

ВИНСЕНТ ХЕЙЛ

ICO

**МЕХАНИКА ОРГАНИЗАЦИИ
INITIAL COIN OFFERING**

ПОСОБИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

12+

Винсент Хейл

ICO. Механика организации Initial Coin Offering

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=50805644

SelfPub; 2020

ISBN 978-5-532-07551-1

Аннотация

В 2017-м году продавцы премиальных автомобилей по всему миру зафиксировали резкий рост продаж дорогостоящих элитных суперкаров. Покупатели были молодого возраста, многим не было и 20 лет. Они скупали дорогостоящие виллы, этажи небоскребов, фрахтовали фешенебельные яхты и чартерные самолеты. Источником внезапного обогащения тысяч молодых людей стала новая модель инвестирования в технологические стартапы – Initial Coin Offering, или ICO. Эта книга стала настольным пособием для организаторов десятков успешных ICO, которые нашли в ней индивидуальный рецепт привлечения инвестиций с помощью ICO.

Содержание

Введение в Initial Coin Offering	4
Предисловие	4
Введение в ICO	5
Что вы узнаете из этой книги?	8
Включайтесь в чтение книги и сделайте ваше ICO успешным!	10
Что такое ICO (ИТО), венчурный капитал, краудинвестинг и IPO?	19
Философия инвестирования в децентрализованную экономику	23
Риски для инвесторов. Модели инвестиционной гигиены	26
Основы бизнес-модели краудсейла	29
Основополагающие принципы и экономика ICO	31
Что такое токен? Токены и цифровые активы	31
Первичная стоимость одного токена, внутренняя стоимость и количество токенов, выпущенных для ICO	36
Пресейл крипто токенов	39
Модели смарт-контрактов	41
Перед ICO	44
Идеальное ICO	44
Конец ознакомительного фрагмента.	46

Введение в Initial Coin Offering

Предисловие

В 2017-м году, продавцы премиальных автомобилей зафиксировали неожиданный прирост продаж дорогостоящих автомобилей и элитных суперкаров. Это происходило во всему миру: в США, России, Сингапуре, Китае, Гонконге...

Покупатели, все как на подбор, были молодого возраста, и многим едва исполнилось двадцать лет.

Они скупали на лазурном берегу дорогостоящие виллы, кто-то выкупал целые этажи небоскребов, фрахтовал фешенебельные яхты и чартерные самолеты. Источником для внезапного обогащения тысяч молодых людей стала новая финансовая модель инвестирования в технологические стартапы – Initial Coin Offering, или ICO.

Эта книга стала настольным пособием для руководителей десятков успешных ICO. И сейчас она переведена на русский язык и доступна русскоязычным читателям.

Приглашаем в увлекательный мир технологического фандрайзинга, где каждый технологический предприниматель, или тот, кто хочет им стать, сможет найти свой индивидуальный рецепт привлечения инвестиций с помощью ICO.

Введение в ICO

Initial Coin Offering или как мы часто привыкли слышать ICO – это новая модель привлечения инвестиций в перспективные стартапы путем выпуска цифровых токенов, распределения их среди инвесторов и последующим размещением на криптовалютной бирже.

ICO фундаментально изменяет механизмы финансирования, предлагая быструю модель привлечения капитала.

Немного статистики. На сегодняшний день (январь 2020-го года) в мире проводится несколько сотен активных ICO.

С помощью инструмента ICO, с момента появления этого механизма, проекта смогли привлечь более 30-ти миллиардов долларов.

100 крупнейших по объему привлеченных средств ICO собрали \$2,7 млрд, причем почти половина принадлежит первой десятке рейтинга.

Самое быстрое ICO собрало \$35 млн за 24 секунды, а крупнейшее raised more than \$257 million over a month of activity.

Наиболее успешные сборы ICO осуществили следующие проекты: Tezos – собрали \$232 млн, EOS – собрали \$185 млн, и Bancor – собравшие \$153 млн за три часа.

Такие большие цифры показывают нам, что ICO создает новый класс ценных бумаг, который ранее в силу развития

технологий просто не мог существовать.

За счёт ICO компания не только получает финансовые ресурсы, но и завоевывает узнаваемость на рынке – ведь еще до выхода продукта на рынок, про стартап уже пишут ведущие мировые издания, а будущие потребители с нетерпением ждут появления новой технологии.

За счёт ICO компания не только получает финансовые ресурсы, но и завоевывает узнаваемость в кругах своей целевой аудитории. Это связано с тем, что еще до выхода продукта на рынок, ведущие мировые издания будут писать о компании и ее технологиях. Так будущие потребители узнают о появлении новых продуктов.

Успех проведения ICO зависит от жизнеспособности идеи, степени проработки проекта и качества маркетинга.

ICO продукта состоит из шести этапов – проработки идеи и ее экономической модели, юридической детализации проекта, маркетинговой кампании, технической разработки, распределения токенов и вывода токенов на биржу.

Бюджет выхода на ICO на 60 % состоит из маркетинга. Основные расходы идут на формирование комьюнити, работу с медиа и покупку трафика.

ICO можно провести самостоятельно либо передав все процессы консалтинговым компаниям. Чаще всего, оплата консультантов осуществляется из Success Fee (гонорара за успех) 10 % собранных средств плюс 10 % токенов проекта.

