

ЭКСПРЕСС-ОБЗОР ICO ПРОЕКТА



dehedge.com

ICO: Апрель 2018

HIGH
Quality Rate

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА

5.1 / 7.0

DIGRATE
digital rating agency



digrate.com

Настоящая информация может распространяться при наличии ссылки на источник www.digrate.com.

Обзор выражает мнение DigRate и не является установлением фактов или рекомендацией покупать, держать или продавать те или иные активы, принимать инвестиционные решения. DigRate не принимает на себя никакой ответственности в связи с любыми последствиями, интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями, прямо или косвенно связанными с оценкой, совершенными DigRate рейтинговыми действиями, а также выводами и заключениями, содержащимися в обзоре и пресс-релизах, или отсутствием всего перечисленного. Единственным источником, отражающим актуальное состояние оценок, является официальный сайт www.digrate.com.

Обзор отражает взгляд DigRate на документы и другие ресурсы, доступные в дату публикации отчета. Любые обновления/изменения документов после даты публикации отчета не учитываются в обзоре.

Команда DigRate выражает свое почтение всем энтузиастам криптовалютного мира.

КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА +

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

КОМАНДА

ТОКЕНЫ

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

ТЕХ. СОСТАВЛЯЮЩАЯ -

ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА

МЕДИАОКРУЖЕНИЕ



Белая бумага
KYC / Whitelist
Условия и положения
 Соглашение о продаже токенов
Политика конфиденциальности



Даты ICO	Апрель 2018
Токен	DHT
Цена	1ETH = 28 800 DHT
Бонусы	до 25%
Soft cap / Hard Cap	- / 50000 ETH
Платформа	Ethereum
Принимают	ETH, BTC

Вывод: При своевременном запуске прототипа платформы в тестовом режиме, а также при урегулировании всех юридических нюансов, DeHedge может составить серьезную конкуренцию проектам страхтеха на многомиллиардном рынке хеджирования и криптострахования (с учетом того, что капитализация криптовалютного рынка на 23.03.18 составляет \$330 млрд), оптимизировать ценовые риски для целевой аудитории криптоиндустрии и привлечь на криптовалютный рынок традиционных инвесторов с фондового рынка, в ICO проекты - инвесторов, криптовалютных трейдеров и фонды, управляющие капиталом доверителей.

Согласно [White Paper](#) проекта: “DeHedge намерен создать инструменты хеджирования на рынке криптовалют и первичного размещения токенов проектов, а также разработать и внедрить инструменты хеджирования на рынке криптовалют и первичного размещения токенов проектов. По мнению команды DeHedge, хеджирование является эффективной стратегией защиты от колебаний курсов токенов и криптовалют. Несмотря на то, что, уменьшая риск, инвестор в определенной степени уменьшает и потенциальную прибыль на сумму в размере Хеджинговой премии, как этот термин определен ниже.

DeHedge реализует две стратегии хеджирования:

Хеджирование первичного размещения токенов проектов: инвестор, приобретающий хеджирование в размере стоимости покупки токенов проектов, получает компенсацию в объеме понесенных им потерь в случае падения цены токена, уплачивая за эту возможность Хеджинговую премию. При этом возможны различные модели выплаты компенсации инвестору по его выбору: либо выплата платформой DeHedge суммы понесенных инвестором потерь с сохранением последним приобретенных токенов, либо выплата платформой DeHedge 100% суммы средств, уплаченной инвестором за захеджированные токены, в обмен на упавшие в цене токены проекта.

DeHedge оставляет за собой право хеджирования собственных рисков, используя биржевые и внебиржевые деривативные инструменты.

Хеджирование курсов токенов проектов, торгующихся на биржах и имеющих свободное обращение: хеджирование происходит через покупку или продажу контракта DeHedge с определенными ограничениями на криптобиржах.

Контракт Dehedge — производный финансовый инструмент; контракт, по которому одна из сторон (приобретатель контракта) получает право, а продавец контракта берет на себя обязательство купить или продать определенный актив в будущем по заранее оговоренной цене. За это право приобретатель контракта выплачивает его продавцу премию.

DeHedge подготавливает DeHedge-контракт, в котором для котируемых токенов могут быть различные ограничения как по времени действия, так и по стоимостному диапазону для активации выплаты. Аналогично хеджированию рисков инвестирования в ICO обязанность выкупить токен другого проекта в случае наступления Хеджингового случая наступает эксклюзивно у DeHedge.”

Критерий

Оценка

КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Существует реальная проблема рынка, которую планирует решать проект?

Продукт является потенциально востребованным и монетизируемым на рынке?

Команда назвала проекты конкурентов и преимущества своего проекта перед ними?

Решение проекта значительно отличается от существующих действующих решений?

5.5 / 7.0

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Компания предоставила проработанную бизнес-модель?

Команда предоставила четкую стратегию развития проекта (Road Map)?

Команда предоставила детальный финансовый план?

5.0 / 7.0

ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Блокчейн является решением проблемы и необходимой составляющей проекта?

У команды имеется работающий продукт?

Проведен аудит безопасности смарт-контракта?

