



**ОНЛАЙН-ПРОКАТ
ДЛЯ ЧАСТНИКОВ, КОТОРЫЕ
СДАЮТ В АРЕНДУ СВОИ
АВТО СО СТРАХОВКАМИ**



DARENTA.io

International Car Offering

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЗАЯВЛЕНИЕ О НЕПРИНЯТИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	3
2. ОПРЕДЕЛЕНИЯ	5
3. ВВЕДЕНИЕ	6
4. НАША МИССИЯ	7
5. РЫНОК	8
6. НАШИ ИННОВАЦИИ	10
7. ПРЕИМУЩЕСТВА	10
7.1 ТЕКУЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ	12
7.2 РОСТ	13
8. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	14
8.1 СТРАХОВКА	14
8.2 ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ОХВАТ	14
8.3 БЛОКЧЕЙН	14
8.4 БЕЗОПАСНОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ	14
9. ФУНКЦИОНАЛ ПРИЛОЖЕНИЙ И ВЕБ-ПЛАТФОРМЫ	15
10. ВНЕДРЕНИЕ ТОКЕНОВ PROD	15
11. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	18
12. ФРАНШИЗА	18
13. СТРУКТУРА ИТО	19
13.1 КУС	21
14. КОМАНДА	22
15. ПОДДЕРЖКА	26
16. ЭКОНОМИКА ТОКЕНА	27
17. ТРЕБОВАНИЯ К SMART-КОНТРАКТУ	28
18. ПЛАН РАЗВИТИЯ (ROAD-MAP)	29
19. ПОЧЕМУ НАШ ПРОДУКТ ЗАСЛУЖИВАЕТ ДОВЕРИЯ	32
20. ДЕТАЛЬНЫЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ	33
21. МАРКЕТИНГ	36
22. УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТОВ	36
23. УСЛОВИЯ И ПОЛОЖЕНИЯ, ФАКТОРЫ РИСКА	37
24. ОТКАЗ ОТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГАРАНТИЙ	39

1. ЗАЯВЛЕНИЕ О НЕПРИНЯТИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

ПОЖАЛУЙСТА, ВНИМАТЕЛЬНО ОЗНАКОМЬТЕСЬ С НАСТОЯЩИМ РАЗДЕЛОМ «ЗАЯВЛЕНИЕ О НЕПРИНЯТИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ».

ЕСЛИ У ВАС ВОЗНИКАЮТ СОМНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ТОГО, КАКИЕ ДЕЙСТВИЯ ВАМ СТОИТ ПРЕДПРИНЯТЬ, РЕКОМЕНДУЕМ ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СВОИМ ФИНАНСОВЫМ, ЮРИДИЧЕСКИМ, НАЛОГОВЫМ ИЛИ ДРУГИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ(-АМИ).

Информация, изложенная ниже, может не являться исчерпывающей и не подразумевает какие-либо элементы договорных отношений или обязательств. Целью настоящего документа является представление проекта Дарента (далее также как «Darenta») и токенов потенциальным держателям в связи с планируемым к проведению ICO. Несмотря на то, что мы прилагаем все усилия для обеспечения точности и актуальности любой информации в настоящем документе, он не может рассматриваться в качестве профессионального совета или консультации. Дарента не гарантирует и не принимает юридической ответственности какого-либо характера, возникающей или связанной с точностью, надежностью, актуальностью или полнотой любой информации, содержащейся в настоящем документе. Потенциальным владельцам токенов ProducToken (PROD) необходимо обратиться к соответствующим независимым профессиональным консультантам прежде, чем полагаться или вступать в какие-либо обязательства или операции, основанные на информации, опубликованной в настоящем документе, поскольку данный документ публикуется и существует исключительно в информационных целях.

Токены ProducToken (PROD) не являются ценными бумагами, цифровой валютой, товаром или иным финансовым инструментом, зарегистрированным в соответствии с положениями применимого права в рамках какой-либо юрисдикции, в том числе в рамках юрисдикции, резидентами которой являются потенциальные держатели токенов. Настоящий документ не является проспектом эмиссии или предложением, а его целью не является служить в качестве предложения по ценным бумагам или запроса об инвестициях в форме ценных бумаг в рамках какой-либо юрисдикции. Дарента не предоставляет какие-либо заключения или консультации в отношении приобретения, продажи или иных операций с токенами ProducToken (PROD), а факт предоставления настоящего документа не составляет основу или на которую не следует полагаться в вопросах, связанных с заключением договоров или принятием инвестиционных решений. Настоящий документ не обязывает никого заключать какие-либо договоры, принимать правовые обязательства в отношении продажи или приобретения токенов ProducToken (PROD), а также производить оплату какой-либо криптовалютой или любой другой формой оплаты.

Токены ProductToken (PROD) не могут использоваться для каких-либо иных целей, кроме тех, что прямо описаны в настоящем документе, в том числе для инвестиционных, спекулятивных и иных финансовых целей. Токен ProductToken (PROD) не предоставляет никаких иных прав какого-либо рода, кроме тех, что прямо предусмотрены в настоящем документе, в том числе, но не ограничиваясь, токен ProductToken (PROD) не предоставляет никаких прав собственности, распределения (в том числе прибыли), погашения, ликвидации, корпоративных прав, а равно любых иных финансовых и (или) юридических прав. В то время, как мнение и отзывы сообщества могут быть учтены, токены ProductToken (PROD) не дают никакого права участвовать в принятии решений или в каком-либо направлении бизнеса, связанного с сервисом Darenta. Токены ProductToken (PROD) могут быть использованы для целей, определенных в настоящем документе. Все примеры расчета дохода и прибыли, используемые в настоящем документе, были приведены только для демонстрационных целей или демонстрации средних показателей отрасли и не представляют собой гарантии, что данные результаты будут достигнуты согласно маркетинговому плану или плану работы.

Некоторые из заявлений, утверждений, расчетов, показателей, в том числе финансовых, приведенных в настоящем документе, являются предварительными прогнозными сведениями, основанными на известных и неизвестных факторах риска и неопределенности, в связи с чем фактические обстоятельства и результаты могут в значительной степени отличаться от приведенных в настоящем документе расчетов и результатов, прямо или косвенно предусмотренных такими предварительными прогнозными заявлениями, утверждениями, расчетами или показателями.

Вы не имеете права и не должны покупать токены ProductToken (PROD), если вы являетесь гражданином или резидентом (налоговым или иного типа) США, Китайской Народной Республики (КНР), Сингапура, физическим лицом КНР или Сингапура. Физическое лицо КНР или Сингапура обычно определяется как физическое лицо, проживающее на территории КНР или Сингапура, либо юридическое лицо, организованное или учрежденное согласно законодательству КНР или Сингапура. Токены ProductToken (PROD), приобретенные вами, нельзя впоследствии перепродать на вторичном рынке (к примеру, посредством обмена или прямой операции) гражданину, резиденту (налоговому или другого типа) или другим физическим лицам США, КНР, Сингапура.

Текст на русском языке имеет преимущественную силу.

2. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

ProducToken (PROD) (далее также как «Токен», «ProducToken» или «PROD») – это продуктовый токен, предоставляющий право получения скидки на комиссию P2P-каршеринга на платформе Darenta на условиях настоящего документа. Токен выпускается на блокчейн-платформе Ethereum.

Продуктовый токен – это цифровой жетон, предоставляющий держателям своих токенов скидки на аренду авто и членство в клубе франчайзи. Также владельцы токенов смогут сдавать свои авто за крипту, а не только за фиат.

