



为人们去除国界
为银行降低障碍

traxion.tech

白皮书

重要通知

美国、中国、古巴、苏丹、伊朗、北美州的居民目前皆不被允许参与代币销售。



内容

- 执行摘要..... 4
- 介绍..... 5
- 我们的愿景..... 6
 - 无缝发送及接收支付 6
 - 致力解决贫困问题 6
 - 援助的透明性 6
- 我们想要解决的问题 8
 - 金融包容性 8
 - 速度 8
 - 费用..... 8
 - 官僚主义 8
 - 透明性 9
- 市场简介 10
 - 在东南亚开始 10
 - 东南亚以外 10
 - 目前的区块链市场 11
- 技术性方案 12
 - Hyperledger Fabric 区块链 12
 - 我们与Mastercard的合作关系 13
 - 我们与IBM的合作关系..... 13

平台功能	14
使用方案	15
TRAXION平台的完整图表	16
成就	17
已成立的众筹平台	17
已启动的支付平台	18
已启动的钱包 - 白标签版本	19
还有更多	20
HyperTraxion钱包	20
卫生保健及保险服务	22
公开的API	24
加密货币交易系统	24
点对点贷款	24
面向保险及投资安置的API	25
TRAXION对比其他平台	26
盈利模型	27
路线图	28
区块链开发中新的成立（2017初期）	28
成立支付平台（2017年中期）	28
成立筹资平台（2017年中期）	28
首次代币发行（2018年5月）	28
TraXion钱包兼容（2018年第二季度）	29
更智能的筹资（2018年第三季度）	29
钱包里的加密交易（2018年晚期）	29
白标签汇款通道（2019年初期）	29
点对点贷款（2019年晚期）	29
独特的销售主张	30
对加密交易所的影响力投资	31
为银行减少阻碍	31
KYC 及 AML - 智能身份验证	31
自动化商业验证	32
智能身份证验证	32

首次代币发行 (ICO).....	33
代币分配	33
资金分配	34
代币销售时间段机制	35
团队.....	37
顾问	41
法律信息	44
普遍信息	44
所需的知识.....	44
风险	44

执行摘要

TraXion目标是要在一个由区块链驱动的环境下提供更优秀的银行。利用即安全、简单又合规的应用程序，让其社区能够实现加载、发送、储存、花费、借出和贷款等之操作。这个环境能让盈利及非盈利企业能够一同发起协同效应，展开廉洁社区的影响活动。

有一些新创公司尝试专注在利基市场，而且不想要利用规模经济，这正是那些在技术上可能不够先进的传统金融机构的主要好处。TraXion计划在区块链驱动的环境内提供传统的金融产品，最终成为一个面向支付、点对点贷款、汇款、储蓄、保险、投资及慈善企业的加密经济。

TraXion已经开展了多个产品及服务，准备好让大众参与到这件令人兴奋的任务。TraXion计划在首次代币发行（ICO）之前拥有基础设施。到目前为止，TraXion已经建立了所主张的经济规模中六个元素的其中四（4）个：

支付平台、钱包、个人金融平台及筹资平台。这四个平台将在TraxChain出现 - 让人们有效地进行交易、降低点对点贷款及汇款的费用、透明化非盈利组织的慈善行动并允许利用智能合约更有效地处理保险及投资。

TraXion正在打造一个能够持久的加密经济，因此，我们的焦点将放在扩容、中间人的去除及传统系统的去中心化。为了要达到这些目标，TraXion将在全世界提供白标签平台，让他们在一个分散式、需要许可且安全的区块链中连接起来。它将被关键管辖权里的银行、运营商及经纪人使用，在没有对手的情况下处理不同的法定货币并促进跨界交易，同时让所有的参与者向区块链的信任做出贡献。

TraXion旨在利用一个安全又简单的支付方式及银行构造，填满现有金融系统及成长中非用户友好的科技之间的空隙，这可降低金融包容性的障碍并为所有人提供金融服务。通过计划中与Master Card服务供应商的整合，我们将建立允许我们的用户储存或转发金钱到世界各地任何一张卡的钱包。发送者及收取者以各自的本地货币交易，并且不需要了解背后的加密货币或区块链技术。

为了要达成这些目标，我们将进行首次代币发行（ICO）。此即将发行的虚拟货币被称为TraXion代币或TXN。筹获的资金将作为位于东南亚（GavaGives Foundaiton Inc.）的基金，用以促进TraXion项目的开发。

简介

在这个数位化的时代，资讯分享及交流已产生巨大的改变，例如付款、点对点贷款、汇款和慈善事业等都已以数位形式进入了我们的日常生活。

近来，加密货币的炒作使得区块链技术越来越有名，导致许多新创公司即使没有实际的基础，也能够发布他们自己的加密货币。由于在新科技的采用上新参与者比那些受限于传统系统的人们还要灵活，因此这样一个趋势便诞生了。但是，这样一个竞争使得许多新参与者无法持续经营下去，他们没有顾虑到规模经济。

TraXion的愿景不同；我们专注在建立让商业能够变得非常友好的生态系统。一个盈利性商业与非盈利组织一同参与一个完整的加密经济中相互受益、跨界、无障碍的金融交易的世界。

我们相信数位代表着分散式，因此TraXion作为一个公司将以首次代币发行（ICO）的形式在分散式的区块链上发行数字代币，允许支持者为纯粹数码化的生态系统的发展做出贡献。ICO的目的不是要测试一个概念，而是提供资本让TraXion作为一个产品扩展其现有的服务，为现有的支付方式、汇款中心及众筹平台提供更多先进的方案。我们鼓励支持者在参与ICO前尝试TraXion的服务。

我们的愿景

无缝发送及收取支付

支付方式供应商还未跨过那需要复杂的代码及过程的整合。有了TraxionPay使用简化的商家参与程序，即使客户没有银行账户，任何小型商业所有人都是可以接收他们的支付。通过QR码的手机支付将被利用来访问到用户的HyperTraxion钱包，实现有效由迅速的交易。

接受线上服务的商家经常遇到舞弊案及受影响的资金流动。有了平台自家的了解你的客户（KYC）方案，TraXion将帮助系统中的商业客户避免遭遇欺诈性交易与客户，同时从支付金融中获益。

在最后，TraXion将提供一个白标签平台，凭着内建的KYC在整个区块链上整合多个支付选项，让商家参与其中，让任何商家链都能够使用。

终结贫困

在一个去中心化的系统中数码化将调用大量的网络，并生产出每一秒所有的交易的一系列可防篡改的数据。因此，TraXion限制了腐败的发生，并将帮助解决贫困问题，让所有人都能平等的接触到所有的金融服务与其带来的利益。

区块链是是真的在塑造一个能够带来社会变革的科技。但是，区块链距离终结贫困的目标还有一段距离。除此之外，贫困是个急需解决方案的多方面问题。但令人兴奋的是，TraXion可以影响一些导致贫困的因素。

在理念上，一个实惠、快速又透明的交易方式对贫穷人士来说非常有益。此技术已经发展到超越了支付可带来的优势。智能合约的采用已经使得TraXion平台变得更加全面，能够提供金融服务并监控援助活动。

援助的透明性

TraXion能够预见在任何社区遇到问题时所需的可信任性、可审计性及透明性。来自任何人及企业的援助不应被浪费，或更糟糕的，被腐败的政府或非政府组织负责执行。

加密货币与区块链的潜质是无限的。慈善企业与其给予的接收人将从自动化的“智能合约”获益，这些接收人只有在达到一些条件时才可收取资金。区块链提供基金会及社区影响的投资者更加强大且透明的跟踪与测量系统。基金会甚至可以发行他们自己的数字货币或运营专业于慈善的加密货币交易所。¹

TraXion旨在把信任返还给社区，让所有人都能够帮助到全球更多的人。给予下一代一个使用区块链科技的力量，更好的未来世界。

¹ Transforming the Social Sector: Bitcoin and Blockchain for Good: https://www.huffingtonpost.com/entry/transforming-the-social-sector-bitcoin-and-blockchain_us_59c169e3e4b0f96732cbc9c7

我们想要解决的问题

金融包容性

根据世界银行的数据，在2013年，全球人口的10.7百分比的人每日以\$1.90过日子。虽然这个数字已经在前几年得以改进，但这个百分比依然相当于7亿5千万的人。金融包容性被认为是改善贫困的关键因素，代表着人类对标准的金融系统的接触访问。就现状来看，对金融服务的访问，例如银行业可被包括在金融包容性里。不幸的是，超过20亿位成人到现在依然没有银行账户。在许多这些发展中的区域，可移动的钱已经代替了许多的金融服务。²

区块链对金融服务领域的影响可能有办法改变这个现状。区块链跨越了目前许多银行的限制。不像银行，区块链不需要任何物理的存在。由于区块链是在分散式的网络上运营，因此并不需要复杂又昂贵的私人基础设施便能运行。区块链节省了许多成本，而目前的那些银行及通讯公司则把这笔开销投放到用户身上，在使用银行账户或进行手机交易时收取额外的费用。²

速度

依据McKinsey的研究与分析（2015）显示，在跨界支付方面，包括透过国内支付网络的最后一步，例如自动清算所，平均完成一笔跨界交易所需的时间是3到5个工作日。³

费用

在程序里的每一步，包括从发送者银行到国家代理银行、从一家代理银行到另一家，及外地兑换率都会积累所需的费用。高金额的跨界支付的费用通常平均介于2%至3%，但若支付量及价值偏低，此费用可达10%。而且费用什么时候会从接收人收取也是个未知数。

官僚主义

那么多的中间人、经纪人及中间商的存在致使官僚主义在多个工作环境上的出现。目前的系统使得公众数据的处理变得复杂。他们通常都需要多位中间人的帮助才能验证其准确性。有了这样一个即缓慢由麻烦的工作流程，许多系统鼓励通过其他捷径来解决这些问题，但这反而增加了更多的问题，例如贪污，导致数据的完整性及交易的准确性受到影响。

² How Emerging Markets And Blockchain Can Bring An End to Poverty - www.forbes.com/sites/nikolaikuznetsov/2017/07/24/how-emerging-markets-and-blockchain-can-bring-an-end-to-poverty/

³ How Blockchain Could Disrupt Cross-Border Payments - www.theclearinghouse.org/banking-perspectives/2016/2016-q4-banking-perspectives/articles/blockchain-cross-border-payments

