



SYNERGIS

Предварительный

анализ рынка ICO/ITO/TGE (2013-2018 гг.)

Автор: Menaskop, 31 августа 2018 года



Введение	2
История и перспективы	4
Показатели и мифы	7
ICO и "конкуренты". Сравнение	7
Тезис №1. Правило "30-40-30".	7
Тезис №2. 80-90% ICO - скам?	8
Тезис №3. Все ли получают деньги?	10
Краткие выводы по мифам о цифрах	14
ТОП мифов об ICO	15
Прочие показатели	17
Сценарные прогнозы и синтез	24
Проблемы и пути их решения	27
Визуализация данных и выборки	29
Приложения	31
Список ссылок	31
Отказ от ответственности	33
Техническая часть	35



Введение

Данный мета-анализ посвящён теме ICO/ITO/TGE проектов, а также перспективам развития отрасли (включая STO/ILP).

В отчёте освещены следующие аспекты:

1. История и прогнозы рынка.
2. Основные показатели.
3. Мнение автора по ключевым проблемам.
4. Игроки и их портретизация.
5. Сценарное прогнозирование по общим векторам развития.
6. Мифы отрасли и пути решения проблем.

Отчёт создан на бесплатной основе, поэтому команда Synergis будет признательна вам за поддержку:

1. *BTC* - *1wHhj9UVMYmjVQH1rua4Usiymys1tEhu*
2. *ETH* - *0x2a9B46D3377796fAe3CAFFE5166033378872E69A*
3. *Yandex* - *41001770989528*
4. *Все иные способы* - *через menaskop (fb, vk, telegram)*

В основе труда также положено сравнение ICO/VC¹/краудфандинга/банковского кредитования по следующим основаниям:

1. Как и VC, ICO есть финансовое вхождение в проект. Отличие в том, что при ICO (в классическом варианте) вхождение это происходит через продукт (его цифровой маркер, если точнее, - токен), в VC - через долю в компании.
2. С краудфандингом ICO имеет общий корень - спонсирование за счёт толпы: и, хотя портрет ICO-пользователя свидетельствует о незначительном проценте массовых вливаний², сущность подхода от этого не меняется.
3. Наконец, банковский кредит - тот инструмент, которому в первую очередь противостоит рынок криптовалют и токенов, поэтому сравнение производится посылом "от обратного".

¹ Venture capital - венчурный капитал.

² Подробнее - в нашем материале <https://habr.com/post/346796/>.



Кроме того, настоящий отчёт направлен на развенчание наиболее популярных мифов о рынке ICO путём анализа статистических данных и объективных тенденций отрасли.

Дисклеймер: данное аналитическое исследование является субъективным мнением автора и носит исключительно информационный и ознакомительный характер³.

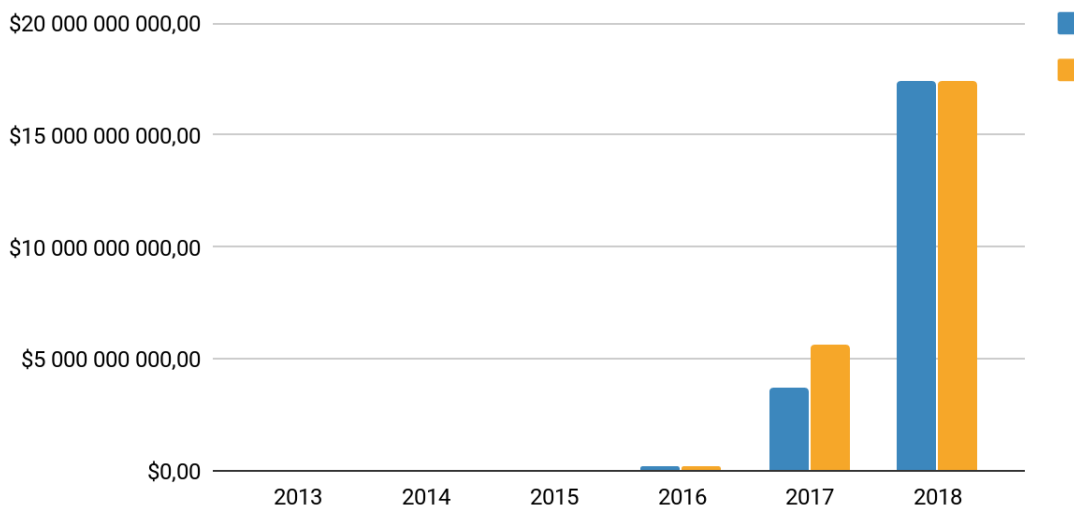
³ Полный текст дисклеймера читайте в специальном приложении.



История и перспективы

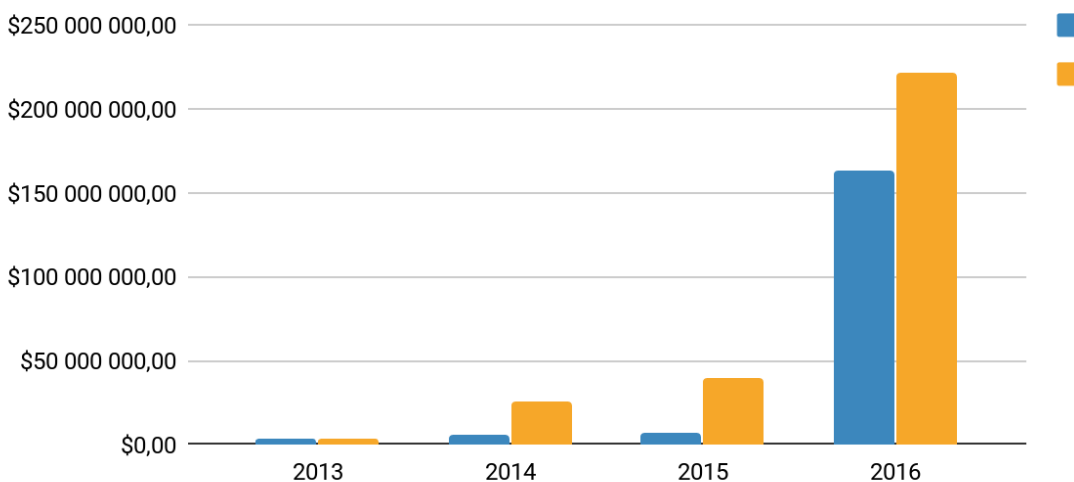
Темой ICO впервые пришлось заняться в 2014 году, инвестируя в Ethereum. Зародилась же отрасль в 2013: первым проектом стал Mastercoin, собравший 5000 btc. С тех пор рынок вырос существенно (оценки производятся различными “исследовательскими центрами” по-разному, поэтому ниже представлены усреднённые данные с пессимистичной и оптимистичной оценкой):

Synergis :: объём рынка ICO 2013-2018 гг.



Поскольку из-за бурного роста 2017 г. динамику 2013-2016 гг. отследить трудно - ниже представлен уточняющий график этого периода:

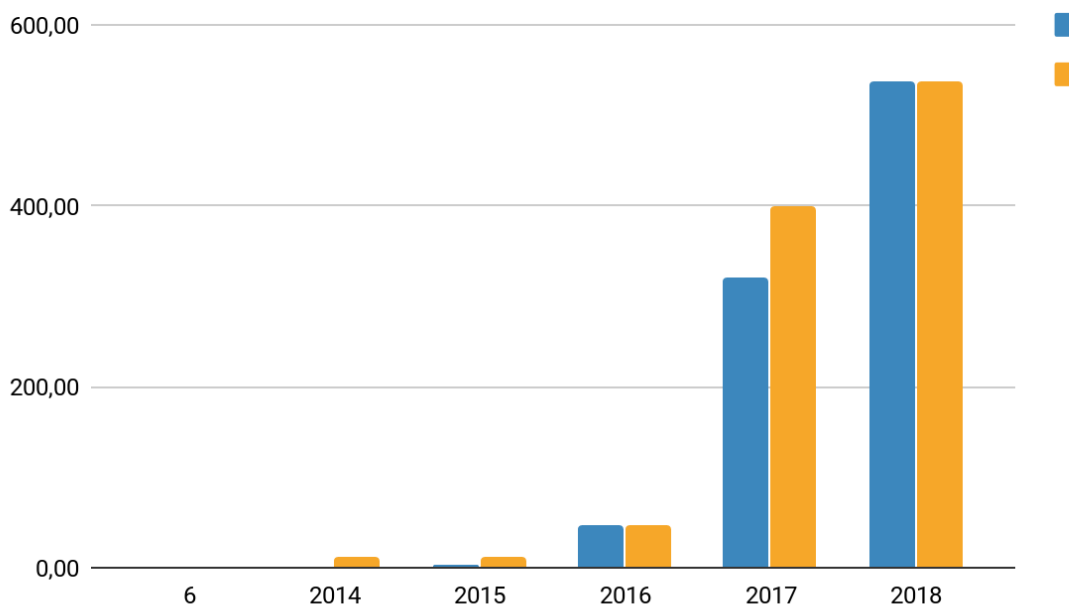
Synergis :: объём рынка ICO 2013-2016 гг.