Фиат – это валюта, определенная как денежные средства правительственным постановлением или законом. Доллары, евро, рубль, юань и другие подобные валюты являются примером фиат-валют. *Подробнее:* https://en.wikipedia.org/wiki/Fiat_money

Франчайзи – это человек, который за токены приобретает у франчайзера возможность использования бренда для создания филиала в том или ином регионе, чтобы получать выручку и выплачивать сервисную плату (роялти) за использование товарного знака, ноу-хау или системы ведения услуг франчайзера.

Ethereum – это платформа для создания децентрализованных онлайн-сервисов на базе блокчейна. Токен ProducToken (PROD) является ERC20-совместимым токеном в рамках публично распространяемого блокчейна платформы Ethereum. Платформа Ethereum, которая стремительно становится стандартным протоколом для выпуска новых цифровых активов, идеально соответствует требованиям компании Darenta. Совместимость со стандартом ERC20 позволяет в полной мере использовать обширную экосистему платформы Ethereum, в том числе разработанные под нее электронные кошельки и биржи.

ERC20 – это стандарт токенов протокола Ethereum. *Подробнее:* <https://github.com/ethereum/EIPs/issues/20>

3. ВВЕДЕНИЕ

Всепроникающее влияние интернета и мобильных услуг дало выход на большую аудиторию людям, которые готовы делиться своими ресурсами в обмен на прирост капитала. В отличие от привычного нам централизованного потребления, когда доступ к ресурсам ограничен их собственниками, эти системы помогают децентрализации и совместному потреблению, когда ресурсы распределяются между всеми членами сообщества.

Блистательно выступающие стартапы, такие как Airbnb и Uber, оспаривают понятие традиционной собственности во всем мире. Благодаря Интернету, экономика совместного использования может достигнуть суммы в 335 млрд. долл. США к 2025 году, согласно [некоторым исследованиям](#).

Darenta – крупнейший p2p-каршеринговый стартап в России. На данный момент у нас зарегистрировано почти 1000 автомобилей в 20 странах. Наш стартап победил в конкурсе IT-Start, конкурсе от компании Глонасс, также мы являемся призером выставки Startup Expo Евразия и призером главного российского конкурса стартапов GenerationS.

Дарента – это децентрализованный P2P-каршеринг для частных лиц, которые сдают в аренду свои авто со страховками. Данный проект – это мобильное решение, основанное на геолокации, блокчейн и технологии смарт-контрактов. На данной платформе любой человек или компания может сдавать автомобили в аренду при наличии страховок. Социальный каршеринг функционирует без комиссии для автовладельцев. Каждый желающий может арендовать автомобиль за процент от стоимости, указанной владельцем авто. Экономика взаимного пользования или совместного потребления – это актуальный тренд. Наша бизнес-модель отличается от B2C-каршеринга тем, что для B2C-каршеринга требуется расходование средств на закупку и поддержку собственного автопарка, а в нашем P2P-каршеринге используется чужой автопарк, состоящий из автомобилей участников сервиса. Таким образом, автовладельцы зарабатывают, сдавая личное авто в прокат, а арендаторы, желающие снять машину, получают доступ ко множеству транспортных средств. Дарента предлагает IT-платформу в виде сайта и мобильных приложений, воспользовавшись которыми, любой может отправить заявку на аренду желаемого авто прямо сейчас.

Выпуск токенов привлечет крипто-фонды и бэкеров. Это внесет дополнительные возможности в экономику сервиса, предоставляя возможность больше зарабатывать арендодателям и токенхолдерам, а также больше экономить арендаторам авто.



4. НАША МИССИЯ

Наша миссия - сделать мир лучше, предоставляя доступный и удобный способ передвижения для арендаторов и простой способ заработка для автовладельцев.

P2P-каршеринг позволяет значительно снизить число автомобилей, перемещающихся по городским дорогам, освобождая дополнительные парковочные места и улучшая экологию нашей планеты.

Darenta (ранее и далее также «Дарента») – это децентрализованный P2P-каршеринг для частных лиц, которые сдают в аренду свои авто со страховками. Наш проект – это мобильное решение, основанное на геолокации, блокчейне и технологии смарт-контрактов.

5. РЫНОК

2015



Рынок сдаваемых в аренду автомобилей: **15 000 шт.**



Среднее количество дней в аренде: **60 дней / год**



Средний чек за сделку на 1 сутки: **2000 Р**



Потенциальный объем рынка за 2015 год: **1,8 млрд. Р (РАМ)**

2016



Рынок сдаваемых в аренду автомобилей: **22 000 шт.**



Среднее количество дней в аренде: **60 дней / год**



Средний чек за сделку на 1 сутки: **2000 Р**

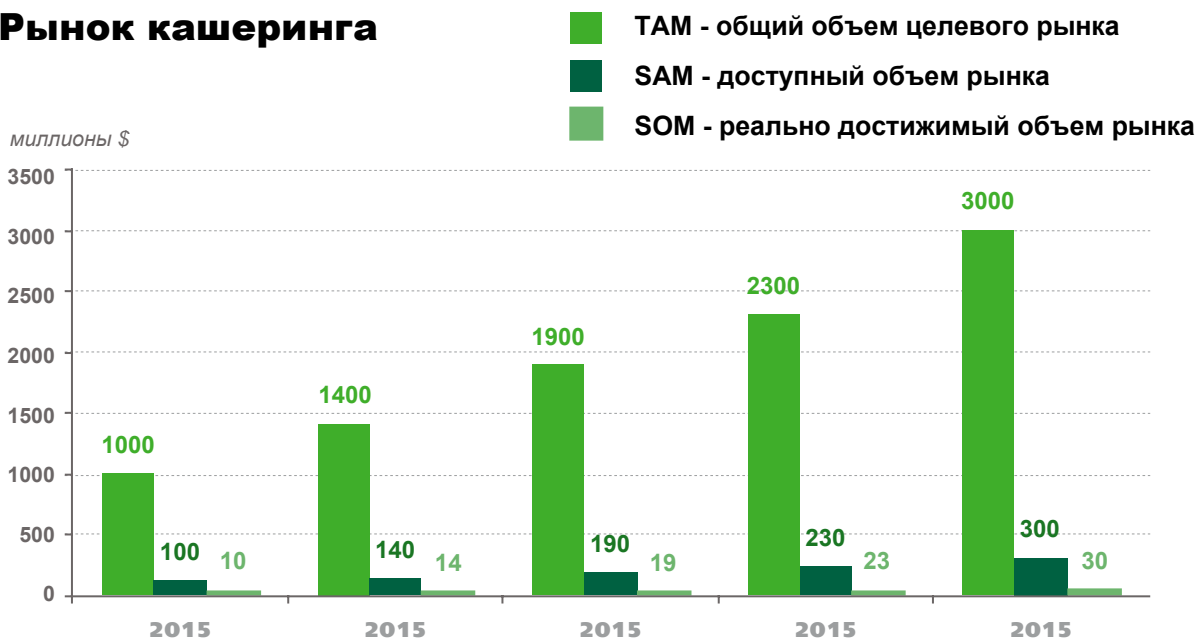


Потенциальный объем рынка за 2016 год: **2,64 млрд. Р (РАМ)**













P2P – каршеринг Дарента успешно работает на российском рынке. Сейчас мы готовимся к глобальному расширению. В предыдущие месяцы наш каршеринг обрел клиентов в 20 странах. Почти тысяча автомобилей доступна уже сейчас. На сегодняшний день у нас нет конкурентов, способных показать действующую, основанную на блокчейн, систему P2P-каршеринга.

Переведем рынок аренды авто размером в миллиарды долларов в блокчейн. Присоединяйтесь к проекту на стадии взрывного роста!