Исходный код проекта опубликован на GitHub?

4.3 / 7.0

Критерий

Оценка

КОМАНДА

Основателями проекта уже реализован успешный профильный бизнес?

Основатели и руководители проекта являются признанными профессионалами в своей сфере и/или в блокчейн-индустрии?

6.0 / 7.0

Команда проекта обладает значительным опытом для реализации проекта?

ТОКЕНЫ

Эмиссия токенов ограничена?

Проектом предусмотрен механизм защиты от обесценивания токенов?

5.7 / 7.0

У участников экосистемы проекта есть четкая мотивация к владению токенами?

ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА

Компетенции и опыт членов Advisory Board соответствуют целям проекта?

Партнерами проекта являются крупные известные компании?

4.3 / 7.0

Проект поддерживают крупные инвесторы?

Критерий

Оценка

МЕДИАОКРУЖЕНИЕ

Проект популярен в социальных сетях и на тематических форумах?	5.5 / 7.0
Проект широко обсуждается на площадках новостных блокчейн-ресурсов?	

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Юридическая структура является прозрачной?	5.1 / 7.0
Пройдены тесты на непризнание токена ценной бумагой?	
Разработана политика AML и предусмотрено прохождение процедур KYC?	
Проектом предусмотрены инструменты, которые бы гарантировали возврат инвестиций в случае нецелевого использования командой собранных средств?	
Оформлены SAFT, детальный договор купли-продажи токенов или Соглашение о продаже токенов?	
Оформлены детальная Политика конфиденциальности и Политика об обработке и хранении персональных данных пользователей?	
Командой учтены юридические риски проведения ICO?	

Как мы оцениваем Quality Rate?



СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Команда детально описала бизнес-модель проекта.
- Предоставлена четкая стратегия развития проекта.
- Эмиссия токенов ограничена.
- Юридическая структура компании прозрачна.
- Команда обладает значительным опытом и впечатляющими достижениями.
- Проект поддерживается серьезной командой Advisory Board.
- Основатели проекта имеют опыт реализации успешного бизнеса в тематике проекта.
- Основатели и руководители проекта являются признанными профессионалами в своей сфере и/или в блокчейн-индустрии.

HIGH Quality Rate



СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Команда недостаточно подробно описала конкурентную среду рынка и конкурентные преимущества проекта.
- Не предоставлен детальный финансовый план.
- Проектом не предусмотрены инструменты (например, эскроу-соглашение), которые бы гарантировали возврат инвестиций в случае нецелевого использования командой собранных средств.
- Исходный код проекта не опубликован на GitHub.

DeHedge планирует создать инфраструктуру, необходимую для защиты инвестиций в ICO и криптовалюты в случаях колебаний курсов, мошенничества и ликвидации проектов.

[DeHedge](#) - компания, работающая над созданием децентрализованной платформы для хеджирования рисков криптоинвесторов. DeHedge планирует создать инфраструктуру, необходимую для защиты инвестиций в ICO и криптовалюты в случаях колебания курсов, мошенничества и банкротства проектов, предложив своим клиентам две основные стратегии хеджирования: хеджирование первичного размещения токенов и хеджирование курсов токенов проектов, торгующих на биржах и имеющих свободное обращение.

Для ICO проектов DeHedge будет проводить скоринг по собственным критериям, позволяющим присвоить проекту балльную оценку. По итогам скоринга проект отклоняется или проходит процедуру дополнительной оценки для формирования предложений по хеджированию. Также будут хеджироваться риски снижения цены токенов и криптовалют с ограничением по времени действия хеджирования. Стоимость хеджирования будет формироваться на основе внутренних расчетных моделей с помощью модели Блэка - Шоулза.

Хеджинговое возмещение будет направляться на номер кошелька захеджированного лица посредством смарт-контракта. ICO проводится с целью формирования первичного денежного резерва для страховых выплат.

[По прогнозам Juniper Research](#), к концу 2018 года доходы индустрии страховых технологий повысятся до \$235 млрд, что на 34% больше, чем показатели 2016 года (\$175 млрд).

По прогнозам известной британской аналитической компании Juniper Research, к концу 2018 года доходы индустрии страховых технологий могут повыситься до \$235 млрд, что на 34% больше, чем показатели 2016 года (\$175 млрд).

Катализатором развития страхтеха послужит разрастающийся рынок криптовалют, который нуждается в хеджировании рисков от курсовой волатильности. Согласно данным [Coinmarketcap](#) общая капитализация рынка криптовалют по состоянию на 23.03.2018 составляет \$330 млрд, а в декабре 2017 капитализация достигала \$800 млрд. Принимая во внимание высокую волатильность рынка, большинство инвесторов будут заинтересованы в том, чтобы обезопасить свои активы от колебаний курсов криптовалют.