透明性

对于发送者及收取人来说，在资金还在发送中时要想追踪他们的支付在普遍上是非常困难的，他们只能期望金钱能够以非常低的费用在准确的时间抵达目的地。当此过程不是透明时，可能在过程中发生的潜质危机吓坏了人们，这些危机包括服务器故障、长期等待等。

市场简介

在东南亚开始

东南亚是世界上互联网发展最迅速的地区。凭着6亿人口中的2.6亿互联网用户，它是世界上第四大的互联网市场。到了2020年，此地区里的互联网用户预计将高达4.8亿名用户，以印度尼西亚为首，成为世界上发展最迅速的互联网市场。毋庸置疑，这样一个发展是因为这个区域里有着许多的年轻人，40岁以下的人口占了70%（中国为57%）。

来自Google及Temasek的研究预计在2025年东南亚互联网经济可达到2千亿USD，凭借着它高于全球平均的手机连接率（124%对比103%），及其互联网速度预计在不久的将来达到全球平均的23.3mbps，强化其已经在成长中的2.5万亿美元的国内生产总值（GDP），他们的互联网市场正在蓬勃发展。除此之外，在2017年1月，社交媒体渗透率非常之高。在菲律宾，此渗透率高达58%，比全球平均的37%及区域内平均47%都还要高。但同时，只有27%的东南亚人口拥有银行账户。在例如柬埔寨的贫困国家里，只有5%（大约有4亿3千8百万人）的人口拥有银行账户。

东南亚以外

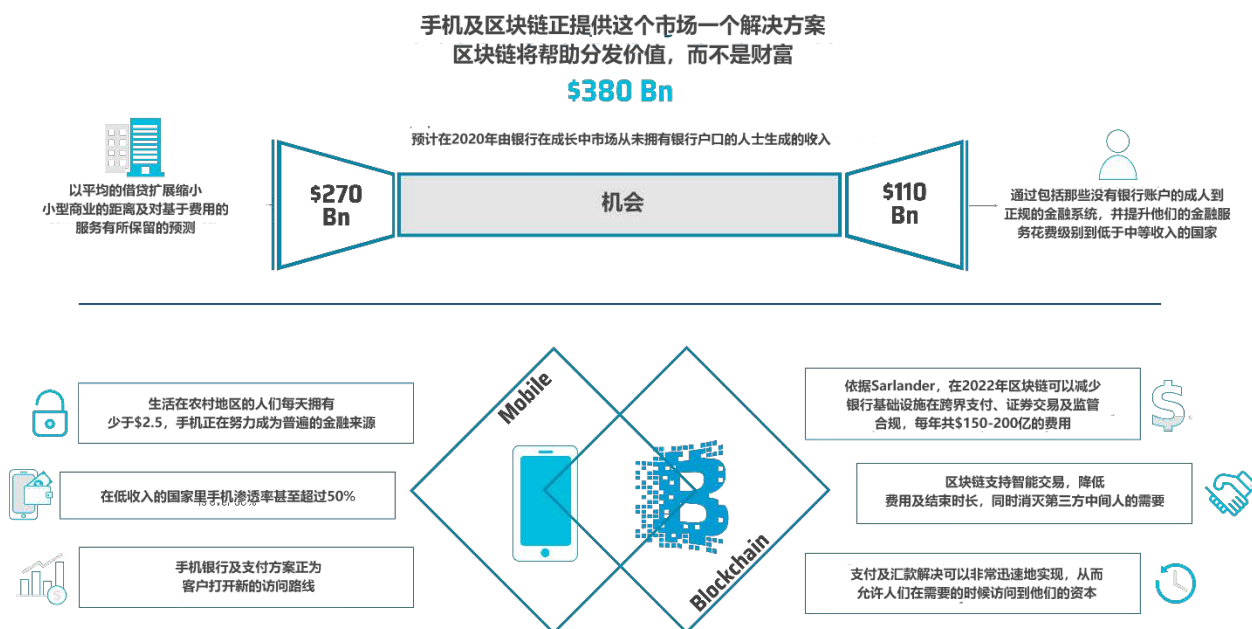


示意图 A - 全球的机会，来源 - <http://pubdocs.worldbank.org/en/710961476811913780/Session-5C-Pani-Baruri-Blockchain-Financial-Inclusion-Pani.pdf>

在2015年，跨界支付量超越了\$150兆。这些交易大部分都是消费者的，但大部分的价值是由商业做出。同时，支付市场从提供给支付者及支付接收人的服务中赚取超过\$2百亿（B2B交易占了大约80%）。大部分的跨界支付依然通过双边的银行关系（使用SWIFT信息协议执行交易的银行网络）连接。由于每一个银行在价值链里执行功能，每一笔交易都有费用。此费用的总额通常超过支付本身的价值达10%³。

市场非常庞大，而其中有两个区域能够让TraXion介入其中，通过（1）以平均的借贷传播缩小小型商业信用的差距及基于费用的服务，保守估计为高达\$2.7千亿（2）通过包括那些没有银行账户的成人到正规的金融系统，并提升他们的金融服务花费级别到低于中等收入的国家，总额高达\$1.1千亿。

目前的区块链市场

这个市场正在迅速的发展中，而许多的市场也开始关注到区块链在这个不断改变的世界及商业与社区对其的需求的重要性。以下为数个市场的参与度的大小的示意图。

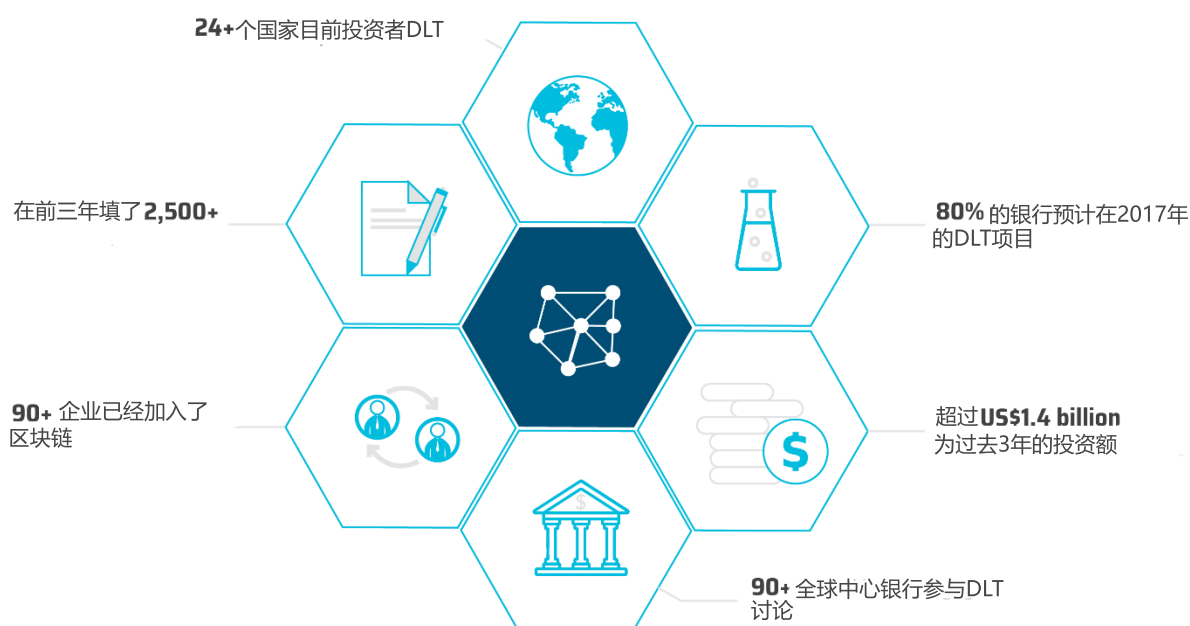


示意图 B - 目前区块链的市场或考虑着区块链的市场的的市场的数据，来源 - <http://pubdocs.worldbank.org/en/710961476811913780/Session-5C-Pani-Baruri-Blockchain-Financial-Inclusion-Pani.pdf>

技术性方案

区块链旨在为系统中无法互相信任的数据添加可信度。这就是为什么许多创新公司迁移到去中心化、透明及金融包容性的主要原因。这些在金融界的技术性发展的潜质为这些系统之间及里头提供正确的规模经济创造方式。

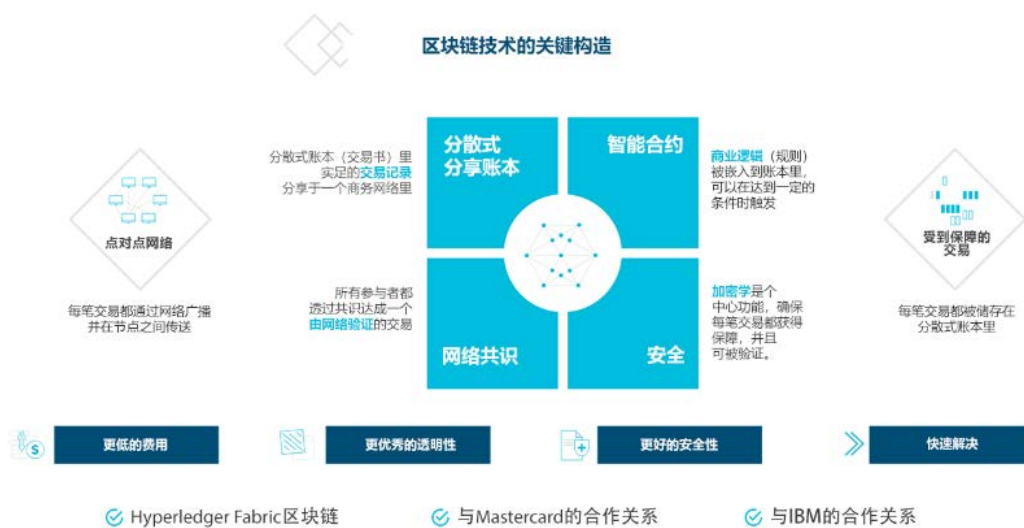


示意图 C - 使用区块链的基本好处, 来源 - <http://pubdocs.worldbank.org/en/710961476811913780/Session-5C-Pani-Baruri-Blockchain-Financial-Inclusion-Pani.pdf>

Hyperledger Fabric区块链

Hyperledger Fabric, 一个开源的区块链, 有着来自各大科技企业财团, 例如IBM、Cisco、SAP、Intel及Oracle背书。Hyperledger Fabric项目正在提供一个区块链平台, 设计为允许资产交易可被一群拥有许可的人预先同意、维护及观察。Hyperledger Fabric的关键特征是, 它的资产是被数字化的, 所有的参与者只需要允许这个特征。

