

# Анализ проекта SHATO

“...Наша жизнь коротка, всё уносит с собой,  
Наша юность, друзья, пронесётся стрелой,  
Проведёмте ж, друзья, эту ночь веселей,  
И пусть наша семья соберётся тесней.

Налей, налей бокалы полней,  
Налей, налей бокалы полней.  
И пусть наша семья соберётся тесней,  
И пусть наша семья соберётся тесней...”

*Народная песня*

## Краткое содержание

<b>Исходные данные для анализа проекта</b>	<b>2</b>
<b>Концепт проекта</b>	<b>3</b>
<b>Команда и партнёры проекта</b>	<b>6</b>
<b>Койн проекта</b>	<b>6</b>
<b>Код проекта</b>	<b>7</b>
<b>Наши обязательства перед подписчиками, нашими гостями и командой проекта</b>	<b>7</b>
<b>Общие выводы о проекте и наши непрофессиональные рекомендации авторам проекта</b>	<b>8</b>
<b>Disclaimer</b>	<b>11</b>
<b>Donate</b>	<b>13</b>

# 1. Исходные данные для анализа проекта

**SHATO** - это торговая платформа и сервис, предлагающий своим клиентам приобретение качественного алкоголя с помощью популярных криптовалют непосредственно у производителя, причем на этой платформе предусмотрены такие дополнительные возможности, как лотерея, аукцион, доставка качественного и желаемого ценового предпочтения алкоголя на периодической основе и гарант-сервис инвестирование в созревающий и готовый алкоголь.

Торговая платформа и сервис предназначены для решения проблем

- покупателя, которому требуется качественное вино от прямого и реального производителя (это проблемы дороговизны качественного вина, проблемы невозможности подтверждения происхождения и качества)
- производителя (финансирование ещё на стадии созревания винограда, уменьшение складских издержек, сокращение сроков реализации готовой продукции)
- инвестора (высокий порог инвестиций, высокая вероятность мошенничества из-за отсутствия прямого выхода на производителя и контроля качества продукции, устойчивое повышение цены товара, его высокая ликвидность, возможность гарантированно получать желаемый товар)

**Категория:** Business services, Cryptocurrency

**Страна:** N/A

**Токен:** на 12.01.2019 из disclaimer WP проекта известно, что это токен "SHATO COIN (STC)", не предназначен для использования в "инвестиционных и спекулятивных целях"

**Макс. эмиссия STC** - 300 000 000 (500 000 000 в WP?)

**Soft Cap** (Public ICO) - 1 Million USD

**Hard Cap** - 3 Million USD

**Tokens Distributed** - after token sale ends

**Price per token** - 0,01 USD

**Date ICO** - N/A

**Сайт проекта:** <https://shato.io>

## 1. Концепт проекта

White Paper проекта

Проверка текста на уникальность - 100%

## Ключевые идеи проекта

В основном документе представлены так, как уже приведено в преамбуле настоящего анализа: есть три группы клиентов этого проекта - три целевые аудитории, к которым он обращён в первую очередь: покупатели качественного алкоголя, производители качественного алкоголя, инвесторы в производство качественного алкоголя, собираемые в пул сервисом SHATO.

- Для предварительного освещения проекта в СМИ и начала их обсуждения сообществом информации об идеях проекта в WP представлено достаточно.

Недостаточно для самого сообщества, которое проекту требуется создать, но, судя по RoadMap и комментариям, полученным от членов команды, внедрение этого этапа архитекторами проекта предусматривается.

