

ЭКСПРЕСС-ОБЗОР ICO ПРОЕКТА



[Solve.Care](#)

ICO: 21.02.2018

MEDIUM

Quality Rate

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА

5,3 / 7,0

DIGRATE

digital rating agency



[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.

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 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	10
ВЫВОДЫ	11
РЕКОМЕНДАЦИИ	15

[Solve.Care](#) - платформа, созданная с целью децентрализации и полного переосмысления управления программами здравоохранения в глобальном масштабе. Solve.Care позволит напрямую взаимодействовать потребителям и поставщикам медицинских услуг, страховщикам и государственным медицинским учреждениям, что поможет сократить расходы, оптимизировать структуру платежей и в целом вывести область администрирования медицинских программ на качественно новый уровень, устранив неэффективность и возможность мошенничества в системе.

Платформа включает в себя пять основных элементов:

- **Care.Wallet** - персональный кошелек, спроектированный как блокчейн-приложение и связанный с другими кошельками системы посредством Care.Protocol;
- **Care.Protocol** - базовая структура платформы, обрабатывающая и синхронизирующая все коммуникации между клиентскими системами;
- **Care.Cards** - приложения, находящиеся в Care.Wallet и созданные для эффективной координации между заинтересованными сторонами, обработки сложных биллинговых транзакций и предоставления персонализированной информации держателям кошельков;
- **Care.Coin** - средство оплаты, используемое для транзакций в сети и основанное на новой модели Proof of Service, которая базируется на всех событиях, попавших в блокчейн системы;
- **Care.Vault** - модуль управления данными Care.Protocol, позволяющий обрабатывать данные внутри платформы путем их логической организации и иерархической систематизации.

Плата с клиентов за использование платформы определена на уровне [10 %](#) от их общих месячных затрат в системе.

Бизнес-модель компании содержит в себе четыре основные статьи доходов (по информации из White Paper, раздел [Solve.Care Platform Revenue](#)):

- **доходы от клиентов платформы** (страховые компании, государственные медицинские учреждения, интегрированные сети доставки и т. д.). Эти доходы будут включать в себя плату за лицензии, подписки, транзакции и обработку данных;
- **доходы от подписчиков** (пациенты, медицинские сотрудники, бенефициарии, управляющие делами). Данная статья доходов включает абонентские сборы за использование Care.Wallet и Care.Cards и комиссию за проведение транзакций;
- **доходы от партнеров** (реселлеры, интеграторы, вендоры). Некоторым рынкам платформа Solve.Care потребуется для использования внутри уже существующей экосистемы;
- **доходы от работы Marketplace** (доля от доходов, связанных с транзакциями в Care.Marketplace). Care.Marketplace - магазин приложений, карт и разного рода услуг, предоставляемых на платформе Solve.Care. Доходы от продаж будут распределяться между разработчиками, издателями и руководителями проекта.

ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

6

Токен	CAN
Цена	1 CAN = \$0,10
Soft Cap	\$3 млн
Hard Cap	\$45 млн
Бонусы на стадии пресейла	до 30 %
Баунти-кампания	–
Платформа	Ethereum
Принимают	BTC, ETH, фиат
Страна	Эстония, Украина, США



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?

4,8 / 7,0

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Компания представила проработанную бизнес-модель?

Команда представила четкую стратегию развития проекта (Road Map)?

Команда представила детальный финансовый план?

6,0 / 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?

4,0 / 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?

5,7 / 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?

5,3 / 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?

5,5 / 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?

5,3 / 7,0

Как мы оцениваем Quality Rate?



СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Представлена четкая стратегия развития проекта (Road Map).
- 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.
- Проект активно обсуждается на новостных площадках блокчейн-ресурсов.
- Эмиссия токенов ограничена.
- Проект поддерживается серьезной командой Advisory Board.

Medium Quality Rate



СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Команда недостаточно подробно описала конкурентную среду рынка и конкурентные преимущества проекта.
- У команды отсутствует работающий продукт.
- Исходный код проекта не опубликован на GitHub.

ВЫВОДЫ

[Solve.Care](#) - международная платформа, которая будет действовать на рынке медицинских услуг. Площадка Solve.Care выступает связующим звеном между потребителями медицинских услуг, частными и государственными медицинскими учреждениями, страховщиками и брокерами.

По информации из [исследования Deloitte](#), глобальный объем рынка медицинских услуг вырастет с \$7 трлн в 2015 году до \$8,7 трлн к 2020 году. От 15 до 30 % с этих средств тратится впустую из-за неэффективности системы, чрезмерной административной нагрузки и разного вида мошенничества.

Командой проекта проведен анализ рынка медицинских услуг США с указанием всех факторов, негативно влияющих на систему здравоохранения, и преимуществ использования платформы Solve.Care. На стадии пресейла проект собрал Soft Cap в размере \$3 млн.