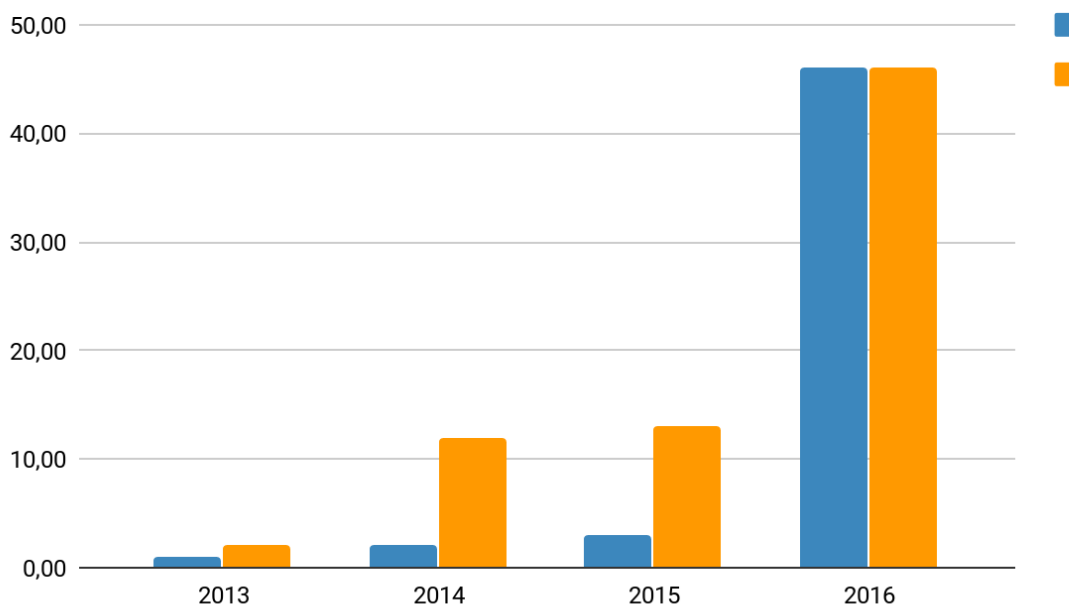
Таким образом, за 5 лет рынок вырос с примерно 3 000 000 до 18 000 000 000 долларов. Количество ICO/ITO/TGE проектов - также увеличилось.

Synergis :: количество ICO с 2013 по 2018 гг.



По описанной выше причине - выборка 2013-2016 гг:

Synergis :: количество ICO с 2013 по 2016 гг.



100% исследований рынка ICO/ITO/TGE говорят о данном выводе, как о главном: объём рынка растёт. И это - та же ошибка, которая раньше была свойственна



аналитическим отчётам по e-commerce & e-money в РФ, СНГ и других странах, а также отчётам по интернетизации в мире и/или конкретных регионах.

Ошибка точки роста: если какой-то рынок (отрасль и любой другой набор элементов) рождается и растёт с нуля, то обеспечить прирост каждый год не составляет особого труда. Куда сложнее прогнозировать рынок после отметки охвата в 75% и выше: показатель эмпирический и выведен из наблюдений рынков и анализа отчётов по ним в течение 10 лет.

*Кроме того, большинство исследований не направлены на выявление факторов **качественного** роста данных показателей и, как правило, не учитывают сценарное развитие (возможных) событий.*

В настоящем исследовании подобный пробел попробую устранить.



Показатели и мифы

Несмотря на то, что на рынке появилось немало рейтинговых и аналитических агентств, большая часть из них совершает одни и те же ошибки (вывод сделан на основе изучения 53 исследовательских работ⁴, выпущенных в период с 2015 по 2018 год включительно):

1. За основу берётся тезис, что саморегуляция рынка невозможна, но при этом приводимые цифры в сравнении с другими рынками свидетельствуют об обратном: в чём 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 – запрашивать информацию (ибо лозунг рынка №1 – открытость), 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 прочее⁵.
3. И главное: рынок ICO/ITO/TGE изучается *изолированно*, в том числе – порой – и от рынка криптовалют.

Попробую доказать это на практических примерах.

ICO и “конкуренты”. Сравнение

Главный миф рынка первичного размещения токенов: “ICO = скамы”. Это не так: за обоснованием обратимся к цифрам.

Тезис №1. Правило “30-40-30”.

Кратко данное правило звучит так: “30/40/30. Оно означает – 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.

⁴ Ещё 73 проанализировали мои коллеги.

⁵ Подробнее технический анализ можно изучить в наших работах:

<https://habr.com/post/346796/> и

<https://medium.com/@fisherinfo/fraud-detection-and-cryptocurrency-489c3663bfd0>



Давайте изучим рынок ICO именно с этой позиции:

1. По данным [ICS Statis Group](#) утверждается, что "80% прошлогодних 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:
 - а. Речь идёт о 80% в количественном выражении;
 - б. И о 30% в денежном;
 - в. 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.
2. Также стоит учесть, что 80%, по утверждению всё той же ICS SG, компаний ICO были мошенническими, то есть и здесь показатель рынка ICO лучше "классических рынков": будь то рынок электронных денег, форекс или что-то ещё.
3. Согласно исследованию Бостонского колледжа (вплоть до мая 2018 года), которое включало 2 390 ICO, лишь 56% из проанализированных закрыты. То есть на успешные остаётся цифра в 44%, что, опять же, входит в обозначенное правило⁶.

Тезис №2. 80-90% ICO – скам?

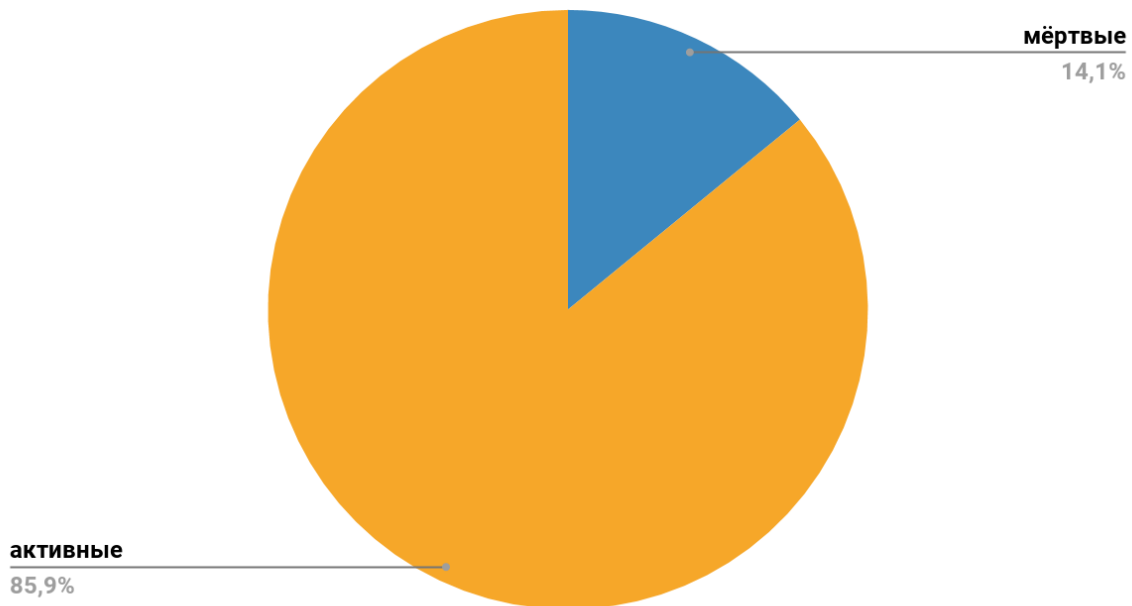
Обратимся к исследованию ICO GLOBAL MARKET STATS: из 1 002 проектов первого полугодия 2018 года, собравших суммарно \$17 400 000 000,00, 279 не дошли до softcap'a, а ещё 140 оказались мертвы, забрав с собой \$2 448 000 000 "инвестиций". При этом 583 проекта, получив от контрибуторов \$14 952 000 000 до сих пор активны.

Итого: как указано выше – 30% можно отнести к скаму по исследованию ICS SG и 14% согласно статданным ICO GLOBAL MARKET STATS. Для большей наглядности – предлагаю изучить диаграмму ниже:

⁶ Внутри блокчейн-комьюнити вопрос об успешности ICO-стартапов [поднимался не раз](#): по разным критериям среди таковых выделяют – Waves, Storj, Golos, Ethereum, Decent, Wings, Santiment, Cindicator.



Synergis :: сравнение активных и мёртвых ICO (первое полугодие 2018)



Вывод: показатель “скамовости”, включая объективные и субъективные скамы⁷, 14,1%: ситуация противоположна выдвинутой гипотезе о “засилии рынка ICO мошенническими схемами и продуктами”.

Для более полной картины - оценим также итоги 2017 года.

