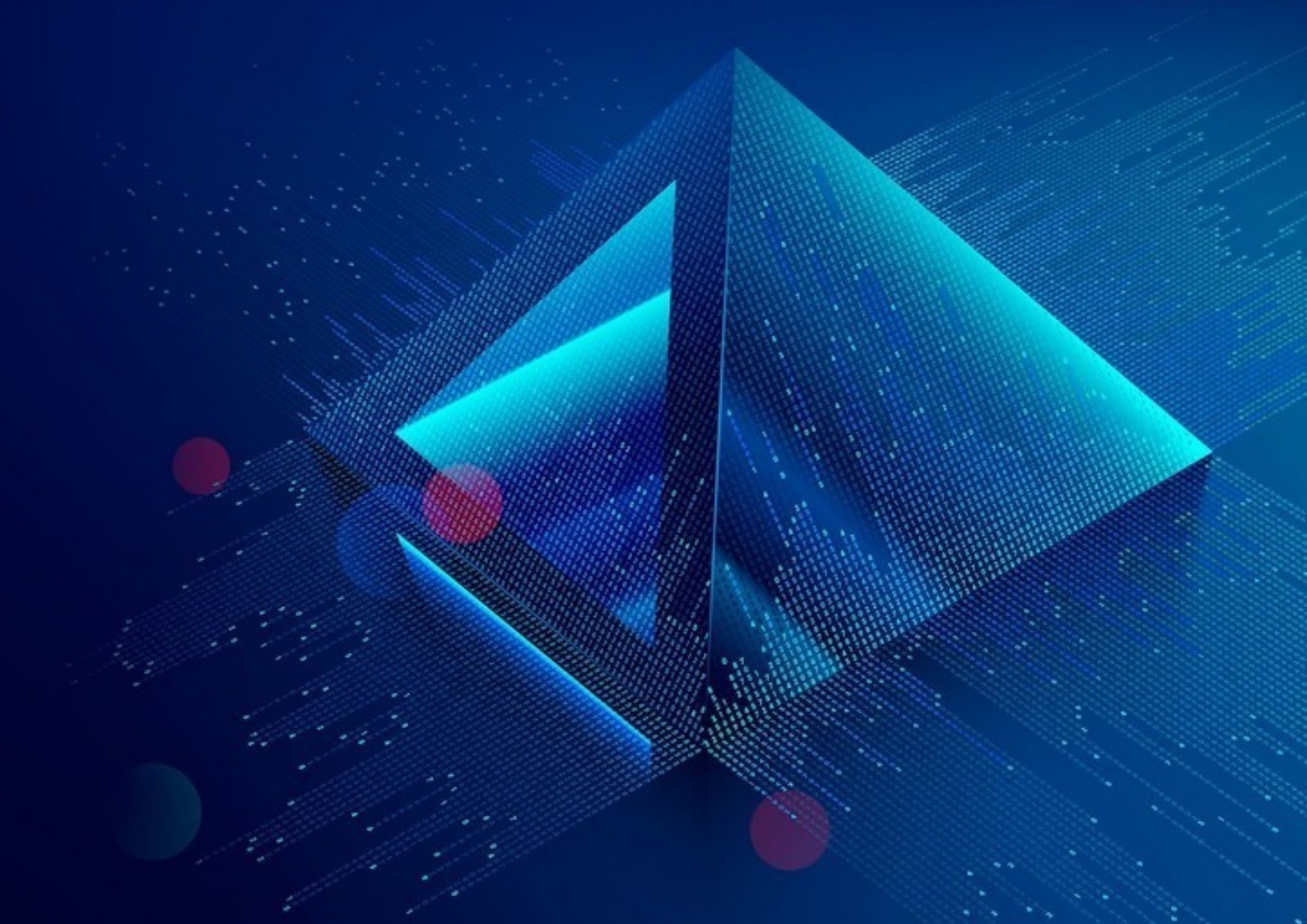


Владимир Попов

WEB 3.0.

ПРАКТИКА



Владимир Попов
Web 3.0. Практика

«Издательские решения»

Попов В.

Web 3.0. Практика / В. Попов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-602728-2

«Web 3.0. Практика» — третья книга серии, которая повествует о том, как сделать ДАО, криптостартап или dApp с точки зрения бизнеса. Также на страницах найдёте ответы на самые каверзные вопросы токеномики и других важных аспектов работы децентрализованных сервисов.

ISBN 978-5-00-602728-2

© Попов В.
© Издательские решения

Содержание

Зачем и кому?	6
Сборка №0. Первый из тысячи лье	7
Шаг №0. От идеи к реализации	8
Проблемы PoC / MVP-стадии	9
4К наоборот	12
Фандрайзинг	14
Кредит и заём	15
Гранты и хакатоны	16
VC, бизнес-ангелы и иже с ними	17
Синдикаты	18
Краудинвестиции	19
Почему думаете, что ICO – скам?	20
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Web 3.0. Практика

Владимир Попов

© Владимир Попов, 2023

ISBN 978-5-0060-2728-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Зачем и кому?

Посчастливилось прийти в крипто-индустрию в 2011 г., но почти год ушёл на то, чтобы разобраться, а что же она из себя представляет. За это время были построены разные бизнесы: обмен валют (2012—2017 гг.), майнинг (2012—2018 гг.), консалтинг (с 2016 г. и по настоящее время), аудит (с 2018 г.) и ряд более мелких направлений.

