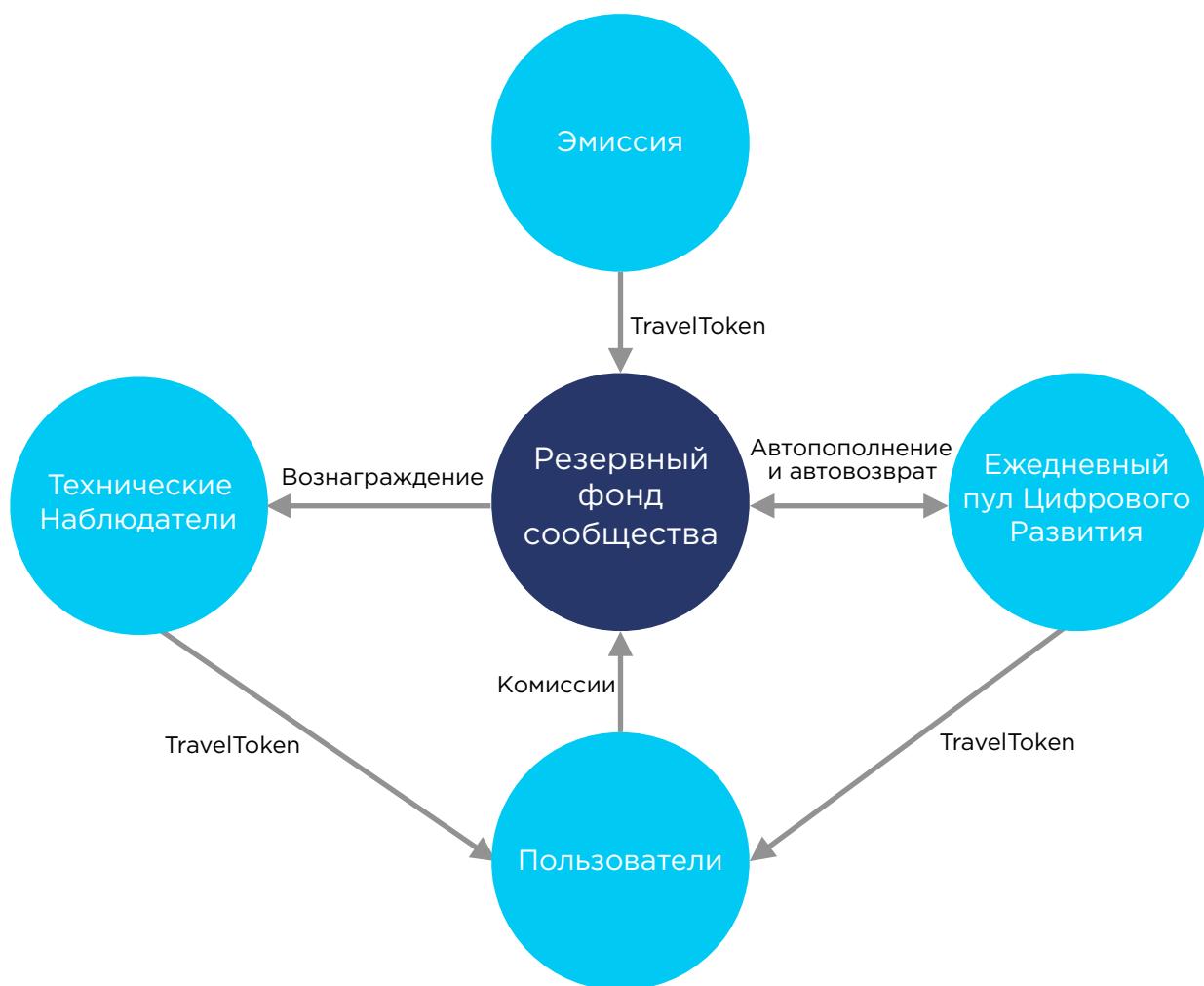
Эмиссия устанавливается фиксированной величиной 10% в год. Такой объем позволит задействовать дополнительные рычаги развития, но не будет являться критичным для участников, которые получили TravelToken ранее.

Весь объем эмиссии попадает в Резервный фонд сообщества и находится под его управлением. Из Резервного фонда происходят выплаты в ежедневный Фонд цифрового развития и выплаты техническим наблюдателям сети.