У основателей и эдвайзеров проекта имеется успешный опыт работы во всех сферах, связанных с подготовкой проекта: медицинское страхование здоровья и жизни; разработка, дизайн и продвижение инновационных технических продуктов; информационная безопасность и криптография. С точки зрения оценки технического опыта команда выглядит очень сильно.

ВЫВОДЫ

Из основных конкурентов проекта можно отметить следующие проекты:

- **Doctorlib** - с помощью этой платформы можно удаленно записаться на прием к врачу. Для пациентов она бесплатная, а врачи платят за ее использование \$117 в месяц. Этот стартап уже привлек \$28 млн;
- **HealhEngine** - дает возможность пациентам записываться на прием к специалистам в режиме онлайн на сайте или через мобильное приложение. Проект привлек 26,7 млн австралийских долларов;
- **Robomed** - объединяет поставщиков и потребителей медицинских услуг на основе смарт-контракта, критерии выполнения которого - метрики эффективности конкретной медицинской услуги и удовлетворенность пациента. Проект привлек \$15 млн. На дату написания отчета [цена токена RBM](#) составляла \$0,0913, и с даты начала торгов на бирже она снизилась с \$0,354;
- **Medicalchain** - использует технологию блокчейн для безопасного хранения медицинских карт и сохранения единой достоверной информации.

Также важно отметить появление стартапов, благодаря разработкам которых создаются продукты для дистанционной консультации пациентов с врачами. Среди них можно выделить систему RoboDoc, основной элемент которой - видеоустройство, отображающее видеочат с врачом.

ВЫВОДЫ

У большинства конкурентов решения ограничиваются улучшением только одного узла “пациент - врач”, в то время как Solve.Care предлагает комплексную систему для взаимодействия сразу всех участников рынка медицинских услуг, что является ее главным преимуществом.

Экономическая природа токена CAN определяет его как utility-токен, который используется для осуществления покупок и платежей в системе. Данных о прохождении Howey test на официальном сайте проекта нет.

Согласно информации из White Paper ([раздел Important Disclosures](#)), токен CAN будет подвержен юридической экспертизе и будет нести в себе все требования SEC, как если бы он являлся security.

С целью снижения риска обесценивания токенов в проекте предусматривается их ограниченная эмиссия. Все нераспроданные токены будут уничтожены.

Основным фактором высокого спроса на CAN со стороны частных страховых компаний, больниц, врачей и других заинтересованных лиц будет являться множество вариантов его использования, включая администрирование, координацию и платежные операции для государственных программ США, таких как Medicare и Medicaid.

В долгосрочном периоде Solve.Care может стать одним из основных игроков на глобальном рынке здравоохранения.

Цена CAN имеет умеренный потенциал роста со средней чувствительностью к рыночной конъюнктуре.

Для организаторов проекта зарезервировано 18 % от общего количества выпускаемых токенов и предусмотрен метод вознаграждения ([Vesting schedule](#)), в основе которого лежит постепенное получение токенов руководителями проекта: каждые шесть месяцев 20 % токенов от зарезервированного количества. Это мотивирующий фактор для добросовестного выполнения всех работ.

Партнеры проекта - такие крупные компании и ассоциации, как [Ambisafe](#), [FoxTailMarketing](#), [Juscutum](#) и [American Research&Policy Institute](#), что говорит о высокой степени надежности проекта.

К основным рискам проекта можно отнести отсутствие прототипа продукта, в отличие от его основных динамично развивающихся конкурентов, которые уже представили на рынке работающие прототипы. Также, вследствие низкой маркетинговой активности и информированности широкого круга лиц о проекте, существует риск недофинансирования.

В долгосрочном периоде Solve.Care может стать одним из основных игроков на глобальном рынке здравоохранения. Цена CAN имеет умеренный потенциал роста со средней чувствительностью к рыночной конъюнктуре.

**Что важно
улучшить?**

Задачи с высоким приоритетом:

- привлечь к проекту крупных венчурных инвесторов,
- опубликовать результаты независимого аудита безопасности смарт-контракта,
- детально описать конкурентную среду и конкурентные преимущества проекта,
- представить прототип продукта.

**Какую
информацию
необходимо
добавить?**

Требуется больше информации:

- о регламентации расходования средств и использовании инструментов (например, эскроу-соглашения), которые бы гарантировали возврат инвестиций в случае нецелевого использования командой собранных средств,
- крупных венчурных инвесторах проекта,
- аудите безопасности смарт-контракта.

DIGRATE

digital rating agency

+7 (495) 175-1024 (Россия)

+41 21 588 02 23 (Швейцария)

info@digrate.com

digrate.com

