

## ЭКСПРЕСС-ОБЗОР ICO ПРОЕКТА



[et4.io](https://et4.io)

ICO: 30.01.2018

**HIGH**

Quality Rate

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА

5,6 / 7,0

# DIGRATE

digital rating agency



[digrate.com](https://digrate.com)

Настоящая информация может распространяться любым способом и в любой форме без предварительного согласия со стороны DigRate при наличии ссылки на источник [www.digrate.com](http://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](http://www.digrate.com).

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

Команда DigRate выражает свое почтение всем энтузиастам криптовалютного мира.

ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	4
КРИТЕРИИ	6
QUALITY RATE	9
ВЫВОДЫ	10
РЕКОМЕНДАЦИИ	13

Согласно информации из [White Paper](#) проекта: “Eticket4 – это первая в России P2P-платформа для участников вторичного рынка билетов на музыкальные, театральные и спортивные мероприятия. Платформа начала работу в России в сентябре 2016 года, охватив через партнерскую курьерскую службу все города страны в преддверии проведения крупных мероприятий международного уровня, в частности – Кубка Конфедераций. Следующим масштабным международным проектом будет приближающийся Чемпионат Мира 2018, к которому Eticket4 совместно с партнерами готовит дополнительные сервисы и предлагает в рамках программы лояльности скидки на билеты до 30%

Долгосрочной целью компании является выход на мировой уровень, в частности – на рынки стран Запада. В противовес крупным игрокам на вторичном рынке билетов в странах Европы и США, Eticket4 предлагает:

**Сделки Last Minute:** вместо покупки билета возле территории мероприятия по завышенной цене, любой зритель сможет заказать билет на сайте с доставкой курьером к месту проведения концерта/фестиваля/игры.

**Аналитика продаж:** каждый участник платформы может в реальном времени наблюдать график продаж билетов на первичном рынке и принимать решения на его основе.

**Функционал блокчейн:** Eticket4 на базе блокчейн – это не просто прозрачность и безопасность, это:

- 1) минимальная комиссия платформы (2% вместо 30%);
- 2) прогнозирование цены в реальном времени и подсказки участникам платформы;
- 3) биржа для билетных брокеров с возможностью заключения форвардных контрактов;
- 4) программа лояльности и стимулирования продаж в основе экономики токена ET4.

Eticket4 – уже действующий проект, обеспеченный реальной ликвидностью и имеющий опыт масштабирования на зарубежные рынки”.

## ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

5

<b>Токен</b>	ET4
<b>Цена</b>	1 ETH = 1000 ET4
<b>Soft Cap</b>	–
<b>Hard Cap</b>	13 800 ETH
<b>Бонусы на стадии пресейла</b>	до 40 %
<b>Баунти-кампания</b>	–
<b>Платформа</b>	Ethereum
<b>Принимают</b>	ETH, BTC
<b>Страна</b>	Россия



## 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?

6,0 / 7,0

### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Компания представила проработанную бизнес-модель?

Команда представила четкую стратегию развития проекта (Road Map)?

Команда представила детальный финансовый план?

7,0 / 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?

5,0 / 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?

7,0 / 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?

3,7 / 7,0

Проект поддерживают крупные венчурные инвесторы?

## Критерий

## Оценка

### КОММУНИКАЦИЯ

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

5,0 / 7,0

### ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Юридическая структура является прозрачной?  
 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?

5,1 / 7,0



## Как мы оцениваем Quality Rate?



### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Команда подробно проанализировала и описала конкурентную среду.
- Основатели и руководители проекта являются признанными профессионалами в своей сфере и имеют опыт реализации успешного бизнеса в тематике проекта.
- Блокчейн является необходимой составляющей проекта.
- Компания представила качественную бизнес-модель и четкую стратегию развития проекта (Road Map).
- Разработан детальный финансовый план.
- Эмиссия токенов ограничена.
- Проект поддерживается серьезной командой Advisory Board.

High  
Quality Rate



### СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Среди партнеров проекта отсутствуют крупные известные компании.

## ВЫВОДЫ

[Eticket4](#) - международная P2P-платформа, действующая на вторичном рынке продажи билетов на спортивные, музыкальные и другие массовые мероприятия. Площадка Eticket4 выступает связующим звеном и арбитром при совершении сделки купли-продажи, верифицируя продавца и осуществляя передачу билетов покупателю при помощи курьерской службы, а также блокируя сумму, полученную от покупателя, до тех пор, пока он не попадет на мероприятие. В экосистеме Eticket4 предусмотрено взаимодействие всех участников рынка: инвесторов, организаторов мероприятий, билетных брокеров, а также покупателей билетов.

