

Александр Самарин

Новичок в ИСО. Техника финансовой гигиены



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 004.738.5
ББК 65.29
С17

Самарин А. М.

Новичок в ICO. Техника финансовой гигиены / А. М.
Самарин — Москва: ЛитРес: Самиздат, 2020. — 71 с.

ISBN 978-5-532-04336-7

Для новичка вложения в ICO обещают немислимую прибыль и он, сломя голову, несется к своему компьютеру покупать волшебные токены ICO, не зная о рисках, которые несут биржа, брокер и трейдеры. Книга рассматривает вопросы о возникновении доверия к компании ICO, перечисление рисков, заставляет рассмотреть некоторые аспекты безопасности, включая информационную. Как не потерять деньги инвестору в начавшейся кампании ICO и определить объект достойный вложения средств? Эта книга ответит на ряд непростых вопросов о вложениях в блокчейн проекты. Praemonitus praemunitus - предупрежден, значит вооружен.

ISBN 978-5-532-04336-7

© Самарин А. М., текст, 2018
© Omiko Trading LTD., оформление, 2020

Новичок в ICO. Техника финансовой гигиены.

Некоторые отличия IPO и ICO

Базовая информация о проекте ICO

Самостоятельная удаленная проверка компании ICO и веб-сайта

Технологии криптовалют, как фактор риска в проекте ICO

Аудит информационной безопасности проекта ICO

Безопасность собственного рабочего места участника ICO

Коммуникации (общение), поиск и мониторинг событий

Словарь криптовалютных терминов

Список основных криптовалют (аббревиатуры)

Автор выражает

искреннюю благодарность

своим коллегам и друзьям, которые

помогли написать эту книгу.

Некоторые отличия IPO и ICO

Развитие информационных технологий делает весь финансовый мир теснее, устраняя посредников в виде банков, страховщиков и нотариусов. Старейшие биржи, ядром которых являлись торговые площадки продавцов и покупателей, уходят в интернет и трансформируются в виртуальные сообщества. Если раньше классические биржи привлекали инвесторов через размещение акций, то и сегодня этот механизм подвергается существенным изменениям, обходя преграды и кордоны столетиями возводимые государством. Особенно процесс изменения заметен при сравнении IPO и ICO, когда инвестором, вместо искушенного финансового брокера, становится простой пользователь компьютера.

IPO (*Initial Public Offer*) – привлечение средств, путем продажи акций через уполномоченных посредников, которые (не безвозмездно) делают ценные бумаги эмитента доступными для любого клиента, имеющего финансовые средства. Следует отметить, что на биржу IPO компании выходят с уже известным брэндом, готовым продуктом и их активность, в большинстве случаев, соответствует требованиям государственных регуляторов. Зачастую инвесторы посредством приобретения акций покупают долю в компании, которая им уже хорошо знакома, имеет специальные лицензии и некоторый рынок, развивающийся или расширяющийся, чтобы впоследствии его захватить, о чем говорят реальные и прогнозируемые экономические показатели. И вдруг, появляется новый механизм ICO.

ICO (*Initial Coin Offer*) – привлечение средств, обычно без посредников (их упраздняет Интернет), для реализации проекта путём продажи запатентованной цифровой валюты – токенов, причем, эта цифровая валюта (криптовалюта) может еще не участвовать в обращении в финансовом мире. В общем случае, токены имеют определенную ценность, иногда могут продаваться на бирже или предоставлять различные преференции и даже приносить доход их

покупателям. Но – это обусловлено доверием, которое в нашем мире формируется рекламой, новостями о компании ICO, ее технологиях или составе участников. Биржу заменил Интернет, брокеры отсутствуют, государственный регулятор только начинает задумываться о словарном определении криптовалют, которых уже несколько тысяч. Отметим, что сравнительно легкая реализация и доступность процесса ICO является одним из главных преимуществ перед IPO.

Для инвестора-обывателя вложения в ICO обещают немислимую прибыль и он, сломя голову, несет к своему компьютеру покупать волшебные токены ICO, не зная о рисках, которые в IPO несут биржа, брокер и всевидящий регулятор.