Негативная сторона передачи проведения ICO консуль-

тантам заключается в увеличении расходов на проведение кампании, снижении ее качества. Несмотря на гарантированное получение доли от успешного ICO, консультант не мотивирован как предприниматель, отсюда исходит риск собрать меньше средств, т. к. инвестор куда охотнее даст деньги основателю ICO, а не посреднику.

Идеальная модель ICO сложится, когда вы сами начнете контролировать процесс подготовки, а консультантов будете привлекать лишь для помощи на отдельных участках.

Что вы узнаете из этой книги?

Я Винсент Хейл, последние 7 лет занимаюсь запуском собственных стартапов, развитием внешних проектов и привлечением инвесторов.

Из 35 ICO проектов которые я рассматривал как инвестор, реальные результаты показали лишь два.

Привлекая инвестиции мы всегда оценивали и команду, и технологию и инновационную составляющую, и наличие просчитанной финансовой и бизнес-модели, traction команды и продукта. Большинство предпринимателей, которые выходят на ICO, забывают об этом, но я верю, что рынок станет более цивилизованным уже в течении года и на рынке появятся гораздо более интересные ICO.

Чтобы содействовать этому, я решил собрать свои знания в данную книгу, которую правильней назвать пособием или методичкой по организации ICO.

Из книги вы узнаете все аспекты подготовки ICO кампании, а начнем мы с упаковки идеи, сбора команды, аудита технического решения, построения финансовых моделей, и затем перейдем к юридической стороне, регистрации ICO и открытию банковского счета. После, рассмотрим разработку смарт-контрактов и токенов, подробно поговорим о продвижении компании и, в заключение, рассмотрим вывод собранных средств на ваш банковский счет.

Так мы пройдем путь подготовки и проведения ISO вме-
сте.

Включайтесь в чтение книги и сделайте ваше ICO успешным!

ICO словарь. 56 важных терминов

Отказ от ответственности: данная книга не является юридической консультацией, и авторы снимают с себя любую юридическую ответственность. Основной текст данной книги написан в 2017-м году, и авторы не гарантируют актуальность и не несут ответственности за актуальность приведенной информации.

Правовые аспекты запуска ICO могут варьироваться от страны к стране, а нормативное регулирование и подзаконные акты таких новых индустрий могут часто меняться. Перед проведением кампании по сбору средств, проявите должную осмотрительность и проконсультируйтесь с юристами, чтобы соблюдать все соответствующие правила в тех странах, где вы собираетесь осуществить сбор средств.

Данная книга является лишь направляющим пособием, т. к. ситуация на рынке криптовалютного краудинвестинга постоянно изменяется.

Важные комментарии

1. Осуществляя перевод, мы нарочно оставляли много слов (отраслевых терминов) на английском языке. Это не опечатки, или «трудности перевода». Поскольку ICO это

глобальная игра, мы решили сохранить англоязычную терминологию, чтобы вы могли общаться с рынком на его языке.

2. Главы книги, которые касаются продвижения ИСО через Facebook и некоторые другие социальные платформы потеряли актуальность из-за запрета этих платформ рекламировать ИСО. Мы сохранили эту информацию актуальной, чтобы не нарушать ход авторских мыслей.

3. Если вам не очень хочется читать детали, вы можете сразу перейти к последней главе с чеклистом.

Теперь продолжим.

Итак, приветствую тебя, добро пожаловать в мир новых инвестиционных моделей.

Начнем с основной базы терминов, и определим, какие понятия связаны с организацией ИСО.

Стартап – это молодая компания, которая только начинает развиваться. Стартап намерен масштабироваться и стать крупной компанией. Намерение основателя стартапа состоит в том, чтобы с помощью разрушительных (disruptive) технологий вклинится в рынок и завоевать его с помощью масштабируемой и эффективной бизнес-модели.

Инвестор – любой человек, который вкладывает капитал и ожидает финансовой отдачи.

Стратегический инвестор – инвестор, заинтересованный в приобретении крупного пакета акций, для участия в управлении компанией или получения над ней полного кон-

троля.

ИРО – первичное публичное размещение акций компании на бирже, когда акции частной компании предлагаются для продажи на открытом рынке.

Роудшоу – серия выездных встреч менеджмента компании, которая собирается проводить ИРО с существующими и потенциальными инвесторами.

Дорожная карта (или роудмэп) – наглядное представление пошагового сценария развития, демонстрирующего траекторию развития от начала и до момента достижения цели.

Таймлайн – временной график работ команды над проектом.

Майлстоуны (хайлайт) – контрольная точка в управлении проектами, значимый, ключевой момент.

Венчурный капитал – капитал инвесторов, предназначенный для финансирования новых или растущих стартапов сопряжённый с высокой степенью риска.

ROI – коэффициент return on investment и показатель рентабельности вложений. В процентном соотношении демонстрирует прибыльность или убыточность вложения денежных средств.

Краудфандинг – коллективное финансирование людьми которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе чтобы поддержать проекты других людей или организаций.

Краудинвестинг – это краудфандинг на основе акцио-

нерного капитала.

Блокчейн (Blockchain) – выстроенная по определённым правилам цепочка из формируемых блоков транзакций с внутренним мотиватором обеспечения работы узлов.