Удалось и в ряд проектов «инвестировать». Пишу в кавычках, потому как, во-первых, профессиональным инвестором себя не считаю, а во-вторых, **нет в Web 3.0 инвесторов как таковых**: есть контрибьюторы, но об этом – ниже. Как бы там ни было, такие проекты, как Ethereum, Bancor, Storj, Cosmos и множество других (на сегодня – более 1000), удалось не только наблюдать с нуля, но и участвовать в их развитии.

Возможно, по этой причине как криптоэнтузиасту порой больно, а иногда даже стыдно смотреть на то, что творят с индустрией так называемые регуляторы, спекулянты и мошенники.

Поэтому книга эта, с одной стороны, – последовательное руководство по созданию стартапа в сфере Web 3.0, а с другой – мой субъективный взгляд на происходящие процессы, начатые лет 10—15 назад, с пиком развития к 2030 г., а в ряде случаев и к 2050 г.

Поэтому, отвечая на вопрос, зачем и почему эта книга, скажу так.

1. **Кому?** Всем начинающим и действующим IT-предпринимателям и участникам их команд, которые хотят увидеть подводные камни и узнать, как step by step попробовать развить ДАО или просто криптостартап.

2. **Зачем?** Затем, чтобы было меньше радужных ожиданий там, где нужен скрупулёзный анализ и последовательная реализация стадий. А также для того, чтобы развеять мифы о криптоиндустрии.

И хотя, подчеркну ещё раз, этот труд – личный опыт прежде всего, всё же я всегда стремлюсь искать объяснение для любой позиции и поэтому каждый тезис максимально возможно снабжаю данными по той или иной нише, сегменту, отрасли, рынку, сфере.

Да и потом: навряд ли я смогу вас переубедить, если вы ярый критик криптовалют или блокчейна, ZKP-механик и т. д. Но всё же попробую. Зачем? Затем, что мне важно, чтобы к нам, на передовую высоких технологий, приходили люди с горящими глазами, а не с холодными сердцами.

Итак – вперёд!

Сборка №0. Первый из тысячи лье

Итак, если вы не любитель читать книги, вот вам полноценная схема запуска на одну страницу. На полстраницы даже.

Для начала нужна идея и её верификация на рынке. Быстрый MVP. И команда, желательно – работающая за «опцион на токен». После этого идут сборы на любой вид ICO (первичное размещение токенов) или же без такового.

При этом у вас будет 4 базовых вектора:

1. технология;
2. экономика;
3. право;
4. организация команды.

В каждом из 4-х векторов вам встретятся препятствия, которые можно устранить, если использовать критическое мышление, усердие и честность вперемешку с лайфхаками от предпринимателей Web 3.0-сферы.

Важно расставить правильно приоритеты и акценты: особенно в проработке токеномики и расходно-доходной части ликвидности.

Вот, пожалуй, и всё. Можете приступать. Но видится, что общих слов и посылов здесь недостаточно: если же считаете иначе и любите саммари, то оно закончено. Удачи!

Для остальных – оставшиеся страницы.

Шаг №0. От идеи к реализации

Для себя я давно выделил 4 необходимые стадии любого продукта: MVP, альфа, бета и релиз. Но ещё можно обозначить 5-ю стадию: PoC – Proof-of-Concept. На этой стадии надо не только выдвинуть смелую гипотезу, но умудриться её верифицировать, проверить, как говорится, не отходя от кассы.

И это не так просто, как думают те, кто приходит из классических рынков и проектов. Расскажу, почему...

Проблемы PoC / MVP-стадии

Для начала – понятия. PoC – proof-of-concept, или стадия, когда у вас ещё нет продукта и вы через custom development пытаетесь проверить гипотезу: путём опросов, прямых интервью, неформальных встреч и другими методами.

MVP (minimum viable product – версия продукта, собранная быстро, что называется, «на коленке». А теперь, собственно, о проблемах стадии.

Самая большая проблема – деньги. Во-первых, их настолько много на каждом бычьем цикле, что многие просто отказываются в это верить. И всё же цифры – неумолимый судья: криптоиндустрия уже достигала триллионов долларов, и это не предел.

Да чего там: самому не раз приходилось платить за газ десятки и даже сотни долларов (реальные цифры во избежание стресса у читателя писать не буду, т. к. они в разы больше), чтобы просто быть на острие прогресса и попробовать нечто первым. И да, это дорого: сколько бы денег у тебя ни было, если их не ценишь, всегда будет мало.

Из-за обилия денег возникают 4 связанные проблемы.

1. **Проекты часто приходят сырыми:** так было в хайп первых продуктов, собранных на коленке в 2011—2013 гг., так было в хайп ICO (2013—2017 гг.), так было и в хайп DeFi / NFT в 2021—2022 гг.

2. **Многие не обладают нужным опытом и знаниями** и проваливаются на элементарных вещах: FTX, 3AC, Celsius, Terra – примеры ровно об этом.

3. **Слишком большие деньги возвращают даже слаженные команды:** не всегда, но часто, и в итоге это приводит к дефициту бюджета и сокращению штата в медвежьем цикле (Coinbase и иже с ними в 2022—2023 гг.)