Рынок каршеринга



Наша цель – стать самым удобным способом арендовать или сдавать авто для всех людей во всем мире. После завершения ICO токены станут частью экосистемы сервиса: клиенты получают преимущества технологии и преимущества, предоставляемые владельцам токенов

	 DARENTA	 DRIVY	 TURO	 HERTZ	 AVIS	 ДЕЛИМО- БИЛЬ	 ANYTIME	 AVITO	 YOU DRIVE	 BELKA CAR	 CAR 5	 CARENDA
Возможность сдать свой автомобиль через данную площадку	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗
Возможность и желание решать вопросы парковок, страховок и тд.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓
Сервис работает в РФ и СНГ	✓	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Возможность выехать на арендованном авто за пределы области	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Возможность путешествие вать в другую страну на арендованном авто	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Сервису не нужно тратить деньги на закупку авто	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗
Возможность оплаты криптовалютой	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗

Все сервисы, кроме Даренты, должны тратить свои средства или привлеченные средства на закупку новых авто, чтобы увеличить присутствие в своём городе или на новой территории, а Darenta использует чужие авто, которые уже есть в наличии. Это открывает большие возможности для масштабирования сервиса и помогает снизить операционные расходы компании.

6. НАШИ ИННОВАЦИИ

Мы первая автомобильная платформа в России, которая будет принимать оплату криптовалютами. Кроме того, в будущем – все транспортные средства на нашей платформе будут оснащены системами геолокации и открывания приложением без физического ключа.

7. ПРЕИМУЩЕСТВА

Дарента объединяет людей, желающих арендовать автомобиль и людей, намеренных сдавать авто в аренду.

Основные возможности:



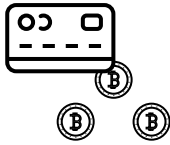
Быстрая аренда любого автомобиля через сайт или мобильное приложение



Мы предлагаем большой выбор автомобилей, до 30-60% дешевле, чем в традиционных зарубежных арендных сервисах, присутствующих в России



Отслеживание перемещений на карте с помощью Глонасс или GPS



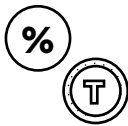
Оплата поездок банковскими картами и криптовалютами



Возможность добавлять автомобили и арендодателей в избранное



Возможность делиться информацией о понравившихся авто с друзьями и семьей



Дополнительная экономия при оплате токенами, снижение комиссии сервиса на 50% при оплате токенами



Возможность заработать токены, оставляя отзывы после сделок по аренде



Мультифункциональный пользовательский интерфейс



Страховка



Глобальная доступность сервиса для арендодателей

7.1 ТЕКУЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

2014 г.

В 2014 году в проекте не было ни одной машины. Первыми пользователями на платформе, когда она была разработана, стали члены команды.

2015 г.

В 2015 году нам пришли первые арендаторы и владельцы машин, но проект работал только в Москве.

2017 г.

В 2017 году у нас уже почти тысяча машин, доступных для аренды в 121 городе мира. В p2p-каршеринге Darenta более 5 тысяч зарегистрированных пользователей, и их количество постоянно увеличивается даже без маркетингового бюджета.

1000
МАШИН



121

ГОРОД МИРА



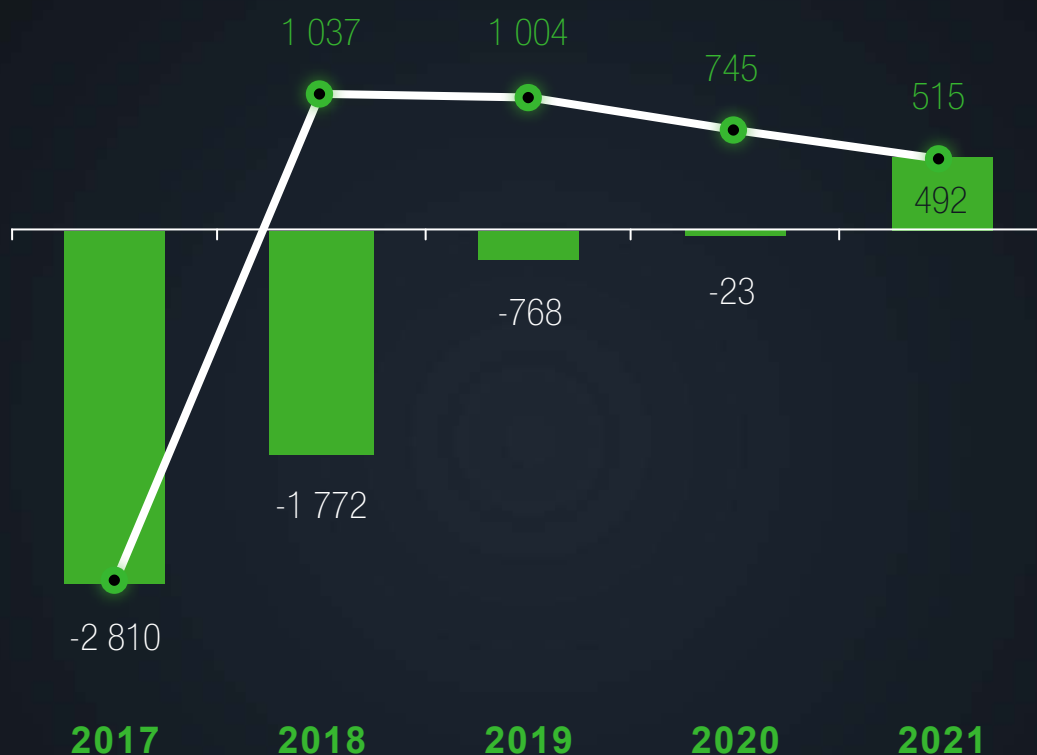
БОЛЕЕ
5000

ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ



7.2 РОСТ

Согласно прогнозу Евразийской венчурной академии, при благоприятном развитии событий, Darenta способна показывать темпы роста в 19% ежегодно и выйти на прибыль уже к 2021 году.



DCF ('000 ₹)



Наколенный DCF ('000 ₹)

8. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА



8.1 СТРАХОВКА

Дарента тщательно подходит к выбору глобальных и региональных страховых партнеров в целях обеспечения страхования всех арендуемых авто с учетом конкретных обстоятельств и требований клиентов.

Наличие страхования, которое покрывает основной и значимый ущерб без промедления, означает уверенность клиента в защищенности транспортного средства провайдером страховки на время его использования.



8.2 ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ОХВАТ

Дарента уже работает в России, близлежащих странах, а также в странах, где имеется туристический поток россиян. Дарента расширяет территорию своего присутствия и планирует стать глобальным оператором p2p-каршеринга.



8.3 БЛОКЧЕЙН

Наша платформа использует технологию блокчейн, реализованную на смарт-контрактах Ethereum, что делает финансовые операции компании абсолютно прозрачными.



8.4 БЕЗОПАСНОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ

Платежная система Даренты основана на децентрализованной блокчейн-технологии, позволяющей осуществлять платежи абсолютно повсеместно и гарантирующей безопасность транзакций и выполнение обязательств всеми сторонами.

9. ФУНКЦИОНАЛ ПРИЛОЖЕНИЙ И ВЕБ-ПЛАТФОРМЫ

Основной функционал приложений и web-сайта – это возможность сдать свою машину в аренду или снять чужое авто у частника через платформу с необходимыми страховками. Автовладелец может смотреть статус своих автомобилей и поездок в личном кабинете. Пользователи смогут связываться между собой, а также выбрать вариант оплаты.

10. ВНЕДРЕНИЕ ТОКЕНОВ PROD

После внедрения токенов в экосистему сервиса и платформы начнется использование токенов ProducToken (PROD) в расчетах за аренду, появятся скидки, поощрение партнеров и клиентов. Использование токенов в экосистеме сервиса начнет осуществляться не позднее, чем через 3 месяца после завершения ICO.