KYC – расшифровка know your customer (знай своего клиента). Термин банковского и биржевого регулирования для финансовых институтов, подразумевающий полную клиентскую прозрачность.

Фиатные деньги – любые деньги, объявленные правительством законным платежным средством.

Криптовалюта – цифровая или виртуальная валюта, которая использует криптографию и блокчейн для безопасности.

Токен – это цифровой купон, который может быть заменителем денег, использоваться как цифровой актив или оборачиваться на рынке или криптовалютной бирже.

Смарт-контракт (умный контракт) – протокол описывающий набор условий, который на основе математических алгоритмов самостоятельно проводит сделки и контролирует их выполнение.

Geth – интерфейс командной строки для запуска полного ноды (node) в сети Ethereum.

Mist – официальный кошелек Ethereum разрабатывается под эгидой фонда Ethereum.

Тикер токена (token ticker) – символ обозначения токена, пример BTC – это тикер для биткойна.

Дисконт – разница между текущим курсом токена и его ценой в день погашения.

CAT (Custom Application Token) – внутренняя цифровая валюта на блокчейне для оплаты товаров и услуг внутри определенного проекта.

Equity Token – токены-акции. Такие токены могут быть привязаны к долям компании.

Token Trading Platrotms – Биржа цифровых активов или биржа криптовалют. Онлайн-площадка, на которой продаются криптовалюты.

Пресейл (PreSale) – термин, также известный как пре-ICO, является мероприятием начала продажи токенов, которое проводят блокчейн компании до начала официальной краудсейла или кампании ICO. Финансовые цели по сбору средств для пре-ICO часто ниже, чем у основных ICO, и токены обычно продаются дешевле.

Pre-ICO – то же, самое что и Пресейл.

ICO (Initial Coin Offerings) – механизм привлечения финансирования, путем продажи будущей криптовалюты или токенов за нынешние, ликвидные криптовалюты, такие как Биткоин, Эфир и пр. Другое название: ИТО / блокчейн краудфандинг / блокчейн краудинвестинг / краудсейл / продажа токенов.

Crowdsale – этап массовой продажи токенов.

ИТО (Initial Coin Offerings) – то же самое, что и ICO. Коины (Coins) – первое поколение криптовалютных активов.

Следующее поколение цифровых активов – это токены, которые охватывают более широкую цель использования.

Post-ICO – некоторые активности, организуемые после основного ICO. Это может быть дополнительная продажа токенов, либо выполнение взятых обязательств.

CAP – целевая сумма сборов на ICO.

Soft Cap – минамальная сумма, требуемая вашему проекту на стадии краудсейла. **Minimal Goal** (минимальная цель).

Hard Cap – порог максимальной суммы, которая будет собрана на краудсейле.

TGE (Token Generation Event) – это событие (действие), посредством которого токены раздаются первым владельцам.

White Paper – комплексный документ, помогающий потенциальному инвестору принять взвешенное решение в пользу вашей компании или ее конкретного продукта.

Yellow Paper – это технический документ, описывающий специфические области вашей технологии для оценки проекта аудиторами и технологическими экспертами.

Bounty-кампания – привлечение к ICO внешних аутсорсинг специалистов, выполняющих широкий спектр работ и получающих вознаграждение за оказанные услуги и выполненные работы вашими токенами.

SPV (Special Purpose Vehicle) – временная «проектная компания» или компания специального назначения, созданная для реализации определённого проекта или для опреде-

лѐнной цели, например для сбора средств вовремя ICO.

Holding – система коммерческих компаний, включающая в себя "управляющую компанию", владеющую контрольными пакетами акций и/или паями дочерних компаний, и дочерние компании.

Ethereum (Этереум) – платформа для создания децентрализованных онлайн-сервисов на базе блокчейн.

ERC20 – стандарт взаимозаменяемых цифровых токенов выпущенных на блокчейне Ethereum.

HYIP (High Yield Investment Program) – мошеннический проект, похожий на инвестиционный фонд с высокой доходностью, разновидность схемы Понци.

Scam (скам) – это попытка обмануть человека или группу, завоевав их доверие.

Due Diligence (Дью диллидженс или дьюдил) – процедура объективной независимой оценки объекта инвестирования, включающая в себя оценку инвестиционных рисков, всестороннее исследование деятельности компании, комплексную проверку её финансового состояния и положения на рынке.

Compliance (Комплаенс) – система контроля в организации, связанная с соблюдением соответствия, требований законодательства, нормативных документов, правил и стандартов надзорных органов.

By Back – долговое обязательство.

Escrow (эскроу) – модель управления счетом с привле-

чением третьей независимой стороны, обладающей высокой репутацией на рынке.

MultiSig-кошелек – используется для Escrow. Это кошелек, которым управляют сразу несколько человек и отправка денежных средств с него возможно только при одновременном согласии всех сторон и наличии всех подписей.

MVP (Minimum Viable Product) – продукт, обладающий минимальными, но достаточными для удовлетворения первых потребителей функциями создаваемый для получения обратной связи от первых пользователей и оценки потенциала спроса.

Business Plan (Бизнес-план) – is a statement of business goals, reasons they are attainable, and plans for reaching them. декларация бизнес-целей, способах их достижения и временных планов.