У основателей проекта имеется успешный опыт, который подтвержден функционирующим бизнесом в области продажи билетов с 2016 года. Командой проекта проведен детальный анализ рынка продажи билетов и конкурентной среды. В противовес блокчейн-проектам, планируемыми к запуску в США и Великобритании в 2018 году ([Blocktix](#), [Aventus](#)), Eticket4 - уже действующий бизнес, который имеет опыт выхода на зарубежные рынки. Также на мировом рынке уже прочно закрепились успешные компании, такие как [StubHub](#), [Viagogo](#), [Kyazoonga](#). Из аналогичных проектов, которые провели краудсейл в 2017 году, можно отметить [Crypto.tickets](#) (оценка инвестиционной привлекательности A2 - 5,2 балла). В ходе ICO проект собрал \$1,75 млн, а цена его токена ТКТ с даты окончания ICO поднялась в 3,5 раза - с \$0,06 до \$0,21.

## ВЫВОДЫ

Advisory Board состоит из опытных специалистов в финансовой, технической и маркетинговой областях. На дату составления обзора активность в социальных сетях и на тематических форумах на достаточно высоком уровне. По заявлению команды, проект находится на стадии переговоров с крупными венчурными инвесторами (перечень криптофондов будет официально опубликован после 30 января 2018 года).

Публикация пакета юридических документов (Политика конфиденциальности, Условия и соглашения, Соглашение о продаже токенов) запланирована на середину февраля 2018 года, после проведения PreICO. На GitHub опубликован [код смарт-контракта для проведения ICO и PreICO](#).

Компания детально описывает преимущества своей платформы, факторы роста цены токена ET4 и меры, принимаемые для снижения рисков инвесторов.

Экономическая природа ET4 определяет токен как цифровую единицу сервиса Eticket4, которая начисляется покупателю в качестве баллов за совершенную покупку, что не является основанием для признания токена ценной бумагой.

Также команда предоставила результаты прохождения [Howey test](#).

С целью снижения риска обесценивания токенов и манипулирования его ценой проектом предусмотрен ряд превентивных мер: ограниченная эмиссия токенов, их обратный выкуп платформой и листинг ET4 на биржах (после выхода проекта на европейский рынок).

**Децентрализация  
настоящей бизнес-модели  
компании Eticket4 позволит  
ей выйти на новые рынки,  
а цена токена ET4 имеет  
высокий потенциал роста в  
долгосрочной перспективе  
с незначительной  
чувствительностью к  
конъюнктуре рынка.**

Для поддержания ликвидности и обеспечения обратного выкупа токенов ET4 будет сформирован резерв.

Минимальная комиссия платформы (2 %) при проведении транзакции в токенах компании, розыгрыши призового фонда, а также кэшбэк - основные факторы высокого спроса на ET4. Дополнительной мотивацией к владению токенами для организаторов мероприятий является возможность регулировать вторичный рынок билетов на свои мероприятия, ограничивать повторную продажу, устанавливать предельную стоимость билета, а также получать комиссию со вторичных транзакций.

Дефицитная модель токена - пассивный фактор роста цены ET4.

Предусмотренная проектом бесшовная покупка токенов ET4 за фиат означает, что покупатель при использовании фиатных денег также предъявляет спрос на токены, а затем их тратит, что способствует обороту ET4.

Действующая платформа билетов Eticket4 с годовым оборотом в \$2 млн и средним ежемесячным ростом оборотов 2-3 % обеспечивает токены ET4 реальной, а не спекулятивной ликвидностью.

В целом децентрализация настоящей бизнес-модели компании Eticket4 позволит ей выйти на новые рынки, а цена токена ET4 имеет высокий потенциал роста в долгосрочной перспективе с незначительной чувствительностью к конъюнктуре рынка.

## Что важно улучшить?

### Задачи с высоким приоритетом:

- опубликовать исходный код смарт-контракта (не позднее 10 дней до начала пресейла);
- наладить партнерские отношения с крупными известными компаниями;
- привлечь к проекту крупных венчурных инвесторов;
- опубликовать результаты независимого аудита безопасности смарт-контракта;
- выполнить требования законодательства в сфере финансового регулирования и противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем (AML), внедрить идентификацию покупателей токенов (KYC).

**Какую  
информацию  
необходимо  
добавить?**

### **Требуется больше информации:**

- о готовности исходного кода проекта;
- условиях купли-продажи токенов и разработке Соглашения о продаже токенов;
- выполнении требований законодательства в сфере защиты персональных данных и разработке соглашения Политики конфиденциальности.

# DIGRATE

digital rating agency

+7 (495) 175-1024 (Россия)

+41 21 588 02 23 (Швейцария)

info@digrate.com

digrate.com

