

конференция «НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ - НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Москва, 10 - 11 мая 2018



Как не быть всем должным?

Харитоновна Екатерина Николаевна,
доктор экономических наук, профессор, аттестованный аудитор

Профессор Департамента менеджмента Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,

член СРО аудиторов «Содружество»

Модели ICO:

Инфляционная модель - подход, при котором количество токенов не ограничено в эмиссии и рост цены зависит только от постоянного роста спроса

Стагнационная модель - привязка к какой-либо фиатной валюте (доллару, Евро и т.д.) или иному активу (чаще всего - золоту, как GBG в Golos.io) и обычно - в связке с ограниченной эмиссией

Дефляционная модель - ограниченное число токенов, которое создаёт искусственно ограниченное предложение и обеспечивает, при условии заинтересованности выкупа, на средне- и долгосрочной перспективе рост цены (Bitcoin)

Правовой статус токена

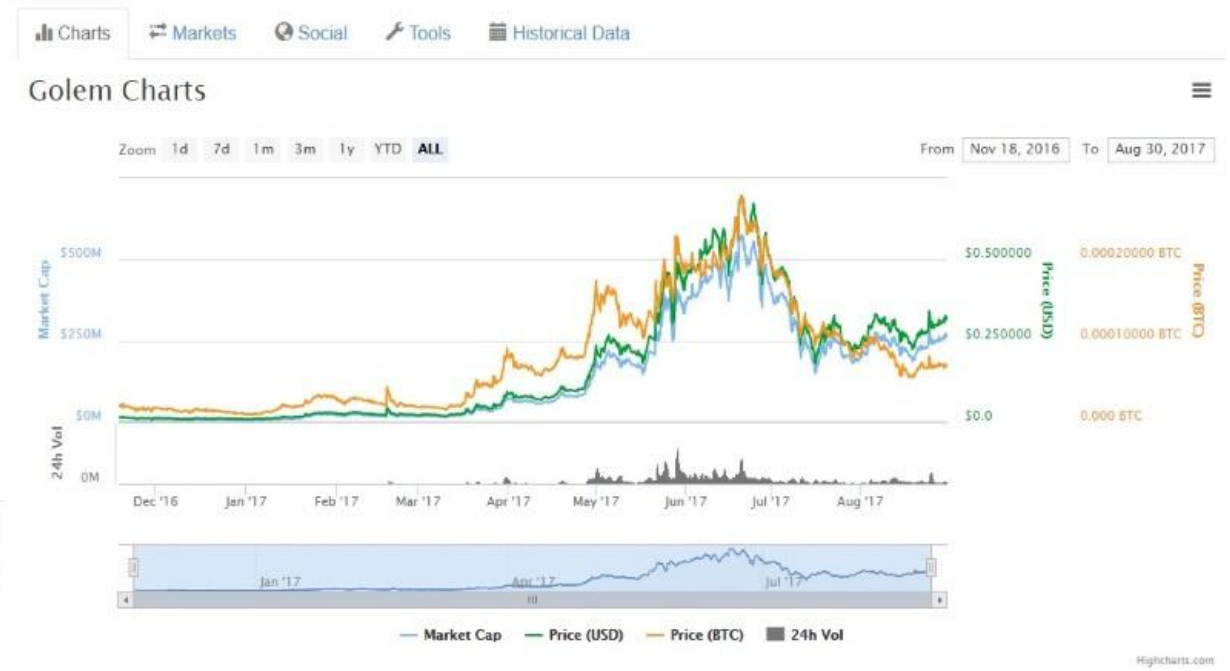
Внутренняя, или клубная, валюта (игровые деньги) - это своеобразные жетоны, которые вращаются внутри конкретного сервиса/системы/платформы и имеют привязку к некоей экономической сущности.

Токен-бонус (вариант – токен дисконт): в этом случае за какое-либо активное деяние пользователь получает некое вознаграждение.

Токен как предоплата за услугу, товар: обычно - самые первые получают к тому же и скидку. Сейчас, во второй волне ICO, это стало сверхпопулярным.

Как зарабатывают спекулянты?

СПЕКУЛЯЦИЯ



Как зарабатывают спекулянты?



Честная

Очень часто команды, которые приходят к нам, начинают с вопросов об экономике токенов. В 90% же случаев это означает, что а) или у ребят нет чёткого бизнес-плана, хотя бы в голове, или б) что-то не так с проектом...