Business Model (Бизнес-модель) – это механика получения компанией доходов и прибыли. Бизнес-модель включает в себя компоненты и функции бизнеса, а также, статьи расходов и доходов.

Financial Modeling (Финансовое моделирование) – это процесс построения абстрактного представления реальной или предполагаемой финансовой ситуации определенной компании.

Media Plan (Медиаплан) – подробный документ, определяющий сроки проведения рекламной кампании, используемые каналы, основные настройки и форматы размещения

рекламы.

Content Marketing (Контент-маркетинг) – совокупность маркетинговых приёмов, основанных на создании и распространении полезной для потребителя содежжательной информации с целью его вовлечения и завоевания доверия.

Metrics (Метрики) – это количественные показатели, которые используются для отслеживания и оценки состояния конкретного бизнес-процесса.

Что такое ICO (ИТО), венчурный капитал, краудинвестинг и IPO?

Немного истории. Первое ICO провел Mastercoin в июне 2013 года. Тогда на форуме Bitcointalk было объявлено о запуске краудфандинга проекта. В результате этого ICO Mastercoin собрал более 5 тыс. биткоинов.

Но настоящую революцию совершил Виталик Бутерин, канадец российского происхождения, которому для работы над проектом Этереум требовались миллионы долларов, и чтобы собрать их он решил провести предпродажу токенов Этереум.

Готовясь к ICO Этереум, Виталик написал whitepaper – документ, который рассказывает потенциальным инвесторам об архитектуре проекта, рынке и рисках. Чуть позже, краудфандинг получил название ICO или краудсейл, а whitepaper стал стандартом в индустрии новых криптовалют.

В результате ICO команда Ethereum [привлекла](#) более 31 тысячи биткоинов или \$18 миллионов по курсу на момент завершения ICO, а пользователи приобрели 60 тысяч токенов проекта – эфиров. Со временем «эфир» стал второй по суммарной рыночной капитализации криптовалютой в мире.

ICO – это механизм привлечения средств, по условиям которого токены будущего проекта продается за нынешние,

ликвидные криптовалюты.

ICO представляет собой разновидность краудинвестинга – инвесторам предлагается приобрести токены или коины, которые обращаются внутри бизнес-модели проекта и предположительно будут расти в стоимости при развитии и масштабировании проекта.

Цель ICO – создать конечный продукт, а привлекаемые в рамках ICO средства вкладываются в разработку, оплату работы команды, тестирование, и маркетинг. Но помимо средств на развитие, ICO стартап получает также сообщество лояльных пользователей, способных испытать разрабатываемые продукты или сервисы, а также оказать поддержку в продвижении проекта на рынке.

Идея заключается в том, что токены будут дорожать по мере развития технологии стартапа и со временем их можно будет продать дороже.

Одним из условий проведения ICO является обязательство стартапа перед инвесторами, например:

- выкупа части проданных инвесторам токенов по фиксированной, заведомо большей цене, чем была в день проведения ICO.
- продажа своих услуг за токены по более выгодной цене.
- выплата дивидендов на каждый токен, или любой другой вид бонусов, который может быть выгоден инвесторам.

Распределение токенов между командой и инвесторами происходит после завершения ICO, для этого создается спе-

циальный смарт-контракт.

Если компания выпускает токены, то Initial Token Offering правильнее называть ИТО, однако на рынке чаще встречается ошибочный, но устоявшийся термин ICO.

После завершения ICO, токены начинают торговаться на криптовалютных биржах, и их стоимость формируется за счет спроса и предложения. При успешности проекта токены вырастут в цене, иногда весьма значительно, так первоначальная стоимость Эфира выросла больше, чем в 300 раз.

Некоторые ICO проекты дополнительно выплачивают владельцам токенов часть своей прибыли (дивиденды) по результатам деятельности. Это так же осуществляется при помощи смарт-контрактов пропорционально количеству токенов, которые находятся у инвесторов.

В сравнении с процессом привлечения венчурного капитала, краудинвестинг через ICO можно организовать проще и быстрее. Поэтому метод ICO на сегодняшний день довольно популярен и в будущем может оказать влияние на трансформацию венчурного рынка в целом.

Действительно, существуют некоторые параллели между концепциями IPO и ICO – оба варианта привлечения инвестиций представляют собой продажу части бизнеса инвесторам, которые видят перспективу в данном проекте и готовы рисковать своими деньгами.

Но ICO – это не криптовариант IPO. Принципиальное отличие ICO от традиционного IPO в том, что IPO проводят

уже успешные и масштабные компании, а ICO стартап наоборот может находиться в данный момент на уровне идеи, еще даже не заниматься каким-то бизнесом, но зато масштаб его идеи должен перевернуть положение дел в его отрасли или в мире. Проекты такого масштаба называют disruptive (разрушительные, или прорывные).

Так же, в момент ICO компании вместо акций выпускают цифровые токены. Токены выпускаются путём добавления в блокчейн транзакций с их описанием, указанием количества и уникального ID.

Философия инвестирования в децентрализованную экономику

Блокчейн – основной драйвер децентрализации в мире. А ICO – это драйвер децентрализации инвестиций.