Как токен ProducToken (PROD) будет участвовать в экономике сервиса и его экосистеме:

1. Дополнительная экономия при оплате токенами, снижение комиссии сервиса при оплате токенами;
2. Возможность заработать токены, оставляя отзывы после сделок по аренде;
3. Клиенты смогут сдавать свои транспортные средства в аренду за токены;
4. Желающие смогут приобрести франшизу за токены, если удовлетворяют всем необходимым условиям;
5. Блогеры смогут поехать в пресс-тур по разным странам;
6. Клиенты смогут зарабатывать токены за посты, которые они делают во время аренды авто;
7. Клиенты смогут зарабатывать токены за разрешение разместить рекламу на странице своего профиля, если данную рекламу просматривают достаточное количество раз, и если с данной рекламы есть необходимое количество переходов;
8. Будет организована реферальная программа – человек, который привел в сервис арендодателя, получит определенное количество токенов, если в течение недели это принесло хотя бы одну оплаченную сделку;

- 9.** У держателей токенов будет возможность продать их на криптовалютной бирже;
- 10.** Реклама и спецпроекты от рекламодателей за токены через смарт-контракты;
- 11.** Выплата токенов за время, проведённое на сайте;
- 12.** Выплата токенов за скачивание приложения;
- 13.** Выплата токенов за заполнение профайла;
- 14.** Заказ автовладельцами фотосессий и видео-обзоров своих автомобилей за токены;
- 15.** Реализация возможности заказа автовладельцами дополнительного продвижения за токены;
- 16.** Реализация возможности получения фотографами и видеоблогерами токенов для создания уникального контента;
- 17.** Аренда уникальных авто в закрытом клубе с оплатой только за токены;
- 18.** Получение информации о ближайших машинах со скидками после интеграции с проектом IOTA.

После ICO комиссия платформы за оказание информационных, посреднических и иных услуг, оказываемых Дарента, составит до 20% в зависимости от вида услуг и иных условий их оказания. Данная сумма будет приплюсовываться к тому, что указывают арендодатели в своём профайле. Владельцы, которые выставляют свои транспортные средства на платформе DARENTA, по-прежнему будут иметь право запрашивать ту арендную плату, которую пожелают.

До окончания ICO комиссия каршеринга составляет всего лишь 1 процент.

Каждый клиент сможет уменьшить комиссию сервиса, расплачиваясь нашими токенами ProductToken (PROD).



11. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Дарента – действующий бизнес, выходящий на ICO. Наша задача - предложить наиболее привлекательные условия для получения и использования токенов компании.

Токен PROD – это токен комбинированного типа, который будет обращаться на криптовалютном рынке.

Эмиссия токенов ProductToken будет выполнена однократно. На первом этапе presale будет предлагаться к продаже 1 000 000 токенов, с четырехкратным бонусом. На втором этапе Pre-ICO будет предлагаться 2 000 000 токенов, с двукратным бонусом.

На последнем этапе будет проведено ICO, с предложением в 66 000 000 токенов.

Привлекательность для получателей токенов:

- Ожидается изменение рыночной стоимости токена;
- После выхода проекта на операционную прибыль рассматривается возможность сжигания части токенов

12. ФРАНШИЗА

Франшиза будет продаваться за 100 000 токенов тем франчайзи, которые будут соответствовать необходимым условиям, определяемым Дарента. К примеру, Darenta дает возможность жителю какой-либо азиатской страны возглавить филиал компании в Америке. Франшиза будет выдаваться на срок 1 год и распространяется на тот регион, который не занят другими франчайзи. Каждый франчайзи обязан будет выплачивать роялти.

13. СТРУКТУРА ИТО

В течение всех периодов ICO мы предложим к продаже 69 000 000 токенов. Нет никаких ограничений по максимальному количеству токенов, которые может приобрести один человек.

Всего выпускается 100 миллионов токенов

Основной курс: 1 ProducToken (PROD) эквивалентен 0.003 ETH (~\$1).

За 1 эфир без дисконта можно приобрести 791 токен.

Токены будут реализованы в три этапа. Дарента оставляет за собой право предлагать особые условия продаж стратегическим клиентам и партнерам.

СТАДИЯ №1: PRE-SALE

Pre-sale

Период	с 15.11.17 до 07.12.17
Цель	продажа токенов для целей сбора средств на консультантов и специалистов, для проведения pre-sale и ICO, а также реализации планов, описанных в настоящем документе.
Количество токенов, выставляемых на продажу	1 000 000
Бонус	четыреждыкратный
За 1ETH	на этом этапе предлагается 1332 токена
Хардкап	$1\,000\,000 / (333 \cdot 4) = 750\text{ETH}$

СТАДИЯ №2: PRE-ICO

Pre-ICO

Период	с 07.12.17 до 31.12.17
Цель	продажа токенов для целей сбора средств для регистрации компании, на консультантов и специалистов, для проведения ICO, а также реализации планов, описанных в настоящем документе.
Количество токенов, выставляемых на продажу	2 000 000
Бонус	двукратный
За 1ETH	на этом этапе предлагается 666 токенов
Хардкап	$2\,000\,000 / (333 \cdot 2) = 3\,003 \text{ ETH}$

СТАДИЯ №3: ICO

Период	с 31.12.17 до 31.03.2018, 23:59
Цель	реализация планов, описанных в данном документе.
Количество токенов, выставляемых на продажу	66 000 000
Бонус	50%.
За 1ETH	на этом этапе предлагается 791 токен
Хардкап	$66\,000\,000 / 791 = 83\,440 \text{ ETH}$

Итоговый хардкап: $83\,440 + 3\,003 + 750 = 87\,193 \text{ ETH}$

Рекомендованное количество газа - 300000, стоимость газа 30 Gwei

Распределение остальных токенов:



Для команды резервируется 31% токенов от общего числа токенов. То есть, 69% токенов должно быть распродано покупателям. Не распроданные в течение всех этапов ICO токены безвозвратно уничтожаются.

В смарт-контракте предусмотрена **функция Freeze** для повышения безопасности.

Из числа зарезервированных токенов (из 31%), часть токенов в эквиваленте 240 BTC отойдёт ICOBox. Остальное - основателю стартапа для продажи и использования внутри платформы.

Вывод токенов будет доступен в личном кабинете после завершения ICO. Для вывода токенов ProductToken (PROD) необходимо завести кошелек на платформе Ethereum.

На период ICO средства, полученные от продажи токенов ProductToken (PROD), будут внесены на счет условного депонирования (escrow), и будут выпускаться с него по мере реализации Дарента целей и планов, описанных в настоящем документе.

13.1 KYC

После окончания ICO держателям токенов ProductToken, которые захотят вывести свои токены на биржу или продать их, может потребоваться пройти процедуру KYC.

14. КОМАНДА



ОЛЕГ ГРИБАНОВ

Генеральный директор ООО «Дарента»

Призёр конкурсов IT-START 2015, ЭРА-ГЛОНАСС 2015, STARTUP EXPO ЕВРАЗИЯ 2015 и GenS 2016. Сооснователь и Ex-руководитель Digital-агентства «FIRSTSTEP» (3 года подряд в ТОП-100 лучших студий России по версии «TAGLINE»). Финалист стартап-шоу «Акулы Бизнеса».

Facebook: <https://www.facebook.com/darentacom>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/neoguru/>

Сайт: <https://t.me/darenta>

Twitter: https://twitter.com/darenta_ru

Instagram: <https://www.instagram.com/darenta.ru/>

VK: <https://vk.com/darentaru>



АНТОНИЙ КАПРАНОВ

Project Manager

Блокчейн-евангелист, член РАКИБ

Facebook: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100021931724487>

Telegram: <https://t.me/RedKryptonite>

VK: <https://vk.com/antonkapranov>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/antony-kapranov-0b6921147/>



АРТУР ТЕРЕГУЛОВ

СТО в «DARENTA LLC»

Более 20-ти лет опыта программирования. Призер множества хакатонов.