Базовая информация о проекте ICO

Рассматривая вопрос о возникновении доверия к компании ICO, постараемся представить множество рисков и рассмотреть некоторые аспекты безопасности, включая финансовую и информационную.

Начнем с лица компании ICO, с ее веб-сайта, если такой существует. Для примера возьмем вымышленную компанию «БУМ», которая вышла на рынок ICO с токеном «бумкоин».

Введение, описание проекта, для чего создан «бумкоин»

Наивно надеяться на объективность рекламы при вложении финансов даже в популярные, раскрученные проекты. Консалтинговые агентства, привлекая инвестиции в ICO, используют самые разнообразные методики для вовлечения клиентов. И все же существуют общие этапы реализации ICO проекта, которые дают возможность понять, кто и для чего собирает деньги инвесторов.

Наиболее типичный случай, когда реальные компании или предприниматели привлекают дополнительные инвестиции для перевода части своего бизнеса на технологию блокчейн. В качестве первого шага в большинстве проектов выполняется проработка экономической модели, где происходит экономическое обоснование и осмысление необходимости появления токена, как выгодного продукта. Какие услуги может предоставить токен, кто является потенциальным потребителем этих услуг, в чем выгода вложения средств и каковы перспективы развития данного проекта ICO?

Уделив этим вопросам пристальное внимание, инвестор получит положительные или отрицательные аргументы для решения о вложении средств.

Следующим шагом является маркетинговое исследование рынка, которое определяет соответствующие ниши выпускаемого токена. Аналитики ICO проекта редко раскрывают реальные показатели предполагаемого рынка. И это понятно. Любой конкурент может

применить информацию маркетингового исследования в свою пользу, тем более, если имеет превосходящую финансовую поддержку. Таким образом, частному инвестору стоит самостоятельно проводить анализ и учитывать любые намеки на потенциал, который может скрывать рыночная ниша выпускаемого токена ICO.

Финальным этапом является собственно вывод ICO проекта в свет. Скорость и оперативность тщательно подготовленного выпуска нового токена являются сами по себе прекрасными показателями перспективности идеи и проекта. Если объем и/или количество выпускаемых токенов ограничено, то адекватное решение инвестору необходимо принимать быстро. Но, с учетом выявленных рисков, согласно вашему чек-листу.

Параметры ICO. Сроки проведения, участники

Коммерческий потенциал ICO проекта является одним из важнейших параметров и имеет свои составляющие, которые проявляются явно или косвенно.

Например, показательно, каким образом владельцы проекта освещают обоснованность проведения ICO? Какими средствами организуют диалог с потенциальными инвесторами? Хорошо, если владельцы проекта четко обозначают сумму инвестиций, которую они хотят получить в ходе проведения ICO, а также публично представляют персоналии ключевых участников проекта. Это может вызвать определенную степень доверия у инвесторов, если личности хорошо знакомы и популярны.

Косвенно на успех размещения будет влиять некоторая информация, которую инвестору довольно сложно проверить. Например, сообщения о том, что собираемые средства будут вложены в развитие бизнеса, или существует некая декларация о намерении депонировать часть токенов на длительный срок с целью сохранить потенциал на старте проекта, а в дальнейшем регулировать спрос на размещаемые и существующие токены проекта.

Некоторую информацию можно извлечь, анализируя спецификацию криптовалюты (после размещения токенов). Дополнительные детали могут быть скрыты в символике, алгоритме майнинга и

адресе пула (если токен майнится). Не лишним будет обратить внимание на биржи для размещения, ограничения на этих биржах и прочие скрытые детали и особенности.

Whitepaper (белая бумага)

Whitepaper является обязательным атрибутом любого ICO проекта. Это публичный всеобъемлющий документ рассказывающий, каким образом будет работать технологический механизм блокчейн-проекта. Немного найдется желающих инвестировать в проект без внятного грамотного описания ключевых принципов работы денежных вложений.

Для доверительного общения с инвесторами владельцы проекта часто излагают реальную или правдоподобную историю, с чего всё начиналось. Ретроспективная информация может психологически преувеличивать темпы роста и изобразить фантастический прорыв в будущее. Будьте внимательны к своим эмоциям. Внимательно проверяйте информацию. Если есть возможность, обратитесь к истории идеи проекта и сделайте это тщательно. Идея может оказаться устаревшей или даже иметь другого создателя.