Итак, в рамках ICO компании привлекают деньги на реализацию проектов, а множество инвесторов получают криптовалюту или токены, которые будут позднее торговаться на биржах, и ожидается что их курс будет выше, чем в момент ICO.

Любой инвестор хочет получать выгоду от своих вложений. ICO предоставляет возможность непрофессиональным и мелким инвесторам получать доходы от ранних инвестиций.

В ICO инвестируют 2 типа инвесторов:

- со спекулятивной или материальной мотивацией,
- инвесторы с идеологической мотивацией.

Покупая токены, выпущенные проектом после ICO, инвесторы рассчитывают не только поддержать интересный для себя проект, но и:

- Получить выгоду от перепродажи токенов по более высокой цене в будущем (предполагая, что они будут пользоваться большим спросом, потому что проект «выстрелит»). Если компания «хорошо пойдет», то ранние инвесторы могут заработать от х3 до тысяч процентов.

- Получать дивиденды от прибыли проекта, схема выдачи дивидендов основанная на смарт-контрактах.

Впоследствии данные единицы можно продавать на специальных биржах и получать таким образом возврат своих средств (в этом и заключается суть процедуры initial coin offering, или ICO).

Цена основных токенов отслеживаются на биржах, на которые проект вывел свои токены либо на площадке CoinMarketCap <https://coinmarketcap.com/tokens/>

Пока ICO стартапы еще молодые, и лишь единицы проектов показали результат, говорить о дивидендах пока не приходится, и сегодня самый простой способ заработать на ICO это спекуляция.

Спекулянты покупают токен дешевле, чтобы потом зафиксировать прибыль на росте токена. Токен покупается на самой ранней стадии PreICO, когда токены продаются с дисконтом 10–50 % и потом – ждут вывода токена на биржи и продают при достижении нужного роста.

Положительно стороной спекулиций является то, что на первом этапе приток спекулянтов привлекает к проекту новых инвесторов и у проекта увеличиваются шансы собрать заявленную сумму.

Негативной стороной это модели является обрушение цены токена практически сразу после вывода на биржу, т. к. спекулянты активно начинают избавляться от токенов, а поскольку цена на токен формируется исходя из спроса и пред-

ложения, то она как правило падает. Вместе с ценой токена падает общая капитализация стартапа, и в этот момент вслед за спекулянтами от токенов начинают избавляться и остальные держатели токена.

В отличие от венчурного рынка, где инвестор ждет финансового возврата на вложенный капитал, инвесторы ICO не всегда преследуют чисто спекулятивную цель, и иногда финансируют развитие новой компании для того, чтобы получить от неё какие-то блага в будущем, или вкладываются в идею, которая кажется им практически применимой и полезной для будущего. Так, инвесторы с нематериальной мотивацией рассчитывают поучаствовать в изменении мира и воспользоваться своими токенами в будущем, получив услуги нового проекта по более низкой цене.

Итак, нематериальная мотивация инвесторов – важный элемент при проведении ICO.

Риски для инвесторов. Модели инвестиционной гигиены

В этой главе мы рассмотрим чем же опасен рынок ICO для инвесторов и как уберечь себя от неконкурентноспособных или недобросовестных проектов.

Итак, ICO – это токены. Токены – это обещание. Обещание чего-то в будущем. Иногда будущее определено (месяц, год, какое-то событие) иногда – не определен. Но в любом случае нужно понимать следующее:

1. Инвесторы могут потерять все вложенные средства (проект “не выстрелит”; окажется SCAM; случатся непредвиденные обстоятельства с организаторами или произойдут прочие непредвиденные обстоятельства, как например новое законодательство или новая волна экономического кризиса).

2. Инвесторы могут потерять все вложенные средства и репутацию, если посоветуют какое-либо неблагонадежное ICO своим родственникам, коллегам, друзьям.

3. Инвесторы могут не получить роста активов, т. к. менеджмент стартапов не способен вырастить из идеи disruptive продукт или сервис. Так, из пяти крупнейших ICO по количеству привлеченных средств, т.к. капитализация трех значительно обвалилась с момента размещения предложения. EOS, которая привлекла 185 миллионов долларов, сни-

зилась на 45 процентов. Вансог, собравший 153 миллиона долларов, снизился на 47 процентов, а родственники, с привлечением около 100 миллионов долларов, снизились на 27 процентов.

Чтобы снизить риски, инвестору рекомендуется следующее:

- Собрать максимально полный комплект информации по стартапу.
- Провести оценку проекта, и принять решение – входить или нет в ИСО, а если входить, то каким бюджетом, сопоставляя риски/перспективность.
- Аккумулировать ключевые события, связанные с проектом на протяжении всего ИСО и до самого выхода на рынок.
- Принять решение о стратегии: выходить из проекта / «сидеть» в акциях проекта.

Если вы непрофессиональный инвестор, то запомните ряд правил инвестиционной гигиены:

1. Инвестируйте только свободные средства. Т. е. если у вас отложены деньги на отпуск, который произойдет через 2 месяца, то лучше их даже не трогайте. Никто не может дать вам гарантии что вы их сможете вернуть.
2. Вкладывайте столько средств, сколько вы готовы потерять, и эта потеря не доставит вам эмоционального дискомфорта.
3. Не инвестируйте заемные деньги! Риск потерять их весьма высок.

4. Распределяйте инвестиции их в разных пропорциях между несколькими ICO.