Гитхаб <http://github.com/atergulov>

VK: <https://vk.com/atergulov>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/atergulov/>



КИРИЛЛ ВОЛКОВ

Маркетолог

Бизнес-аналитик и тестировщик ПО, участник IT-Start, эксперт по криптовалютам, блокчейну и ICO. Магистратура ведущего российского ВУЗа (МГТУ имени Баумана).

Facebook: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100004240181261>

VK: https://vk.com/welcometo_me

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/kirill-volkov-1b96b8151/>



МУХАМЕД БАТЫРОВ

Business development

Выпускник МГУ, факультет Высшая Школа Бизнеса, имеет опыт работы аналитиком в IT-компаниях, последний год занимался консультированием, обучением и трейдингом на валютных рынках.

Facebook: <http://fb.com/bboy.batoff>

VK: http://vk.com/bat_m

Instagram: http://Instagram.com/batyrov_m



АРТЁМ КРИЦЫН

PR-директор

VK: <https://vk.com/kritsyn>

Facebook: <https://www.facebook.com/artem.kritsyn>



ЕВГЕНИЯ СПИРИНА

Главный бухгалтер ООО “Дарента”

Работала в группе компаний Société Générale, а также в одной из самых крупных FMCG компании «Окей». Имеет опыт построения бизнес-процессов на международном уровне.

Facebook: <https://www.facebook.com/pandafuwa>

VK: <https://vk.com/pandafuwa>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/evgenia-spirina-147a0a27/>



ТАТЬЯНА ТАЛЬ

Юрист

Более 5 лет работала в крупном холдинге Ниеншанц, осуществляла полное юридическое сопровождение компаний из различных сфер бизнеса, включая международную деятельность.

Facebook: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100001944159713>

VK: <https://vk.com/bubuso>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/маль-матьяна-4622a0146/>



БЕЛЯЕВА ОЛЬГА

Арт-директор DARENTA.IO

Дипломированный специалист «Художник-график», «Дизайнер полиграфической верстки». Являлась главным дизайнером пиар-студии «Мохито», маркетингового агентства «Виолент», вела большое количество дизайн проектов компаний самых различных сфер деятельности.

Портфолио: <https://missolga1988.carbonmade.com/projects/3842203>

Полиграфический дизайн: <https://cloud.mail.ru/home/Дайджест%2018.07.pdf>

<https://cloud.mail.ru/public/BsaH/RqDtByDzE>

<https://cloud.mail.ru/home/e-book%2008.02.pdf>



МАКСИМ КИСЕЛЁВ

Специалист по налоговым и юридическим вопросам

Facebook: <https://www.facebook.com/specmedix>

VK: <https://vk.com/specmedix>



ВАЛЕРИЙ КИЗИЛОВ

Переводчик с китайского

Основатель одной из лучших школ по изучению китайского языка в России



ГРИГОРИЙ СЛЫНЬКО

Эдвайзор

Слынько Григорий Иванович - 3 высших образования: инженерное, международная школа бизнеса и управления. А также Менеджмент в сфере интернет-технологий. Работал в нескольких банках, в т.ч. Председателем правления. Сейчас владелец и CEO интернет-издательства Prondo.ru. Эксперт и преподаватель блокчейн. Adviser нескольких блокчейн-проектов.

VK: <https://vk.com/id214458853>

Facebook: <https://www.facebook.com/gregfili>



ЮРИЙ ЯРЦЕВ

Эдвайзор

Основатель общественной онлайн-школы стартапов RUSSOL, координатор волонтерской инициативы по локализации материалов Startup School by Y Combinator, в прошлом локализатор Google AdWords, AdSense

Facebook: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100011222233927>

VK: <https://vk.com/banduran>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/555777/>



ИВАН ЗАЛЕССКИЙ

Эдвайзор

Был самым молодым студентом в FZD School of Design, учился по специальности Entertainment Design, в 18 лет основал сервис совместной аренды недвижимости Rent Together. Знание английского, как родного, в 14 лет получил сертификат Proficient om Inlingua Malta. В 19 лет 2 раза привлек венчурные инвестиции.

Уверенно владеет PHP, Javascript, HTML и CSS.

Генеральный директор <http://Sherstakovich.com>

Facebook: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100004082443268>

VK: <https://vk.com/vaniazalesskiy>



АДИТАЯ ВИКРАМ СИНХ

Эдвайзор

ИТ-директор Vantador Capital.

Успешный портфельный менеджер. Флагманский доход от фонда Vantador Momentum составляет 145,34% с капитальным риском 5,57%, систематической альфа 3,66% и 0,63 коэффициентом Шарпа и бета 0,32.

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/aditya-vikram-singh-29533545>

Facebook: <https://m.facebook.com/myavikram>



МИШЕЛЬ ЦИНГ

Эдвайзор

Соучредитель Blockchain Payments Startup, наставник Академии SVI.

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/michelle-t-2769>

Facebook: <https://m.facebook.com/m1che113>



УИЛЛ О'БРАЙАН

Эдвайзор

Предприниматель, ICO и блокчейн-консультант и аналитик криптовалютных рынков.

Работая в биотехнологиях, в 2013 году обнаруживает интерес к блокчейну во время изучения и сразу же признает ценность этой технологии. С тех пор он активно изучает и анализирует проекты, криптографические рынки и потенциальные приложения для блокчейн и обладает широкими знаниями как в отрасли, так и в технологиях, связанных с блокчейном. Он работал в данной сфере полный рабочий день в течение года, затрагивая многие аспекты отрасли от образования, маркетинга, продвижения, и до управления сообществами и консультаций.

Facebook: <https://www.facebook.com/UnoriginalJunglist0>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/will-o-brien-73b7a0b5>



КАРАН ЧИНОЙ

Эдвайзор

Владелец Chinoy & Chinoy Associates, имеет 11-летний опыт работы в информационных технологиях, ИТ-услугах и активно участвует в анализе и прогнозировании криптовалютного рынка.

Facebook: <https://www.facebook.com/chinoykaran>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/karan-chinoy-66a2271b/>

15. ПОДДЕРЖКА

КОНТАКТЫ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТОКЕНОВ:



Telegram-канал – https://t.me/joinchat/DuH__EQq8OaFxKTdiZ1JFQ



Email – info@darenta.ru



LinkedIn – <https://www.linkedin.com/company/10077541/>



FB – <https://www.facebook.com/darenta.ru>



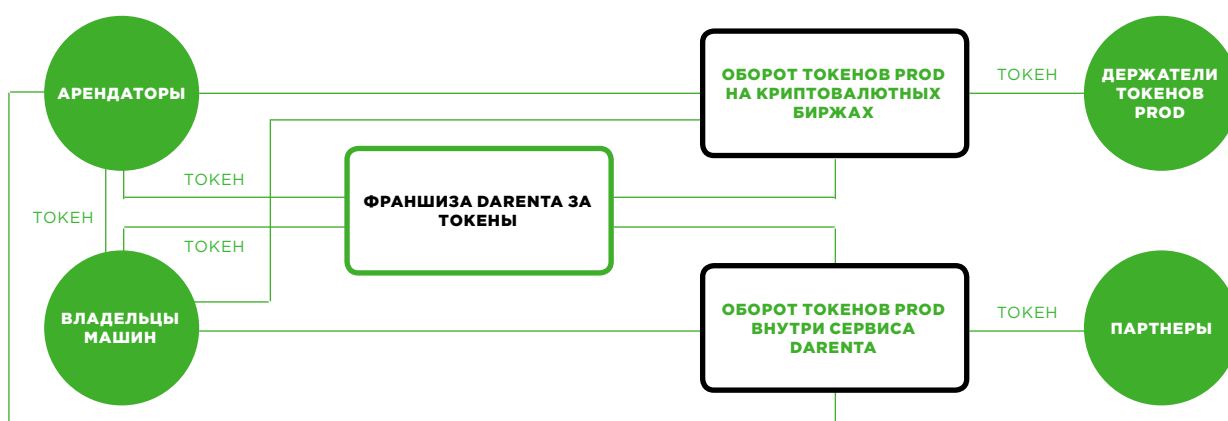
16. ЭКОНОМИКА ТОКЕНА

Зачем токен PROD нужен в нашей системе: он дает возможность оплачивать наши услуги со значительной скидкой и участвовать в программах поощрения клиентов, а также реализовывать иные права, предоставляемые держателям токенов.