4. **Наконец, деньги получают не самые технологичные**, интересные, инновационные, идейные проекты, **а самые громкие**, что в итоге приводит индустрию к банальному копипасту.

Каждую проблему рассмотрим отдельно. Но сейчас хочу расписать алгоритм – о том, что делать, чтобы не попасть в ловушку «слишком быстрого роста».

Во-первых, многие приходят (ко мне) за советом по токеномике, и первое, на что обращаю внимание: **а как распределена ликвидность?**

Проект реализует токены (по SAFT, airdrop или иным способом) под ликвидность. И распределение ликвидности для проекта важнее на ранних стадиях, чем распределение токена, который ещё не набрал силу и не оброс нужным функционалом.

Отсюда вывод: пишите не только токеномику IDO, но токеномику всего жизненного цикла проекта, а также уделяйте внимание стандартной unit-экономике, с помощью которой и распределяется ликвидность.

Ниже рассмотрим тонкости настройки токеномики, а сейчас попробую общие тезисы обрмить в показательные примеры.

• **Если у вас будет торгуемый токен**, то необходимо выделить на торги ликвидность, и неважно, будет ли это CEX – централизованная биржа (Binance, Coinbase, etc.) – или DEX – децентрализованная (в виде АММ – автоматического маркетмейкера: Uniswap, Pancakeswap, etc.; или классическая – навроде Kyber, Bancor, DxDx) – не так важно. Обычно речь идёт о 10-ти и более процентах ликвидности.

• **Многие забывают о том, что криптомаркетинг** (о нём тоже расскажу отдельно) – **дорогая и непростая вещь**. И ликвидность, на него направленная, важна настолько же, насколько и работа с комьюнити, а порой и больше.

• **Ликвидность часто нужна и там, где вы не ждали:** например, в ряде хакатонов и грантов, при реализации через бутстрэппинг сервисов и во многих других случаях, поэтому на резерв тоже оставить надо процентов 10.

И вот, пусть вы собрали \$1 000 000, что для криптоиндустрии – ничто, но дорожите им.

По тезисам выше у вас выходит: 10% +10% +10% – уже 30%. То есть на «зарплаты» себе, разработчикам, биздев-команде и другим у вас всего \$700 000. А это даже не миллион. И это – только начало. О том, что ждёт дальше, читайте в главе «Тонкости токеномики», а пока двинемся дальше: проблема ликвидности не единственная на стадии PoC / MVP.

Вторая значимая проблема – **скорость**. Многие команды, особенно с просторов постсоветского пространства и из тех стран, что не пережили бурный экономический рост, часто, слишком часто страдают перфекционизмом.

Опять же начну с примера: menaskor.ru – обменник, собранный мной за несколько вечеров в 2009 году. Увидел нишу, работая в небольшом агрегаторе платежей, взял учебник по PHP и начал верстать сайт: вышел он неказистым, но в итоге за 8 лет работы обороты превзошли миллион долларов. Если бы подошёл к этому процессу «как надо» (снял бы отдельный офис, нанял разработчиков, продавцов, маркетологов и прочих специалистов, сделал бы красивый сайт и т. д.), то потерял бы главное: скорость. И ещё – работал бы всегда в убыток: ведь фишка была в том, что маржа моя составляла не более 1%. Плюс к этому на мелких переводах вообще не зарабатывал бы и даже работал в убыток, зато на крупных мог сразу получить большой куш и покрыть все расходы.

Не нравится мой пример? Посмотрите на опыт Snapchat, 1inch и любой другой. Главное, чтобы поняли, что MVP надо делать быстро. Можете за ночь? Сделайте! В любом случае больше, чем **4—6 недель**, закладывать не стоит.

В этом смысле помогала всегда, даже когда не был с ней знаком, философия кайдзен: каждый день делай то, что умеешь, чуть лучше. Ещё и ещё лучше. И неважно: суши это, сложный dApp или полёт на самолёте. Главное – вставай рано, действуй уверенно и строй свой храм.

Здесь позволю себе отступление, ибо притчами полнится род человеческий. Слышал её много раз сам, но поразила она меня, когда в интервью Бориса Дьяконова Олегу Тинькову прозвучали такие слова: «Мужчины ворочали большие камни под палящим солнцем. „Что ты делаешь?“ – спросил прохожий у одного из рабочих, который медленно тащил булыжник. „Ты что, не видишь – камни таскаю!“ – зло ответил тот. Тут странник заметил другого рабочего, который волок телегу с большими камнями, и спросил: „Что ты делаешь?“ „Я зарабатываю на еду для своей семьи“, – получил он ответ. Странник подошел к третьему рабочему, который занимался тем же, но работал энергичнее и быстрее. „Что делаешь ты?“ „Я строю храм“, – улыбнулся тот».

Так вот: неважно, что вы делаете, но если в этом нет любви, вы делаете это зря. Это не значит, что вы на этом не сможете заработать. Сможете! Практика доказывает, что ещё как сможете, но пользы это никому не принесёт, а себе вы принесёте только вред. Я категоричен? Возможно, но обозначить позицию, уверен, стоит. А теперь следуем дальше.