...во многих документах команда забирает большую часть средств тем или иным способом. На маркетинг, на организационные нужды, на расширение и т.д. Иногда это оправдано, но чаще — нет (!!!)

Почему?

Цель ICO — создать конечный продукт. И поэтому важно, что средства будут использоваться именно на разработку, тестирование, вывод в релиз...

Как зарабатывают спекулянты?

объединенная

....люди получают свои законные 1-10% как команда и развивают продукт.

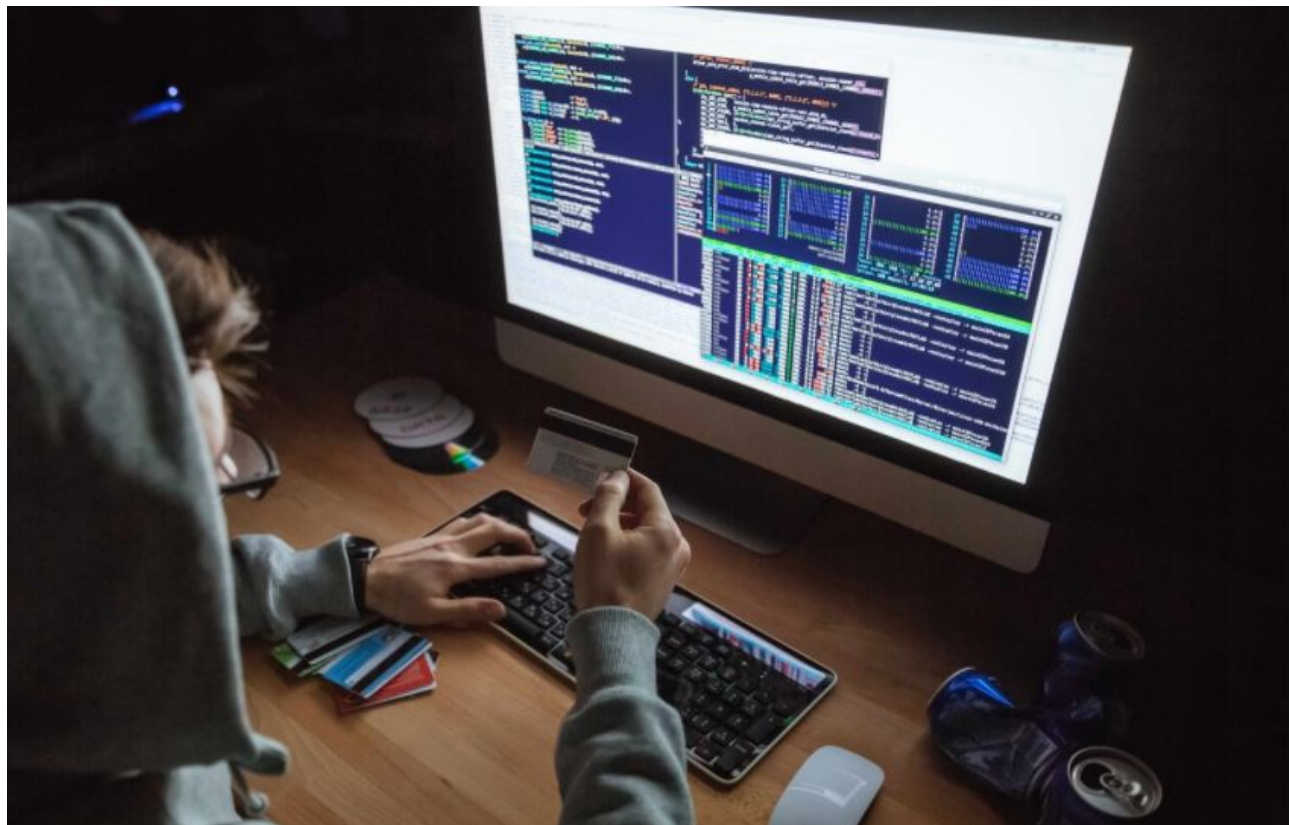
Остальное тратят на разработку, маркетинг, развитие сообщества и т.д.
Всё, как написано в WP.

Кроме того, могут заработать на курсе токенов в средне или долгосрочной перспективе (своеобразный опцион — если брать аналог из классического it-бизнеса).

Как зарабатывают спекулянты?