От чего зависит рост токена: количество токенов строго ограничено – 100 000 000 PROD. Причем, если на ICO не удастся собрать нужную сумму, невостребованные токены будут уничтожены. Это придаст ценность каждому токenu. Кроме того, мы понимаем, что криптовалюты чувствительны к инфоповодам. Поэтому наша команда уже сейчас разрабатывает план больших спецпроектов, призванных увеличить узнаваемость бренда Дарента, а значит и повлиять на курс токенов PROD.

Чем он обеспечен: Дарента – это не зеленый новичок, а имеющий клиентов в 20 странах сервис. Компания крепко стоит на ногах, а план дальнейшей международной экспансии позволит ей продолжить свой рост и дать возможность покупателям токенов компании заработать.

Когда планируется выход на биржи: в течение непродолжительного времени после ICO. Ведутся переговоры с несколькими биржами, о появлении токена на какой-то из них будет сообщено дополнительно.



17. ТРЕБОВАНИЯ К SMART-КОНТРАКТУ

PROD — это токен, выпущенный на основе контракта Darenta. Количество токенов Darenta, выпущенных в ходе ICO, ограничено - 100,000,000 (сто миллионов) токенов. Однако в дальнейшем PROD не будут генерироваться. Darenta — это smart-контракт Ethereum, написанный с использованием языка программирования Solidity. Он позволяет выпускать токены в сети Ethereum и предоставляет широкий набор возможностей:

1. Внедрение ICAP4 для многоуровневой маршрутизации транзакций;
2. Восстановление аккаунта в случае потери ключа;
3. Система разрешений и допусков;
4. Автоматическое возмещение комиссий платформы Ethereum;
5. Встроенный обмен на валюту Ether;
6. Возможность устанавливать комиссию по транзакциям.

Интеграция с биржами и другими сервисами будет не сложнее, чем для любого другого токена на основе Ethereum.

Код smart-контрактов будет опубликован на странице <https://github.com/darenta>

18. ПЛАН РАЗВИТИЯ (ROAD-MAP)



Апрель-Декабрь
2018

Колл-центр

Апрель-Декабрь
2018

Краткосрочный
мультидрайв на всей
территории работы
сервиса

Апрель-Декабрь
2018

Появление токенов
на криптоплощадках-
обменниках

Апрель-Декабрь
2018

Продажа
франшиз за
токены через
смарт-контракты

Апрель-Декабрь
2018

Реализация
возможности выплаты
токенов за отзыв об
авто

Апрель-Декабрь
2018

Реализация
возможности выплаты
токенов за отзыв об
арендодателе

Апрель-Декабрь
2018

Реклама и спецпроекты
от рекламодателей за
токены через смарт-контракты

Апрель-Декабрь
2018

Предоставление скидок
за токены через смарт-контракты

Апрель-Декабрь
2018

Реализация
возможности выплаты
токенов за отзыв об
арендаторе

Апрель-Декабрь
2018

Реализация
возможности выплаты
токенов за время,
проведённое на сайте

Апрель-Декабрь
2018

Реализация
возможности выплаты
токенов за скачивание
приложения

Апрель-Декабрь
2018

Реализация
возможности выплаты
токенов за заполнение
профайла

Апрель-Декабрь
2018

Реализация
возможности заказа
автовладельцами
видео-обзоров за
токены

Апрель-Декабрь
2018

Реализация
возможности заказа
автовладельцами
фотосессии своих
автомобилей за токены

Апрель-Декабрь
2018

Реализация
возможности выплаты
токенов за посты в
соцсетях

Апрель-Декабрь
2018

Реализация возможности
выплаты токенов за раз-
мещение рекламы у себя
в профайле

Апрель-Декабрь
2018

Реализация
возможности заказа
автовладельцами
дополнительного
продвижения за токены

Апрель-Декабрь
2018

Реализация
возможности получения
фотографами и
видеоблогерами
токенов для создания
уникального контента

2019

Интеграция с
агрегаторами
подарочных карт

2019

Партнерство с
сервисами P2P-
каршеринга в США и
Канаде



19. ПОЧЕМУ НАШ ПРОДУКТ ЗАСЛУЖИВАЕТ ДОВЕРИЯ

Чем уникален наш сервис:

- работающий бизнес;
- легкая масштабируемость;
- сайт и приложения на нескольких языках;
- несколько стран присутствия;
- интеграция блокчейна.



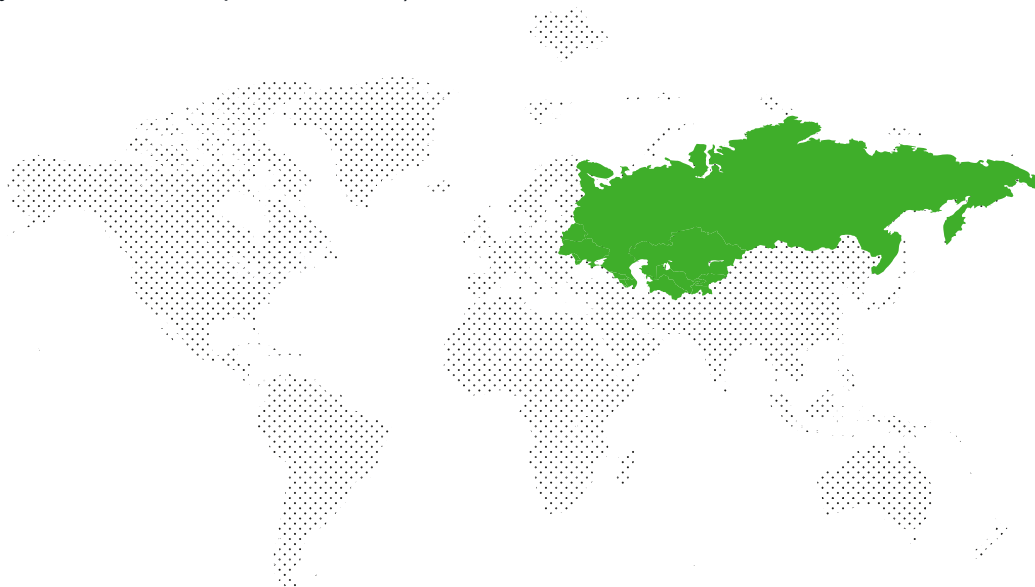
20. ДЕТАЛЬНЫЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ

Основной продукт в виде MVP был протестирован, запущен и обкатан, продемонстрировав отличные показатели для рынка стартапов.