此技术是基于标准的区块链概念 - 一个可分享、可复制的账本。但是, Hyperledger Fabric是基于一个需要许可的网络, 意味着所有的参与者需要获得认可才能在参与区块链并进行交易。除此之外, 它可实现一定等级的控制 (例子: 此用户可以阅读账本, 但不可以交易或转发资产) 这个对于个人信息的依赖有着非常大的好处, 其他的共识算法 (例如byzantine或crash fault torelant) 用以整合到需要大量算力的工作量证明及权益证明。对比之下, 需要许可的网络经常能够提供更高的交易吞吐率及更优秀的表现。

一旦一个组织获得了访问区块链网络的许可，它可以与其他规定的成员创造及维持一个私人频道。举个例子，预计有四个组织在交易珠宝。由于他们对彼此互相信任，在一定条件下，因此他们可能决定要使用Hyperledger Fabric。他们可以完全同意珠宝交易的商业逻辑，并且所有人可以维持一个全球账本以观察目前珠宝市场的状态（称之为财团频道）。除此之外，两个或以上的这些组织可能决定要组成另类的私人区块链以进行一些他们想要保密的交易（例子：Y数量的资产Z的X价格）。他们可以在不影响到他们更广大的财团频道下进行这个交易，或若想要，这个私人频道也可以广播到他们的财团频道一定等级的参考数据。

它非常强大！它提供了良好的伸缩性及能力，以及一个财团里多个区块链账本的互通性。这是前所未有的，它允许组织为Hyperledger Fabric进行策划，为不同商业及企业带来无数的使用方案。Hyperledger Fabric已经成功整合到银行、金融、及零售市场。⁴

我们与Mastercard的合伙关系

与MasterCard合作是为了要将其方案带给TraXion代币持有者，让他们能够享有连接他们比特币、以太坊、Monero、Zcash的支出到他们自己的预付MasterCard的方案，允许点对点支付及全球196个国家里130,000个自动提款机的访问。TraXion代币持有者可以选择让他们的钱包获得连接，直接把支出收到与MasterCard连接的钱包里。TraXion MasterCard涵盖了一个应用程序，与你的钱包连接，并允许数字交易及资金的移动。除此之外，TraXion MasterCard持有者可以用USD、CAD、GBP及EUR充值他们的卡，有着\$25,000的个人限制，商业卡的限制则高达\$500,000。

我们与IBM的合伙关系

作为Hyperledger社区的重要贡献者，IBM拥有资深的经验、智慧及规模来帮助运行区块链方案。最有名的区块链方案是首个加密货币 - 比特币，但各类公司 - 包括银行、科技公司及零售商 - 已经在建立自己的“链”，这让他们能够显著地改善供应量并降低记录保持的费用。这就是IBM的Hyperledger fabric的用途所在。我们选择的方案将使得我们与银行的整合及沟通无障碍。我们与IBM作为银行的领先技术供应商的合伙关系将大幅提升我们服务的可扩展性。

⁴ Why Hyperledger Fabric?: <http://hyperledger-fabric.readthedocs.io/en/v1.0.5/whyfabric.html>

平台的特色

如今，在发展中国家要进行国际支付可以是昂贵、费力又容易出错的，不同货币经常需要多个中间人的介入，并且需要耗费数天或数星期才能完成。TraXion的支付系统是要简化资金在全世界交易的方式，同时降低完成时间，从数天变成数秒。每一次支付在记录后都是无法篡改的，而完成的只是是由Hyperledger Fabric上的智能合约提供。

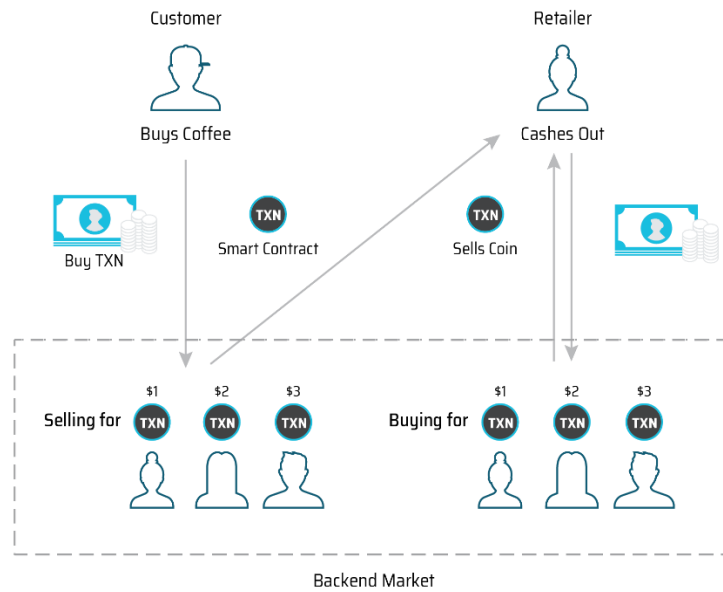
中间人及对手的去除了自然地使得任何金融交易能够在网络上快速又便宜地被处理。

- 跨界
- 便宜
- 快速
- 无经纪商
- 全球化
- 可扩展
- 可审计
- 更聪明

使用方案

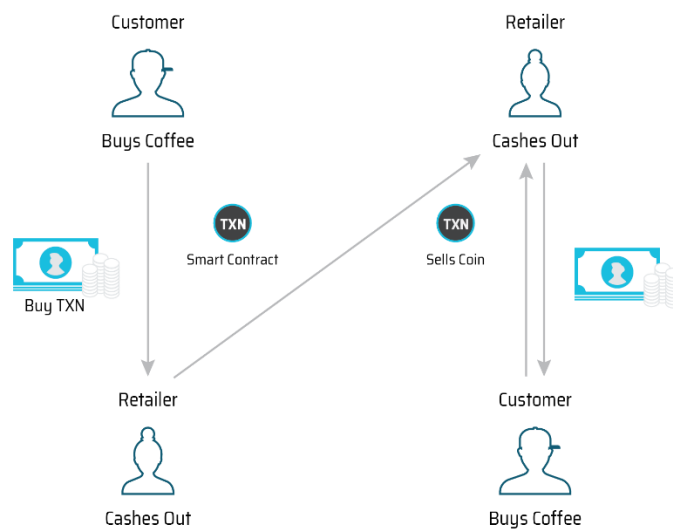
Circulation Strategy: Use Case 1

Active Exchange Market

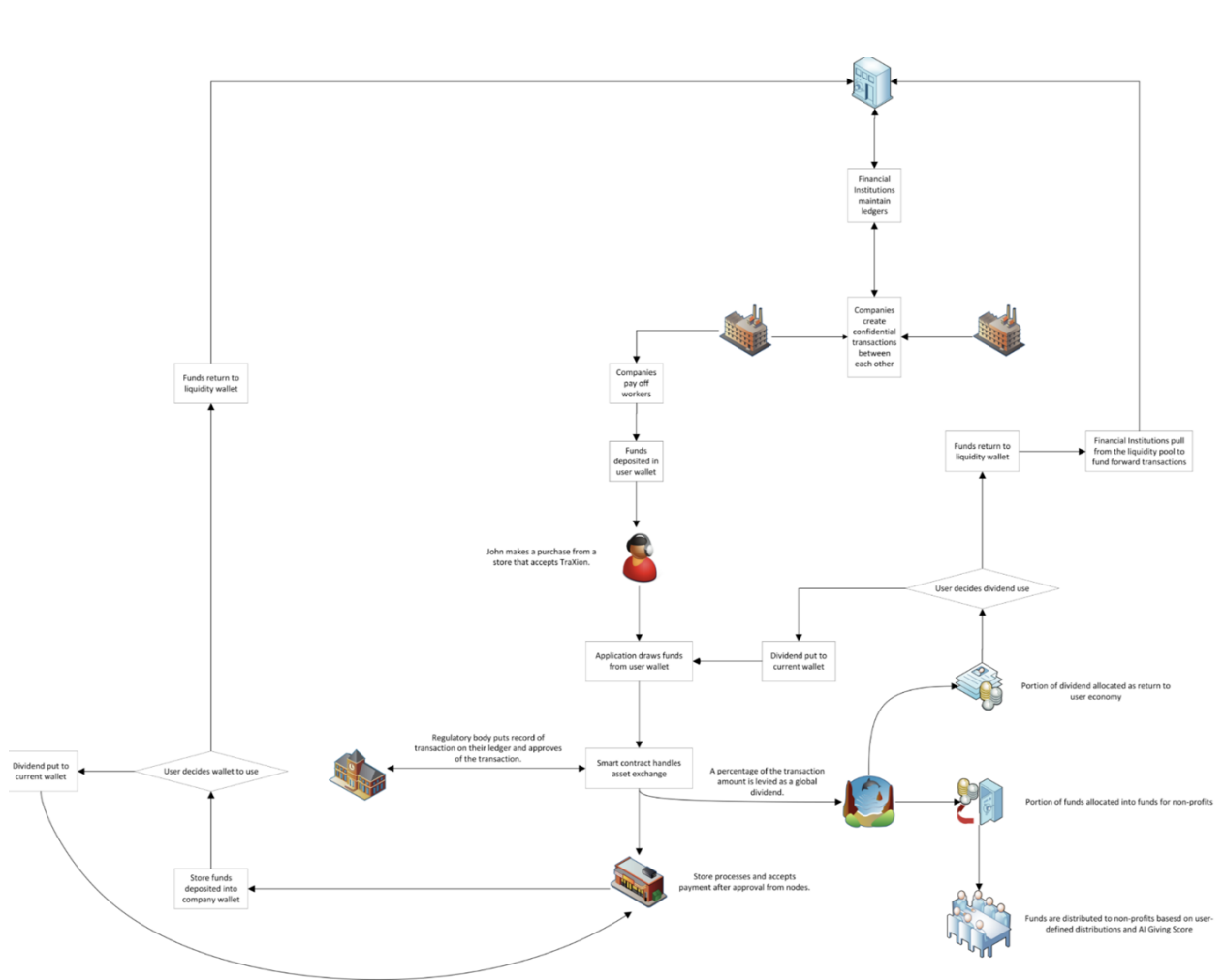


Circulation Strategy: Use Case 2

Active Exchange Market



TraXion平台的完整图表



成就

不像其他那些刚刚成立且没有相关产品的公司，TraXion将利用现有关于支付、钱包及众筹/筹资平台的商业成功。它将使用相同的主张及商业模式，但利用了区块链获得经大量改善的功能及系统。