Третья проблема – **команда**. Получив большие деньги, многие команды начинают набирать какое-то безумное количество сотрудников. Но количество редко переходит в качество: вы должны нанимать не просто человека, но специалиста, то есть его компетенции. С другой стороны, недаром сейчас так важны пресловутые soft skills: без команды продукт всегда будет куцым, какое бы количество фрилансеров над ним ни корпело.

И да, вы верно догадались: речь о команде тоже пойдёт ниже, но здесь отмечу два важных аспекта.

1. Если в команде нет своего технаря, то сосредоточиться надо на сервисном продукте, а не на разработке приложения, протокола или чего-то подобного: по крайней мере, мне так и не встретился успешный пример с доказательством от обратного.

2. В отличие от биздева и разработки, маркетинг можно отдавать на аутсорс, но тактический и операционный, а не стратегический. Стратегическому лучше поучиться у Роберта Брэнсона, Генри Форда, Евгения Чичваркина, Олега Тинькова и прочих мультипредпринимателей. А делать самому.

А теперь – подсказка.

4К наоборот

Когда в 2014—2016 гг. я создал для себя методику экспресс-анализа и назвал её 4К (в английской версии – 4T).

1. Команда (Team):
 - a. фаундеры и первые участники;
 - b. комьюнити;
 - c. эдвайзеры.
2. Концепт (Theme):
 - a. уникальность идеи;
 - b. верифицированность начальных гипотез;
 - c. формализация (в виде White paper и т. п.)
3. Коин (Token):
 - a. функции токена;
 - b. эмиссия и её правила;
 - c. дорожная карта распределения.
4. Код (Tech.):
 - a. формализация архитектуры проекта;
 - b. используемый стек технологий;
 - c. опыт работы в гите.

Так вот, если вы фаундер, то попробуйте оценить каждый из 4-х пунктов и подумайте о том, насколько привлекателен проект по каждому из них. Можете ввести, скажем, 10-балльную оценку. Пример – Биткоин:

1. начальная команда – шифропанки с глубоким знанием криптографии и кода;
2. концепт – уникальный, но соединяющий при этом ряд уже существующих технологий (PoW, timestamp, etc.);
3. коин – оплата труда майнеров через нахождение поппе к блоку и оплата комиссий за транзакции;
4. код – тяжёлый, но добротный.

Впрочем, если полистаете [bitcointalk](#) и другие форумы тех лет (2009—2011 гг.), то увидите, что и этого было недостаточно для многих. Да и чего греха таить – недостаточно до сих пор. Но это уже перцепция, когда одному 6, а другому – 9. Речь не о том. А о чём же?

О том, что для успешного запуска, как показывает опыт, надо следующее.

1. Чтобы хотя бы 1 из пунктов был на 10 из 10. Вы отличный технар? Подойдёт. Или маркетолог? Тоже неплохо. Если 2 или даже 3 – точно надо действовать.
2. Если в одном из пунктов есть провал, надо иметь чёткую схему, чем этот провал закрывать: как, когда и кем? Фрилансеры, вольнонаёмные сотрудники, сторонние команды и т. д.
3. Наконец, не стесняйтесь развивать слабые аспекты и укреплять сильные: это и станет начальной дорожной картой.

Да-да, что бы ни делали люди – они делают всегда не продукт, не сервис, не то, что нужно потребителю. Это всё, конечно, хорошо, и книжки по маркетингу твердят об этом. Вот только это было с 1920-х годов и к 2020-му не то чтобы устарело, но стало важным моментом, но не единственным. Почему?

Потому что все мы делаем нечто, что **будет нас удивлять**: машину вместо конных экипажей, яркие социальные сети вместо разговоров на разбитых лавочках, ПК вместо стола с листом бумаги.

Но это уже всякий решит сам. Нам же пора сделать ещё шаг вперёд.

Фандрайзинг

Скажу честно и прямо: люблю развивать бизнес на свои. Уже в готовую бизнес-модель могу привлечь кредиты, займы и даже инвестиции. Но в ряде случаев приходилось отступать от этих правил, чтобы сделать нечто важное. Быстро.

Ниже описаны самые разные способы, но список не является полным или, как говорят, закрытым. Почему? Потому что описываю только то, что пробовал. Сам.

Кредит и заём

Особой разницы между понятиями нет, но сугубо юридически кредит – больше банковская история, а заём – понятие более широкое. Но в любом случае соль в том, что берёте деньги под процент у каких-то людей и / или организаций.

Обычно речь идёт о стадии F&F, то есть Friends & Family (друзья и семья): порой сюда добавляют ещё Fools (дураки), но с дураками не работаю. Как бы там ни было, обозначу очевидные моменты.

1. Заём под единственную квартиру – в большинстве случаев не разумно: есть примеры из ошибки выжившего, как, скажем, Xsolla, где Александр как раз через продажу квартиры в Перми решил вопрос запуска, но всё же это случай 1 на 1 000, а скорее даже на 1 000 000, поэтому розовые очки лучше снять, а того лучше – выбросить.

2. Кредит – работа с фиатной системой в худшем её проявлении, и поэтому кредит возможен, но только с весьма умными начинаниями. То есть так, чтобы банк работал на вас, а не вы – на банк.