Ключевые цели развития проекта:

1. Завоевание рынков

2017-2018 полное покрытие и доминирование на рынках СНГ (Россия, Грузия, Беларусь, Казахстан, Армения, и т.п.);



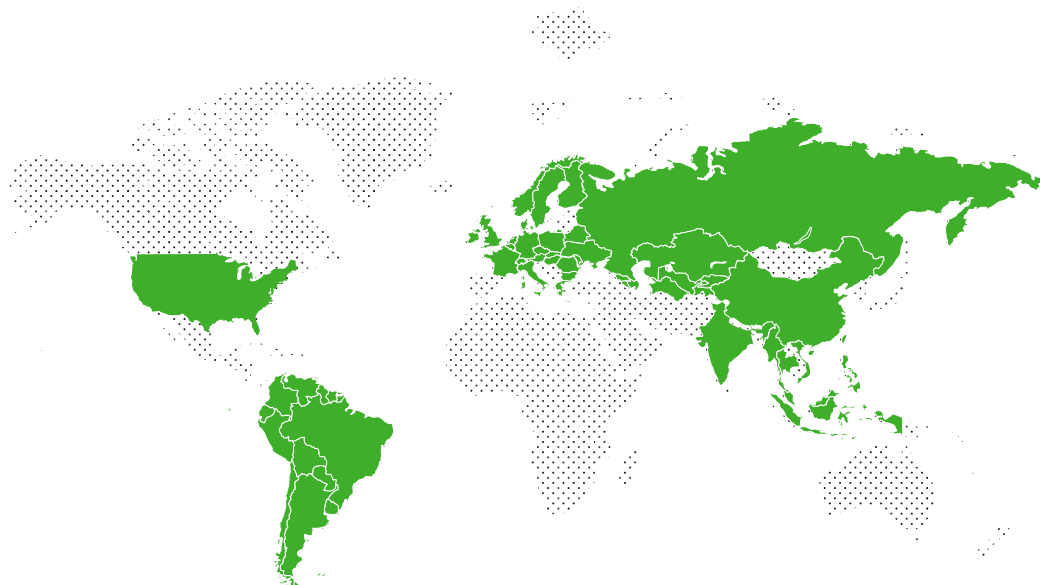
2018 - 2019 организация точек входа на все ключевые рынки: Индия, Юго-Восточная Азия, Южная Америка, Восточная и Западная Европа;



К 2019 запуск сервиса и покрытие США и Китая;

К 2020 доминирование на рынках США и Китая;

К 2022 доминирование на всех рынках присутствия.



Основным средством экспансии являются PR-кампании, направленные на привлечение клиентов, ключевых игроков рынка и установление партнерских отношений на новых территориях.

2. Развитие и поддержание сервиса:

- непрерывное масштабирование платформы в новых регионах;
- поддержание платформы;
- развитие дополнительного функционала, в том числе, подключение новых партнеров в области страхования для новых регионов.

НАША СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ – захватить 20% мирового рынка в течение 5 лет, и выручить более \$450 миллионов чистой прибыли до 2024 года.



**Ежегодные расходы
в тыс.долл. США**

2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

Ежегодные расходы в тыс.долл. США	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Аналитики	25	35	56	67	81	90	103	115
Инженеры	15	33	45	47	53	31	35	38
Финансовая команда	9	31	36	42	48	54	60	64
Юристы	199	329	378	411	452	509	564	600
Маркетинговые затраты	340	525	704	894	1098	1177	1214	1354
Доработки по сайту и приложениям	23	35	39	44	47	51	59	63
IT-команда	371	936	976	1238	1423	1637	1884	1970
Бухгалтерский учет и аудит	11	36	41	48	55	63	71	74
Краткосрочная мульти-страховка	5	9	16	21	24	29	35	38
Аренда офисов	55	184	212	243	280	322	350	389
Деловые поездки	31	104	120	138	158	182	199	245
Команда Business Development	233	443	509	586	674	775	834	903
Конференции и мероприятия	21	70	81	93	106	122	128	133
IT-инфраструктура	64	212	244	280	322	371	401	419
Разработка и интеграция телематического устройства	12	7	9	11	12	14	16	18
Колл-центр	2	4	5	7	8	9	12	14
Интеграция с сервисами эвакуаторов	15	24	29	35	44	59	68	79
Налоги	89	148	201	295	377	481	569	655
Представительства в других странах	350	812	1212	1499	1810	2001	2265	2454
Внедрение новых технологий	50	95	160	215	298	354	429	510
Приобретение парка машин для исследований	40	65	90	110	138	154	165	180
Интеграция с агрегаторами каршерингов	21	24	25	28	32	35	39	43
Интеграция с агрегаторами подарочных карт	19	21	23	26	33	34	36	40
Интеграция с операторами сотовой связи	50	112	129	133	139	147	161	180
Интеграция с автопромом	10	15	24	29	31	33	35	39
Интеграция с паркингами	7	9	11	12	14	17	18	24
Интеграция с туристическими агрегаторами	25	27	33	39	45	51	55	58
Интеграция с производителями стикерной рекламы	6	7	9	11	13	15	18	24
Интеграция с энергетической компанией	3	4	6	10	12	16	18	24
Экспансия в другие страны	24	51	109	145	149	164	167	177
Расходы на продажи франшиз	6	8	11	14	17	21	24	27
Непредвиденные расходы	15	50	75	90	120	145	165	180
Другие сотрудники	83	234	269	309	356	409	467	513
Лицензирование	50	77	90	105	124	133	144	160
Юридические подрядчики	280	335	394	421	499	538	581	644
Субподрядчики	18	60	69	79	91	105	117	124
Банковские расходы	8	28	32	37	43	49	53	57
Общехозяйственные расходы	10	16	24	29	35	43	51	59
Прочие расходы	70	95	133	139	145	162	170	190
Итого	2665	5310	6629	7980	9406	10602	11780	12878

ИТОГО: 67 250 000 долларов

21. МАРКЕТИНГ

Маркетинговая стратегия подразумевает позиционирование компании как инновационного проекта на ICO, глобального блокчейн P2P-каршеринга, предоставляющего возможность заработать, сдавая авто.

Главная задача – легитимация токенов в глазах потенциальных держателей и клиентов сервиса, достижение социальной валидации проекта.

22. УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТОВ

Оперируя ценностями и потребностями клиентов, создавая реальную практическую пользу, сервис однозначно дифференцируется среди возможных конкурентов, умножая число лояльных потребителей.

Мы намерены развивать Inbound Marketing, клиенто-ориентированную политику, постоянно анализируя цели, желания и предпочтения потребителей. Вместе с масштабированием и экспансией будут развиваться и наши связи с клиентами, которые всегда будут оставаться такими же дружескими и плотными, как сейчас, потому что мы видим в этом залог успешной работы сервиса. Сама идея взаимного пользования подразумевает дружелюбие.

23. УСЛОВИЯ И ПОЛОЖЕНИЯ, ФАКТОРЫ РИСКА

Приобретение токенов связано с высокой степенью риска, включая, но не ограничиваясь рисками, перечисленными ниже. До того, как приобретать токены ProductToken (PROD), каждому потенциальному покупателю рекомендуется изучить всю информацию и риски, изложенные в настоящем документе, а также информацию и риски, доступные потенциальному покупателю из иных источников.

Зависимость от компьютерной инфраструктуры. Зависимость Darenta от функционирования программных приложений, компьютерного оборудования и Интернета означает, что Darenta не может гарантировать, что перебой в системе не окажет негативного влияния на использование принадлежащих держателям токенов ProductToken (PROD). Несмотря на то, что Darenta использует все разумные меры по обеспечению сетевой безопасности, серверы ее центра обработки данных уязвимы к компьютерным вирусам, физическим и электронным взломам и иным вторжениям аналогичного характера. Компьютерные вирусы, взломы и иные нарушения, вызванные действиями третьих лиц, могут приводить к перебоям, задержкам и приостановке оказания услуг, что может ограничить возможность использования токенов ProductToken (PROD).

Ограничения смарт- контракта. Технология смарт-контракта до сих пор находится в ранней стадии развития и ее применение носит экспериментальный характер. Этот факт может грозить значительными операционными, технологическими, юридическими, репутационными и финансовыми рисками. Следовательно, несмотря на то, что аудит, проводимый независимыми третьими лицами, повышает безопасность, надежность и точность смарт-контракта, такой аудит не может служить гарантией любого рода, включая любую явную или подразумеваемую гарантию того, что смарт-контракт Darenta пригоден для использования по назначению, или что он не содержит изъянов, слабых мест или иных проблем, которые могут привести к

техническим трудностям или полной утрате токена ProductToken (PROD).