已成立的筹资平台

GavaGives.com是一个端对端的众筹平台，让非盈利组织能够无缝改善并管理他们的捐献者及捐款。提供了超过20种支付方式及用户友好且有着分析的管理面板。

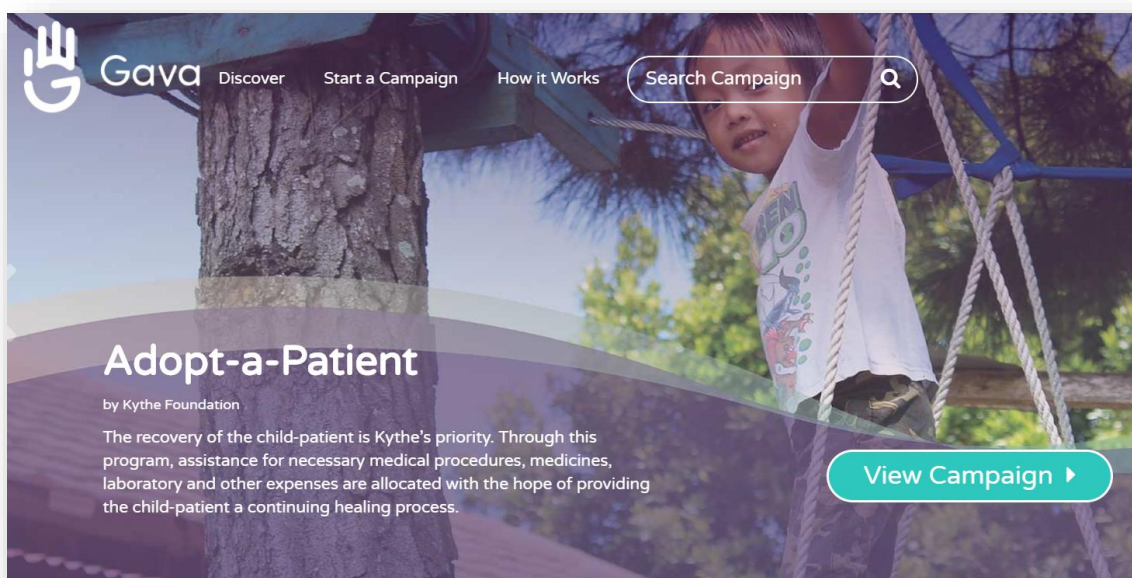


示意图 D – TraXion的产品之一，被其合伙公司Gava Tech Pte Ltd使用

GavaGives旨在于年轻人间培育出慷慨文化。一个古老的文化，称为“bayanihan”，根源是“bayani”这个词，意识是通过帮助其他人后成为他的英雄，这对于早期菲律宾人来说是非常重要的遗产，因此需要被传承下去。先进的科技及社交媒体允许了线上筹资的可能，实现了数字化地为其他人施予援助。

已成立的支付平台

TraXionPay.com：菲律宾最新的支付整合者之一，让无信用卡的人们获得更多的支付选项。此最新的产品专注在商家与消费者双方的用户体验。

对于商家来说，它是一个非常轻松的过程，而消费者则能够享有更加无缝的支付体验。它允许商家轻松地使用超过20种支付方式发送及收取支付。由国家里知名支付方式驱动，TraXionPay为整合点及支付体验添加价值。

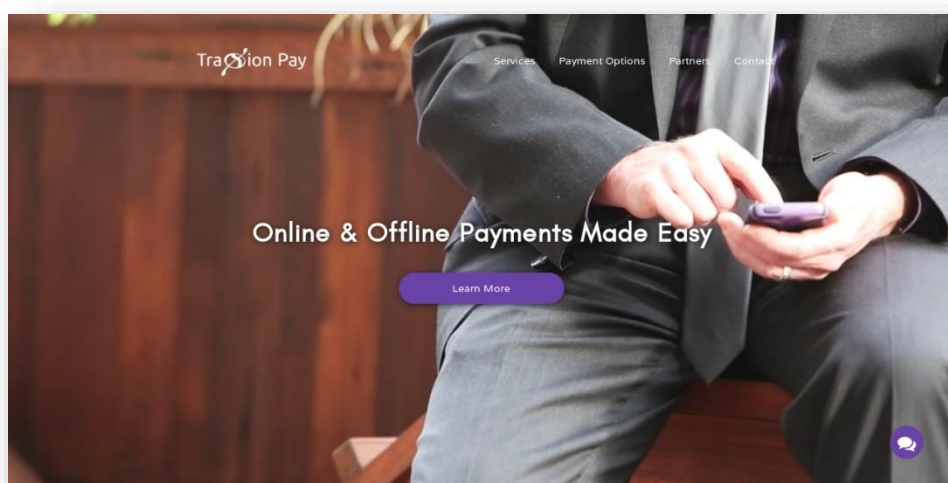


示意图 E - 商家的加入网站

TraXionPay与菲律宾领先银行之一合作，在2018年尾，它将让消费者与超过100,000个中小型企业交易，从而改善支付体验。此合伙关系是源自于TraXionPay最基本也最重要的 - 为持卡者及没有卡的人提供多种支付方式。

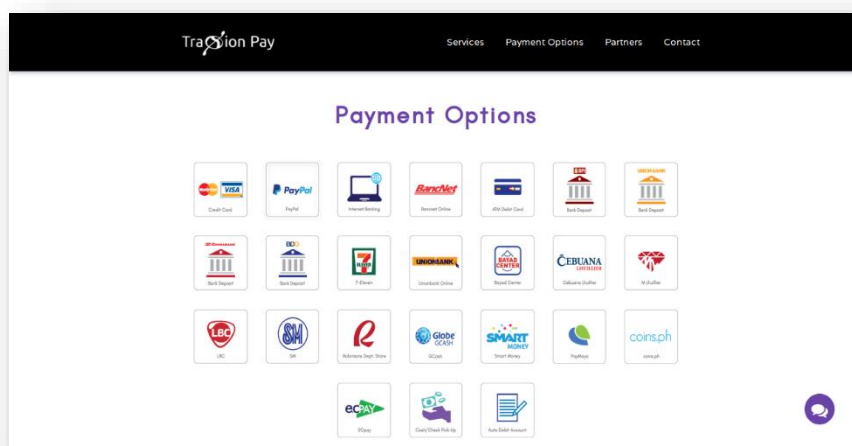


示意图 F - 在菲律宾的初期支付方式

已成立的钱包-白标签版本

TraXion钱包目前被用作为Gavegives.com的白标签方案。此钱包目前可让由非盈利组织收集到的资金通过一个支付网关转发到他们自选的银行账户里。相同的钱包可让用户查看捐献状态、数据分析及其他相关的报告。

相同的钱包构造将在不久的将来以TraXion系统的一部分释出，因此将被称为HyperTraXion钱包。此钱包将在持有支付的同时拥有汇款功能。

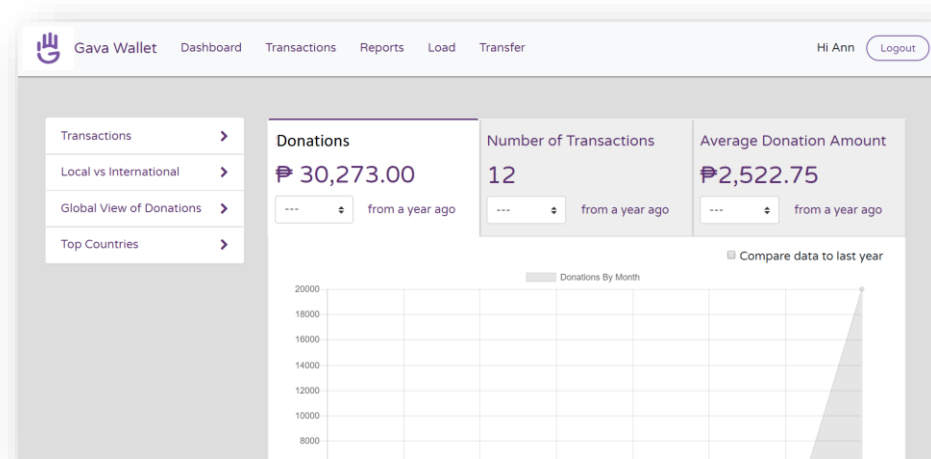


示意图 G- 目前TraXion公司的合伙人，Gava Technologies Inc.所使用的钱包面板。

还有更多

在TraXion释出后，TraXionPay模型在获取零售领域的市场中扮演着重要的角色。TraXion将使用Hyperledger Fabric技术允许高流量的支付处理，就与现今大型卡处理商所使用的技术一样。

有了区块链上相同的钱包方案，用户可以在TraXion生态系统里集体持有不同类型的账户。在相同的钱包里，一个人可以观察他所有的捐献，所有的支付及汇款。由于他们都使用同样的区块链，但处于不同的频道或账户，TraXion可以轻易地加强以下功能：（大部分已经存在于现有的应用程序里）

HyperTraXion钱包

(1) 分析：TraXion想要让所有HyperTraXion钱包的用户利用他们自己的数据变得更加聪明。（已存在）

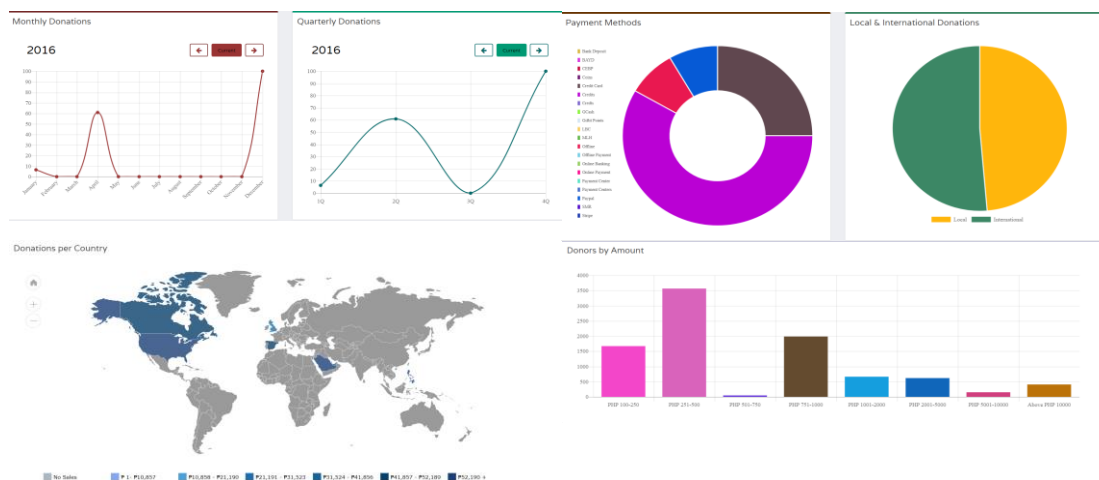


示意图 H - TraXion 合伙公司使用的实时钱包数据

(2) 奖励系统：接收加密货币作为使用HyperTraXion钱包进行支付、汇款或捐款的奖励。目前积分系统已经被嵌入在其中。转换到区块链只将改善整个过程，同时加速此类奖励的发放速度。（已存在）