Про последний тезис – отдельно. Скажем, если есть уже накопления, не так важно, 10 000 руб., гривен, долларов или евро, то использовать эти средства можно как оборотные, взять кредитную карту с наибольшим грейс-периодом. Тонкостей много, но на первых стадиях работает правило, которое меня ни разу не подводило: **«Доллар сэкономленный = доллар заработанный»**.

И да, конечно, важен максимально допустимый уровень риска: у меня, скажем, в 9 из 10 случаев это будет 7 из 10 и в последнем – 8 из 10. То есть никогда не играю в казино и во всё, что на него похоже (навроде внутрисуточного трейдинга или бинарных опционов), в лотереи и т. д.

Поэтому если и беру заёмные средства, то не больше чем на 10% от своих. Если же денег нет совсем, а стартовать хочется – попробуйте способы, описанные в других главах.

Есть немало иных премудростей в работе с кредитами.

1. Если вы берёте средства в падающей валюте и зарабатываете в растущей, то кредит можно отдать довольно быстро (но лучше растянуть удовольствие хотя бы на полгода, потому как чересчур быстрая отдача попадает в подозрительные сделки порой и служит не в плюс, а минус кредитной истории). Другое дело, что предсказать всё сложно: скажем, курс рубля к доллару за 2022—2023 гг. побывал в диапазоне от 55 до 135, и это весьма и весьма непросто было спрогнозировать (хотя и возможно).

2. Любые способы экономии – отличные способы: диверсификация, рефинансирование и т. д. – не просто слова, если они дают вам лишние проценты в прибыль, потому как **никаких лишних денег не бывает**.

3. А вот перезаём или перекредитование ради закрытия предыдущего долга – моветон: не всегда, но в 99% случаев – точно.

В общем, найти деньги можно. И отдать тоже. Ниже – ещё способ.

Гранты и хакатоны

Как по мне, одна из лучших моделей на сегодня (если только речь не идёт о государственных грантах: к ним прикасаться действительно не рекомендую) – гранты от разных ДАО, криптофондов и т. д. Вполне себе решение. Как и хакатоны.

Сейчас много ресурсов, где всё это можно найти, поэтому распыляться не буду. Если уж в сети найти не сможете, то вам точно рано пока в Web 3.0-индустрию.

Но есть ряд моментов.

- **Всегда читайте условия грантов и хакатонов**, не ленитесь. К сожалению, многие фаундеры из-за этой весьма глупой и простой оплошности теряли большие суммы (до нескольких заветных сотен тысяч долларов), потому что не выполняли формальные условия или делали это не к нужному времени.

- **Не стесняйтесь отстаивать свои интересы**, если видите, что что-то идёт не так – не так, как заявлено в правилах: не раз публичная огласка помогала даже крупным ДАО (почитайте о распределении казны в Arbitrum, например).

- **Не отчаивайтесь ни после первого, ни после десятого отказа**: настойчивость, подкреплённую профессионализмом, ценят если не все, то почти все.

К тому же системность даёт о себе знать: через несколько месяцев у вас будет преимущество перед новичками, поскольку разобраться в хитросплетениях разного рода грантовых форм и в прочих документах не всегда под силу даже профессиональному юристу, не то что нефиту-фаундеру.

Ещё один лайфхак – экосистемы. Начинать с них: BSC, Polygon, Solana, Near, Polkadot, Cosmos и многие другие – всё это экосистемы, которые имеют свои фонды (иногда – несколько), которые нацелены на расширение экосистемы. И их с каждым годом больше: в 2011-м было 2,5, а на сегодня – больше 25-ти.

Далее по широте охвата идут грантовые ДАО, но о них можно или писать долго и нудно, или просто упомянуть. Выберу второе.

После грантовых ДАО следуют уже проекты более специализированные, но и о них забывать не стоит: бывает и так, что какой-то проект в той же экосистеме Ethereum или одного из его «убийц» может быть больше, чем экосистема целого блокчейна.

К тому же когда вы идёте от общего к частному, сразу же верифицируете свои идеи: а замечен ли ваш сегмент сейчас? А есть ли темы, пересекающиеся с вами? А векторы? Это и многое другое можно узнать именно из того, какие гранты и на что выделяются, какие хака-тоны и зачем проводятся.

Призы на хакатонах бывают разные: от тысяч долларов до сотен тысяч, редко – больше. Гранты же имеют разброс в среднем такой: на первую стадию от \$10 000 до \$100 000, на вторую бывает, что и до \$1 000 000, но это какие-то крупные реализации (вроде парачейнов в Польке), а так стоит оценивать силы адекватно и целиться в диапазон \$30 000 – \$300 000.

И да, жадность здесь не уместна. Совсем.

VC, бизнес-ангелы и иже с ними

Признаюсь, с этой категорией не всегда нравится работать. Во-первых, фонды делятся на tier 1, 2, 3, и те, что 2 и 3 – часто не инвесторы, а спекулянты (почему это плохо – читайте ниже). Во-вторых, фонды в большинстве своём очень консервативны, их советы убивают стартапы чаще, чем рожают. В-третьих, позиция старого мира, что «деньги решают всё», мешает развивать первоклассные продукты, отдавая предпочтения «массовым», то есть весьма посредственным.