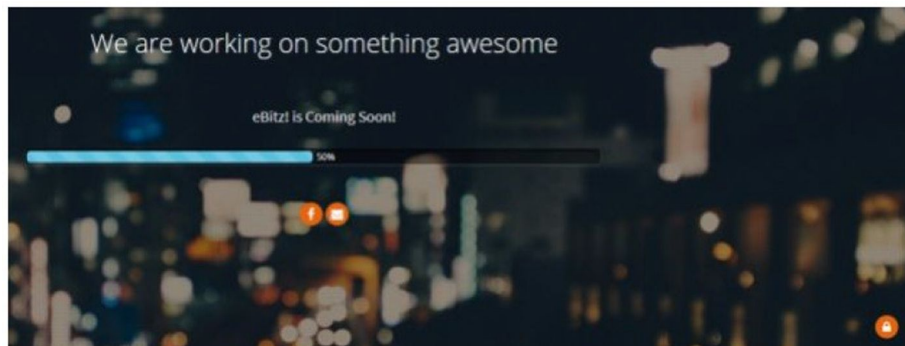
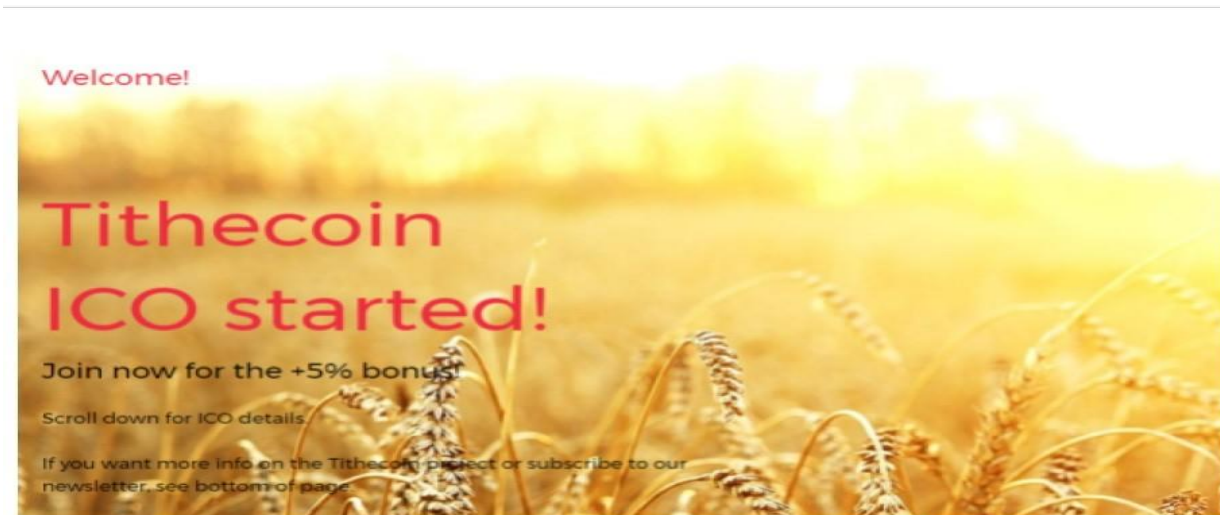
Схема четвертая — скамы

«МОШЕННИЧЕСТВО» (с англ.)



Как зарабатывают спекулянты?

Примеры скамов...



Методы оценки скам-проектов

Существует классическая
модель:

изучение команды, концепта,
кои́на и кода.

**Четыре «Т» в английской
транслитерации: оценка
людей, экономики и
маркетинга, сущности токена
и технологии — Team
(Команда), Tech (Код), Theme
(Концепция), Token (Токен).**



Вопросы для оценки ICO-проектов (1)

- Есть ли сведения о членах команды помимо тех, что заявлены на официальном сайте и в смежных соцсетях? Когда появились первые публикации? О чём в них шла речь? Где ещё автор выходил в публичное поле (специализированные сайты, форумы, комментарии в блогах и так далее)?
- Подтверждаются ли сведения: о компании (легко найти на официальных сайтах регистраторов), о сайте (здесь пригодится сервис who.is), о важных событиях (сделках, участии в ассоциациях и так далее).
- Насколько концепт отличается от ближайших конкурентов? В чём их отличия? На каком этапе находятся конкуренты? Есть ли аналоги централизованных решений?
- Каково мнение специалистов об этом проекте? К примеру, некая команда может заявить, что планирует создать квантовый компьютер и блокчейн-сеть на нём за пять лет. При этом IBM и многие страны занимаются этим вопросом с 1980-х годов, и пока значимых достижений в сфере нет.
- Как описана правовая и экономическая природа токенов? Знает ли команда про решение SEC & MAS? Как она к этому относится? Реальны ли экономические показатели? Учтена ли в эмиссии дефляция или инфляция?