(3) 管理面板：无论用户是一个组织还是一名商家，TraXion都能够为他们提供有用的支付/捐款/汇款管理面板，用以管理数据、用户及交易。（已存在）

gavagives.com Admin WorldVision

Date	Campaign	Campaign Type	Amount	Method	Country
3/25/17	KCSO	Fixed	\$10	offline	Philippines
3/25/17	KCSO	Fixed	\$10	offline	Philippines
3/26/17	KCSO	Fixed	\$200	Paypal	U.S.A.
3/26/17	KCSO	Fixed	\$100	Credit Card	Philippines
3/28/17	KCSO	Fixed	\$10	offline	Philippines
3/30/17	KCSO	Fixed	\$15	Paypal	Singapore
4/4/17	Child Health Now	Flexible	\$10	Credit Card	Singapore
4/4/17	KCSO	Fixed	\$10	offline	Philippines
4/4/17	Child Health Now	Flexible	\$15	Payment Center	Philippines
4/5/17	KCSO	Fixed	\$10	Banconet	Philippines
4/5/17	KCSO	Fixed	\$5	offline	Philippines
4/6/17	Child Health Now	Flexible	\$20	offline	Philippines
4/7/17	Child Health Now	Flexible	\$10	GCash	Philippines
4/9/17	KCSO	Fixed	\$5	7-Eleven	Philippines
4/10/17	Child Health Now	Flexible	\$200	7-Eleven	Philippines
4/10/17	Child Health Now	Flexible	\$10	offline	Philippines

45/50

Donations

- Givers
- Campaigns
- Events
- Pledges

Search

- Loyal Givers
- Staff Members
- Successful Campaigns
 - 2016
 - 2017
- Holiday Campaigns
- Important

Analytics

Donation Batch Tool

Giver Details

Type: Individual

Email: ma_at@gmail.com

First Name: Maria Angelica

Last Name: Teresa

Contact No: 09174328324

Birthday: 6/8/87

Country: Philippines

Gender: Female

示意图 I – 实时管理面板，为TraXion的合伙公司自定义

最近，区块链的概念是在一个由政府组织赞助的，尝试解决灾害准备及恢复问题的推销比赛中决赛竞争者之一。TraXionChain是因其对透明性、可负责性及结果跟踪的解决而闻名。

(4) 智能合约：有了智能合约，例如非政府组织或是当地政府各方都能答应满足多项条件，并/或进行他们该做的事。

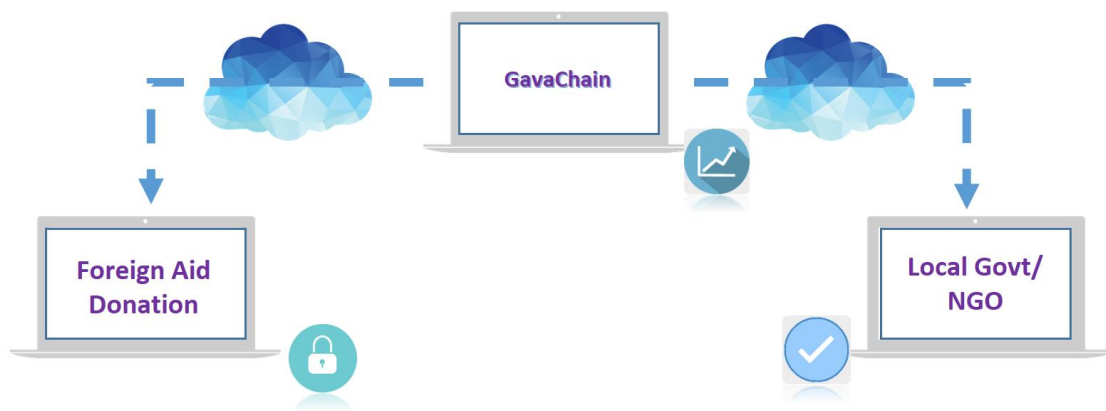


示意图 J – 确认方式流程的图表

这些智能合约被附加在物品或清单的智能合约都是在活动或计划开始前预先设定的。终端用户可以查看这些合约的备份。

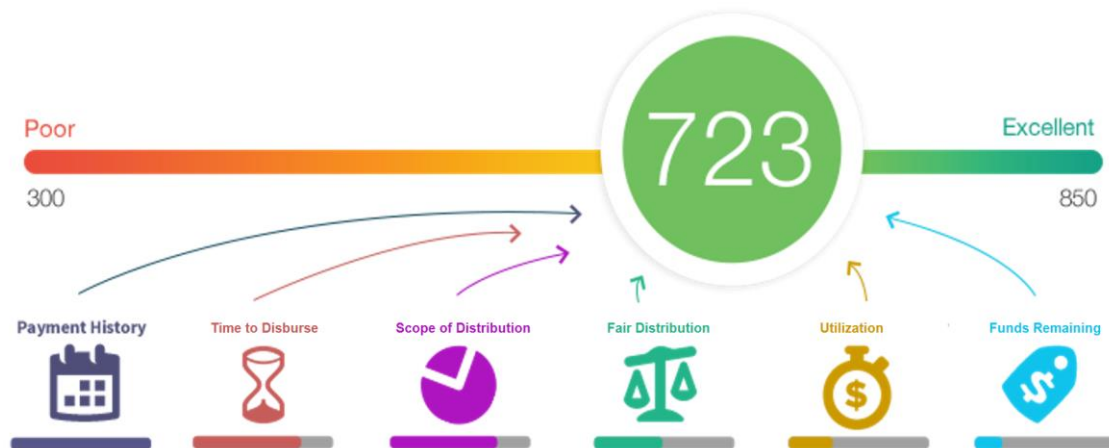


示意图 K - 基于智能合约给予评分参数

Giving Score是一个结果跟踪的一个重要机制，它是一个能够智能地填满来自所有来源及不同案例的数据的工具，利用不同的函数计算并记录在系统内。

这两个功能是互不信任彼此的一群人中实现数据完整性的关键。

利用区块链改善整个系统将大量提升组织及个人之间的信任、透明、可审计性及结果跟踪。TraXion想要在建立Hyperledger fabric的核心方案，迎合智能合约及大量的交易（例如每秒100,000笔交易）

卫生保健及保险服务

作为一个想要成为全方位金融方案的平台，为其用户提供利益，TraXion与具有伸缩性的卫生保健及人寿保险服务供应商成为合伙人，大力帮助TraXion达成任务。

BayaniHealth是一个人力资源利益服务平台，为中小型企业、独立企业家、自由职业者及普通人提供实惠、基于阶层、伸缩性的卫生保健配套。

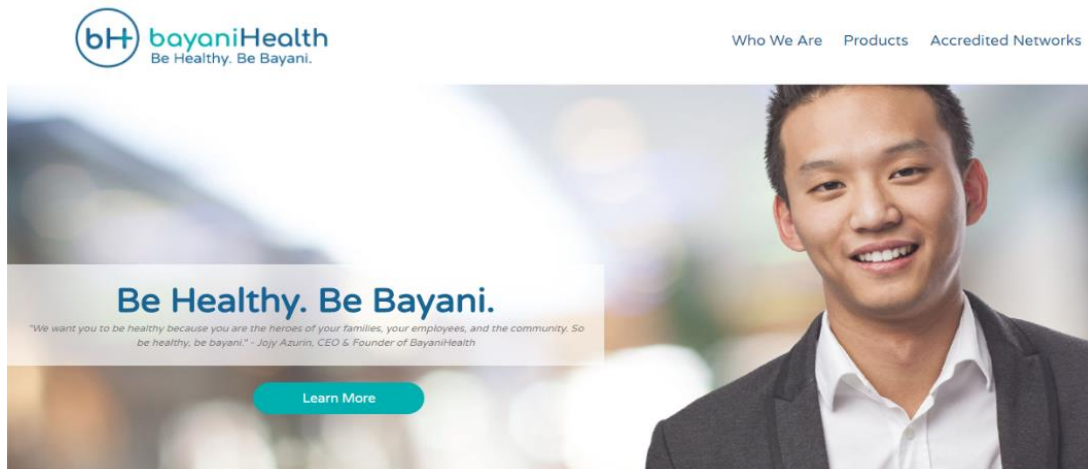


示意图 L: BayaniHealth 主页

BayaniHealth旨在通过创造恰当的卫生保健，为所有订阅者带来利益，关照工作中的人们及小型企业家，让他们能够对自己感到自信满满。

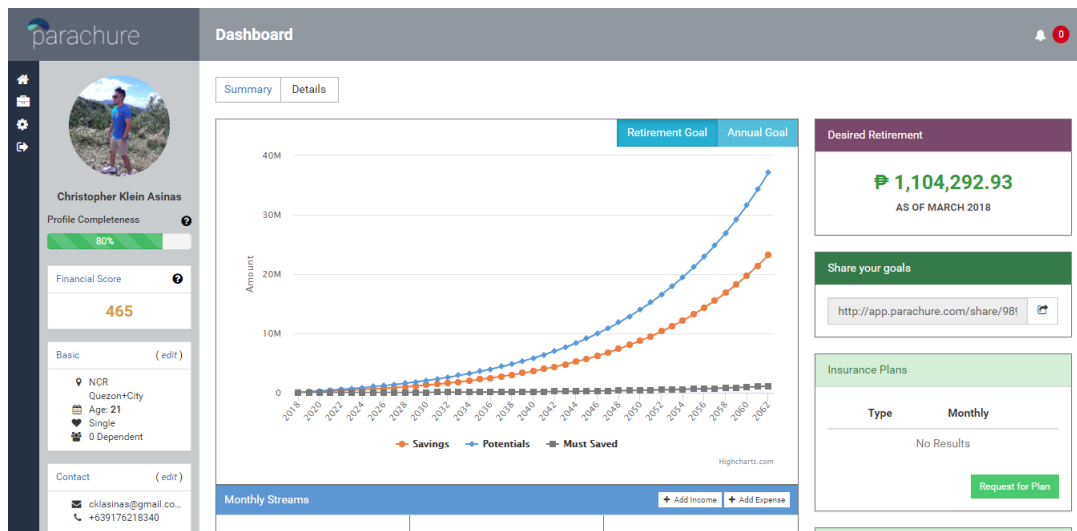


示意图 M: Parachure 用户面板

Parachure是一个数字广告平台，涵盖了企业专家及顾问，提供基于目标的金融诊断，并给予最好的方式，让社区能够在经济上达到自我满足的生活。

Azurance提供基于SaaS的保险平台，此保险包括了汽车、非寿险、火灾、资产及旅游方案。它也为保险公司提供IoT方案。



示意图 N: Azurance主页

Azurance自动化了非寿险作业，可降低费用并达到足够的效率。

公开 API

为了要实现扩容，TraXion将允许不需要成为TraXion平台一员的商家访问到其公开的API，允许他们加入到TraXion生态系统，并使用HyperTraXion钱包收取支付、汇款、或捐赠。这些公司可以维持他们自己的应用程序，通过API整合到我们的系统中，进行接收支付、汇款或捐助。他们的客户也可以使用HyperTraXion钱包，使用现金或加密货币为他们的货物或服务进行支付，捐助给慈善组织，或转发金钱给他们心爱的人。