Из Фонда цифрового развития TravelToken попадают к пользователям – когда те совершают действия на платформе, за которые выплачивается вознаграждение. Благодаря этому увеличивается количество пользователей, а как следствие – растет спрос на данные и TravelToken.

От пользователей TravelToken снова возвращаются в Резервный фонд, через оплату комиссий платформе (подробнее о комиссиях читайте в Technical Paper).

Так обеспечивается циркуляция экономической системы TravelChain.



/ Фонд Цифрового Развития

Часть ежедневного пула Фонда цифрового развития выделяется на развитие платформы.

Например, децентрализованная Администрация может предложить субсидировать сбор данных о перемещениях пользователей, выделяя средства соответствующим приложениям. Окончательное решение о том, принимать предложение или нет, остается за сообществом.

Каждый участник может претендовать на получение субсидирования, если предложит соответствующий план и запросит поддержку сообщества.

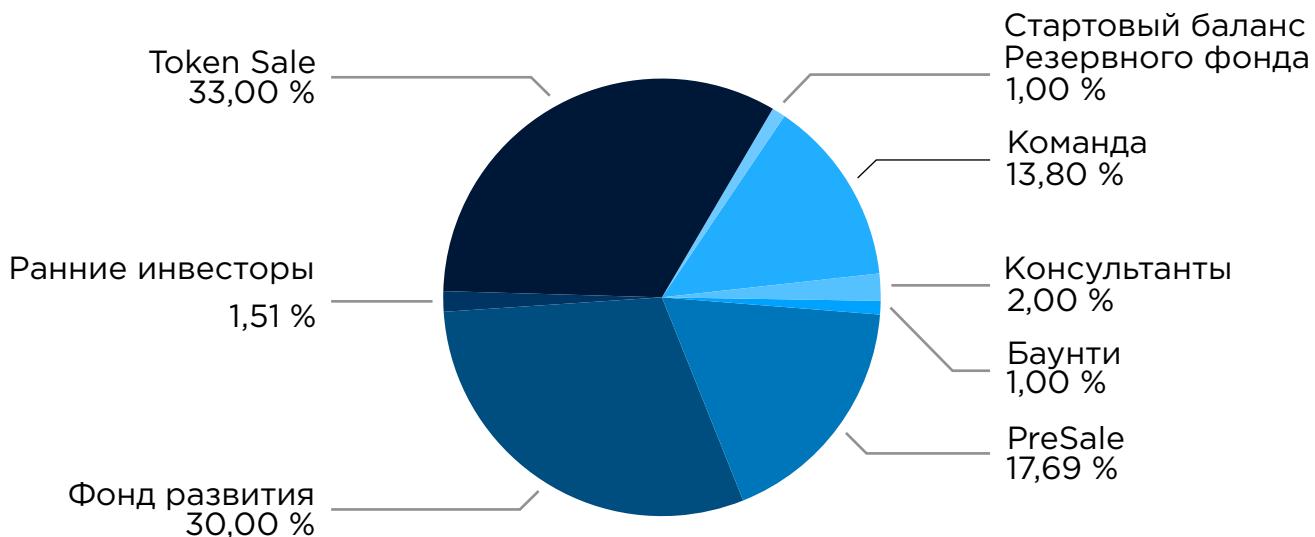
Если сообщество одобрит план, участник начнет получать субсидирование в TravelToken по заложенному в план графику.

Субсидирование будет остановлено, если участник не следует плану, или если план оказался неэффективным. Контролирует это децентрализованная Администрация и заинтересованные лица от сообщества.

/ Дистрибуция

Для граждан США, Китая и Сингапура участие в Token Sale закрыто.

Всего эмитируется 2 100 000 000 TravelToken, которые будут распределены по итогам Token preSale и Token Sale:



TravelToken создаются на базе блокчейна TravelChain. Передача и торговля токенов будет возможна после завершения Token Sale.

Командные токены (13.8%) будут заморожены на срок 12 месяцев программными средствами TravelChain и будут размораживаться равными долями за этот период.

Токены фонда развития (30%) предназначены для продажи крупным представителям туристической индустрии. Они будут переданы на мультиsig-аккаунт с 2 подписями, обладающими равным весом, одна из которых будет находиться под контролем внешнего эскроу, вторая у команды TravelChain. Токены могут быть разблокированы только по достижению KPI в 100.000 пользователей экосистемы.