Сравним показатели с другими отраслями:

1. В VC: самый известный пример - крах доткомов в 2000 году. По неverified данным показатель провальных проектов (по критериям ICO-рынка - это объективные скамы) составил 50%. При этом, если сюда добавить те компании, которые получили рефинансирование, реструктуризацию долга и прочие финансовые “льготы” (чего ещё не случалось на рынке ICO), то цифра будет колебаться в районе 75-88%.
2. В банковском кредитовании: процент невозвратных кредитов⁸ (что равносильно части группы “мёртвых” ICO) по [разным данным](#) в РФ и мире составляет от 3.5% до 20%.
3. В краудфандинге процент субъективного скама оценивается от 0.01% до 1% благодаря вмешательству платформ в процесс модерации и конечного распределения средств⁹. Но этот показатель близок к развитым

⁷ Первые - те, где фактическая смерть проекта наступает из-за не получения объективных данных командой в силу неопытности и других факторов, вторые - собственно мошеннические проекты.

⁸ Особенно с учётом постоянной, правильнее сказать - рекурсивной, реструктуризации долгов кредитными организациями.

⁹ Впрочем, яркие исключения случаются и не редко <https://habr.com/post/179227/>.



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 необоснованными слухами, 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 (в данном контексте – собравших сумму *softcap’a* и больше – прим. Menaskop) не велика”.

По ежемесячным данным в 2016-2017 гг. в среднем от 7% (например, в январе 2017) до 66% ICO-проектов¹⁰ не достигали заявленных целей. При этом есть данные, скажем от ICS SG, которые и вовсе говорят, что доля неуспешных (по сборам) проектов – не превышает 4%¹¹. “Fabric Ventures и TokenData насчитали 435 (48%) успешных ICO при 913 попытках в 2017 году”, – то есть средний показатель 34-48%¹². Но давайте сравним это с другими рынками?

Например:

1. В сегменте VC только 3-5% получают начальные инвестиции и лишь 1% полное: данные цифры получены путём опроса 3 фондов и 10 частных инвесторов, а также 4 экспертов отрасли. Репрезентативна ли данная выборка установить из открытых источников на данный момент (август 2018 г.) *не удалось*. Но показатели обусловлены тем, что “часто проекты приходят в фонды и к бизнес-ангелам без понимания целевой направленности в работе таковых”.
2. 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.
3. В краудфандинге: 56% на Кикстартере (с учётом объёма привлекаемых средств и значимости – он репрезентативен к выборке в целом) –

¹⁰ Данные можно верифицировать по разным источникам: например, отчётам Architect Partners.

¹¹ Также встречаются более размытые данные: “по оценке Architect Partners, в сентябре только 34% проекта были успешными, остальные не смогли достичь хотя бы 90% *hardcap*”.

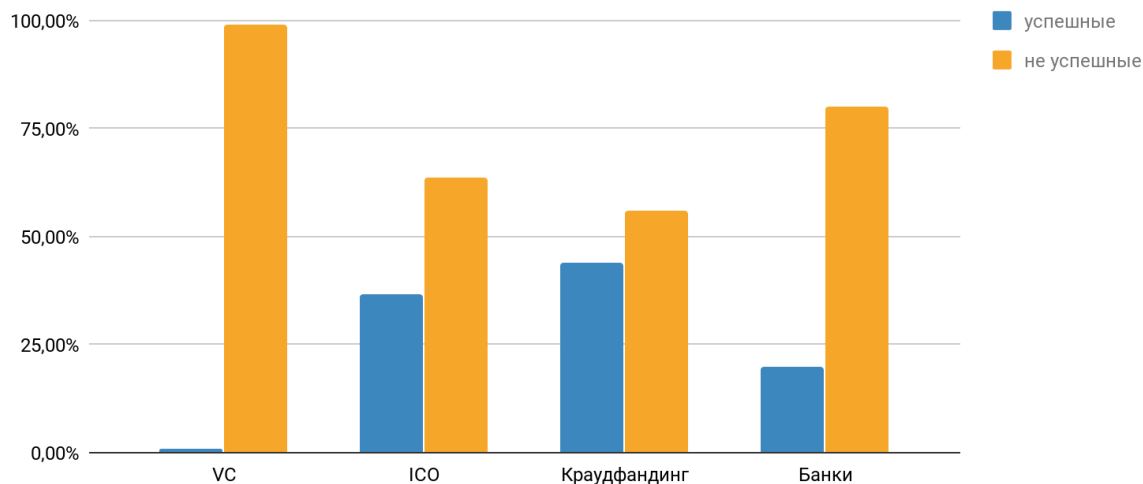
¹² Это также подтверждается данными ICOBazar: 47% завершаются успешно, 53% не публикуют результаты и/или не собирают средства.



провальны, 90% - не собирают даже $\frac{1}{3}$ от заявленных сумм. Итого успешных сборов - 44% (ранее, в 2009-2011 гг. показатель колебался от 46% до 88% в зависимости от платформы).

Общая выборка выглядит следующим образом:

Synergis :: сравнение ICO и других сфер финансирования



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

Причины - в отличительных чертах ICO:

1. Рынок ICO высокотехнологичен, поэтому - хорошо сегментирован:

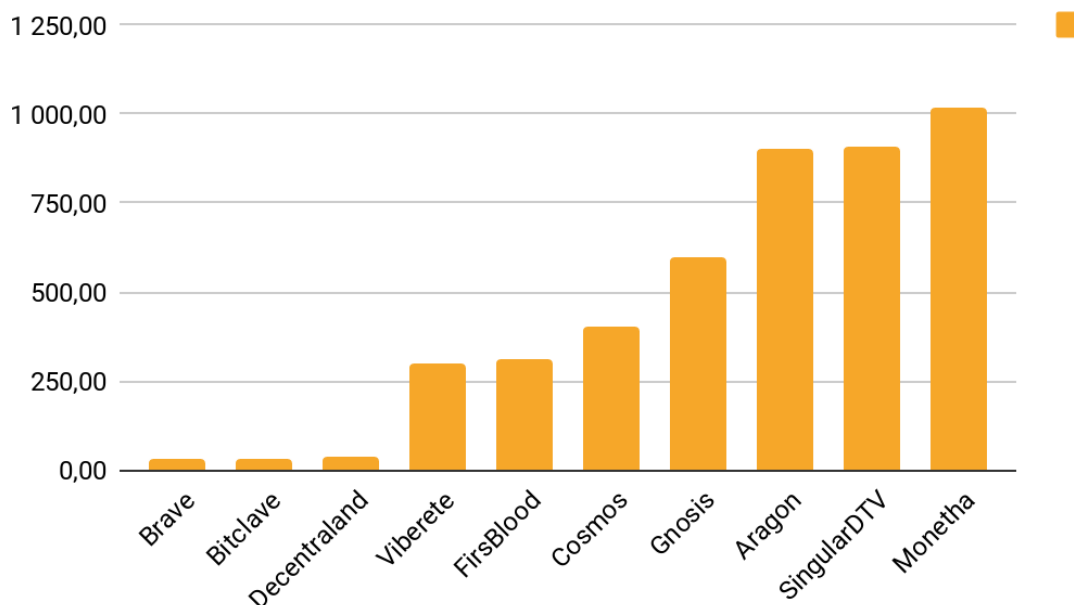
будущий участник проекта уже на этапе ознакомления, как правило - через рейтинги/листинги/трекеры, получает полную информацию о направлении, отрасли и других показателях стартапа, тогда как в VC/банковской сфере обычно происходит наоборот (за редкими исключениями): фаундеры ищут любые способы и методы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

2. 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 - 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).



3. **ICO задали высокую планку по скорости сборов** (см. подробнее ниже график): 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 “Gas’овых войнах” (в цене за комиссию при отправке транзакции), поэтому и процент успешных ICO относительно велик.
4. **ICO - самый не бюрократичный способ получения средств:** даже сегодня, где сес-токены становятся трендом, а рейтингование занимает отдельную строчку при оценке проекта.