5. Инвестируйте только в те проекты, экономику и рынок которых вы понимаете. Если не понимаете, то, прежде чем вкладывать средства, разберитесь в рынке: какие компании работают на нем сейчас, кто генерирует основную прибыль, насколько эти компании уязвимы.

6. Отслеживайте трэкшен команды проекта. Чем знамениты основатели и эдвайзеры? Какой позитивный бизнес-опыт у них есть?

7. Выбирайте проекты, которые могут дать инвестиционную прибыль в средне- и долгосрочной перспективе; предоставляют какие-либо бонусы, скидки, специальные условия; отвечают нашим потребностям.

8. Определите свой доход – сколько вы хотите заработать на данной инвестиции.

9. Классика жанра: покупайте в момент падения и продавайте в момент роста. Ни в коем случае ни наоборот. Ждите нужного удорожания цены и продавайте половину купленных токенов.

10. Контролируйте свой азарт вложить дополнительные средства во время ажиотажного роста цены токена.

Да, при таком подходе заработать миллионы невозможно. Но помните о кризисах 2007–2009, 1929–1939 и десятках других. Они сделали счастливыми единицы, а несчастными – миллионы.

Основы бизнес-модели краудсейла

Итак, вы уже имеете общее представление о том, что такое ICO, в этом уроке мы поговорим про основные моменты модели ICO кампании.

Самое важное в ICO – это новая идея о будущем прорывном продукте. Идея должна быть экономически состоятельной, масштабируемой и у нее должен быть перспективный и растущий рынок.

Для упаковки идеи команда прорабатывает экономическую модель и разрабатывает «правила игры» для инвесторов, определяя как задействован токен в системе, какие услуги можно будет за этот токен приобрести, и почему спрос на эти услуги будет расти в будущем. Иными словами – почему рациональному инвестору стоит вкладываться в этот проект.

Суть ICO в выпуске токенов под будущий проект с целью продать их инвесторам.

По окончании инвестиционного периода, организатор ICO распределяет токены пропорционально между инвесторами. В большинстве случаев такие токены могут использоваться в самом проекте или быть источником прибыли от доли капитала. Иногда токены могут выступать в качестве реальных акций.

Предполагается, что полученные инвесторами токены

можно перепродать по более высокой цене на биржах, или получать по ним дивиденды.

И здесь наступает самый интересный момент. Множество организаторов ICO предполагают, что продажа токенов (Token Sale) – последняя стадия ICO. Именно поэтому мы наблюдаем столько нежизнеспособных ICO проектов.

Модель ICO сможет устойчиво развиваться, если на вырученные в ходе ICO деньги команда запустит успешный прибыльный проект. И часть полученной прибыли будет направлена на обратный выкуп своего токена с целью его погашения.

В этом случае система будет возвратной – предприниматели получают инвестиционный инструмент, а инвесторы возврат на вложенные инвестиции (ROI). Например, можно деклинировать выкуп 30 % токенов через 18 месяцев после завершения ICO, и дальше ежемесячно выделять 10 % из прибыли на выкуп оставшихся токенов.

В нормальной ситуации, биржевая стоимость токенов зависит от успешности проекта, хотя напрямую курс токенов НЕ привязан к стоимости компании и зависит от спроса и предложения. Но если стартап зарабатывает и растет его капитализация, то инвесторы получают значимую прибыль, а если не зарабатывает – то участники ICO не получают ничего, кроме неконвертируемых электронных монет.

Основопологающие принципы и экономика ICO

Что такое токен? Токены и цифровые активы

Токен в блокчейне – это криптовалюта, которая представляет собой эквивалент единицы финансового инструмента, представляемого на криптобирже. Во время ICO токены продают инвесторам взамен на другие криптовалюты или фиатные деньги.

Токены – это новый класс цифровых активов (digital assets), который могут обозначать долговые обязательства, права владения, акции, облигации, билеты в кино, внутреннюю валюту разных систем и даже живых гусей!

Токены можно запрограммировать быть чем угодно:

- цифровым купоном,
- опционом,
- платежным средством,
- доступом (например, бета-доступ к онлайн-игре),
- внутренней или универсальной расчетной единицей (крипто-доллары и крипто-золотые на разных биржах),
- услугой,

- бонусом,
- скидкой и т. д.

При этом в одном проекте может быть задействовано сразу несколько видов токенов, например:

- Внутренний технический токен, который не имеет названия, и используется только для транзакций в блокчейн.
- Акция, по которой выплачиваются дивиденды от работы системы.
- Внутренняя валюта для расчетов внутри системы.
- Мотивационные токены для участников.
- Отдельная валюта, которую можно обменять на внешних биржах.

Среди самых распространенных видов токенов выделяют следующие:

- Equity tokens – представляют собой акции компании.
- Utility tokens – отражают некоторую ценность в рамках бизнес-модели онлайн-платформы (репутация, баллы за определенные действия, игровая валюта).
- Asset-backed tokens – цифровые обязательства на реальные товары или услуги (килограммы кукурузы, час работы дизайнера и т. п.).
- Appcoins (In-Platform)
- Долговые токены (кредитные)
- Микс-модели и другие.

