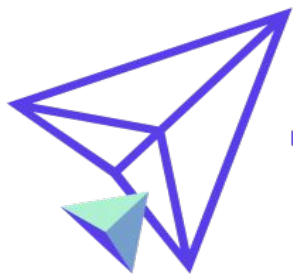


ЭКСПРЕСС-ОБЗОР ICO ПРОЕКТА



Taklimakan
Network

taklimakan.io

ICO: 09.04.2018

MEDIUM
Quality Rate

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА

5.0 / 7.0

09.04.2018

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 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.


БИЗНЕС-МОДЕЛЬ 

КОМАНДА

МЕДИАОКРУЖЕНИЕ

ТОКЕНЫ

ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА

КОНЦЕПЦИЯ 

ТЕХНИЧЕСКАЯ СТОРОНА

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ



Whitepaper

KYC / Whitelist

Условия и положения

Соглашение о продаже

токенов

Политика

конфиденциальности



Даты ICO	09.04.2018 – 09.06.2018
Токен	TKLN
Цена	1 TKLN = 0.05\$
Бонусы	до 30%
Soft cap / Hard Cap	\$5 млн / \$27.5 млн
Платформа	Ethereum
Принимают	ETH, BTC, BCH, XRP, LTC, NEO, DASH, XMR

Вывод: Taklimakan Network реализуется в высококонкурентных, перспективных нишах торговли криптовалютой и инвестиций в криптовалютные портфели и проекты ICO. Проектом предусмотрены мотивационные стимулы для эффективного взаимодействия профессионалов и новичков, детально описана построенная на токене TKLN схема взаимодействия участников. Юридическая структура компании транспарентна, а для снижения инвестиционных рисков реализовано использование эскроу-счетов. Главным минусом стоит назвать непроработанные методы конкурентной борьбы, что в высококонкурентной нише проекта может стать критичным для дальнейшего развития.

Taklimakan Network — это образовательная платформа для криптоэнтузиастов, аналитиков и трейдеров, которая позволяет пользователям принимать профессиональные инвестиционные решения независимо от уровня финансовой грамотности с использованием образовательных ресурсов, аналитических и торговых инструментов, обзоров и т. д.

Taklimakan Network принесет пользу как начинающим, так и продвинутым пользователям. Платформа предоставляет доступ к агрегированным новостям и аналитическим материалам по криптовалютам — каждый материал подвергается профессиональной модерации собственной аналитической службы платформы.

Опытные трейдеры и аналитики получают возможность опубликовать свои собственные торговые рекомендации и аналитические материалы. Кроме того, они смогут проводить вебинары, лекции и индивидуальные консультации.

Цель команды Taklimakan Network — объединить финансовых аналитиков, криптоконсультантов и энтузиастов, а также повысить общий уровень финансовой грамотности, чтобы поднять крипторынок на совершенно новый уровень.

Taklimakan Network нацелен стать наставником в мире криптовалюты, помогая выбрать правильный способ управления личными финансами.

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?

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?

4.2 / 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?

5.4 / 7.0

Команда проекта обладает значительным опытом для реализации проекта?

ТОКЕНЫ

Эмиссия токенов ограничена?

Проектом предусмотрен механизм защиты от обесценивания токенов?

5.6 / 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?

5.0 / 7.0

Проект поддерживают крупные венчурные инвесторы?

Критерий

Оценка

МЕДИАОКРУЖЕНИЕ

Проект популярен в социальных сетях и на тематических форумах?

Проект широко обсуждается на площадках новостных блокчейн-ресурсов?

5.4 / 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?

4.9 / 7.0

Как мы оцениваем Quality Rate?



СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Распоряжение средствами регламентировано.
- Эмиссия токенов ограничена.
- Проект активно обсуждается на новостных площадках блокчейн-ресурсов.
- Команда обладает значительным опытом и впечатляющими достижениями.
- Исходный код проекта опубликован на GitHub.
- Консультанты обладают ключевым для проекта опытом.
- Проработана модель взаимодействия участников.
- Используются эскроу-счета.

Medium Quality Rate



СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Команда недостаточно подробно описала конкурентную среду рынка и конкурентные преимущества проекта.
- У команды отсутствует работающий продукт.
- Не проведен независимый аудит безопасности смарт-контракта.
- Низкое качество обратной связи от команды

Taklimakan Network — платформа для взаимодействия трейдеров, инвесторов, аналитиков и управляющих через канал связи новичков с экспертами.

КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА И ПРОДУКТ: [Taklimakan Network](#) — инвестиционная образовательная платформа для взаимодействия трейдеров, инвесторов, аналитиков и управляющих через канал связи новичков с экспертами. Основными сервисами платформы являются:

- Социальная сеть для профессионалов и членов криптосообщества.
- Агрегатор новостей из области криптовалют и блокчейна.
- Аналитический центр, с помощью которого аналитики проводят анализ криптовалютного рынка и ICO-проектов.
- Учебный центр с библиотекой материалов для повышения квалификации.
- Торговые инструменты, состоящие из торговых сигналов, стратегий и рекомендаций от трейдеров платформы.
- Инвест-пулы со встроенной рейтинговой системой для управляющих.
- Коллективное прогнозирование (система коллективного голосования).
- Внутриплатформенная платежная система.

Все функции платформы детально описаны в документе [Technical Paper](#).

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ: Модель монетизации платформы Taklimakan в [WP](#) и на [сайте](#) проекта описана условно, в виде упоминания платных сервисов. Формирование дохода будет происходить за счет комиссий на платежи участников за внутренние сервисы платформы (например, платные аналитические отчеты, торговые сигналы). Конкретные цифры стоимости сервисов отсутствуют. В [WP](#) присутствует [Road Map](#) и детальное описание схемы взаимодействия участников платформы.

Основными отличиями Taklimakan Network от конкурентов следует обозначить комплексный подход, ориентированный на новичков-инвесторов.

РЫНОК И КОНКУРЕНЦИЯ: Проект Taklimakan Network ориентирован на решение задач в сфере трейдинга и инвестиций в криптовалюты и ICO-проекты. Глобальный объем привлеченных инвестиций через краудсейл токенов в 2017 году, по данным [ICO GLOBAL MARKET STATS](#), около \$7 млрд, а общее количество блокчейн-проектов, которые выходили на ICO в 2017 году, составило более 900. В 2018 году только за первые три месяца проведено более 490 ICO, которые привлекли свыше \$4,5 млрд. Тенденция роста рынка краудсейл-инвестиций свидетельствует о растущем интересе со стороны инвесторов. Соответственно, выбор ниши для реализации проекта является верным. Объем торгов криптовалютами на биржах, согласно данным [coinmarketcap.com](#), показывал экспоненциальный рост до января 2018 года, когда дневной объем торгов достиг \$66 млрд. На данный момент идет нисходящая тенденция объемов торгов, что прежде всего связано с падением стоимости криптовалют и, соответственно, общей капитализации криптовалютного рынка.

Проект Taklimakan Network реализуется в нишах образования, инвестиций, трейдинга, которые являются высококонкурентными. К проектам-конкурентам относятся: [Scrinium](#) — привлек \$5 млн; [Tokenbox](#) — через ICO [привлек](#) более \$7 млн, после [листинга](#) на биржах цена токена снизилась на 75%; [Covesting](#) — привлек около \$19 млн, цена токена [упала](#) на 70%); [Cryptonetix](#). Основными отличиями Taklimakan Network от конкурентов следует обозначить комплексный подход, ориентированный на новичков-инвесторов, ускоряющий адаптацию на крипторынке.

Все средства, полученные от продажи токенов TKLN, размещаются на Escrow-счетах и передаются команде в соответствии с дорожной картой.

ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ: Релиз альфа-версии платформы для тестирования и выявления ошибок, согласно [Road Map](#), запланирован на апрель–июнь 2018 года. На [GitHub](#)-странице проекта представлен код смарт-контракта, отвечающего за краудсейл. Информация о проведении независимого аудита безопасности смарт-контракта в официальных источниках проекта отсутствует.

ТОКЕНЫ: Единственным средством платежа для оплаты сервисов внутри платформы Taklimakan Network является токен TKLN стандарта ERC20. С помощью TKLN участникам будет доступна оплата подписки на аналитические материалы, торговые сигналы и стратегии или индивидуальные консультации экспертов. Кроме того, у владельцев TKLN будет возможность голосовать за инновации, внедряемые на платформе. На этапе ICO установлен HardCap в 55 млн TKLN (55% от общего количества в 100 млн). Непроданные токены проекта будут уничтожены. SoftCap обозначен на уровне \$5 млн, при недостижении этой суммы предусмотрен возврат средств инвесторам. Привлеченные на этапе ICO инвестиции будут распределены по следующим направлениям: 40% — разработка; 30% — маркетинг; 20% — административные расходы; 10% — юридические расходы. Все средства, полученные от продажи токенов TKLN, размещаются на Escrow-счетах и передаются команде в соответствии с дорожной картой, что ограничит риски для инвесторов. На этапе пресейла проекта был достигнут хардкэп пресейла, и общая сумма собранных средств составила \$3,316 млн.