Synergis :: скорость сборов ICO в секундах



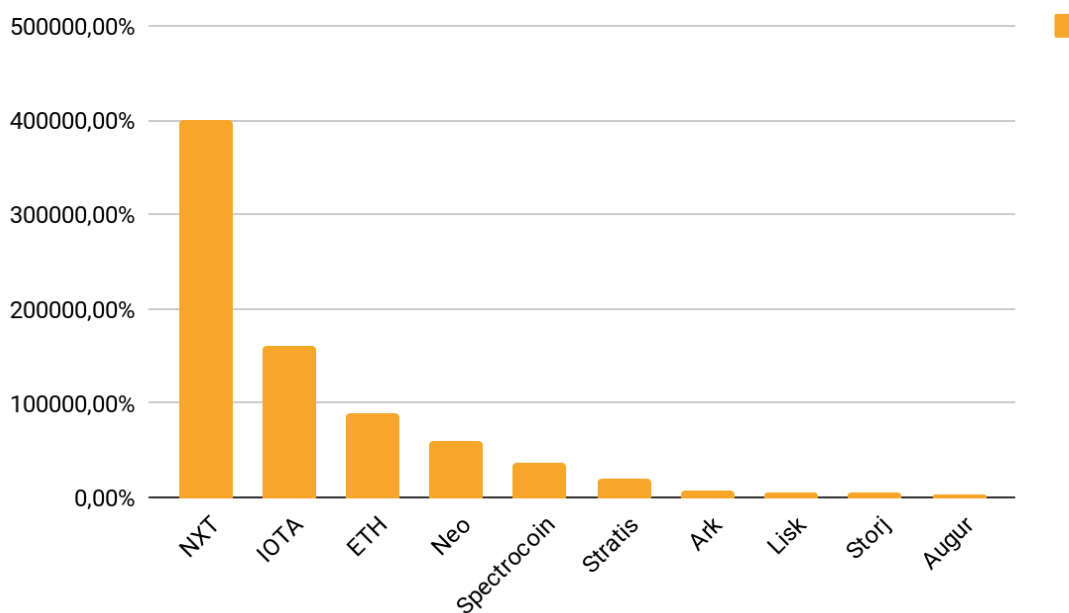
Вывод: из приведённых данных становится понятно, что рынки банковского кредитования и VC уступают по всем параметрам: временным, технологическим, социальным, финансовым вновь сформированному рынку ICO/криптовалют, поэтому очевидна критика данной сферы со стороны “классических” рейтинговых агентств и прочих субъектов, связанных с фиатной экономикой. Вывод коррелирует и с данным Goldman Sachs: (уже) в июне-июле 2017 гг. 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 года - 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 года составила 49.32%.

Synergis :: ROI ICO. ТОП-10





Краткие выводы по мифам о цифрах

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 и крупных корпораций), а равно и количественного прироста пользователей.

И хотя согласно Гугл.Трендам пиковая популярность (100 баллов) по запросу “ICO” была достигнута в декабре 2017 - январе 2018 года, средние показатели по ключевым словам ICO, Ethereum, Bitcoin и другим находятся на уровне начала-середины 2017 года. При этом возрос интерес институциональных инвесторов и прочих профессиональных участников различных рынков, связанных с финансовым сектором, среди прочих следует выделить:

1. Банки (в первую очередь через Ripple и схожие проекты).
2. Высокотехнологичные компании (вливания через ТОПовые проекты, а также создание патентов для будущей инфраструктуры).
3. Государства (Венесуэла, Иран и другие).
4. Аналитические агентства (Bloomberg и подобные).

Кроме того, именно в конце 2017 - начале 2018 года появилось немало лояльных именно к ICO юрисдикций: Бермуды, Каймановы острова, Мальта и прочие. Также укреплению ICO в широком смысле способствуют и нормативы, принимаемые регуляторами разных странах: MAS в Сингапуре, FINMA в Швейцарии и так далее.

Резюмируя: мир разделился на до- и пост-блокчейновый. Первый борется в качестве консерватора, сохраняющего фиатные основания глобальной экономики. Второй - напротив, стремится создать новую финансовую экосистему, в обход ФРС и Центробанков. При этом обе сущности стараются взаимопрепятствовать и одновременно взаимопроникать (вливания Microsoft в Ethereum и Ripple или Elpetro с другой стороны), что создаёт новые возможности для разного вида коллабораций и перспективного становления синтетических областей как в IT-отрасли, так и во вне.



ТОП мифов об ICO

№1. Рынок нуждается в регулировании: это не так. Как видим, саморегуляция ничем не уступает регулированию через законы и запретительные меры, то есть – путём государственного вмешательства. Более того: даже при засилии мошенников в пиковые периоды, они или не получают никакого финансирования или суммы, обычные для иных сфер. Скажем, вс в России, ряде стран СНГ, Азии и Америки не является сферой, регулируемой через специальное законодательство, равно как и: отрасль программ лояльности, многие виды агентских услуг и прочее, что не говорит о их незаконности, потому как частное право строится на принципах автономии воли сторон, свободы договора и невмешательства кого-либо в частные дела. Более того – фактически во всех Конституциях данное право гарантировано на самом высоком уровне.

№2. Каждое 10 ICO взломано: с одной стороны – это правда. По разным отчётам от 8% до 11% компаний по первичному размещению токенов взламываются. Но нужно понимать, что эта цифра не может быть рассмотрена оторвана от иных объективных факторов:

1. Лишь малая часть ICO взламывается из-за ошибок именно в децентрализованных сервиса (The DAO – ошибка рекурсивного исполнения; Parity – ошибка мультиподписи). Основные виды взлома – фишинг, атака “человек посередине”, социальная инженерия, то есть обычные для любого другого it-сегмента, что свидетельствует о том, что в сфере ICO необходимы не запреты и предписания, а массовое просвещение пользователей в сфере компьютерной и ещё более – финансовой грамотности.
2. Официальная статистика (и об этом тоже будет отчёт Synergis) по кражам/взломам/мошенничеству и иным видам преступных деяний в банковской сфере является закрытой и поэтому большинство пользователей считает, что “банки – это безопасно и надёжно”. Но статистика неумолима: фактически ежедневно, начиная с 2010 года в России взламываются интернет-банки и платёжные системы через незаконную замену sim-карт¹³, но только в 2018 г. ВС РФ встал на защиту потребителей. Аналогичная практика распространена во многих других странах.

¹³ Подробнее <https://habr.com/post/326416/>.



3. Наконец, именно открытость позволяет мобильно структурировать, модернизировать и модифицировать рынок ICO: и уже в 2018 году за счёт связки “крипто-критики – рейтинговые агентства – листинги – группы/каналы по ICO” количество очевидного scam’a уменьшилось.

№3. Массовые жалобы участников ICO: входе анализа практики российских судов и арбитража (подробнее <http://itsynergis.ru/sudebnaya-praktika-2018>), а позже и международной практики – выяснилось, что ни о каких массовых жалобах говорить не приходится: при этом существует заявление Главы Департамента по борьбе с финансовыми преступлениями США (FinCEN) о том, что якобы “...подразделение получает более 1500 связанных с криптовалютами жалоб в месяц”. Но никаких официальных данных, подтверждающих это заявление – до сих пор нет, равно как и нет статистики поступления жалоб вообще: при этом согласно официальному сайту данного государственного учреждения – <https://www.fincen.gov/reports/sar-stats> – только за 2017 год в одной сфере финансов было 874 131 отчётов о подозрительных действиях. При сохранении тенденции количество обращений по криптовалютам составит примерно 2% (и это не включая другие сферы), то есть доля обращений по ICO – ничтожна мала и находится в рамках погрешности.

№4. Российский рынок ICO – сплошной скам: это не так. Во-первых, формально российского рынка ICO фактически нет. Большинство компаний зарегистрировано в других юрисдикциях: MilkCoin – Люксембург, ZrCoin – Кипр, Kicklco – Сингапур, Golos – Белиз и так далее. Если же говорить о CEO и/или фаундерах команды, то здесь процент скамовых ICO будет ни чуть не больше, чем в США и тем более – в Китае и других странах Азии¹⁴. Кроме того, по абсолютным показателям рынок ICO технически не может опережать ряд рынков.

№5. Один из самых больших мифов – рождён в 2018 году: ICO мертво. Добавить можно только: “да здравствует ICO!” – потому как цифры упорно твердят о росте рынка в широком смысле (а именно он и интересует подавляющее большинство): как в количестве проектов, так и в качестве сборов.

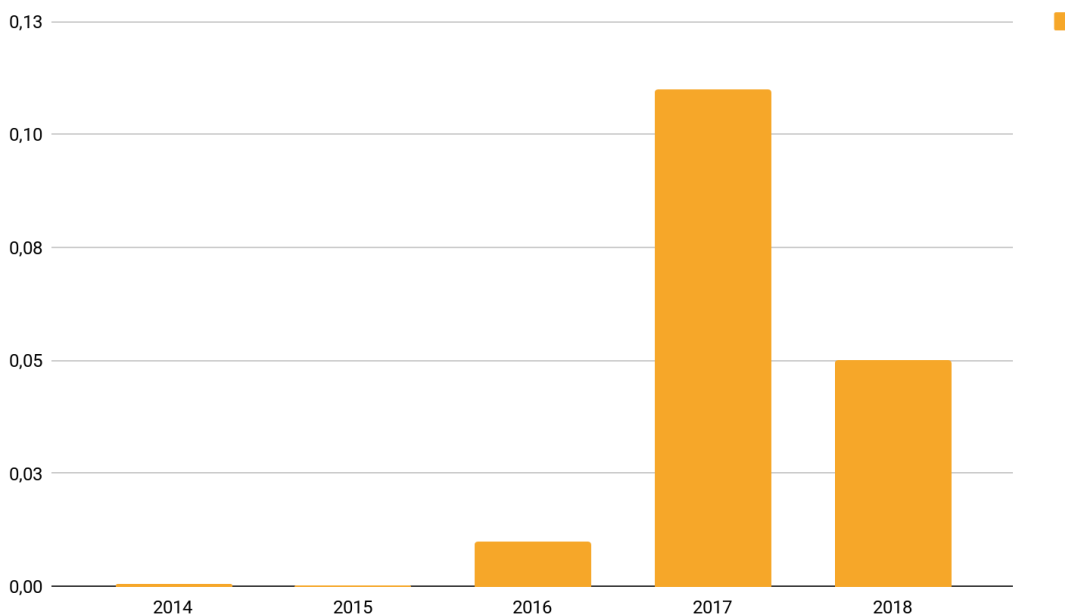
¹⁴ Подробнее об этом читайте в нашем отчёте по скамам на synergis.io.