Вопросы для оценки ICO-проектов (2)

- Сколько токенов, по какой цене (с каким дисконтом), в какое время и зачем выпускается? Часто скам-проекты ведут расчёты быстро, скрывая явные недочёты.
- Как выглядит код? ... Есть ли открытые исходники на Git или другом ресурсе? Насколько смарт-контракт похож на обычный пример из копилки Google?

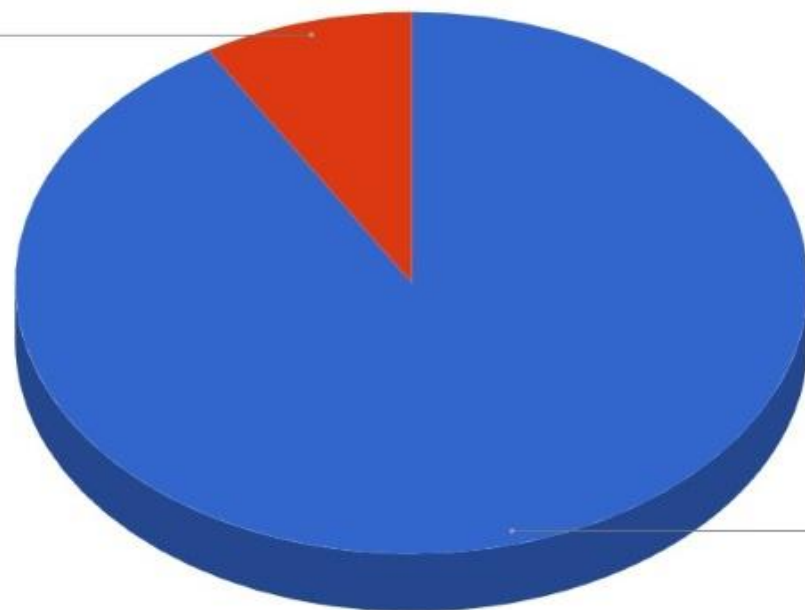
Дополнительно можно уточнить ещё два важных момента. Первый — местоположение команды и проекта. Изучите его подробно на карте, свяжитесь с командой, которая собирает деньги. В случае скамов ошибок будет немало. К примеру, на карте офис расположен по адресу st. Green, 10/a, а в документах — st. Green, 10. Второй момент — документы: сертификаты, регистрационные данные, письма и так далее.

Подсчитайте, сколько баллов набрал каждый ответ по шкале от 0 до 10 (0 — никак нельзя подтвердить, 10 — подтверждается всё). Если итоговая оценка будет ниже 27 баллов ($\frac{2}{3}$ от 40), есть повод сомневаться в проекте и проверять его более тщательно.

Схема пятая — мошенники

Взломы

8,6%



«...За несколько месяцев 2017 года инвесторы вложили в ICO \$1,6 млрд, из которых \$150 млн достались мошенникам».

Всего

91,4%

SYNERGIS

Схема шестая — гаранты

Технические — через смарт-контракты

Классические, или же экономические, — банки или другие учреждения, которые гарантируют какие-то финансовые обязательства по сделке

Личные — это так называемые эскроу-агенты (эдвайзеры). Обычно это люди, которые уже добились каких-то успехов в определённой отрасли (банковской, игровой индустрии и т.д.) или же внутри блокчейн-социума

Как зарабатывают спекулянты?

схема сопровождение

1. Когда вместо продукта мы получаем лишь красивую обёртку под продукт;
2. Когда люди завышают цены в 2-10-15 и т.д. раз;
3. Когда блокчейн и ICO вводятся ради п. 2 или денег в целом

Возможная схема распределения токенов

1. Количество токенов «Х» занимает около **4-5% от общего количества кампании**. В момент перехода ранних инвесторов в «Х» с 50% бонусом, доля первичных инвесторов составит около 6%-7.5%...
2. Для работы команды и осуществления операционной деятельности, мы **резервируем 10% токенов**...
3. Для вознаграждения консультантов-эдвайзеров и людей, которые оказывают помощь проекту на стадии подготовки и запуска, мы резервируем 10% токенов.
4. Остальная часть (более 70%) токенов будет продана в рамках ICO.