Чтобы обеспечить успех проекта, мы продаем 30% TravelToken крупным отраслевым игрокам

Чтобы сделать TravelChain отраслевым стандартом, нам нужно привлечь на платформу наибольшее количество игроков туристического рынка. Особенно – крупных компаний. И сделать их вход в проект максимально простым.

Чтобы сохранить гибкость в привлечении партнеров, мы резервируем часть токенов для продажи институциональным инвесторам. Чем быстрее они войдут в проект – тем больше данных будет на платформе и тем быстрее она будет расти

/ Партнеры

К нам уже присоединяются крупные игроки рынка, и их количество постоянно растет.



the storytelling platform

3 000 000

Пользователей

3 000 000

Посетителей
в месяц



Туристер

189 000

Пользователей

1 360 000

Посетителей в
месяц



TVIL.RU

1 800 000

Пользователей

В составе рабочей группы мы обсуждаем стандарты обмена данными в туристической сфере. Так **TravelChain будет отвечать задачам и потребностям отрасли** и приносить реальную пользу как всем участникам в отдельности, так и индустрии в целом.

/ Баунти-программа

Баунти-программа продлится с 6 ноября 2017 года до начала Token Sale.

Каждый участник может выполнять простые задания, например:

- Публикации статей;
- Переводы статей;
- Лайки и репосты к нашим материалам;
- Просмотр видео и т.д.

За каждое задание начисляются мили, которые возможно конвертировать в TravelToken по окончанию Token Sale.

Условия программы могут изменяться, актуальная информация публикуется [здесь](#).

/ Дорожная Карта

Фаза 1. Token Sale.

Срок: декабрь 2017.

Цель фазы: привлечь до \$10.000.000 на разработку и развитие TravelChain.

Запуск тестнета TravelChain;

Запуск MVP TravelChain;

Формирование рабочей группы по внедрению TravelChain с представителями индустрии; Token Sale;

Фаза 2. Подготовка к запуску TravelChain.

Срок: январь 2018.

Цель фазы: подготовка к запуску рабочей сети TravelChain.

Создание базовых стандартов хранения данных о туризме на платформе TravelChain;

Запуск исследователя блоков (block-explorer);

Запуск базового функционала на платформе TravelChain.io;

Фаза 3. Запуск рабочей сети.

Срок: февраль 2018.

Цель фазы: запустить рабочую сеть TravelChain, предоставив возможность первым разработчикам создавать свои приложения.

Формирование генезис-блока;

Запуск рабочей сети;

Выход на биржу;

Публикация документации использования TravelChain;

Фаза 4. Подготовка инструментов сбора информации.

Срок: Q1-Q2 2018.

Цель фазы: подготовка и запуск сборщиков информации.

Внедрение дополнительных операций и плагинов для Travelchain;

Мобильное приложение TravelChain с функционалом кошелька и функцией сбора и контроля пользователями доступа к своим данным;

Плагин для Chrome;

Виджет JS для внедрения на сайты партнеров;

Фаза 5. Интеграция партнеров.

Срок: Q2 2018.

Цель фазы: интеграция стратегических партнеров из туристического сектора экономики.

Расширение онтологии по запросам партнеров;
Внедрение виджетов в сайты партнеров;
Глубокая интеграция партнеров;

Фаза 6. Создание сообщества разработчиков.

Срок: Q2 2018.

Цель фазы: создание сообщества разработчиков, готовых внедрять TravelChain в готовые проекты, или создавать свои.

Создать расширенную документацию;
Создать сообщество разработчиков;

Фаза 7. Дистрибуция монет и критическая масса.

Срок: Q2-Q3 2018.

Цель фазы: запуск дистрибуции токена через проекты экосистемы, команды разработчиков и активных пользователей для набора критической массы участников.

Запуск фонда труда;
Запуск эмиссии;
Набор 100 тысяч пользователей;

Фаза 8. Инфраструктура для масштабирования.

Срок: Q1-Q2 2019.

Цель фазы: подготовка инфраструктурных решений для масштабирования TravelChain.