Прочие показатели

На август 2018 года показатель ETH, хранимых действующими ICO-проектами¹⁵, составляет 3 330 390 “монет”. Крупнейшие держатели: DigixDao, Golem, Status, Aragon, SingularDTV – схожая тенденция отражена и в следующем графике:

Соотношение ETH к BTC



Если коротко: в силу бума ICO в 2017 году цена ETH относительно BTC достигла пикового значения. Также на это повлияли и такие факторы, как: создание массовых продуктов (феномен “[криптокотиков](#)”); развитие сервисов симплификации (например, введение ETH в кошелёк blockchain.info) и проч.

Прогнозирование цены ETH возможно исходя из следующей корреляции: “количество сохраняемых ETH – количество выведенных/проданных”¹⁶. Данная корреляция получена в исследования [D2 Capital](#), а также [Santiment](#). Данная (возможная) закономерность также соотносится с тенденцией работы ТОП-кошельков BTC <https://t.me/botomex> и требует дальнейшей проработки.

ICO всё ещё проходят быстро: в 2017 году 49% завершались за 10-30 дней, в 2018 – 32% в эти же сроки. Дополнительно 29% в 2017 году приходили к итогам за 30-50

¹⁵ Те, что уже собрали средства и находятся в стадии разработки/внедрения продукта.

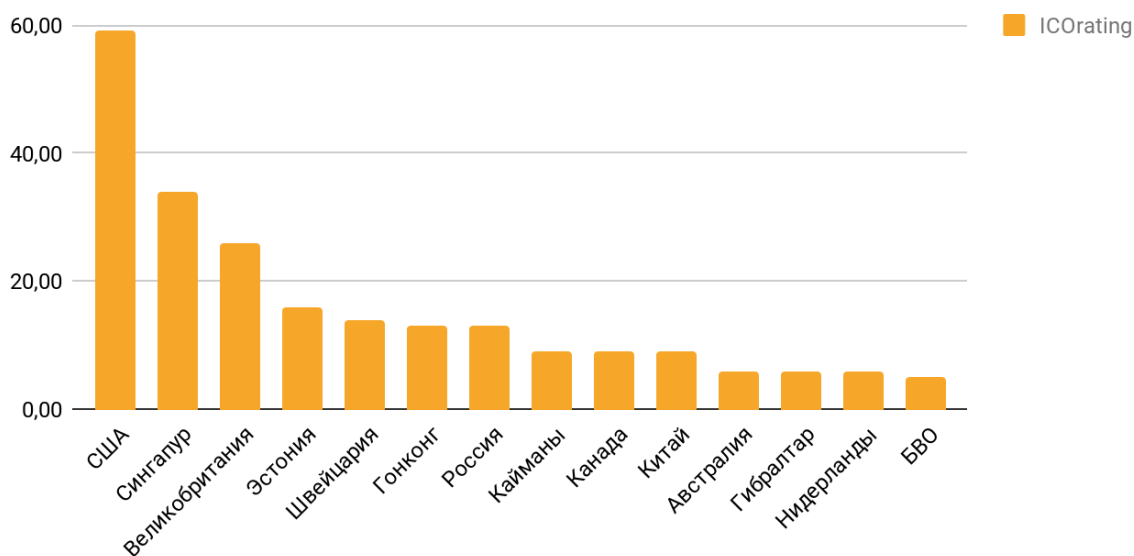
¹⁶ Также в год отчёте планируем учесть параметр сохраняемых и “выводимых” ETH.



дней, в 2018 показатель не сильно изменился - 23%. В 2018 году также вырос процент ICO с циклом в 50-70 дней - 16%, 70-100 дней - 11.5%.

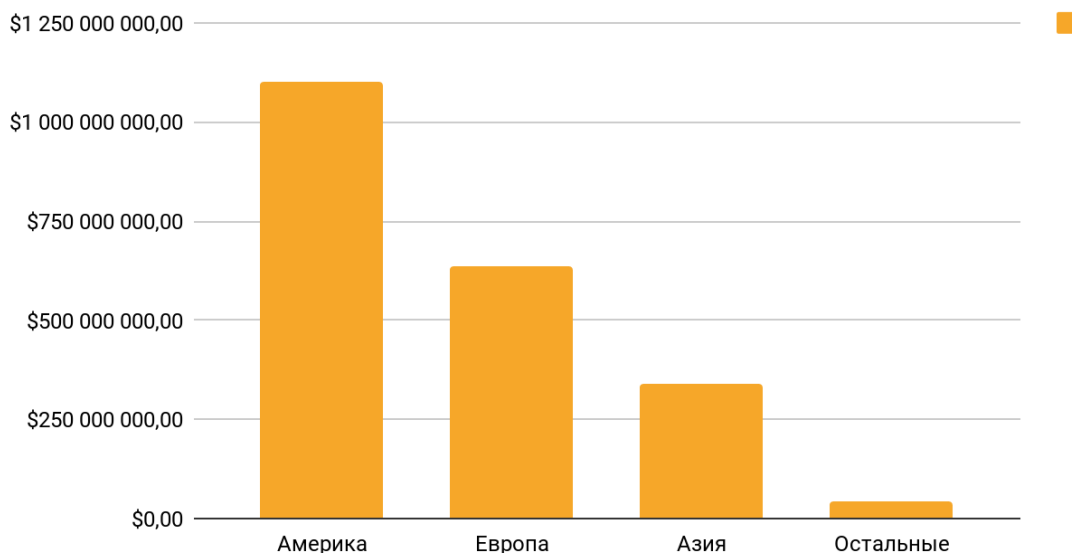
По юрисдикциям - есть смещение в сторону оффшорных зон (об этом подробнее в нашем отчёте по правовым аспектам), а вот как происходит, по мнению ICorating распределение по фаундерам:

Synergis :: ICO по юрисдикциям (1е полугодие 2018)



Эти данные можно соотнести и с отчётом 3tscapital:

Synergis :: сборы по регионам мира (2017)

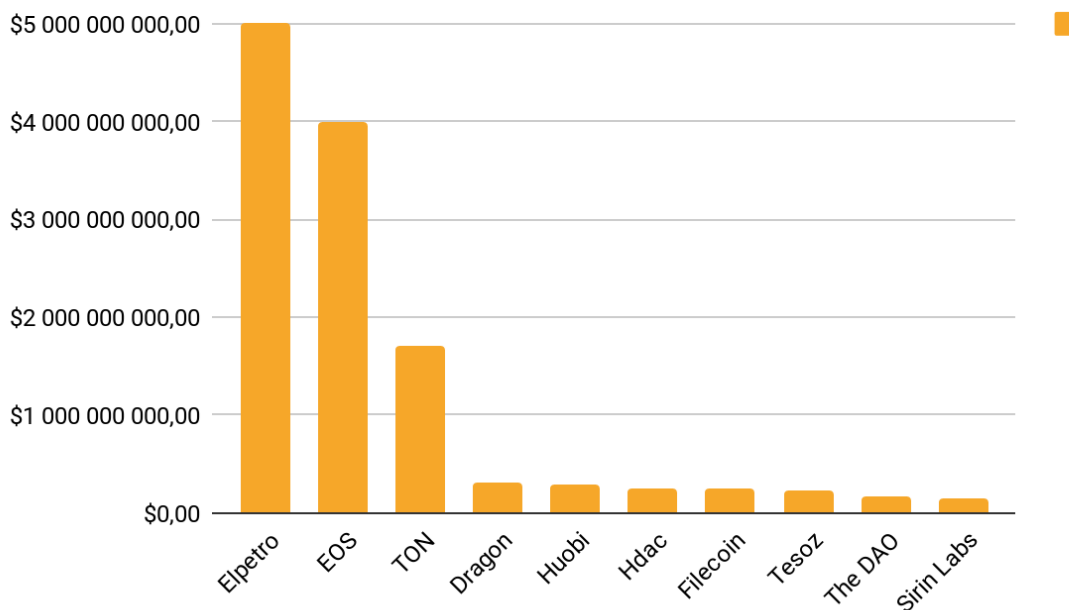




В этом же отчёте 3tscapital указаны самые эффективные (по сборам) команды по географической привязке: США, Швейцария, Сингапур, Канада, Китай, Эстония, Россия, Великобритания, Гонконг и (на удивление) Финляндия.

Фактически все отчёты содержат информацию о самых крупных ICO. На сегодня данный график выглядит следующим образом:

Synergis :: крупнейшие ICO?