## Описание продукта и рынка

Продукт и кейсы его применения представлены в WP, на 12.01.2019, достаточно для понимания их сути. Однако недостаточно, для понимания принципиальной необходимости их использования с помощью блокчейн-платформы: отсылки на смарт-контракт, конечно, производят должное впечатление, однако отсутствие хотя бы псевдокода смарт-контракта (не говоря уже о том, что на вышеприведённую дату смарт-контракт и его аудит отсутствуют, хотя и запланированы) изменяет это впечатление на обратное (см. также Раздел 6)

Обзор рынка представлен в WP несколькими абзацами, информация в которых трудно воспринимается неспециалистами из-за избытка цифр и не совсем понятных названий. Понятно, что инвесторы, для которых предназначен этот раздел WP должны располагать какими-то изначальными знаниями для оценки рынка вложений в вино на стадии его созревания, но это обстоятельство выглядит, скорее, как попытка предложить нечто новое тем, кто и так “давно в деле” и кто точно в проект не придёт, ибо не имеет необходимости - он уже вложил свои 250 000 € в уже известные “wine funds” и более, вместо тех, кто ищет такую возможность в “дело войти”.

## Конкурентный анализ

Если под конкурентным анализом понимается текст WP в разделе “ОБЗОР РЫНКА КРИПТОВАЛЮТ”, то на 12.01.2019 как минимум, раздел незавершён, а как максимум - не является конкурентным анализом, поскольку просто содержит аннотации некоторых имеющихся блокчейн-проектов на пищевом рынке: в соответствии с комментариями членов команды, эти задачи - в разработке.

От себя добавим, что интересные проекты в этой отрасли предлагают такие участники, как [VinX](#) (блокчейн-платформа, позволяющую винодельням выпускать фьючерсы на вино сразу после сбора урожая), [CWEX](#) (децентрализованная торговля вином от разных производителей), [CaskCoin](#) (инвестпроект на блокчейне, в котором производится учёт шотландского виски с наступающим сроком погашения), а также

проект выращивания вина и IoT-контроля за каждой лозой - [OPENVINO](#). Надеемся, команда SHATO не откажет в анализе этих проектов и других проектов и сравнению их с собой - это было бы очень интересная демонстрация, а возможно - и интеграция.

## Бизнес-план и/или экономика проекта

В опубликованной на 12.01. 2019 г. документации бизнес-план проекта отсутствует, раздел ФУНКЦИОНАЛ И ЭКОНОМИКА ТОКЕНА STC, приведённый в WP на дату рассмотрения, едва ли может претендовать на это звание. Конечно, мы получили мнение эдвайзера @VDimant, что эти задачи - в разработке (см. также Раздел 6 данного анализа), однако хочется пожелать команде произвести более глубокую проработку бизнес-плана, поскольку приведённых в WP и на сайте схем распределения токенов и распределения средств, полученных от ICO, недостаточно. Тем более, что они “слегка” не совпадают. На 80% примерно.

## Описание технологий

Проект, вероятно, не настолько нуждается в описании технологий, как, например, проекты, связанные с построением блокчейн-функционала для платёжных операций, операций учёта стоимости объектов недвижимости или проект платформы по созданию собственных токенов и т.п. Тем не менее, пока отсутствует MVP, минимально возможные технические представления были бы совсем не лишними для оценки понимания командой проекта факта того, с чем они связались.

Как работают смарт-контракты проекта, сколько их, для каких целей предназначены, как они связаны в логике взаимодействия проекта - на нынешнем этапе, 12.01.2019, совершенно непонятно, а приведенные рисунки “Оформление подписки на площадке”, “Схема инвестиций в созревающий алкоголь”, “Схема реализации алкоголя на аукционе площадки SHATO”, “Схема участия в ICO” нуждаются в пояснении, как любые схемы, представленные специалистами одного профиля специалистам любого другого профиля. Или - неспециалистам вообще.

Кроме того, приведённые схемы не затрагивают весь декларируемый функционал проекта и не дают ответа на главный вопрос: как они реализуются в блокчейне.

Возможно, имеет смысл дополнить рисунки пошаговым текстовым описанием, а возможно, ответ на этот вопрос даст MVP или код проекта, выкладываемый на Github?

## ROADMAP проекта

Есть. Правда, и на сайте, и в WP, на 12.01.2019, сомнительной актуальности и корректности, но тем не менее - есть. В соответствии с комментариями эдвайзера проекта, @VDimant, задачи по RoadMap - в разработке.