В команду проекта входят представители компании UseTech, которая имеет в активе большой опыт разработки программного обеспечения для крупных компаний.

КОМАНДА И ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА: Специализация членов команды [Taklimakan Network](#) охватывает следующие области: финансово-экономический и инвестиционный анализ, управление капиталом, разработка ПО, маркетинг, управление проектами, IT-менеджмент. В составе команды присутствуют два технических специалиста в области блокчейна. Advisory board состоит из девяти специалистов в сферах: разработки, IT-менеджмента, маркетинга, инвестиционных стратегий. Часть команды, отвечающая за разработку, обладает более чем 10-летним профильным опытом. Ее члены являются представителями компании UseTech, которая на сайте проекта Taklimakan Network значится в списке партнеров. [UseTech](#) имеет в своем [портфолио](#) реализованные решения для ряда крупных и известных российских компаний.

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ: Компания TAKLIMAKAN NETWORK зарегистрирована по адресу: Joo Chiat Road #02-02 Singapore 427447. На сайте проекта опубликованы [Условия и Положения](#), а также [Политика конфиденциальности](#). Проектом предусмотрено право на проведение процедур KYC для пользователей в случае подозрения на нарушение AML-политики, а также присутствует описание рисков, которые несут покупатели TKLN. Информации о прохождении Howey Test на официальных ресурсах проекта нет, но в [документации](#) присутствует раздел об описании признаков TKLN как utility-токена, а также список запрещенных для покупки токенов юрисдикций (США, Китай, Корея, Сингапур).

Taklimakan Network реализуется в высококонкурентной нише, в которой имеет перспективу занять свою долю рынка, обеспечив удобную среду для перенятия экспертного опыта непрофессиональными инвесторами.

Использование токена в рамках платформы обосновано и логично.

РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ: К основным рискам стоит отнести снижение волатильности криптовалют, вследствие чего с криптовалютных бирж может произойти отток частных трейдеров, на которых ориентированы сервисы платформы Taklimakan Network. С другой же стороны, у проекта есть возможность привлечь широкий круг трейдеров и инвесторов с небольшим опытом. Также в платформе предусмотрены финансовые стимулы для профессионалов, которые «поведут» новичков в мир криптовалют и инвестиций. В Road Map указывается, что в апреле–мае 2018 года планируется международная экспансия проекта. Кроме того, для покупателей токенов фактором, существенно снижающим риск инвестиций в проект, станет наличие Escrow-агентов, с которых будут перечисляться средства команде по мере реализации проекта.

ВЫВОДЫ: Проект Taklimakan Network реализуется в высококонкурентных и перспективных нишах торговли криптовалютой и инвестиций в ICO-проекты. Особенностью проекта является комплексность, простота и вариативность, которые будут предоставлять функционал платформы. Запуск MVP запланирован на апрель–май 2018 г. В проекте предусмотрены мотивационные стимулы для взаимодействия профессионалов и новичков-инвесторов. Юридическая структура компании транспарентна, а для снижения инвестиционных рисков реализовано использование эскроу-счетов. Главным минусом стоит назвать непроработанные методы конкурентной борьбы, что в высококонкурентной нише проекта может стать критичным.

**Что важно
улучшить?**

Задачи с высоким приоритетом:

- детально описать конкурентную среду и конкурентные преимущества проекта
- представить прототип продукта
- провести независимый аудит смарт-контракта и представить его результаты
- максимально придерживаться сроков выполнения этапов Road Map
- детально описать схему монетизации платформы

**Какую
информацию
необходимо
добавить?**

Требуется больше информации о:

- деталях бизнес-модели
- механизме защиты от обесценивания токенов
- условиях купли-продажи токенов
- крупных инвесторах проекта
- конкурентных преимуществах продукта

DIGRATE

digital rating agency

+7 495 175 10 24 (Россия)

+41 21 588 02 23 (Швейцария)

info@digrate.com

digrate.com