加密交易系统

相同的HyperTraXion钱包将主持加密货币交易，允许用户利用TraXion（TXN）与其他加密货币进行交易。此系统的技术性细节另一份技术性白皮书另加说明。

ICO后，计划是要移动到东南亚的多个国家，复制在菲律宾做出的合伙关系。有着大量无银行户口人口的发展中国家将被优先，之后才到其他的国家。

点对点借贷

在同一个HyperTraXion钱包里，用户可以找到贷方和借款人。内建的深度学习机器将透过基于历史交易、平台内支付及交易的能力、其他行为上的参数的信用评级降低风险。它将在每一个管辖权与知名的第三方信用评级系统增加它的设施。

面向保险及投资安置的API

有了强大的KYC/AML系统环绕着平台，再加上智能合约的帮助，TraXion用户将能够轻易地获得保障，为自己的退休或储蓄进行投资。

TRAXION对比其他平台

由于区块链技术的能力开始获得技术社区以外的人的关注，来自世界各地的群组寻求金融科技的创新，建立了基于区块链的平台来解决目前传统的及系统面对的问题。比特币 - 作为去中心化价值交易的起始概念 - 后，出现了许多加密货币及新创公司建立了去中心化平台，目标是让处理能够变得更快又轻松。

在去中心化银行领域中，TraXion有着与其他平台相同的理念，TraXion也想要改变公众对金融服务及产品的访问。就如其他的通过了首次代币发行后 - 目前在开发阶段 - 的区块链方案一样，TraXion旨在于一个透明且分享的账本上打造无障碍的银行服务。它也将允许金融交易在平台上实现，这些交易包括平台上的支付、贷款、投资、及汇款。

与其他刚萌芽的相似方案不同，TraXion的潜在实力在创造完整平台方面完全超越他们，TraXion有能力创造一个让有银行账户及没有银行账户的人都可享有平等的机会访问到所需的资源。有了Hyperledger Fabric技术，此方案变得更加的企业级别，允许商业迁移到一个完全支持与客户及非盈利组织的大量交易网络的系统。除此之外，它是一个公开银行模型，让全世界所有人，无论他们的社会类别，都可以享有即简单又实际的安全基础设施，拥有所有他们需要的金融服务。

由于用户可以在智能手机使用钱包，不再需要去到物理银行，银行服务变得更加便携。即使用户没有TraXion代币，也可以在公开的界面使用法定货币，而代币持有者可以交易他们持有的代币成其他的加密货币。

最后，TraXion强化了慈善企业的总体影响。代币持有者可以为个人、社会及慈善事业进行捐助，提供援助，并跟踪他们捐赠的资金去向。这为捐助人建立了信心，让他们有能力查看他们的捐赠如何帮助到那些有需要的人。

盈利模型

ICO后的盈利来源

由Traxionfund.com驱动的 全球捐献平台 \$2B by 2022	由Traxionpay.com驱动的 全球支付平台 \$1B by 2023	由Traxionwallet.com提供 的全球汇款钱包 \$3B by 2024
在Manila的TraxionU Hyperledger训练中心 \$500K per year	为商业及中间商提供 白标签区块链方案 \$1M per contract	免费的代码、开源 Hyperledger的咨询 一个更好的世界!

作为金融包容世界的原动机，TraXion也不仅想要成为更优秀的银行，而也要变成更好的商业，可以扩展并不断地开发新技术。在这个不断改变的世界里，经济每一天都在蓬勃发展，企业必须能够适应这个改变。TraXion应成为这个改变的驱动者。

向前看的话，TraXion将打造一个强大、经增强、十足的钱包系统，将能够被世界上所有人采用。这些支付平台将成为合法一方的标准，他们也将在不远的奖励加入加密货币经济。

路线图

TraXion在分散式网络走向成为完整的银行，旨在开发能够让所有金融需求及平台上用户想要的服务受益的功能。为了要实现它，35%的总资金（细节于此白皮书的后部分）将又在平台发展，者涵盖代币用途的改善。

构成区块链开发中心（2017年早期）

除了要打造一个分散式银行方案，TraXion也成立了TraXionHub.com - Manila的中心，用以在Hyperledger Fabric为金融机构开发区块链方案。这将成为公司的收入来源，同时将帮助区块链应用程序在菲律宾的成长，专注在金融科技创新的不同领域。它将帮助更多在菲律宾的人们活在一个更加有金融包容性的生活，在之后再扩展到全世界。

成立支付平台（2017年中期）

为了要打造一个数字化支付系统，TraXionPay.com因此成立了，它的目的是要为商家及商业统一化支付方式。所有的支付方式 - 无论线上或线下 - 都通过TraXion的自家钱包方案被无缝综合在一个平台内。这包括具有伸缩性的频道整合，先进的舞弊防护，易于支付的循环账单，以及手机优化。

这些能力依靠我们的支付合伙人独特且有价值的平台，用以建立一个数字化的交易网络。这些合伙人包括Coins.ph、Paynamics、PayMaya及dragonpay。

成立筹资平台（2017年中期）

Gavagives.com是菲律宾的领先众筹平台。它是一个终端众筹平台，为捐献者提供便利且快速的方式为慈善及社会事业提供援助，同时为非盈利组织、非政府组织及基金会打造一个完整的工具，让他们能够筹集资金，并更好的管理他们的捐赠者及捐款。共有超过20种支付方式让任何类型的捐献者都能够做出援助，还有一个自动化的管理面板及分析让募捐人使用。

首次代币发行（2018年5月）

TraXion的首次代币发行将有250,000,000TraXion代币（TXN）用以销售。代币销售被分成三个部分：私人或种子、预售及众筹，每一个阶段都有自己的折扣价格，筹资目标是以美元作为基准。在这个代币销售时将被筹集的资金将分配到平台不同的关键开发领域，并用以成长商业，让TraXion有价值，达成对用户及客户承诺。（查看以下的首次代币发行部分了解详情）

TraXion钱包兼容（2018年第二季度）

在这个阶段，TraXion钱包扩展它的用途，不仅是支付，而也使用汇款网关及点对点转送支持资金转发，做出完整的汇款方案。这将让用户以零费用汇钱给世界上的任何人，并可通过Gavagives.com捐赠资金给任何非盈利组织，完全了解援助从发送者去到受益人的整个过程。

更智能的筹资（2018年第三季度）

TraXion系统的现有平台将被强化以运用智能合约，通过评分及区块链的分析自动测量非盈利组织的表现。有了这些分数，区块链上的用户都将了解表现最佳的组织，将在捐款者之间建立起信任。另一方面，组织将能够为更大的筹资及更成功的慈善活动而建立他们的信用度。

钱包里的加密交易（2018年晚期）

除了支付、汇款及捐钱功能，TraXion钱包将启动加密货币交易设施，支持各大加密货币，例如ERC20代币、瑞波币、NEM等。在这个阶段，TraXion已经完成了所有让此功能成真所需的许可证。

白标签汇款通道（2019年初期）

Hyperledger设立TraXion作为一个系统，让所有金融产品、交易及服务都可在平台的钱包中使用。有了钱包的绝对能力，一个白标签、企业级、汇款服务将提供给现有的经纪人。交易将变得更加快速、便宜又安全。

点对点贷款（2019年晚期）

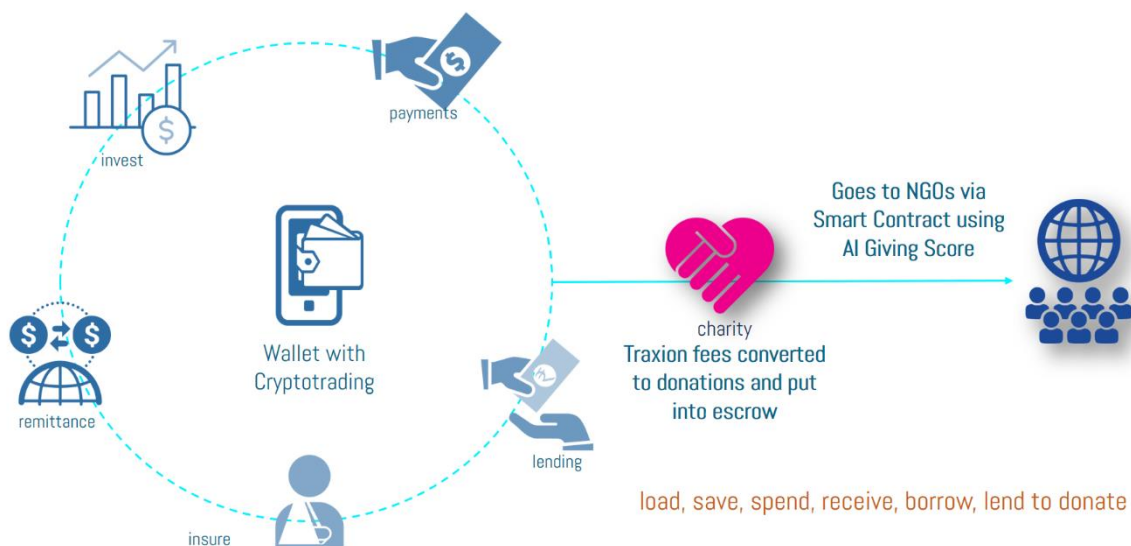
钱包用户将能够通过TraXion KYC、信用分数及小额贷款方案借钱给其他用户。当此功能被允许时，即使没有银行账户也能够拥有建立企业、可用保险、获得资产等所需的资源。