Но на самом деле (подробней - читайте в нашей первой части [Крипто-экономики](#)):

1. Elpetro не является ICO, потому как:
 - a. Нет прозрачности финансирования;
 - b. Государственная компания.
2. EOS не является ICO, потому как это открытый, многораундовый токENSEЙЛ. Токенсейлом также следует считать и "ICO" Huobi.
3. TON и FileCoin не являются ICO, потому как проводились через закрытые продажи для профессиональных инвесторов (с отчётом в SEC).

Вывод: ICO как формальное первичное размещение токенов и ICO как идеологическое подспорье для развития блокчейн-проектов - два разных феномена: из первого родились обходные ITO/TGE, а также STO/ILP; второе - сегодня переходит в область децентрализованных бирж и экосистем.

Далее - приведу сводную информацию по структуре привлечённых средств (основания градации - сфера деятельности).



Данные представлены на основе изучения отчётов YE, Rbc, Forbes, Mangove, ICOrating, 3tscapital, а также ряда научных статей.



1. Блокчейн - сюда входят:

- а. инфраструктурные проекты:
 - i. Децентрализованные приложения (EOS);
 - ii. Blockchain-решения + смарт-контракты (Ethereum);
 - iii. Платформы p2p без блокчейна (IOTA);
 - iv. Иные.
- б. проекты по хранению данных (Sia, Storj, Filecoin и т.п.);
- в. суперкомпьютеры (Sonm, Golem и др.);
- г. ICO-платформы¹⁷ (Kickcion, Waves и подобные);
- д. Майнинг:
 - i. Создание оборудования (Buratino);
 - ii. Создание сопутствующих товаров (передвижные фермы, предохранители);
 - iii. Майнинговые пулы;
 - iv. Иные.
- е. Безопасность.

2. Финансы:

¹⁷ Большинство исследователей относят их в финансовый сектор, но это в корне не верно: те же Waves разработали биржу DEX-формата, внедряют блокчейн-решения в гос. сегмент, позволяют токенизировать любой бизнес. Kickico сосредоточились на построении комьюнити и так далее.



- a. В первую очередь – финансовые сервисы, которые можно разделить на:
 - i. Платёжные системы (Spectrocoin);
 - ii. Биржи и обменники (Coss);
 - iii. Кошельки (OmiseGo);
 - iv. Криптовалюта (Iconomi);
 - v. Криптофонды.
 - b. Трейдинговые платформы;
 - c. Рынок прогнозов (Augur);
3. Развлечения:
- a. Игры и VR/AR, которые можно разделить:
 - i. Платформы для киберспорта (Eloplay);
 - ii. Сервисы по разработке игр (Nitro.Live);
 - iii. Решения для стриминга видео (Play2Live);
 - b. Гемблинг и беттинг:
 - i. Казино (DAO.Casino);
 - ii. Лотереи (TrueFlip);
 - iii. Прогнозы¹⁸.
 - c. Виртуальная реальность:
 - i. Создание игр;
 - ii. Создание софта (Viarium);
 - d. Спорт:
 - i. Создание команд;
 - ii. Ставки на спорт;
 - iii. Иные.
4. Автоматизация:
- a. AI-платформы (тренд 2018);
 - b. Машинное обучение и большие данные (Senso GRA);
 - c. Роботизация.
5. Коммерция:
- a. Продажа реальных товаров (ритейл):
 - i. Продажа предметов искусства;
 - ii. Продажа массовых товаров;
 - b. Продажа виртуальных товаров;
 - c. Маркетплейсы (Flogmall, Storiqa¹⁹);
 - d. Иные.

¹⁸ Сервисы есть как в отрасли ставок, так и в отрасли инфраструктурных проектов.

¹⁹ Оба проекта имеют спорную репутацию в комьюнити.



6. Соц. платформы:

- a. Маркетинг (ICOS);
- b. Реклама;
- c. Социальные сети (Golos);
- d. Мессенджеры;
- e. Идентификация;
- f. Репутационные системы:
 - i. Рейтинги;
 - ii. Системы взаимной репутации (WeAre);

7. Иное:

- a. Реальный сектор²⁰:
 - i. Сельское хозяйство (Колионово);
 - ii. Промышленность (ZrCoin²¹);
 - iii. Иные.
- b. Правовые услуги:
 - i. Юриспруденция и legal tech;
 - ii. Нотариат;
 - iii. Иное.
- c. Государственные криптовалюты (Elpetro);
- d. Искусство:
 - i. Музыка;
 - ii. Фильмы;
 - iii. Иное.
- e. Медицина:
 - i. Медицинское оборудование (Senso);
 - ii. Продажа лекарств (Paragon);
 - iii. Идентификация лекарств и препаратов;
 - iv. Создание медицинских книжек;
 - v. Здоровье:
 - 1. Заработок на действиях (HealthCoin.Net);
 - 2. Сбор и продажа данных;
 - 3. Создание команд;
 - vi. Иные.
- f. Транспорт:
 - i. Дроны;

²⁰ Подробнее – см. в нашем исследовании [“Токенизация реального сектора экономики”](#) за 2017 год.

²¹ К сожалению, проект [имеет метку “scam alert”](#).



- ii. Летающие автомобили;
 - iii. Высокоскоростной транспорт;
 - iv. Иные.
- g. Иные.

Список остаётся открытым в силу трёх причин:

1. Каждый день зарождаются и появляются новые виды ICO в новых сферах;
2. Ряд категорий остаётся пограничными: прогнозы - лучший пример;
3. И главное: много уникальных проектов, которые сложно квалифицировать.

Далее - обратимся к кратким прогнозам по рынку.

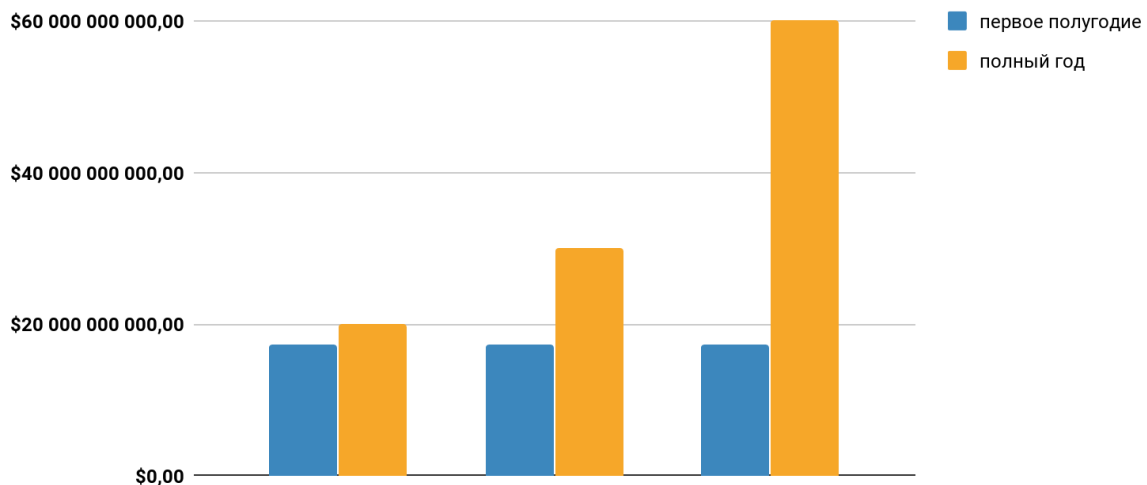


Сценарные прогнозы и синтез

Прогноз №1 – привлечённые средства.

Согласно скомпанованным данным – возможны следующие тенденции в развитии рынка ICO (при широком толковании):

Synergis :: сценарные прогнозы по рынку ICO 2018 г.



На основе данных первого полугодия:

1. Негативный (сценарий) – рынок приближается к отметке 20 000 000 000 долларов.
2. Усреднённый – 30 000 000 000 долларов.
3. Позитивный (при увеличении темпов прироста) – 60 000 000 000 долларов.

Медианное (округлённое) значение: 37 000 000 000 долларов.

Прогноз №2 – зарождение новых видов ICO.

Уже сегодня есть разные формы:

1. STO – токенизация через токены-ценные бумаги.
2. ILP – займ без блокчейн-решений в формате ICO.
3. DAICO – соединение возможностей DAO и ICO.
4. Государственные ICO²².

Но далее возможны и иные модификации, например:

²² Что само по себе – оксюморон.



1. Создание самодостаточных платформ взаимного финансирования (на этом пути стоят KickICO, WeAre, InnMind и другие).
2. Токенизация личности (неудачный пример О. Бузовой вполне объясним различной целевой аудиторией среди её поклонников и криптоиндустрии).
3. Развитие ICO вне блокчейн-сферы и форсирование новых видов социумов (в первую очередь – область автоматизации данных: AI/bigdata, data-mining, машинное обучение и подобное).
4. Развитие саморегулируемых платформ обучения и постепенного развития бизнес-решений (Synergis.Lab).

В полном (годом) отчёте данному анализу будет выделен отдельный раздел – с подробным описанием возможных сценариев развития.

Прогноз №3. Мировой финансовый кризис и ICO.