Создание и внедрение инфраструктурных решений для масштабирования экосистемы;

/ Команда

Руководители



Алексей Муравьев
Co-Founder, Architect

Блокчейн-эксперт и программист-исследователь. Магистр физики наноматериалов и оптоэлектроники. Интересуется синтезом информационных систем. Находится в поисках эффективных практических принципов построения качественных взаимоотношений людей на основе новых технологий.



Илья Орлов
Co-Founder, CEO

Ответственен за корпоративное управление и стратегический менеджмент. Богатый управленческий опыт в маленьких и крупных предприятиях с численностью персонала в подчинении до 450 человек. Совмещает высокие коммуникативные навыки, глубокое понимание технологии и перспектив развития индустрии.



Алексей Соловьев
Co-Founder, COO

Серийный предприниматель с опытом более 15 лет в различных сферах - торговле, сфере услуг, строительстве. ТОП-делегат блокчайна Голос. Дополнительное образование в управлении, построении структуры компании, маркетинге, создании и продвижении продукта. Занимается внутренним управлением и внешним развитием.

/ Команда

Разработчики



Орхан Зейналлы
CTO



Антон Колонин
AI, BigData Expert



Юрий Аникин
Data Analyst



Павел Дорожкин
Team Lead, Back-end
Developer



Артем Богомолов
Front-end Developer



Зураб Шиварбидзе
Front-end Developer



Сабина Гурбанова
UX/UI Designer



Константин Чанчиков
System Engineer

/ Команда

Ядро сообщества



Анастасия Размахнина
Head of Community
Management



Дмитрий Кин
Lead Editor



Сергей Логвин
HR Manager



Екатерина Власова
Copywriter



Тимофей Матвеев
Community Manager

/ Команда

Маркетинг



Иван Бегунов
Head of Communications



Валерия Барапова
Head of PR & SMM



Роман Уфаев
Head of media integration
and traffic



Максим Уваров
Digital Producer



Дмитрий Селезнев
Graphic Designer



Михаил Сеземов
Marketing Manager



Александар Петров
Marketing Manager



Антон Полевич
Producer



Дмитрий Лагутин
Investor Relations

/ Консультанты проекта

Консультанты по разработке



Christoph Hering
Elected BitShares Committee
Member and Graphene
Ambassador



Karthik Iyer
Mentor, Founder & CEO of
BlockchainMonk



Desmond Marshall
Member of global Enterprise
Ethereum Alliance, Advisor of
Trade and Industry Department
to Hong Kong Government



Роман Поволоцкий
Coordinator of "Cyber
Russia"



Alex Tourski
Founder of izi.travel
Entrepreneur of innovative
start-up projects



Эдуард Джамгарян
Entrepreneur, CBDO
ICObox, ICO Analyst/
Adviser, CEO/Founder of
GMPay



Vincent Lai
Founder/CEO of ToccoTravel



Дмитрий Мачихин
Partner GMT Legal. Legal
consulting of
cryptocurrency projects,
ICO



Malcolm Tan
CEO of The Bluesky Group;
Founder of Gravitas Holding
(Pte) Limited; Author of "How
to ICO/ITO in Singapore»

/ Консультанты проекта

Консультанты по маркетингу



Tony Simonovsky

Serial entrepreneur with more than 14 years of experience in digital marketing



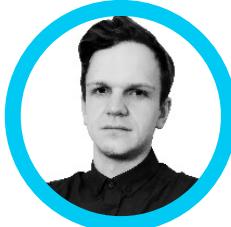
Юрий Матвеев

The founder of the "Banzay", "National Business" magazines, experienced traveler.



Alexandr Karolik-Shlaen

Economist and holds an Executive MBA from Kellogg School of Management and Hong Kong University of Science and Technology



Дмитрий Ларин

Video-blogger, over 2M subscribers



Руслан Соколовский

Video-blogger, over 1M subscribers

/ Дискламация

TravelChain White Paper DRAFT v.0.45 (RUS)

Представленный документ может быть исправлен. Финальный документ будет опубликован перед началом Token Sale.

Этот документ предназначен исключительно для информационных целей и не является предложением или призывом продавать акции или ценные бумаги на платформе TravelChain или с любой другой связанной или ассоциированной компанией.

Представленный документ может быть исправлен в любом виде. Окончательный документ будет опубликован перед датой начала Token Sale.