Как бы там ни было, этот способ есть, и с 2018 г., после дискредитации (намеренной) рынка ICO, он весьма востребован.

Здесь советов будет немного, т. к. об индустрии венчура рассказано и без меня предостаточно.

Азиатские фонды в большинстве своём – спекулянты и дамперы, то есть они выходят из проекта и токена при первой возможности. Чем это заканчивается? Советую посмотреть на таких проектах, как dFinity (ICP), Chia или любой ICO, где сначала был памп, а потом – резкий дамп.

Если фонд требует слишком много «лигала», то есть хочет, чтобы вы зарегистрировали компанию (в Цуге в Швейцарии, в штате Вайоминг в США, в Дубае в ОАЭ или в Сингапуре – неважно), открыли счёт и т. д., то... Делайте это, но после первичного транша: слишком много стартапов оставались у разбитого корыта из-за того, что слепо слушали представителей фондов.

Дело в том, что многие просто продают вам юридические и прочие услуги партнёров, получая неплохой барыш, а инвестировать никто не собирается. И если и собирается, то только в случае какого-то набора благоприятных обстоятельств.

К тому же не стоит забывать о рисках: Kik messenger, Ton (GRAM), EOS, Filecoin и многие другие – довольно крупные компании, которые получили нагоняй от SEC и в большинстве случаев по весьма размытым, я бы даже сказал, туманным основаниям. И да, всегда есть исключения: думаю, если к вам придёт Pantera Capital или Sequoia, то вы готовы будете вложиться в юридическую схему сами.

Отдельно хочу поговорить про синдикаты.

Синдикаты

Если коротко, то синдикат – некий набор физических лиц, каждое из которых «инвестирует» в криптопроект немного (обычно от \$10 000, но бывают чеки и ещё ниже), но поскольку таких людей десятки или сотни, то в целом сумма подходит для ранних раундов. Такая себе форма краудинвестинга.

Обычно с каждым подписывается SAFT, где указываются отдельные реквизиты для перевода токенов.

Так чем же опасна схема? Здесь много аспектов, но выделю 4.

1. Синдикаты чаще других идут жаловаться на проекты в суд и в другие органы. Почему? Потому что люди пытаются заработать трижды: 1) на самом токене; 2) на возврате средств; 3) на манипуляциях посредством самих правовых процедур.

2. Синдикаты не всегда тщательно проводят процедуру AML / KYC, а это в итоге «марает» целые транши, и проект может получить «грязные» деньги, которые вызовут массу проблем.

3. Синдикаты часто работают по схеме Special Purpose Vehicles (SPVs) и фактически находят самую простую для них схему, но не самую лучшую для фаундеров: так было с сингапурскими компаниями в 2016 г., так было с криптопроектами в Эстонии в 2017 г., которые пачками буквально закрывались в начале 2020-х, так было с ДАО в Вайоминге, так было с попытками турецких проектов в 2020—2022 гг. и много где ещё.

4. Синдикаты – это ещё ведь и проблема соотношения ДАО и юрисдикции, но о ней – чуть позже.

Но только не подумайте, что я противник синдикатов! Напротив – всецело за децентрализацию и любые формы объединения людей для достижения совместных целей: будь то простое товарищество, ассоциация, некоммерческое объединение, ДАО или синдикат.

Просто надо оценивать риски трезво, а не нестись сломя голову за каждым встречным в надежде заполнить заветные USDt, USDc, DAI или даже BTC.

Краудинвестиции

Если сразу вспомнился краудфандинг, то вы на верном пути, хотя речь идёт о разного рода первичном размещении токенов: ICO, ITO, TGE, IDO, INO, IGO, или даже IEO оно будет называться – не существенно.

Хотя всё же о двух важных отличиях стоит сказать.

1. Под TGE в последнее время стали понимать событие создания смарт-контракта токена и первичную эмиссию токенов соответственно, тогда как под IDO – размещение именно на бирже (DEX / AMM). Хотя изначально это лишь разные подходы к ICO, но сейчас важна эта градация, ведь от этого зависит правовая квалификация. Проще говоря: вы должны начислить токены ранним контрибьюторам сразу, как задеплоили контракт, или после того, как токены вышли на биржу?

2. Также отмечу, что формы первичного размещения токенов и коинов всё чаще занимают эирдпропы.

Собственно, первой моей книгой в криптоиндустрии была [«Первая книга об ICO»](#), поэтому кое-что в этом смысле. К тому же, как уже говорил, удалось поучаствовать в разных проектах: от крупных (Cosmos, Tron, Ethereum, Storj, etc.) до мелких (Envelop...) – и поэтому могу посмотреть на эту индустрию с трёх разных сторон: 1) как инвестор-контрибьютор; 2) как фаундер; 3) как эдвайзер.

И мне есть что сказать на сей счёт...

Почему думаете, что ICO – скам?

Коротко ответ звучит так: потому что СМИ, работающие в связке с VCs, решили пере-тянуть одеяло на сторону старого капитала.

Темой ICO я впервые занялся в 2014 г., инвестируя в Ethereum. Зародилась же отрасль в 2013 г: первым проектом стал Mastercoin, собравший 5 000 BTC. С тех пор рынок вырос существенно (оценки производятся различными «исследовательскими центрами» по-разному): за 5 лет он эволюционировал с примерно 3 000 000 до 18 000 000 000 долларов. Количество ICO / ITO / TGE-проектов выросло в сотни раз.