Каждый токен может выполнять одну или несколько

функций:

- Акция (доля) в конкретном стартапе.
- Средство учёта (количество API-вызовов, объём upload на торрентах).
- Digital Assets (цифровое право собственности на землю или картошку на складе).
- Способ вознаграждения майнеров (как в Bitcoin).
- Способ предотвращения атак.
- Валюта, средство платежа между участниками.
- Плата за использование системы.

На данный момент не существует устоявшихся стандартов функционирования токена в определенном проекте, поэтому это указывается в каждой оферте индивидуально. Так же, в оферте указывается тип токена и описываются все права, которыми данный токен обладает.

Основные параметры токена которые вам нужно учитывать:

- Asset Title – the name of your token
- Description – Short description or tagline (about 100 characters)
- Symbol – Token/coin ticker (BTC for example)
- Platform – Ethereum, Waves, NEM etc. or your Own
- Price of one Token
- CAP – равна полученной сумме в USD

Рассмотрим более подробно 3 основных типа токенов:

Токены-акции

Токены-акции используются для финансирования разработок и построения сети. Для доступа к сервисам компании они не нужны. Фактически, их можно рассматривать как крипто-акции компании.

В обмен на инвестиции, держатели токенов-акций получают дивиденды в форме процентов от дохода или часть комиссий за транзакции в сети.

Во многих случаях токены-акции являются долями в организациях типа DAO. В этих структурах программный код выпускает токены, собирает деньги, вырученные от продажи токенов, и заключает контракты с компаниями, занимающимися разработками.

Помимо получения вознаграждения, держатели токенов-акций DAO также голосуют по инвестиционным предложениям компаний. Количество голосов пропорционально пакету токенов-акций.

Кредитные токены

Кредитные токены можно рассматривать как краткосрочный займ сети, в обмен на процентный доход от суммы займа.

Одной из первых сетей, использующих кредитные токены стала сеть [Steemit](#).

После завершения ICO следует этап реализации проекта.

Appcoins

Appcoins – цифровая валюта, дающая доступ к сервисам, которые обеспечивает распределенная сеть. Аналог аппкойнов – жетон для посещения аттракциона.

Токены-жетоны можно заработать создавая ценности в соответствующей сети. В сетях Биткойна, Эфириума можно заниматься майнингом, а в сети Steemit токены можно заработать как майнингом, так и публикуя контент, пользующийся спросом.

Поскольку токены-жетоны записаны в блокчейне, они могут свободно покупаться и продаваться за любую криптовалюту или за фиатные деньги.

Первичная стоимость одного токена, внутренняя стоимость и количество токенов, выпущенных для ICO

Internal Value of the Token определяется исходя из специфики запускаемого проекта и его технологии. Например, на стадии запуска ICO один токен может равняться одному доллару долговых обязательств, одной акции компании, одному килограмму огурцов, или 10 акциям компании, праву голоса где-либо и др.

Сколько же должен стоить один токен? Вы можете только лишь предполагать сколько на самом деле будет стоить один токен, так как конечная стоимость будет зависеть от суммы сборов по окончании ICO.

Реальная стоимость токена будет определена рынком, когда он будет выведен на биржу.

Но вы можете определять сколько предположительно стоит один токен на протяжении ICO до выхода на биржу. Как это сделать:

Представим, что вы уже запустили ICO и уже 3 дня собираете средства и сейчас собрали Эфир и Биткоин суммарно на \$2,5 млн в фиатном эквиваленте.

Так же предположим, вы эмитируете 100 миллионов токенов, из которых 85 миллионов будут распределены меж-

ду инвесторами, а остальные зарезервированы для развития проекта.

Итого, к третьему дню ICO мы рассчитываем стоимость одного токена следующим образом:

$$85000000/2500000 = 34 \text{ за } 1 \text{ доллар}$$

Делим общее количество реализуемых токенов на собранную сумму и получаем количество токенов, равное стоимости одного доллара.

$$1/34=0.0294117647$$

Затем делим один доллар на получившееся число и получаем стоимость одного токена, равную чуть меньше трех центов.

Но цена токена будет постепенно увеличиваться, т. к. во время проведения ICO будет привлекаться все больше инвестиций, а значит, количество токенов, которые получают инвесторы соответственно скорректируется.

Сколько токенов выпускать? Для удобства расчетов во время ICO нужно выпускать миллионы токенов. Поскольку на ICO собираются миллионы долларов и у каждого токена высокий потенциал роста, нужно чтобы общее количество было много-миллионным. Например, биткоин – этот то же токен. Сейчас в мире насчитывается 16,7 миллионов биткоинов, а всего их будет около 21 млн.

Вы можете взять для отсчета ровную сумму, например 30, 70 или 100 миллионов токенов.

Важно понимать, что эмиссия каждого токена имеет свою

сибестоимость, поэтому слишком большие многомиллиардные объемы токенов имеет смысл эмитировать только когда это вызвано организационной необходимостью.

Если вы не знаете где у вас может использоваться блокчейн или токен, то передайте разработку концепта токена и включение блокчейна внешним консультантам.

Пресейл крипто токенов

Механизм предварительной продажи токенов прямо зависит от вида токенов.