Whitepaper должна представить описание ниши рынка и применимость технологии блокчейна на данном рынке. Развернутая информация должна дать вам понимание, что анализ рынка выполнен качественно, что существует реальный потенциал рынка и его, в момент запуска проекта, не захватили более продвинутые конкуренты.

Об отношении к инвесторам прямо говорит подробное описание продукта, перечисление особенностей сервисов, реализуемых в ходе проекта, а также детальные таблицы или графики, отражающие тенденции показателей и степень продвижения проекта. Хорошим тоном можно назвать информирование инвесторов о прошлых или будущих практиках применения токенов, аналогичных токену стартовавшего проекта ICO.

Обратите внимание на то, что называется предварительным привлечением инвестиций (pre-ICO). Сопоставление результатов pre-ICO и показателей, декларируемых в Whitepaper, может дать допол-

нительную ценную информацию о рисках или перспективах, которые повлияют на решение инвестора.

Важнейшей частью Whitepaper является описание команды, работающей над проектом. Опыт и авторитет инженеров блокчейна и ключевых сотрудников, реализующих идею проекта, дает инвестору понимание и некоторую уверенность в том, что проект будет успешным. Команда является интеллектуальным ядром проекта и от конструктивного взаимодействия ее членов, включая лидера, зависит эффективность достижения цели и конечный результат. Отмечайте потенциал команды ICO проекта в вашем чек-листе.

Road Map – дорожная карта

Весомой составляющей Whitepaper или даже самостоятельной частью описания динамики проекта ICO является Road Map – дорожная карта. По существу, Road Map есть детализированный план развития, во главу которого ставится рентабельность проекта. Комплексное отражение перечня всех этапов и последовательных шагов, реализуемых создателями и разработчиками, с указанием промежуточных целей (milestones), позволяет инвесторам оценить темпы продвижения и выполнения краеугольных задач проекта.

Любой план-график основных этапов ICO, с указанием времени реализации, является свидетельством адекватных ориентиров в будущем. Сохраните ваш впервые увиденный вариант Road Map проекта ICO и внимательно отслеживайте продвижение проекта по дорожной карте, если оно происходит или надвигается по шкале времени к отметке очередного дорожного столба (milestone). Road Map должна оставаться неизменной, как географическая карта, а поэтому нехорошим сигналом для инвестора и, возможно, всего проекта, являются изменения в этом важном документе. Оцените реальность Road Map проекта в вашем чек-листе.

Самостоятельная удаленная проверка компании ICO и вэб-сайта

Осмотр домена сайта с помощью сервиса Whois

Постараемся получить полезную информацию о компании ICO, проводящей размещение токена «бумкоин», которая расположена за рубежом, на другом континенте. Интернет и компьютер дают такую возможность.

Открываем главную страницу сайта www.nic.ru и в закладке «Домены» ищем популярный сервис Whois, который позволяет получить основную информацию о регистрации домена компанией ICO. Например, дату регистрации, возраст домена, детальные контакты, по которым можно связаться с компанией или с администратором, чей домен вас заинтересовал.

В строке поиска <https://www.nic.ru/whois/?searchWord=> вводим имя домена компании ICO:

- «www.бумкоин.домен» занят. Это позитивная новость, так как домен существует;

- Registrar URL: <http://www.fastdomain.com>, – сведения о регистраторе домена, обычно крупный интернет-провайдер, предоставляющий имена доменов;

- Creation Date: 2018-03-11T19:07:34Z – дата регистрации «бумкоин.домен»;

- Registry Expiry Date: 2019-03-11T19:07:34Z – дата окончания регистрации «бумкоин.домен»;

- Registrar Abuse Contact Email: legal@fastdomain.com – адрес э-почты, для жалоб или информации о злоупотреблениях со стороны «бумкоин.домен»;

- Registrar Abuse Contact Phone: +1.602.2262389 – контактный телефон, для жалоб или информации о злоупотреблениях со стороны «бумкоин.домен»;

- Domain Status: clientTransferProhibited – статус домена «бумкоин.домен»;