## Привлекательные элементы проекта

Помимо фиксирования стоимости Bitcoin, Ethereum, в которых будет приниматься оплата за STC для снижения рисков волатильности и подарков в виде пробного

набора вин от SHATO, если во время участник ICO приобретёт токенов на сумму от 3 ETH, следует отметить, что авторы проекта декларируют необычные обязательства: лотерея среди покупателей по розыгрышу 36% дисконта на стоимость токена.

Победитель лотереи сразу получит на адрес своего кошелька токены STC в соответствующем размере, а также удвоенную сумму средств направленных на покупку токенов.

Жаль, что смарт-контракт, который должен управлять таким распределением, в проекте пока не представлен.

## 2. Команда и партнёры проекта

О команде, представленной на сайте и в WP нельзя сказать ничего, что как-то позволило бы их положительно или отрицательно идентифицировать с профессиональной точки зрения.

Можно отметить, что среди девяти членов команды нет ни одного блокчейн-разработчика, зато есть три директора: генеральный, исполнительный и CVO, видимо это - директор службы визионеризации.

Партнёры проекта на сайте и в WP практически не представлены.

Учитывая предыдущие ссылки на комментарии эдвайзера, также ждём доработки этих задач членами команды.

### Соцсети проекта и его представление в СМИ

Никаких ссылок на соцсети проекта на на главном ресурсе (<https://shato.io>), ни в WP, на 12.01.2019 не содержится: в соответствии с комментариями эдвайзера проекта, @VDimant, эти задачи - в разработке (см. также Раздел 6 данного анализа).

### СМИ

Судя по Road Map, в июне 2019 года предполагается “Создание инфоповодов в СМИ” Другой информацией об освещении в СМИ проекта SHATO на 12.01.2019 мы пока не располагаем: эти задачи - в разработке.

## 3. Коин проекта

### Роли токена

Разработчики проекта декларируют в WP следующий функционал, на который будет способен токен STC

- оплачивать заказы на площадке SHATO со скидкой
- делать ставки в лотерею дорогого алкоголя
- делать ставки и оплачивать лоты на аукционе SHATO
- инвестировать в созревающий алкоголь

- оплачивать продвижение своего товара на площадке.

Не доверять этому утверждению нет никаких оснований, однако беспокойство вызывает всего один нюанс, обнаруженный в WP (цитата): "...В процессе развития платформы, увеличения числа заказов и общего оборота, в том числе инвестиций в созревающий алкоголь, ограниченное число эмитированных токенов может быть недостаточным для доставки ликвидности. Такая ситуация будет требовать корректировки стоимости токена внутри площадки на необходимый уровень в сторону увеличения для обеспечения функции доставки ликвидности...."

Предлагаем авторам проекта подробнее изложить этот тезис, потому что воспринимается он неоднозначно

Другие роли токена STC на 12.01.2019 в процессе анализа проекта обнаружены не были.

## Legal-статус токена

Howey Test по методике [A Securities Law Framework for Blockchain Tokens](#) провести не удалось, поскольку о токене STC практически нет никакой информации, однако неосторожные фразы "...после получения токенов STC будет шанс получить возврат инвестированных средств в 200% объеме. Также, каждый участник, который инвестирует более 2 ETH, после запуска сервиса SHATO гарантированно получит в подарок сет алкоголя из 6 бутылок..." в разделе "Информация по параметрам ICO" позволяют предположить, что тест Хоуи будет пройден специально на радость SEC.

## 4. Код проекта

На 12.01.2019 информация отсутствует: в соответствии с комментариями эдвайзера проекта, @VDimant, эти задачи - в разработке (см. также Раздел 6 данного анализа).

## 5. Наши обязательства перед подписчиками, нашими гостями и командой проекта

Сообщаем о своей готовности и намерениях поддерживать отношения с командой проекта и регулярно публиковать проверенную и обновлённую информацию о нём для наших подписчиков, гостей и других заинтересованных лиц.

## 6. Общие выводы о проекте и наши непрофессиональные рекомендации авторам проекта

### Вывод об идеях проекта

Идеи, предложенные командой необычны, хотя, основываются на вполне понятных мотивах, исторически порождающих проблемы, которые нуждаются в разрешении, и при достаточном рассуждении представляются вполне здравыми.