В настоящее время мировая экономика стоит на пороге второй волны кризиса 2008 года. Причин для этого множества:

1. Борьба Китая и США за финансовое первенство.
2. Россия и санкции к ней, как продолжение п. 1.
3. Формирование экономик нового типа в разных регионах мира, в первую очередь в Африке, Южной Америке и Азии.
4. Противопоставление финансовых элит нового и старого формата.

Данные противоборства могут привести к одному из следующих сценариев:

1. Обнуление рынка криптовалют и ICO (с последующим перерождением в двух формациях: полностью а-государственной и околোগосударственной).
2. Взрывной рост данного рынка (в силу альтернативного характера криптоактивов).
3. Стагнация (в первую очередь из-за боязни входа профессиональных инвесторов в силу правовых и технологических рисков, а также массового пользователя ввиду негативного опыта конца 2017 – начала 2018 гг).

В любом случае – в среднесрочной перспективе рынок ICO (и криптовалют) должен иметь несколько точек роста по экспоненте за счёт, как минимум, трёх факторов:

1. Увеличения информационного поля, в том числе в классических СМИ (телевидение, газеты, радио).
2. Постоянный прирост числа пользователей в основных блокчейн-решениях.



3. Зарождения и функционирования массовых сервисов (игр, социальных платформ и прочее).

Подробные аналитические отчёты по каждой из сфер - смотрите на <http://synergis.io/#/>.



Проблемы и пути их решения

№1. Тяга к централизации: если проследить историю зарождения и развития ICO, а равно и криптовалют, можно заметить (и даже необходимо), что основные проблемы взломов, мошеннических действий и прочих негативных последствий для конечного потребителя закключаются в централизации децентрализованного. Отсюда – потери на биржах, покупка “биткоинов” нерадивыми гражданами в переходах и подобное.

Решить данную задачу можно несколькими простыми способами:

1. Бесплатное образование для всех и каждого, желающего зайти в сферу.
2. Инвайты (приглашения) для быстрой идентификации и вовлечённости не только при ICO, но и на любые форумы, чаты и далее.
3. Создание социальных протоколов, подобных 5INT.

№2. Хайп и мошенники: несмотря на предостережения²³ – рынок решил пойти “классическим” путём – через массовое привлечение внимания. То, что это не работает или работает плохо – не заботит почти никого.

Решить задачу можно также тремя способами:

1. Создание глобальной системы репутации, независимой от центральных органов власти (читайте также на сайте Synergis.Lab).
2. Введение технических эксроу разного формата.
3. И главное – переход от фиатной привязке (доллар и прочее) к криптовалютной, дабы каждый участник был замкнут в сообществе.

№3. Похищение через технологию: часть вопросов можно закрыть через технические средства защиты внутри самих ICO, но большая доля зависит от перечисленных выше факторов конечной грамотности пользователя.

№4. Засилие не профессионалов: вопрос решается следующим образом:

1. Создание, в том числе smart, стандартов отрасли без участия государства.
2. Развитие сервисов аттестации внутри сообщества²⁴ (схожи по сути с ВАКом при защите диссертаций).

²³ Подробнее <https://habr.com/post/403761/>.

²⁴ Также направление развития Synergis.



Итог: проблемы отрасли в настоящее время не выходят за рамки стандартных для финансовых рынков в целом и основные задачи по их устранению могут быть разделены на три группы - образовательные, технические, социально-экономические.

При этом, как показывает настоящее исследование, вмешательство государства для решения/устранения данных проблем не требуется.



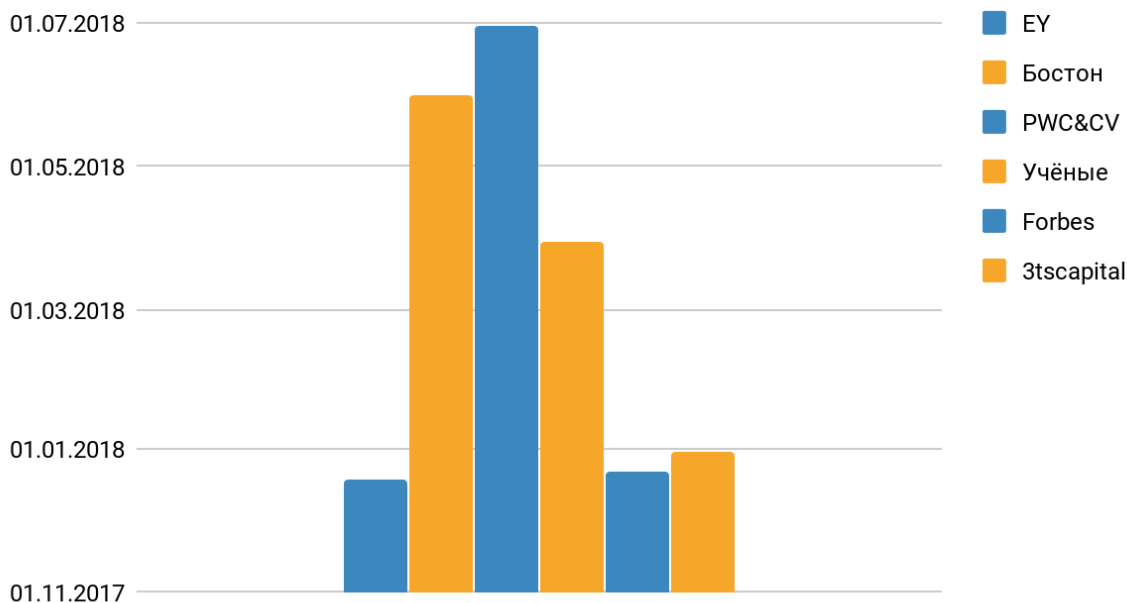
Визуализация данных и выборки

Ниже – ссылки и краткое описание сервисов, визуализирующих те или иные данные из сферы ICO и помогающие изучить её с разных аспектов:

1. <https://elementus.io/token-sales-history> – история ICO, рассказанная через соотношение сборов, временные периоды и яркое выделение лучших/крупнейших.
2. <https://www.icodata.io/stats/2014> – капитализация, сборы, количество ICO с 2014 года по настоящее время.
3. <http://synergis.io/#/> – бесплатная аналитика формата p2p.

В ходе проделанной работы за основу были взяты следующие базовые исследования (и выборки по ним):

Synergis :: базовые исследования



Как видно из графика все исследования проведены с осени 2017 по первое полугодие 2018 года, то есть данные являются актуальными, а с помощью метода сравнительного анализа достигается их репрезентативность и объективность, а равно – полнота.

Для каталогизации ICO были использованы данные тех же исследований, а также отчётов Rbc, Forbes, ICOrating, Mangrove:



УЕ	РБК	Форбс	Учёные	Mangrove	ICOrating	3tcapital
Инфраструктура	Инфраструктура	Инфраструктура	Искусство и музыка	Крипто-сервисы	Гемблинг и беттинг	Финансы
Финансы	Финансы	Инфраструктура	Торговля и реклама	Компьютерные ресурсы	Рекрутинг и краудсорсинг	Криптовалюты
Соц. сети	Хранение данных	Трейдинг и инвестиции	Товары	Финансовые сервисы	Трейдинг	Игры
Реклама	Игры и развлечения	Платёжные системы	Коммуникации	Развлечения	Коммерция и ритейл	Бигдата и AI
Маркетплейсы	Сообщества	Финансы	Контент-менеджмент	Коммерция	Социальная и коммуникационная	Новости и медиа
Инвестиции	Коммуникации	Игры и VR	Анализ данных	Иное	Медицина	Соц. сети
Трейдинг	Идентификация	Гемблинг	Хранение данных		Игры и VR	Мобильные платформы
Рынок прогнозов	Реклама	Реклама	Медицина		Маркетинг и реклама	Софт
Идентификация	Платформы вычислений	Маркетинг и PR	Энергетика и коммунальные услуги		Инфраструктура	
Гемблинг	Платформа для сбора средств	Майнинг	Финансы		Обменники и кошельки	
Хранение данных	Прогнозирование	Контент-менеджмент	Гемблинг и беттинг		Финансовые сервисы	
Криптофонды	Платформы управления бизнесом	Рекрутинг	Игры и VR			
Медицина	Реальный сектор	Социальные сети	Управление			
Игры, VR	Информация и медиа	Товары и сырьё	Идентификация и репутация			
Иное	Прочее	Искусство и музыка	Инфраструктура			
		Недвижимость	Юриспруденция			
		Коммуникации	Майнинг			
		Фармацевтика и здравоохранение	Машинное обучение и ИИ			
			Платежи			
			Нотариат			
			Безопасность			
			Реальный сектор			
			Рекрутинг			
			Социальные сети			
			Логистика и доставка			
			Трейдинг и инвестиции			
			Транспорт			
			Путешествия и туризм			

Кроме того, были исследованы дополнительные отчёты по рынку ICO/ITO/TGE/STO/ILP, а также по рынкам VC, краудфандинга и банковского кредитования бизнеса.

