

КРИПТОЛИХОРАДКА: МИЛЛИОНЫ ПОД ЧЕСТНОЕ СЛОВО

ЧТО ТАКОЕ ICO И СТОИТ ЛИ В ЭТОМ УЧАСТВОВАТЬ



За три квартала года российские стартапы собрали \$293 млн инвестиций в рамках ICO. Общий объем полученных в ходе ICO средств в 2017 году может составить \$400–450 млн, свидетельствуют данные исследования «Сколково — венчурные инвестиции». Это в три с половиной раза больше, чем собрал весь венчурный рынок России за прошлый год (\$126 млн). Можно ли верить криптобизнесменам, у которых зачастую, кроме идеи, ничего нет?

Инвестиции на три буквы

Initial coin offering — это такая форма привлечения инвестиций в новые компании (как правило, из IT-сектора), при которой проекты выпускают собственную криптовалюту (токены), а инвесторы покупают ее или за реальные деньги, или за распространенные криптовалюты (bitcoin, ethereum). Началось это криптобезумие в 2013 году, когда стартап Mastercoin собрал \$5 млн. В этом году, судя по всему, ICO переживает расцвет: по данным coinschedule.com, более 200 компаний по всему миру уже привлекли около \$3 млрд. Некоторые из них (Filecoin, Tezos) смогли убедить инвесторов вложить в их идею по \$200 млн и более. Так что же это — очередная пирамида, которая рано или поздно оставит в дураках своих вкладчиков, или новый инвестиционный инструмент?

Внешне это похоже на первичное размещение своих акций (или IPO), когда инвесторы также отдают реальные деньги за ценные бумаги компании. Или на привлечение средств от венчурных инвесторов — в обмен на долю в фирме. Однако при общей схожести процессов разница в частностях огромная. Начинающие бизнесмены, которые хотят привлечь средства от венчурных или инвестиционных фондов, должны с документами на руках (бизнес-план, отчеты аудиторской компании и прочее) доказать жизнеспособность своего бизнеса, полностью раскрыться перед будущими партнерами и показать работающий прототип. Чтобы привлечь деньги путем размещения своих акций на бирже, нужно и того больше — на это способны только уже состоявшиеся компании, соответствующие «лучшим практикам». Для проведения ICO сейчас нужен лишь бюджет на рекламу и команда увлеченных людей с ноутбуком.

«ICO можно назвать одной из форм краудфандинга, однако, в отличие от последнего, при первичном предложении большинство стартапов не выходят на какую-либо площадку, а собирают средства собственными силами», — считает управляющий партнер PFL Advisors Федор Наумов.

До последнего времени ICO делались «на коленке»: ребята на кухне импровизировали презентацию. По сути, это единственный документ (называется white paper), который предоставляется инвесторам от организаторов ICO. Затем им оставалось лишь собирать миллионы долларов. Еще весной в этой сфере творилась вакханалия — проекты привлекали деньги за считанные минуты. Так, в мае этого года команда, которая создает «инновационный браузер» Brave, провела одно из самых быстрых в истории ICO, за 30 секунд собрав \$35 млн. А в апреле проект Gnosis осуществил еще один молниеносный сбор средств. За десять минут он получил сумму в криптовалюте, эквивалентную на тот момент \$12,5 млн. Gnosis обещает создать платформу, с помощью которой любой сможет делать ставки на любые будущие события (исход спортивных соревнований, результаты выборов и многое другое).

Некоторые команды тратили на ICO значительно больше времени и средств, зато и сборы были выше. Так, например, Filecoin привлек \$257 млн под обещание создать огромное децентрализованное хранилище данных. Команда разрабатывает компьютерное приложение, благодаря которому пользователи смогут хранить чужие данные, получая за это вознаграждение в валюте filecoins, которую, в свою очередь, можно будет обменять на биткойн или другие криптовалюты.

На другой проект — Tezos — криптоинвесторы со всего мира выложили в общей сложности \$232 млн. Команда намерена создать альтернативу популярной платформе ethereum (с ее помощью сейчас проводится более половины ICO) и свой протокол (то есть программный код) для проведения ICO.

Как это делается

Схема проведения ICO в общем-то технически очень проста. Стартап, собирающийся выпустить инновационный продукт (лучше, если разработка будет использовать технологию блокчейн), выкладывает на своем сайте white paper (описание всех аспектов проекта) и запускает сбор средств. Инвестор, которого заинтересовала данная идея, посылает стартапу деньги (в традиционных валютах или в общеизвестных криптовалютах). В обмен он получает токены этого проекта — это единица учета, которая используется для представления цифрового баланса в некотором активе. Токены инвестор в будущем может обменять на какую-либо услугу компании, а может и продать в будущем на бирже или напрямую другому инвестору.

«Допустим, я хочу открыть магазин. Однако, кроме желания и команды, у меня практически ничего нет», — объясняет вице-президент Waves (компания предоставляет площадку для проведения ICO) Игорь Пугачевский. — С поставщиками еще не договорились, помещения тоже нет. Я иду в банк, и мне или отказывают, или предлагают кредит по высоким ставкам. Можно, конечно, обратиться к родственникам, но не факт, что они поверят в идею и дадут денег. Сейчас же я могу выпустить свою валюту (токены) и продать ее людям со всего мира. Если 10 тыс. человек скинутся по \$100–200 — этого хватит на запуск любого магазина. В обмен я им обещаю или часть прибыли, или какие-то скидки на товары».

Компании, вышедшие на ICO, предлагают в обмен на деньги два типа «ценных бумаг». Это либо equity tokens — то есть фактически акции компании (они, правда, в отличие от обычных акций не дают права на участие в собрании акционеров и управлении компанией). Или utility tokens, которые гарантируют владельцу получение какой-то выгоды от компании в виде скидок или товаров.

Российский хайп

«Российские проекты привлекают на ICO в среднем от \$5 млн. Надо отметить, что при получении венчурного финансирования проекту на ранней стадии такой объем средств привлечь сложно», — говорит директор по развитию экосистемы «Сколково — венчурные инвестиции» Станислав Колесниченко. Плюс ICO открывает для российских компаний международный рынок капитала, уточняет эксперт.