Сама идея криптострахования не оригинальна, и над ней работают несколько децентрализованных проектов, таких как [Cryptosterling](#), [B.Sure](#) и другие, а также ряд централизованных банков, например, Mitsubishi UFJ Trust and Banking и Sumitomo Mitsui Trust Bank. Однако указанные компании реализуют локальные инициативы, в то же время только DeHedge, так же как и B.Sure, прямо декларирует страхование риска потерь трейдеров при рыночных колебаниях курса. Однако, в отличие от B.Sure, DeHedge не берет на себя ответственность за потери инвесторов при взломе биржи. Также в ноябре 2017 года были выпущены фьючерсные контракты (CME, CBOE) на BTC, и в ближайшее время планируется запуск фьючерсов на топовые альткоины (ETH и др.). Биржи (CME Group, CBOE и т.д.), которые торгуют бинарными опционами на криптовалюты, составят серьезную конкуренцию DeHedge на вторичном рынке.

Современный рынок страхования не может предложить готовое и прочно закрепившееся решение по страхованию криптоактивов, однако сама идея криптострахования не оригинальна и над ней работают несколько децентрализованных проектов.

Основатели проекта являются публичными личностями с опытом работы на руководящих должностях крупных российских банков, хедж-фондов и бизнес-инкубаторов, штат проекта сбалансирован сотрудниками, которые обладают компетенциями в разработке ПО, финансов, маркетинга и юриспруденции. Среди эдвайзеров проекта: известный юрист с опытом в регулировании криптовалют, главный редактор CryptoCoinNews, старший партнер "Belgravia Wealth Management» и финансист с большим опытом работы с рисками в "Тройка-Диалог" и "Sberbank CIB". Партнерами проекта являются такие компании, как Derebit, Project Shivom, Priority Token. Токены проекта Shivom уже можно захедржировать с помощью [инструментов DeHedge](#).

Токен DHT внутри системы будет использоваться в качестве оплаты страховой премии и имеет признаки utility-токена. Командой также представлены результаты теста о непризнании токена ценной бумагой. Кроме того, команда проекта заявляет, что усиленно работает в направлении получения соответствующих лицензий от SEC для работы с институциональными инвесторами, о чем есть соответствующие записи в архивах SEC. Однако, практика показывает, что на текущий момент SEC имеет скептическое отношение к криптовалютам, и данная инициатива со стороны команды проекта представляется сложно реализуемой. Проектом предусмотрена ограниченная эмиссия токенов и сокращение объемов токенов в обороте с течением времени.

Проект уже предоставил первое предложение по хеджированию токенов Shiron ICO, которые можно приобрести через сайт DeHedge, однако на данный момент доступна одна опция по хеджированию, покрывающая лишь 50% ценности купленных токенов.

Техническая сторона вопроса проведения ICO требует доработки, код смарт-контракта для проведения ICO и PreICO пока не опубликован на GitHub.

На сайте проекта размещены Политика конфиденциальности и Политика AML/KYC. Соглашение о продаже токенов предоставлено аналитикам DigRate в частном порядке.

Проект уже предоставил первое предложение по хеджированию токенов Shiron ICO, которые можно приобрести через сайт DeHedge, однако на данный момент доступна одна опция по хеджированию, покрывающая лишь 50% ценности купленных токенов. При этом предоставленный аналитический обзор проекта командой DeHedge носит резюмирующий характер и не присваивает проекту оценку по 100-балльной системе. Разработчики утверждают, что данная оценка не будет выставляться публично и будет использоваться только для внутренних расчетов. Также командой DeHedge не раскрывается методология оценки проектов, внутренние расчеты, размер комиссий, финансовый план. Таким образом, оценить потенциал системы хеджирования и ожидаемую прибыль проекта не представляется возможным.

DeHedge может создать серьезную конкуренцию проектам на многомиллиардном рынке криптострахования, оптимизировать ценовые риски для целевой аудитории криптоиндустрии и привлечь на криптовалютный рынок традиционных инвесторов с фондового рынка.

В целом, идея, предлагаемая DeHedge, является актуальной и перспективной, однако отсутствие информации о методологии не дает возможности в полной мере оценить потенциал проекта. При своевременном запуске большего количества опций по хеджированию и привлечении других ICO проектов DeHedge может составить серьезную конкуренцию другим проектам страхтеха и побороться за место на многомиллиардном рынке хеджирования и криптострахования (с учетом того, что капитализация криптовалютного рынка на 23.03.18 составляет \$330 млрд), оптимизировать ценовые риски для целевой аудитории криптоиндустрии и привлечь на криптовалютный рынок традиционных инвесторов с фондового рынка, в ICO проекты - инвесторов, криптовалютных трейдеров и фонды, управляющие капиталом доверителей.

**Что важно
улучшить?**

Задачи с высоким приоритетом:

- детально описать конкурентную среду и конкурентные преимущества проекта
- разработать и предоставить детальный финансовый план
- внедрить инструменты (например, эскроу-соглашение), которые бы гарантировали возврат инвестиций в случае нецелевого использования командой собранных средств
- опубликовать исходный код проекта на GitHub
- привлечь к проекту крупных венчурных инвесторов
- провести независимый аудит смарт-контракта и предоставить его результаты

DIGRATE

digital rating agency

+7 (495) 175-1024 (Россия)

+41 21 588 02 23 (Швейцария)

info@digrate.com

digrate.com