Отдельно отмечу, что аналитиками Synergis.Lab (С. Домниковым, Э. Бобухом) был проведён мета-анализ именно исследований, посвящённых ICO. Ниже – краткие выводы (скачать полный текст можно на <http://synergis.io/#/>):

1. База - всего было изучено 73 обзора (анализа) по 29 ICO-проектам.
2. Основной итог: аналитика ICO-проектов проводится фрагментарно, без быстро верифицируемой методики.
3. Это в конечном итоге сказывается на качестве рынка, а главное – его понимании в масс-медиа и среди конечных потребителей.

Поэтому задача Synergis.Lab предельно простая, но обширная: внедрить массовые методики оценки ICO и прочих проектов, дабы исключить субъективный фактор за счёт больших выборок, а также нивелировать главный недостаток современного рынка – покупные рейтинги.



Приложения

Список ссылок

1. Первое децентрализованное аналитическое агенство и гипермаркет блокчейн-сервисов - <http://synergis.io/#/>
2. Полезный блог с бесплатными исследованиями на русском языке - <http://itsynergis.ru/blog>
3. Токеномика. Часть I - <http://itsynergis.ru/tokenomics>
4. Сравнение рынка ICO с ВВП разных стран - <https://vc.ru/27263-rynok-kriptoalyut-i-ico-v-cifrah>
5. Расчёт эффективности ICO (2016–2018 гг.) по разным основания - <https://www.innov.ru/news/thema/obzor-rynka-ico-i-prognoz/>
6. Оценка рынка ICO на первое полугодие 2018 года - <https://happycoin.club/dolya-uspeshnyih-ico-snizhaetsya-investoryi-stali-ostorozhney/>
7. Сводные данные по объёму рынка за 2013–2018 гг. - <https://www.icodata.io/stats/2017>
8. Инфографика по vc - <https://incrussia.ru/understand/infografika-venchurnye-investitsii-2017-goda/>
9. Исследование по кредитам в 2016–2017 гг. - <https://www.kommersant.ru/doc/3352035>
10. Данные по просроченным кредитам на 2017 год в мире - <https://www.gazeta.ru/business/2017/11/01/10966754.shtml>
11. Анализ успешных и неуспешных проектов в краудфандинге - <https://habr.com/company/alconost/blog/286044/>
12. Показатели краудфандинга в 2009–2011 гг. - <http://crowdfunding-russia.blogspot.com/2012/05/kickstarter-1.html>
13. Данные по кредитам для бизнеса в США - <https://www.fundera.com/blog/bank-lending-small-businesses-isnt-recoverin>



14. Сравнение ICO и VC на Forbes -
<http://www.forbes.ru/tehnologii/341863-kak-i-pochemu-blokcheyn-pereverny-ot-200-milliardnuyu-industriyu-venchurnogo>
15. Анализ рынка ICO за 1 квартал 2018 года -
https://icorating.com/ico_market_research_q1_2018_icorating.pdf
16. Данные Smith&Gron за 2016 год по рынку ICO -
<https://www.smithandcrown.com/look-back-icos-2016/>
17. Основатели ICO и цифры рынка за 2016-2017 гг. от РБК -
<https://www.rbc.ru/magazine/2017/11/59e62b5d9a7947de527907d4>
18. Цифры по рынку от Mangrove CP -
http://docs.wixstatic.com/ugd/59bcf2_9c2ec55330ae40dd82c5d09993065bd0.pdf
19. Отчёт ICOrating до первой половины 2018 года -
https://icorating.com/ico_market_research_q1_2018_icorating.pdf
20. Подробные отчёты по российскому VC -
<http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/>
21. О том, сколько ETH держат ICO-проекты и как их тратят -
<https://medium.com/d2-capital/imminent-firesale-of-eth-held-by-icos-278a6cf914>
22. Сводка от Coinspot -
<https://coinspot.io/analysis/itogi-2017-dlya-ico-52-provalennyh-tokensejlov-i-prochaya-statistika/>
23. Обобщённый отчёт по рынку 2016-2018 гг. -
<https://ru.ihodl.com/investment/2018-07-16/v-grafikah-chto-proishodit-s-rynkom-ico-v-2018-godu/>
24. Старейшие ICO мира - <https://goles.io/ru--kriptovalyuta/@sxiii/oldest-icos>
25. Отчёт 3tscapital по рынку -
<http://3tscapital.com/wp-content/uploads/2017/12/ICO-Funding-Report-2017.pdf>
26. Важные данные об ICO Ethereum -
<https://coinnounce.com/ethereum-ico-2014/>
27. Методика розыска "мёртвых" монет
<https://forklog.com/analiz-dannyh-bitkoina-geologiya-poteryannyh-monet/>



Отказ от ответственности

Данное аналитическое исследование является личным мнением автора (ов) и носит исключительно информационный и ознакомительный характер.

Данное исследование не предназначено для инвестиционных целей, оно не может заменить собственную независимую проверку фактов и необходимость получения профессиональных консультаций с учетом Ваших личных обстоятельств.

Данное исследование не может быть расценено или рассмотрено как;

- консультация (правовая, юридическая, экономическая, финансовая, инвестиционная, страховая, налоговая, бухгалтерская или иная);
- побуждение к действию, инвестированию, вложению денежных средств куда-либо;
- предложение по принятию участия в определенной стратегии в какой бы то ни было юрисдикции;
- совет купить или продать продукт или инвестицию, заключить сделку;
- рекомендация или торговая идея;
- явное или скрытое обещание, гарантия относительно извлечения прибыли или ограничения убытков;
- одобрение или рекомендация какого-либо инвестиционного проекта или решения;
- обещанием в будущем эффективности деятельности, доходности финансовых вложений чего-либо;
- заверение об обстоятельствах, имеющих значение для заключения, исполнения или прекращения какой-либо сделки;
- реклама чего-либо на территории соответствующей юрисдикции.

Аналитические материалы, предоставленные в данном исследовании, основаны на информации, полученной из открытых источников.

Автор (ы) прилагает все разумно обоснованные усилия, чтобы гарантировать получение информации из надежных источников, однако, все материалы, доступные в данном исследовании предоставляется на условиях «как есть», без каких бы то ни было гарантий.

Автор (ы) не имеет возможности провести необходимую проверку такой информации и в связи с этим не делает никаких заявлений (явных или подразумеваемых) относительно точности, полноты или актуальности информации, аналитических материалов или мнений, представленных на любых интернет ресурсах связанных с данным исследованием.

Автор (ы) не принимает никакой ответственности или обязательств в отношении



содержания веб-сайта, независимо от того, имеется ли на них гиперссылка в данном исследовании или нет, а также в отношении последствий, которые могут возникнуть в результате использования информации таких сайтов. Размещение в аналитическом исследовании гиперссылок на веб-страницы третьих лиц не означает, что автор (ы) одобряет содержимое этих страниц.

Аналитическое исследование размещаются «как есть», без заверений и гарантий любого рода (явно выраженных или подразумеваемых). Автор (ы) не несет никакой

ответственности за полноту, точность и соответствие их содержания. Данная публикация может отражать личное мнение автора, но не отражать общее мнение SynergisLab.

Выпуск и распространение аналитических материалов в определенных юрисдикциях могут ограничиваться законом, и лицам, в распоряжении которых окажется данное исследование, необходимо соблюдать соответствующие ограничения.

При проведении исследований и анализа автор (ы) использует определенные процедуры, которые позволяют гарантировать объективность предоставления информации.

Аналитические материалы никогда не раскрываются лицам, напрямую связанным с предметом анализа и не обсуждаются с ними.

Аналитическое исследование принадлежат автору (ам) и не подлежит копированию, воспроизведению, передаче, распространению, использованию, сдаче в аренду, сублицензированию, изменению, хранению для последующего использования целиком или частично в любом виде за исключением распечатки и хранения одной копии для личного использования, с условием сохранения всех уведомлений об авторском праве и праве собственности.

Запрещается распространение информации третьим лицам, однако, допускается цитирование мнений и сведений, представленных в данном аналитическом исследовании при условии сохранения чёткой ссылки и указания на веб-сайт, где произошла публикация аналитического исследования, а также на отказ от ответственности, содержащийся в нем.

Автор (ы) не несет ответственности за полноту и точность предоставленной информации, а также последствия её использования, и оставляют за собой право пересмотреть её содержание в любой момент без предварительного уведомления.

При условии перевода аналитического исследования на другие языки, в случае расхождения между текстом оригинала на русском языке и текстом перевода, преимущественную силу имеет исходный русский текст. Автор (ы) не несет никакой ответственности за прямые или косвенные убытки или ущерб, вызванные частично, или полностью, неполным или неточным переводом исходного русского текста на другой язык.



Техническая часть

<title>Анализ ICO рынка с 2013 по 2018 год</title>

<meta name="description" content="Menaskop. Метаанализ рынка ICO, ITO, TGE в период с января 2013 по август 2018 года">

<h1>Что так с рынком ICO?</h1>

#ico #метаанализ #ito #tge #synergis #blockchain #блокчейн #токеномика