Несмотря на то, что на рынке появилось немало рейтинговых и аналитических агентств, большая часть из них совершает одни и те же ошибки.

1. За основу берётся тезис, что саморегуляция рынка невозможна, но при этом приводимые цифры в сравнении с другими рынками свидетельствуют об обратном (в этом убедимся ниже). То есть ошибка заключается в том, что объективные данные подменяются субъективными суждениями, не основанными на этих данных.

2. Несмотря на то, что ICO всё ещё можно анализировать по публичным блокчейн-транзакциям, а у проектов можно запрашивать информацию, в большинстве случаев технические возможности аудита используются крайне скудно или, что ещё хуже, анализ проводится на основе выборок, основанных на логически незавершённых выводах, таких, как ряды, построенные на неполной индукции, и прочее.

3. И главное: рынок ICO / ITO / TGE изучается изолированно, в том числе порой – изолированно от рынка криптовалют.

Попробую доказать тезисы на практических примерах. Главный миф рынка первичного размещения токенов: «ICO = скамы». Это не так. За обоснованием обратимся к цифрам.

Тезис №1. Правило 30-40-30. Оно означает, что 30% проектов портфеля не выстреливает, 40% – слабые, и только оставшиеся 30% показывают отличный результат. Кроме того, по данным Forbes, если брать глобальную выборку рынка VC, то успешными стоит признать **не более 1%** стартапов.

Давайте рассмотрим рынок ICO именно с этой позиции. По данным ICS Statis Group, «80%... ICO оказались мошенничеством. При этом им удалось собрать только 30% от общего количества инвестиций, остальные профинансировали качественные проекты». Если разобрать логическую структуру данной фразы, то получим следующее:

- речь идёт о 80% в количественном выражении;
- и о 30% – в денежном;
- но, таким образом, получается, что на самом деле финансирование получили 70% качественных ICO и лишь 30% – скамовых. Эта цифра полностью вписывается в правило «30-40-30» и даже улучшает его.

Согласно исследованию Бостонского колледжа (вплоть до мая 2018 г., то есть до конца эпохи ICO), которое включало 2 390 ICO, лишь 56% из проанализированных сервисов были закрыты. То есть на успешные остаётся 44%, что, опять же, входит в обозначенное правило. При этом закрыты не значит обманули кого-то.

Тезис №2. 80—90% ICO – скам? Обратимся снова к исследованию: на этот раз от ICO GLOBAL MARKET STATS. Из 1 002 проектов первого полугодия 2018 г., собравших суммарно \$17 400 000 000,00, 279 не дошли до softcap (до нижней планки предпо-

лагаемых сборов, необходимых для запуска проекта), а ещё 140 оказались мертвы, забрав с собой \$2 448 000 000 «инвестиций». При этом 583 проекта, получив от контрибуторов \$14 952 000 000, до сих пор активны. Итого: как указано выше, 30% можно отнести к скаму (с огромной натяжкой) по исследованию ICS SG и 14% согласно статданным ICO GLOBAL MARKET STATS.

Вывод: показатель «скамовости», включая объективные и субъективные скамы (первые – те, где фактическая смерть проекта наступает из-за неполучения объективных данных командой в силу неопытности и других факторов, вторые – собственно мошеннические проекты), – **14,1%**. То есть ситуация противоположна выдвинутой гипотезе о «засилии рынка ICO мошенническими схемами и продуктами».

Для более полной картины оценим также итоги 2017 г., когда хайп ICO был в пике. Сравним эти показатели с другими отраслями.

В VC: самый известный пример — **крах доткомов в 2000 г.** По неverified данным, показатель провальных проектов (по критериям ICO-рынка – объективные скамы) составил **50%**. При этом, если сюда добавить те компании, которые получили рефинансирование, реструктуризацию долга и прочие финансовые «льготы» (чего ещё не случилось на рынке ICO), то цифра будет колебаться в районе **75—88%**.

В банковском кредитовании: процент невозвратных кредитов (что равносильно части группы «мёртвых» ICO) по разным данным в мире составляет от **3,5% до 20%**.

В краудфандинге процент субъективного скама оценивается от 0,01% до 1% благодаря вмешательству платформ в процесс модерации и конечного распределения средств. Но этот показатель близок к развитым платформам, таким, как Kickstarter или Planeta.ru, в то же время по обобщённым данным о 21 платформе – 4 из них мертвы, что составляет 19%.

Вывод: слухи о «невероятном потоке скама» в сфере ICO остаются ничем не обоснованными, если брать во внимание не только абсолютные, но и относительные показатели (сравнение рынка с иными сегментами).

Тезис №3. Все ли получают деньги? Ещё один популярный миф в криптоиндустрии о том, что «доля успешных проектов невелика».

По ежемесячным данным в 2016—2017 гг., в среднем от 7% (например, в январе 2017 г.) до 66% ICO-проектов не достигали заявленных целей. Есть данные, скажем, от ICS SG, которые и вовсе говорят, что доля неуспешных (по сборам) проектов **не превышает 4%**. «Fabric Ventures и TokenData насчитали 435 (48%) успешных ICO при 913 попытках в 2017 г.», – то есть средний показатель составил 34—48%.