独特的销售主张

虽然TraXion能够推广金融包容性、透明性及可审计性，但它真正要做的是打造社会影响。大银行及经纪商的大量收入现在将被集体分数到储蓄及补助。这些储蓄降低了TraXion的普遍用户的交易费用。由TraXion从其加密交易获得的费用作为补助分发给正在努力做出共同好处的非盈利组织。此分配的数额是依据智能合约及人工智能的结合来评估组织（例子：如之前的示意图K所示的Giving score）

凭着我们使用分散式的账本来追踪交易，利用加密货币转发资金及智能合约来确保捐款被确切的使用，我们能够让无盈利领域变得更加透明。

这也是TraXion作为一家公司的核心愿景



对加密交易所的影响力投资

Traxion的影响力投资在其加密货币交易设施中发生。此费用的一部分将帮助缩短金融与开发之间的间隙。它将为全球社交及环境方案建立一个第三空间。

它将为多种具有社交影响力的项目通过ICO移动资金。总代币的1%将无盈利地分配给受信任的筹资平台，奖励捐赠者及表现优秀的基金会/组织。

Traxion将让非政府组织接触到它的托管资金，这个托管资金是所有资助被引入的地方。补助金的数额将依据非政府组织的评分及代币持有者的投票决定。此独特的流程被细心地打造以为卫生保健、清洁能源、农业、水源、教育及生计相关的项目给予对被边缘化的社区的关注。

为银行减少阻碍

有了最新的区块链技术及其不断改变的价值主张，许多金融专家都预测传统银行系统将在x年里结束其生命。

Traxion不是要在一瞬间代替银行，而是作为一个帮助转变成无银行社会的平台。有了这个，我们结合了关键的软件策略，并考虑了兼容方案。

KYC 及 AML – 智能身份验证

我们与Blockscore.com合作，为我们的钱包及代币添加KYC及AML功能。此合作关系允许我们拥有实时身份验证及商业验证。一旦你注册并参与TraXion代币销售，请确保你已上传所有所需的KYC信息。提交KYC的最后日期是2018年6月30日。我们将不能分配TraXion代币给那些无法上传正确的KYC文件的用户。

Blockscore.com与Traxion的合作关系将帮助我们迎合不断在改变的监管需求，尤其是反洗钱法案（AML），防恐怖主义融资（CTF）及了解你的客户（KYC），并帮助Traxion World获得做出优越的商业决策所需的智慧。凭着一系列产品，这将允许全球所有的用户兼容任何监管，专注在真正重要的 - 财务幸福！

自动化商业验证

透过API或我们的免费面板快速验证商业信息。从开户到“持续的尽职调查”，我们都有包括在内。

智能身份证验证

为了要迎合KYC并防止舞弊，ID验证API使得检验你的客户的名字、出生日期、地址及身份证号码变得更加轻松。我们的平台基于AML及KYC监管提供个人的详细检验。

首次代币发行（ICO）

在首次代币发行（ICO）时，公司将在区块链上通过智能合约发行虚拟代币，称为TraXion代币（TXN）。销售的销售是基于以太坊网络上的ERC20协议。

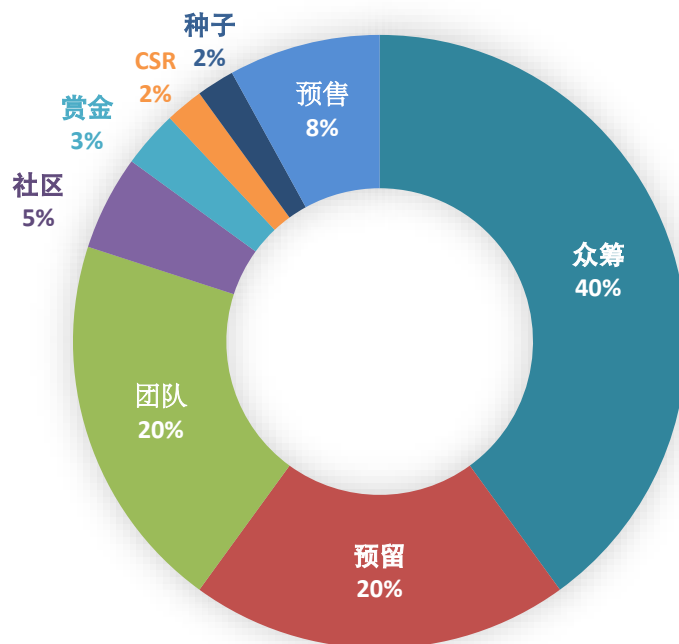
我们选择首次代币发行而不是其他的筹资方式，首次代币发行不止能够让我们获取来自不同地区的参与者，但也能够刺激他们帮助推广TraXion的产品。其次，由于代币可以在ICO后于不同的交易所中交易，因此它也能提供流通性。

代币分配

TraXion的初期生成是通过Hyperledger上的智能合约程序化，并将依据以下方式分配：

- 50%的代币（250,000,000 TXN）将分配给代币销售的投资者并将在销售结束后分发；
- 20%的代币（100,000,000 TXN）将分配给团队并将被封锁在智能合约12个月；
- 5%的代币（25,000,000 TXN）将分配给社区以刺激开发者、合伙人、策略师、及其它社区里的成员，那些想要使用TraXion网络来建立新产品及合伙关系的人们。
- 20%的代币（100,000,000 TXN）将分配给TraXion的母公司，Pluma Technologies Ltd，并将作为未来的开销、合伙关系、营销及策略收购而持有。依据未来的发展，此代币的其中一部分可被分配到预留资金。代币将被封锁在智能合约里长达12个月；
- 3%的代币（15,000,000 TXN）将用在赏金活动里。未使用的代币将被分配回预留。
- 2%的代币（10,000,000 TXN）将分配给企业的社会责任感（CSR）。它将作为赠款给予它受信任的慈善捐赠平台gavagives.com，用在奖励计划里。代币将基于一些条件，利用智能合约发行给捐赠者及慈善组织。这些条件将在普遍上基于投资额（捐赠者）及表现（慈善企业）。

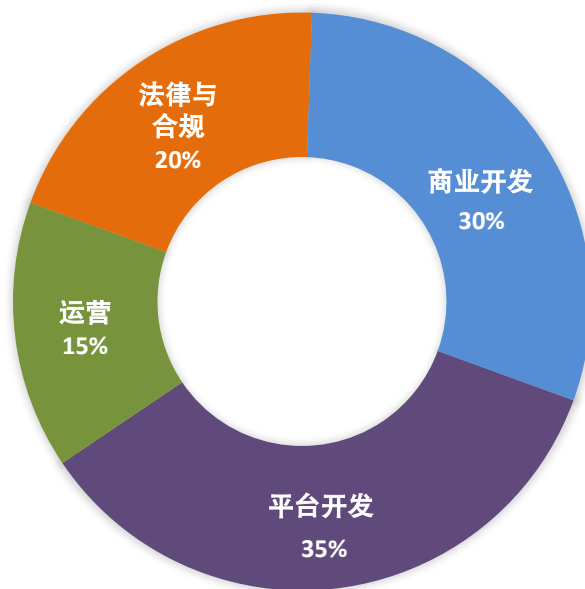
不会再发行更多的TraXion代币。



资金分配

初期的资金将用于增加Hyperledger开发者的数量，在完成更多项目的同时迅速把他们释出到市场中。TraXion正在取得并总结与MasterCard及IBM的合作关系。目前，我们正在与三个菲律宾的大型银行及二个汇款公司检阅合作关系合约。

另一个目标是要尽快释出加密货币交易。



代币销售时间段机制

预售时，每一阶级的折扣有着不同的代币供应量，将有四个阶级，每一个折扣阶级将有10,000,000（一千万）TXN。整个预售的总代币分配为40,000,000（四千万）代币。

代币是以先到先得的机制销售。当需求超越了一个时间段的分配，接下来的交易将直接转移到下一个时间段，直到整个预售的代币都被售罄。

在众筹时，200,000,000（2亿）代币将用以销售。预售及众筹的最低购买量是0.2 ETH，而最高购买量是2,000 ETH。

	私人	预售					众筹
总共 (TXN)	10,000,000	40,000,000					200,000,000
奖金	50%	40%	30%	20%	10%		N/A

预售开始：2018年5月1日

预售结束：2018年7月30日

众筹开始：2018年8月1日

众筹结束：2018年8月31日

预售将举办4个星期。主要销售将会举办6个星期。未售出的代币将用于未来的销售。

代币价格：0.00035 ETH

硬顶：45,000,000 USD

若有40,000,000代币在预售时售出，销售时的总供应量将会是200,000,000（2亿）代币。任何额外的供应量将运用基本价格 - 0.00035 ETH/TraXion代币。

团队

TraXion聚集了一群专业的管理团队，他们拥有着不同的技能及天赋。他们的专业知识涵盖加密货币、银行作业及合规、区块链及点对点技术、支付处理、人工智能、网络威胁安全管理、网络营销及经济学、政治学还有公共关系。

管理团队已经达成了多个里程碑，包括拥有了面向支付与捐款的电子金钱平台所需的基础设施。



Ann Cuisia-Lindayag (CEO) 在信息技术领域拥有超过20年的经验，她带领了多个女性创始人。在成为企业家之前，她在银行界及金融界中闯荡，并耗费了多年的时间在支付及捐款方面。她一直以来都是菲律宾里帮助非盈利组织达成数字转变及线上捐赠设施的先锋。她对社交影响力非常有热忱，而她现在为了共同的利益，正主导着整个TraXion在区块链的前进方向。



Tamer Maher (COO) 曾是软件开发、项目管理员、产品管理员、scrum大师、首席技术官及财务和运营的副主席。Tamer曾为不同规模的市场进行咨询，帮助了多个公司及企业家把商业点子转换成成功的公司。他也有着全球工作经验，曾在美国、欧洲及MENA区域的公司工作。除此之外，他拥有PMP的认证，并持有MBA。