#### Мотив первый

Доступность такого товара, как хорошее вино, для среднестатистического потребителя (как и традиционная недоступность для него прочих дорогостоящих аксессуаров) в парадигме потребления, это вопрос, конечно, философский, рассуждать на тему которого в рамках данного анализа - задача трудновыполнимая, хотя и набившая оскомину. Но не признать факт наличия такого мотива - задача вообще нереальная.

С этой точки зрения, проект SHATO хотя бы частично, для рынка вина, можно сказать, выравнивает ситуацию, стремясь сделать распределение этого товара по потребительской корзине более демократичным: Accessible For All.

Но с нашей стороны было бы наивным полагать, что прогрессом в этом вопросе движет что-то иное, чем меркантильные цели: авторы проекта собираются на проекте зарабатывать деньги (*“команда проекта будет преумножать инвестиции”* - цит. @VDimant). По крайней мере, это наиболее вероятное предположение.

#### Мотив второй

Другим мотивом, которым авторы намереваются привлечь деньги в свой проект, является тоже меркантильный, и обращён он к другому сегменту целевой аудитории - к тем представителям общества, кто озабоченно решает другую проблему: куда инвестировать лишние деньги.

И это - тоже серьёзный мотив в нынешнем нестабильном море фиата и трепещущей экономики: прежние две инвестиционные дороги - в фондовый рынок или в благотворительность - различными ограничениями и правилами превращены в прифронтовую полосу, со всеми сопутствующими её прохождению испытаниями. В конце этой полосы непрофессионального инвестора, незнакомого с нюансами, созданными за столетия существования фондовых инструментов ждёт, вероятнее всего, не слишком желаемый, мало доходный или вообще обременительный результат.

Поэтому мотив “для инвесторов” представляется вполне приемлемым, при условии исполнения командой своих обязательств во имя своей репутации.

С точки зрения привлекательности инвестиционной составляющей проекта, то в отсутствие каких-либо бюджетных или финансово-аналитических данных, которые авторами пока не предоставлены, трудно сделать правильный вывод о

перспективности инвестиций. Скорее всего, инвестиции в созревающий алкоголь, очевидно, менее рискованные, чем ставки в казино, но если сравнивать инвестиции в виноделие с инвестициями в бондарство, то бочки, например, могут не купить, если в регионе - неурожай винограда...

### Мотив третий

Следующий мотив, оправдывающий появление и самодостаточность такого проекта - мотив для производителя, которому трудно справиться с имеющейся конкуренцией и издержками, сопутствующими этому бизнесу.

SHATO предложит производителям сервис персонального покупателя: когда заказ будет возможен мелкооптовыми партиями от 6 бутылок, заблаговременно или моментально или вообще - оборотные средства будут поступать от инвесторов на этапе взращивания урожая.

Конечно, этот последний аспект, вероятно, будет вынуждать производителя оснащать свои виноградники IoT-техникой, которая будет отслеживать состояние каждой лозы (или каждой ягоды - почему нет), что потребует умения анализировать большие данные, но такие нюансы не просто приведут к росту стоимости приобретаемого лота в SHATO, но и благотворно отразятся на взращивании алкоголя вообще. А с точки зрения развития экономики в целом это тоже благо, поскольку послужит дополнительным стимулом для интеграции высокотехнологичных предприятий с агропромом. Для покупателей же это означает, что сканируя QR-код, они увидят полную историю каждой бутылки вина, включающую способ производства и розлива по бутылкам. Также будет указан сорт винограда и владелец виноградника, информация по употреблению. Собранная информация будет храниться в блокчейне VeChainThor.

То, о чём мечтали большевики следом за Марксом - *“De chacun selon ses facultés, à chacun selon ses besoins”* - имеет шанс на свершение. И начнется оно на рынке вина. Возможно, это шутка.