Инвестиционная модель ICO-проекта?

Суть инвестиционной модели:

1. Простая привлекательная идея
2. Хороший показатель EBITDA
3. Минимальные



Проблемы инвестиционной модели:

1. Инвестиции отстраняют от управления основателей компаний.
2. Инвестиции — вредны, как любые “лёгкие” деньги.
3. Инвестиции несут в компанию профессиональных топ-менеджеров, большинство которых научены лишь хорошо осваивать бюджет, создавая привлекательный облик в цифрах и показателях.
4. Исходя из первых трёх проблем... инвестиции требуют бОльших инвестиций.
5. Инвестиции подрывают здоровую конкуренцию.

Для успешного начала ICO-проектов...

1. **Модель токена.** Почему будет выгодна одна и не выгодна другая? Чем лучше их объединение? И т.д.
2. **Стоит ли выводить на рынок ВСЕ токены или же ограничить их обращение 5-10%?** Если да, то зачем? Нужен ли вам выкуп токена спекулянтами? Как этому противостоять (несколько слов - ниже)?
3. **Правовой статус токена** - то, от чего зависит юрисдикция, организационная структура компании и т.д.

Экономические модели токенов (1)

Инфляционные токены

Эмиссией инфляционных токенов занимается непосредственно команда проекта, его экономисты, которые точно рассчитывают, сколько нужно выпустить валюты и в какое время

Токены-акции

Фактически, токены-акции представляют собой цифровые акции. Владение токенами-акциями предоставляет пользователю право на получение дивидендов, а также участие в управлении компанией.

Кредитные токены

Подобная экономическая модель приобрела огромную популярность с приходом ICO второй волны, когда токенизировать стали предприятия реальной экономики. Кредитные токены – это своего рода займ.

Токены приложений

Токены приложений, или, как их еще называют, аппкоины, представляют собой внутреннюю валюту определенного сервиса.

Экономические модели токенов (2)

Стагнационные токены

Обычно стагнационные токены привязаны к цене какого-либо реального актива, либо к стоимости «фиатных» денег. В основном стагнационные токены привязывают к драгоценным металлам — золоту, платине, палладию. Цена стагнационных токенов зависит от цены актива, а значит, менее подвержена волатильности криптовалют.

Токены-сертификаты

Подобные токены удостоверяют право на материальный актив, которым подкреплён сам токен. В этом случае токены можно рассматривать в качестве суррогата актива, его цифрового эквивалента.

Экономические модели токенов (3)

Дефляционные токены

В этом случае после ICO выпускается ограниченное количество токенов. Более того, разработчики могут проводить «сжигание» токенов, например, тех, которые получены сервисом в оплату за какие-то услуги. Таким образом, валюты становится меньше, и цена на нее растет.

Токены приложений

Такая экономика токена будет эффективна в случае, если услуги сервиса пользуются большой популярностью. Также обязательным условием модели является большое количество выпущенной валюты – чтобы сжигание токенов лишь поднимало спрос

Бизнес-планирование при IS0-проектах

Бизнес-план – это документ, который дает развернутое обоснование проекта, а также возможность оценить эффективность принятых решений, мероприятий, и, самое главное, позволяет ответить на вопрос «**Стоит ли вкладывать деньги в данный проект?**».

Основными задачами бизнес-плана являются:

- 1) показать, что услуга или продукт будут реализованы (дойдут до своего потребителя), а также определить емкость планируемого рынка и обозначить перспективы его развития;
- 2) оценить затраты, которые необходимы для создания продукта или услуги;
- 3) определить прибыльность будущего производства и эффективность.

Основные функции бизнес-плана, который является инструментом:

- 1) для оценки результатов определенной деятельности за конкретный период;
- 2) привлечения инвестиций;
- 3) реализации стратегии экономического субъекта.

Структура бизнес-плана

1. Резюме;
2. Виды товаров и услуг, предлагаемых к выпуску;
3. Рынки сбыта;
4. Конкуренция на рынке сбыта;
5. Производственный план;
6. Организационный план;
7. План маркетинга;
8. Оценка рисков и страхование;
9. Финансовый план;
10. Правовое обеспечение.

Благодарю за внимание!

**Харитоновна Екатерина Николаевна,
доктор экономических наук, профессор, аттестованный аудитор**

+7-926-228-91-26, EHARITONOVA@FA.RU