Fernando Contreras Jr. (CTO) Fernando Contreras Jr. 是一位拥有超过30年经验于电子与开源科技的企业家。他创立了IPhil Communications - 菲律宾首个互联网服务供应商之一，以及多个公司，包括Imperium Group of Companies。他是多个互联网服务及开源相关科技的交易与企业群组的创始成员及高级职员，受本地及国际新闻界对他的个工作与成就的认可，并且也曾是最佳10大互联网上最有影响力的菲律宾人的一员。



Roberto Calida (CFO)在银行与金融市场闯荡了30年。**Roberto**是管理顾问，也是受认证的公开会计师。他对于金融中介的处理过程及其技术、债券交易及投资的制作及获取的动态方面都有着深厚的知识。他是**Doulos Subio Inc.**，一间专业于金融服务及项目发展援助的咨询公司的CEO。在2007年至2010年，他也曾是**Subic Bay Marine Exploratorium Inc. (SBMEI)** 的CFO。



Miguel Pilar（商业开发领导）是**Pilar Corp**，一间信息技术咨询及房地产控股公司的主席与CEO。一名企业家，股票、外汇及加密货币交易者，一位位于南美洲及亚洲自2015年开始在加密货币界的讲师。**Miguel**是一位非常有动力的商业开发人，他也负责为**TraXion**团队制造一大群的爱好者。



Jason Dela Rosa（DevOps的领导）经验于科技、电子商务、电子学习及商业相关的管理。**MyCareBuddy**，远程医疗服务的创始人之一。他目前也为旅游与人类运输企业、后勤、电子商务社区、数位娱乐及串流平台（**Bayaniradio.ph**）的创新工作。他在**Ateneo De Manila University**完成了他的信息系统管理学士学位。



Raymonde Sawal（英国的营销领导）是一位多语言、半法国人半德国人的专家。她在欧洲市场于商业开发闯荡了20多年的时间。凭着在销售的管理咨询，她专业于需要解释的产品及为B2B提供重要的目标群组。她也创作了不同的书籍用以销售收购。在她的博客里，她拟定了未来的生活方式。而对于她来说，TraXion将成为让世界变得更加美好的一员。



Iurii Znak（营销与投资顾问）是Studio - 提升数码策略的效率及帮助商业吸引B2B的客户的数位营销经纪商的创始人。他在投资方面有着6年的经验，从作为高级的投资吸引专家于政府事业，到他在活动中帮助吸引投资者的ICO项目。



Jourdan Sebastian（市场影响者）是一位电影导演及人道主义活动家。他曾在众筹及灾害响应方面工作，领导了类似Operation Airdrop的倡议，在Haiyan的超级台风时带领直升机及飞机进行援助与救济运输。他也是共同利益的提倡者及金融包容的传道者，而这些都正好适合TraXion。



Christopher Asinas（社区管理员）是Gava Gives - 菲律宾面向社会福利的领先众筹平台 - 的初级业务经理。他联合创始了Mapua University的首席企业家组织，在校园培育新创公司的文化，成立了孵化计划，让由Mapuan领导的新创公司在未来发芽。他也作为TechShake的学生大使，也是一位鼓舞下一代去创作与创新的思想领袖。

顾问



Phillip Nunn（国际区块链顾问）是一位企业家及区块链与加密货币界有名的线上影响人。凭着他在金融服务超过15年的经验，Philip专业于财富管理、天使投资、商业房地产投资及金融科技。他也为许多区块链公司的董事会服务，也是区块链、加密货币与金融科技的国际演讲人。



Yobie Benjamin（国际区块链合伙关系顾问）Token Inc.的创始人及ClickSWITCH Yobie的首席技术官 - 由TokenOS，一个面向公开银行，拥有智能代币化功能的操作系统所创始。他也领导了基于云端的金融软件公司ClickSWITCH的技术开发，联合创始了虚拟现实软件公司Avegant。除此之外，他也在2015年作为技术先锋受邀参与World Economic Forum。



Preston Junger Bui（国际区块链顾问）是前Yelp职员，之前在Yahoo!、IAC、Apple工作，目前是Mile Square Labs的联合创始人，与本地及国际新创公司在销售作业及成长目标方面工作。他在2008年加入Yelp，开启并扩展首个NY办公室，作为品牌方案的副主席，把公司带到IPO并成长Yelp至拥有超过4000位全球雇员。Preston拥有来自Univ. of Vermont的学士学位，并且是多个企业加速器、传统科技与区块链/ICO公司的活跃成长合伙人及独立董事。



Burton Crapps（金融科技顾问）一位有着超过30年经验的企业家，在美国、新加坡、菲律宾及东南亚建立了软件及后台运作。他是CollectionWorks Software Solution and Business的创始人，历时从1996年到2008年，最后以数百万销售给Temenos group。在2014年，他也是Consumer CreditScore于Mani马尼拉的创始人。它是个那些财务不足的消费者的信用评分器。自此，它成了金融机构的国内标准的消费者信用评分供应商，领导国家迈向金融包容性。



Krishan Grover（商业与合伙关系顾问）企业家及Kris FinSoft - 一个领先的区域性数位与创新银行方案供应商的创始人，在解决银行面对的问题与帮助他们保持竞争力方面有着强大、获得证明的记录。



Tony Herbosa（金融与投资顾问）Tony在金融方面有着长达30年的集体专业知识，尤其是银行界、交易及投资方面。他在Wharton School, University of Pennsylvania获得了他的金融工商管理硕士，也是前 Emeritus of Philstocks Financial, Inc.的主席，在The Center for Global Practices 的企业金融与咨询服务的常务董事，也曾是PNB Capital & Investment Corporation的主席与CEO。Tony也创始了TradersApprentice Pilipinas，由他丰富的金融知识驱动。



Rafael Padilla（法律与合规顾问）是一位商业的律师，也是专注于金融科技、加密货币及区块链法律的教授。他曾为一些基于菲律宾的区块链汇款与金融科技新创公司工作，为他们的法律与合规需求服务。他负责确保TraXion有着所有来自政府机构所需的认证。

法律信息

普遍信息

为了要资助TraXion生态系统的开发，500,000,000代币（之后称为TraXioin代币，或TraXion）将在Hyperledger区块链制作，而他们也销售给大众。TraXion是一个允许用户访问到TraXionChain平台提供的服务的代币。

TraXion代币没有作为债券的法律资格，因为它并不提供获取股利或利息的任何权利。TraXion代币的销售最终结果，也不能退还。TraXion代币不是份额，也不给予参与公司会议的任何权利。TraXion代币不能够在TraXionChain平台以外拥有表现或独特的价值。任何购买TraXion代币的人明确地知道，代表着他/她已经细心地检阅此白皮书，并完全了解TraXion购买相关的风险、代价及利益。

所需的知识

TraXion代币的购买者保证他/她知道并对加密货币、区块链系统及服务有着重要的经验，而他/她也完全了解众筹及加密货币使用有关的机制（包括，储存）相关的风险。

公司不对任何TraXion代币或无法访问TraXion代币的情况负责，这可能是因任何用户或任何人在获取TraXion代币时做出的行动或遗漏而导致，也包括黑客攻击。

风险

获取TraXion代币及储存它们有着多种风险，尤其是公司可能无法开启其作业并开发其区块链并提供所保证的服务。因此，在获取TraXion代币前，任何用户需要细心地考虑在众筹时获取TraXion代币风险、代价及利益，若有需要，应获得任何这方面独立的建议。任何不接受或了解此行动的风险（包括关系到TraXion平台的无发展的风险）或其他TRAXION在众筹条规指示的任何风险，但对之有兴趣的人不应获取TraXion代币。

此白皮书不应也不能被认为是一项投资的邀约。它不构成或以任何形式有关系到，也不应被认为是在任何管辖权一种证券的提供。此白皮书不包括也不含有任何可被认为是投资决策的建议或作为基础的信息或指示。此文件不应构成一份股票、债券或公司的拥有权利或任何相关的公司的邀请。TraXion代币只是一个效用代币，只可以在TraXionChain平台上使用，也不打算作为一种投资使用。

TraXion代币在交易平台的提供只是为了要允许TraxionChain平台的使用，而不是用作投机用途。TraXion代币在交易平台的提供并没有改变代币的法律资格，它依然只是在TraxionChain平台中使用，它不是债券。

公司不应被认为是任何法律、税务或金融相关的食物的顾问。任何白皮书里的信息都仅作为普遍信息用途，而且公司不对此份信息的准确性与完整性提供任何保证。由于加密代币在大部分的国家缺乏资格，建议每一位买家依据他们自己的国籍及住所进行关系到TraXion的购买及拥有权的法律与税务分析。

依据欧洲联盟法律，如今的公司不是金融中介，也不需要以反洗钱为目的获取任何授权。此资格可能会因TraXion提供的服务被认为是金融中介活动时而有所改变。在这样一个情况下，TraXion服务的使用可能需要通过AML/KYC身份证验证程序。

TraXion代币的获取不应给予任何关于TraXion组织的权利或影响力。TraXion不授予对公司资本或收入的直接权利，也不授予任何公司内的治理权利。除此之外，TraXion不是拥有权或控制权的证明。它不给予个人任何公司或公司网络的任何资产或股票。最后，TraXion不给予购买者任何权利参与公司或公司网络的管理或决策制作及治理。

全世界的监管组织都仔细地审议与加密货币相关的商业及作业。因此，监管措施、调查或任何行动可能会影响到公司的商业，甚至限制或避免它在未来的发展。任何承诺要获取TraXion代币的人必须知道公司的商业模式，白皮书或条规可能依据需求被更改或因任何管辖权的相关法律的新监管及合规要求而需要进行修改。在这种情况下，购买者及任何承诺要获取TraXion代币的人知道并了解无论是公司或其联盟都不会为任何因此类更改而导致的直接与非直接亏损或伤害负责任。

公司将尽它所责启动它的作业，并开发TraxionChain平台。任何承诺获取TraXion代币的人了解并知道公司不提供任何它将达成目的的保证。在总结商业运营时，这些代币将通过技术性过程，称为«区块链»的过程进行发行。这是一个开源的信息技术协议，而公司对于它的开发及运营即没有权利也没有责任。此代币分配机制将由智能合约控制；这涉及了一个可以在Hyperledger网络或兼容智能合约编程语言的区块链网络上执行的电脑程序。由于他们已了解并知道，因此，公司（包括其组织及雇员）对任何关系到TraXion代币的能力缺乏导致的任何亏损或伤害都没有责任，除非是故意涉及不正当的行为或重大的过失。

TraXion是基于Hyperledger协议。因此，任何Hyperledger协议的故障、未计划的功能或无法预计的运作可能导致公司网络或TraXion出现故障或以无法预计的方式运作。