### Предположительные результаты внедрения идей проекта

Как бы то ни было, авторы проекта SHATO, похоже, сгенерировали продуктивную бизнес-идею, которая позволяет создавать не существовавший ранее спрос на новом рынке ([«голубой океан»](#) на рынке виноделия), где практически отсутствуют конкуренты, вместо того, чтобы конкурировать со множеством конкурентов на малоприбыльных рынках («алый океан» на рынке виноделия)

Зачем в проекте нужен блокчейн - понятно: чтобы иметь возможность эмитировать своё платёжное средство, конвертация которого в различные койны обеспечит минимально достаточную ликвидность проекта и его активов, которая в привычном фиате невозможна, в силу тех же самых причин, которые послужили основаниями для создания проекта: высококонкурентная среда и заполненность этого «океана» прочей агрессивной флорой и фауной.

Конечно, на начало января 2019 года сложно что-то говорить о перспективах проекта - даже основной родительский ресурс, предоставляющий информацию о проекте, фактически не заполнен контентом, работа с соцсетями и освещение в СМИ ещё вообще не начиналось. Маркетинговые и бюджетные параметры проекта также не совсем вняты, конкурентная среда, скорее есть, но не приведена, представление об MVP проекта упоминается только в картинке Road MAP и то - неявно: “создание прототипа”, “создание альфа-версии”, “создание “бета-версии”... Как некие обязательства, взятые авторами на себя, ни перед кем не отвечая. Похвально, но не более...

Но это всё - вещи наживные и ошибки вполне поправимые. Важно другое: едва ли такой проект, да ещё на самом старте оставит равнодушным кого-то, что в Европе, славной своими традициями виноделия и винопития, что в России, где полно недуряков выпить даже среди умеющих считать деньги, а уж на Востоке любителей путай-цзю просто немало и желающих вложиться в такое дело ещё больше, ибо их просто - поболее, чем в Европе и России вместе взятых. Про Америку не будем говорить ничего, кроме правды.

Поэтому, не стоит сомневаться в востребованности проекта, особенно, если он сможет предоставить декларируемый сервис и будет следовать избранной модели развития - “блокчейн-путь”. Количество интернет магазинов, принимающих к оплате ту или иную криптовалюту со временем не уменьшается, а наоборот, и занять сегмент этого рынка, предлагая качественное вино за разумные деньги буквально в индивидуальном порядке, представляется очень перспективным бизнес-ходом.

Что до производителей или инвесторов, то предложенная командой SHATO идея облокчейнивания виноделия и винопродаж, а также индивидуальной логистики, в нынешнем открытом всем ветрам и взглядам блокчейн-пространстве, во-первых, не останется без внимания настолько, что рискует стать нарицательной как “ксерокс”, а во-вторых, скорее всего, будет благополучно скопирована и “приватизирована” из-за её почти очевидной успешности.

В связи с этим рекомендуем команде поскорее изобрести и запатентовать название создаваемого ими “голубого океана”, поскольку SHATO мало что полезного в этом смысле обозначает. А также и мы сами, как нечуждые энофилии, позволим себе предложить несколько вариантов, которые кажутся нам интересными (о распределении авторских отчислений договоримся позже): bottlechain, winechain (!), winepersonalchains, truthinwinechain

## Непрофессиональные рекомендации

- Сделать перевод сайта и описание проекта на пиньинь. Ну, понятно же, зачем...
- Разместить на сайте или в WP хотя бы один предварительный алгоритм работы смарт-контракта, в виде псевдокода для анализа, а лучше всего - создать и

опубликовать на Github необходимые смарт-контракты для их оценки сообществом.