Законодательные риски. Технология блокчейн, включая, но не ограничиваясь этим, выпуск токенов, может быть новой концепцией в некоторых юрисдикциях, каковые могут применять к ней существующее законодательство или вводить в силу новое законодательство, регулирующее приложения, основанные на технологии блокчейн, и такое законодательство может вступать в конфликт с устройством действующего смарт-контракта, на котором работают токены ProductToken (PROD), и с самой концепцией токена ProductToken (PROD). Такая ситуация может потребовать значительных изменений в устройстве смарт-контракта Darenta, включая, но не ограничиваясь этим, его приостановку, утрату токенов ProductToken (PROD) или приостановку или прекращение всех функций токенов ProductToken (PROD).

Налоги. Держатели токенов ProductToken (PROD) несут самостоятельную ответственность при определении подлежат ли заключаемые ими в соответствии с настоящим документом сделки налогообложению какими-либо применимыми налогами в их юрисдикции либо в иной юрисдикции. В этом случае держатели токенов ProductToken (PROD) несут единоличную ответственность за соблюдение налогового законодательства таких юрисдикций и оплату всех соответствующих налогов.

Форс-мажор. Деятельность Darenta может быть прервана, приостановлена или задержана ввиду наступления обстоятельств непреодолимой силы (форс- мажор). Для целей настоящего документа форс-мажор означает события и обстоятельства чрезвычайного характера, которые не могли быть предвидены Darenta, и включают в себя природные катаклизмы, войны, вооруженные конфликты, массовые беспорядки, производственные конфликты, эпидемии, массовые увольнения, забастовки со снижением производительности труда, продолжительную нехватку или

перебои в поставках электроэнергии или телекоммуникационных услуг, действия муниципального правительства, правительства штата и федерального правительства, и иные обстоятельства, не подлежащие контролю Darenta, которые не наблюдались на момент публикации настоящего документа.

Раскрытие информации. Личная информация, полученная от держателей ProductToken (PROD) токенов, информация о количестве токенов, принадлежащих держателям токенов ProductToken (PROD), адреса используемых кошельков и иная соответствующая информация может раскрываться правоохранительным и государственным органам и иным третьим лицам, если Darenta обязана раскрыть такую информацию по закону, по повестке в суд или по приказу суда. Darenta ни при каких условиях не несет ответственности за раскрытие такой информации по указанным основаниям.

Стоимость токенов ProductToken (PROD). Стоимость приобретенных токенов ProductToken (PROD) может значительно варьироваться по различным причинам. Darenta не гарантирует никакой определенной стоимости токенов ProductToken (PROD) ни в какой период времени. Darenta не несет никакой ответственности за любые изменения в стоимости токенов ProductToken (PROD).

Регуляторные риски в отношении p2p-каршеринга. P2p-каршеринг является динамичным и развивающимся бизнесом во многих регионах, в связи с чем, Darenta принимает все необходимые и доступные меры к соблюдению требований применимого законодательства в соответствующих юрисдикциях ведения бизнеса. Вместе с тем, Darenta не гарантирует, что в каждой конкретной юрисдикции существуют устоявшиеся законодательные и иные требования, равным образом Darenta не гарантирует отсутствие изменений в регуляторных требованиях, введения новых требований, в том числе влекущих запрет деятельности p2p-каршеринга в соответствующей юрисдикции. Равным образом, Darenta не может гарантировать отсутствие изменений в регулировании деятельности, связанной с p2p-каршерингом,

в том числе деятельности страховых компаний, естественных монополий и т.п. Darenta не несет никакой ответственности за неопределенность правового регулирования и изменение регуляторных требований, в том числе влекущих запрет деятельности p2p-каршеринга в соответствующей юрисдикции.

Риск недостаточной информации. ProductToken (PROD), а также связанная с ним платформа и проект находятся в стадии развития, их содержание, используемые механизмы, алгоритмы, код и иные технические спецификации и параметры могут обновляться и изменяться на постоянной основе. Несмотря на то, что настоящий документ содержит основную актуальную информацию в отношении ProductToken (PROD) на дату, указанную в настоящем документе, он не является окончательным и Darenta может время от времени вносить в него изменения. Darenta не обязана сообщать обо всех деталях работы над ProductToken (PROD), в том числе прогресс работы и достижение планируемых точек, вне зависимости от того запланированы они или нет, а потому не обязана предоставлять полный и своевременный доступ ко всей информации, касающейся ProductToken (PROD), однако будет принимать к тому необходимые разумные усилия.

24. ОТКАЗ ОТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГАРАНТИЙ

Участие в ICO может быть ограничено из-за правовых требований каждой юрисдикции.

Участие сторон из других стран может быть ограничено в зависимости от законов и правил каждой юрисдикции на момент отправки токенов ProductToken (PROD).

ВЫ СОГЛАШАЕТЕСЬ, ЧТО ВАШЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИЛИ НЕВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОКЕНОВ PRODUCTOKEN (PROD) ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НА СОБСТВЕННЫЙ РИСК, И ВЫ СНИМАЕТЕ ВСЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ С КОМПАНИИ DARENTA. С МОМЕНТА ЗАВЕРШЕНИЯ ICO, ТОКЕНЫ PRODUCTOKEN (PROD) БУДУТ ВЫСЛАНЫ ВАМ БЕЗ КАКИХ-ЛИБО ГАРАНТИЙ, ЯВНЫХ ИЛИ ПОДРАЗУМЕВАЕМЫХ, ВКЛЮЧАЯ ОТКАЗ НА ВСЕ ПОДРАЗУМЕВАЕМЫЕ ГАРАНТИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ЦЕННОСТИ ДЛЯ КОНКРЕТНОЙ ЦЕЛИ, БЕЗ НАРУШЕНИЯ ЧЬИХ-ЛИБО ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ. ПОСКОЛЬКУ НЕКОТОРЫЕ ЮРИСДИКЦИИ НЕ ПОЗВОЛЯЮТ ИСКЛЮЧЕНИЕ ПОДРАЗУМЕВАЕМЫХ ГАРАНТИЙ, ВЫШЕУКАЗАННЫЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ ПОДРАЗУМЕВАЕМЫХ ГАРАНТИЙ МОГУТ К ВАМ НЕ ОТНОСИТЬСЯ.

ЗАПРЕТ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ И ГРАЖДАН США

ТОКЕНЫ PRODUCTOKEN (PROD) НЕ ПРЕДЛАГАЮТСЯ И НЕ РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ РЕЗИДЕНТАМ И ГРАЖДАНАМ США.

ЗАПРЕТ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ И ГРАЖДАН КИТАЯ

ТОКЕНЫ PRODUCTOKEN (PROD) НЕ ПРЕДЛАГАЮТСЯ И НЕ РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ РЕЗИДЕНТАМ И ГРАЖДАНАМ КИТАЯ.

ЗАПРЕТ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ И ГРАЖДАН СИНГАПУРА

ТОКЕНЫ PRODUCTOKEN (PROD) НЕ ПРЕДЛАГАЮТСЯ И НЕ РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ РЕЗИДЕНТАМ И ГРАЖДАНАМ СИНГАПУРА.

ТОКЕНЫ PRODUCTOKEN (PROD) НЕ ПРЕДЛАГАЮТСЯ И НЕ РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ РЕЗИДЕНТАМ И ГРАЖДАНАМ ЛЮБОЙ СТРАНЫ, ГДЕ ЗАПРЕЩЕНЫ КРИПТОВАЛЮТЫ И ICO.