Но давайте сравним это с другими рынками? Например.

В сегменте VC только 3—5% получают начальные инвестиции и лишь 1% – **полное**. Данные цифры получены путём опроса 3-х фондов и 10-ти частных инвесторов, а также 4-х экспертов отрасли. Репрезентативна ли данная выборка, установить из открытых источников на данный момент не удалось. Но показатели обусловлены тем, что «часто проекты приходят в фонды и к бизнес-ангелам без понимания целевой направленности в работе таковых».

В сегменте банковского кредитования: по данным «Коммерсанта», процент отказов для микро-, малого и среднего бизнеса (а это целевые группы ICO первой очереди) составляет от 27% до 65%. В мире данная цифра разнится, но близка к обозначенному порогу. Кредитование бизнеса в США близко к правилу Парето: 20/80, где 80% – отказы.

В краудфандинге: 56% на Кикстартере (с учётом объёма привлекаемых средств и значимости, он репрезентативен к выборке в целом) – провальные, 90% – не собирают даже 1/3 от заявленных сумм. Итого успешных сборов – 44% (в 2009—2011 гг. показатель колебался от 46% до 88% в зависимости от платформы).

Вывод: показатель ICO чуть ниже, чем в краудфандинге (но всё зависит от платформы: скажем, на Boomstarter показатель приближается к рынку ICO – здесь доля успешных запусков составляет 38%), но он многим лучше, чем в банковской сфере и тем более в VC.

Каковы же причины постоянной критики? Они – в отличительных чертах ICO.

Рынок ICO высокотехнологичен, поэтому хорошо сегментирован: будущий участник проекта уже на этапе ознакомления, как правило, через рейтинги / листинги / трекары, получает полную информацию о направлении, отрасли и других показателях стартапа, тогда как в VC / банковской сфере обычно происходит наоборот (за редкими исключениями): фаундеры ищут любые способы и методы привлечения средств, обращаются в том числе в нецелевые фонды и кредитные организации.

ICO предполагает установление любого процента – это выгодно как команде, так и участникам. Поэтому для «инвестора» участие в ICO может быть куда более выгодным, чем в классическом VC (сравнение – ниже) или тем более – в банковском депозите. При этом в краудфандинге, за исключением краудинвестинга, именно финансового профита нет. В ICO же участник получает и продукт, и возможность на нём заработать (через токен).

ICO задали высокую планку по скорости сборов: чего стоит только Brave, или Filecoin, или даже крохотный FirstBlood с 6 000 000 долларов за 600 секунд! Поэтому потенциальным контрибьюторам приходится не просто вкладывать криптоактивы и другие средства, но и делать это максимально мобильно, участвуя в так называемых «газовых войнах» (в цене за комиссию при отправке транзакции), поэтому и процент успешных ICO относительно велик.

ICO – самый небюрократический способ получения средств: даже сегодня, где секьюрити-токены становятся трендом, а рейтингование занимает отдельную строчку при оценке проекта.

Вывод: из приведённых данных становится понятно, что рынки банковского кредитования и VC уступают по всем параметрам: временным, технологическим, социальным, финансовым и вновь сформированному рынку ICO / криптовалют. Поэтому очевидна критика данной сферы со стороны «классических» рейтинговых агентств и прочих субъектов, связанных с фиатной экономикой.

Вывод коррелирует и с данными Goldman Sachs: (уже) в июне-июле 2017 г. сборы ICO превысили венчурные инвестиции на стадиях Angel & Seed почти в два раза (аналогичные данные – в отчёте CB Insight).

Более того, при сравнении средней и максимальной доходности рынка ICO & VC, приоритет остаётся за первым.

1. **Согласно данным VC Mangrove Capital:** «средняя доходность по 204 ICO составляет 1320%».

2. **По данным ресурса ICOstats:** максимальная доходность на август 2018 г. – 417 001% (в пике стоимости ETH – более 2 500 000%) – см. график ниже. Средний показатель – 78 893% среди топ-10. В то же время для рынка VC нормальным является показатель в 30–40%. Лучший VC-фонд в истории показал прирост 200x, вложения самого эффективного фонда – Sequoia – достигали цифры в 5,5x, что многим ниже топ-10 / топ-30 по рынку ICO.

3. **По данным Mangrove Capital,** даже с учётом вложения в провалившиеся ICO, средний показатель ROI – 13,2x, что в 2 и более раза превышает средний показатель максимальных ROI в VC.

4. **И даже при колоссальном падении – согласно отчёту ICOrating,** средняя доходность по токенам в первом квартале 2018 г. составила 49,32%.

Итого.

Во-первых, рынок ICO не имеет каких-либо аномальных отклонений от усреднённых показателей других рынков привлечения капитала. Во-вторых, по ряду показателей (скорость,

технологичность и другим) именно ICO-проекты обгоняют «конкурентов» из сферы VC или банковского кредитования. В-третьих, рынок ICO остаётся гибким и даже на падающем тренде растёт за счёт вливания новых сфер (в первую очередь околосударственных структур и крупных корпораций), а равно и по причине количественного прироста пользователей.

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.