- Разместить в WP, а лучше - на сайте проекта, наглядные графики обзора рынков для инвесторов (и производителей), вместо текстов. А также наглядные графики, отражающие преимущества проекта SHATO для инвесторов (и производителей).
- Конкурентный анализ: разработать и выложить материал, содержащий наглядное представление о преимуществах проекта по сравнению с аналогичными блокчейн-проектами в области виноделия, инвестиций в производство и т.п.
- Разобраться с эмиссией - в WP одна, на сайте - другая. Разница в \$2 000 000. Если речь идёт о PreSale, а не о максимальной эмиссии, то эти цифры надо как-то корректно и более явно отобразить и в WP, и на сайте, иначе возможны разночтения и разный подсчёт, что вызовет напряженность у сообщества и риск потери доверия. *И сообщите, пожалуйста, где мы могли бы получить обещанную награду “За найденную критическую ошибку в продукте - 10000 STC”: найденные два лимона стоят сотни баксов? А репутация проекта?*
- К разделу “О партнёрах”, если можно, подойти тщательнее и подробнее: адреса, пароли, явки... И внушительнее: [что это](#) - целый “...la Maison CGM VINS est créée en 1997 par Jérôme & Stéphane COUREAU et leurs Associés. Issus d’une vieille famille du Nord Gironde Propriétaires depuis 1871. CGM VINS se spécialise dans la distribution de vins de Bordeaux et distribue leurs propriétés Château LES EYRAUX, Château LA TOUR SAINT BLAISE, Château DU HAUT GUERIN ainsi qu’un large assortiment de Châteaux en étroites relations avec plus de 350 Propriétaires. Aujourd’hui CGM VINS est référencée dans les plus grands Groupes de Distributions Mondiaux...”  
И пусть хотя бы в разделе [Стать партнёром](#) напишут о проекте SHATO
- Не помешает исправить ошибки в FAQ, да и вообще - поинтереснее этот FAQ написать (можем помочь, Вы же знаете, Валерий, обращайтесь. И с партнёром поговорить nous aiderons à cela, si cela...)
- Раздел ВОЗМОЖНОСТИ ПЛОЩАДКИ SHATO в WP хорошо бы диверсифицировать на “Возможности” и “Преимущества”, правда для этого придётся провести конкурентный анализ, но авторам проекта будет из чего выбирать: [CWEX](#), [Wine Blockchain](#), [стартап VinX](#)...
- При разработке акций для проекта, предложить сообществу придумать торговую марку. Ну, там, аналогично - “кинжалу”, “авангарду”, “сармату” или “посейдону”... Поэтому, лучше предложить голосование - вместе с нашим winechain...

## 7. Disclaimer

*Данный экспресс-анализ выполнен на основе “Методических рекомендаций по анализу ICO: методика 4К” авт. @menascop, 2018 г., но не ограничиваясь ими (где 4К*

- первые буквы на кириллице терминов Team - Команда, Concept - Концепция, Coin - Коин(Токен), Code - Код, которые имеют основополагающее значение для анализа).

*Анализ носит ознакомительный характер. Выводы выражают умозаключения автора и требуют критического подхода и собственной независимой проверки читателями. Упоминаемые данные приводятся на момент проведения исследования.*

*Аналитические материалы основаны на сведениях из источников, находящихся в открытом доступе. Они предоставляются на условиях "как есть", в связи с чем автором не гарантируется точность, полнота и актуальность информации, аналитического материала и мнений, представленных в интернет-ресурсах. Ссылки приводятся.*

*Исследование принадлежит автору и может быть изменено им в любой момент в связи с появлением дополнительной информации. При переводе с основного языка (русского) на иные, ответственность за неточности или несовпадения несет переводчик.*

Because there may be time differences in information updates, accurate information about each ICO project should be verified through its official website or other communication channels.

This information is not a suggestion or advice on investing in ICO funding. Please thoroughly investigate the relevant information yourself and decide on ICO participation.

# Donate

Мы приглашаем в DAO XYZMONEY творческих личностей, готовых поработать над проектом, не претендуя на вознаграждение, а от тех, кому наши идеи близки или просто нравятся, мы с глубочайшей благодарностью примем пожертвования, которыми мы хоть как-то сможем отблагодарить наших волонтеров:

[Qiwi wallet](#)

[Yandex wallet](#)

WebMoney wallet

Z849435560942 или R376674124910

ETH

0xf7e90a975Cbd48B941bE05B572E2AB5897F316fA

BTC

1Co5CNmUMXTXXu1azrPAUCxY7cxH43TwyE