Последовательность действий предварительной продажа токенов-акций:

1. Публикация описания сети и планов на дальнейшее развитие (White paper)
2. Создание смарт-контракта с некоторым количеством токенов-акций, зарезервированных за основателями сети.
3. Создание компании-провайдера, которая будет заниматься разработкой сети за вознаграждение.
4. Реклама и продвижение предстоящей ICO и продажа токенов-акций всем желающим. Из вырученных денег производится оплата компании-провайдеру.
5. Работа по расширению сети, сбор и распределение вознаграждения за пользование сетью.

Краудсейл продажа Appcoins

Последовательность действий в предварительной продаже токенов-жетонов обычно такова:

1. Публикация описания сети и планов на дальнейшее развитие (White paper)
2. Объявление о предстоящей ICO и публикация исходного кода до генерации первого токена.

3. Развертывание сети и генерация токенов-жетонов с помощью майнинга. Возможно резервирование части токенов для основателей, в качестве вознаграждения за идею и развитие сети.

4. Реклама ICO и продажа токенов-жетонов всем желающим.

5. Работа по созданию сетевого эффекта, создание приложений и поддержка сети. По мере роста сети возрастает спрос на токены, что ведет к увеличению стоимости пользовательских токенов.

Модели смарт-контрактов

Блокчейн позволяет систематизировать правовую рутину и передать ее выполнение в алгоритмы, которые называются смарт-контрактами.

Смарт-контракт – это программный алгоритм, который описывает набор условий, выполнение которых автоматически влечет за собой некоторые события в реальном мире или цифровых системах.

В основе смарт-контрактов лежит классическое условие: IF – ELSE. Исходя из этого, вы можете запрограммировать смарт-контракт на что угодно. Например, если погода на улице опустится ниже 10 градусов по Цельсию, то с вашего счета автоматически переводится 100 евро на поддержку приюта для животных.

Или сформировать смарт-контракт Фонда, в который постоянно автоматически направляется % от прибыли проекта для дальнейшего выкупа токенов.

В смарт-контракт закладывается любое условие, и оно будет исполнено.

Классический ICO смарт-контракт выглядит так: инвесторы автоматически получают токены на свои кошельки в за-

висимости от объема проинвестированных средств.

Смарт-контракты способны:

- функционировать в качестве счетов с «мульти-подписью» – так, что средства будут списываться только в случае подтверждения операции определённым процентом людей, имеющих доступ к управлению счётом;
- контролировать выполнение соглашений, заключённых между пользователями – например, договора страхования – и обеспечивать условия для выполнения других контрактов (подобно тому, как работают библиотеки программных модулей);
- хранить информацию о приложении – например, данные о регистрации домена или базу зарегистрированных пользователей.

Модели смарт-контрактов можно категоризовать следующим образом:

- Акционерные смарт-контракты (управляют принадлежащими акционерам акциями и долями).
- Кредитные соглашения
- Корпоративные смарт-контракты (участники договариваются о конкретных действиях для реализации прав корпорации)
- Трудовые и зарплатные смарт-контракты
- Соглашения гражданско-правового характера (направленные на возникновение, изменение или прекращение взаимных прав и обязанностей).

- Имущественные (покупка, продажа, аренда, передача в частичное владение)
- Страховые (страхование криптовалютных счетов, сделок, хеджирование рисков)
- Агентские соглашения
- Смарт-контракты коммерческой концессии (франшиза, роялти)
- Договора доверительного управления
- Банковские инструменты (деривативы, эскроу, инкассо, аккредитив).

Один из наиболее распространенных смарт-контрактов это контракт разделения прибыли (Profit sharing) контракт – соглашение о разделе прибыли между собственником каких-либо активов, производящийся лицом, фактически осуществляющим управление данными активами, определяющее порядок, в соответствии с которым прибыль от использования данных активов будет разделена между сторонами.

Перед ICO

Идеальное ICO

Для успешного ICO требуется как минимум два месяца подготовки, но по-хорошему закладывать 5 месяцев. И лучше не торопиться, потому что сокращение сроков снижает качество подготовки, что непременно может отразиться на результатах сборов.

Чтобы провести «идеальное» ICO, этот процесс должен обладать следующими свойствами:

1. Подтвержденная жизнеспособность бизнес-идеи
2. Защита инвесторов от мошенничества
3. Протестированная технология
4. Рациональное использование финансирования для минимальных и максимальных показателей собранных средств
5. Установленная нормативно-правовая база
6. Прозрачность проведения ICO
7. Депонирование
8. Управляемое расходование финансирования
9. Отсроченная ликвидность для создателей проекта
10. Наличие опытных членов в команде, уже выводивших проекты на глобальный рынок.

Перед тем, как начать проводить ICO, нужно в первую очередь изучить рынок чтобы вы как основатели лично увидели тот уровень качества, который вам необходимо поддерживать. Для этого:

1. Изучите, какие проекты недавно эффективно провели ICO. Из последних качественных ICO я рекомендую посмотреть на [Civic](#), [EOS](#), [Polybius](#). Изучите их сайт, ветки на форуме BitcoinTalk, в каких сми о них писали, содержание и качество статей, изучите их активность и реакцию аудитории в социальных сетях, загрузите с сайтов этих проектов Whitepaper, почитайте FAQ, вступите в их публичные чаты. Вам нужно погрузиться в эту среду, начать мыслить на криптоязыке.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.