**Что такое ICO**

Initial Coin Offering или первичное размещение монет/токенов – это продажа цифровых токенов инвесторам с целью получения финансирования для молодого проекта в будущем. Иными словами при помощи программы ICO происходит финансирование проекта для его запуска или развития, при этом инвесторы не имеют доли в компании, а, следовательно, не могут повлиять на её инфраструктуру управленческими решениями, но рассчитывают получить выгоду от проекта в будущем.

Как правило, ICO привлекается на ранних этапах создания компаний для получения финансирования для разработки и маркетинга, направления в специальные фонды развития, упрощения задачи монетизации в будущем. Токены используются для оплаты услуг площадки и могут обмениваться на любой вид криптовалюты (например, Ethereum или биткоин) или фиатную валюту (евро, доллар). Например, токены проекта [Storj](https://storj.io/) — [Storjcoin X](https://coinmarketcap.com/assets/storjcoin-x/) при необходимости можно использовать для увеличения пропускной ширины канала, купив определённый объём дискового пространства. Самым простым способом получения токенов считается предоставление дискового пространства в аренду на своём жёстком диске.

**Что получает инвестор ICO**

1) Покупая токены той или иной молодой компании, инвестор рассчитывает получить в будущем выгоду от более выгодной продажи. Примером может служить ситуация с компанией Ethereum, токены которой в 2014 году стоили меньше одного цента. Сегодня токены Ethereum можно купить более чем за 200$. Таким образом, инвестор ставит ставку на развитие компании, в обмен предоставляя денежные средства на развитие.

2) Если же ниша компании интересна инвестору уже сегодня, то при покупке токенов он рассчитывает воспользоваться её услугами.

**Причина бума блокчейна и ICO**

Общая рыночная капитализация всех криптовалют перешла границу 100 млрд. долларов. Апрель 2017 года стал «самым урожайным» периодом роста стоимости цифровых денег, ведь в течение месяца она возросла почти на 300%. С каждым месяцем объём привлечения токенов постоянно растёт.

Некоторые специалисты сравнивают популярность криптовалюты с бумом на акции интернет-индустрии 1999 года. Криптовалюта, как и интернет компании являются всего лишь инструментом. Многие стартапы пытаются поймать волну ажиотажа вокруг ICO, не пытаясь предложить инвестору что-то полезное. Другие же наоборот хотят изменить лицо рынка, но они рискуют затеряться или не найти инвесторов, которые успели уже обжечься.

**Риски участия в ICO**

Правовой статус компаний с ICO ни в одной стране мира ещё не определён: блокчейн нельзя назвать как нелегальным, так и легальным способом привлечения средств к своему проекту. Именно поэтому отношения, возникающие в результате использования криптовалюты, законом тоже никак не квалифицируется. Эти отношения не могут считаться финансовыми в классическом понимании этого слова. Их основа строится на доверии между основателями криптовалютного стартапа и его инвесторами. Проект может не дойти до стадии появления желанного продукта, а для некоторых предприимчивых мошенников компании это может не стать новостью, если проект изначально создавался ради обманной прибыли.

Ник Томино – глава офиса Runa Capital (Сан-Франциско) и криптовалютный энтузиазист – указал на иррациональность инвесторов, которые охотно доверяют проектам, поспешно набросанным «на коленке», но не вкладывают в перспективные стартапы. Именно поэтому множество перспективных проектов не могут обеспечить себя нужным потоком клиентов.

Ник Томино обозначил также важные шаги нового проекта для получения доверия инвесторов:

1. Доказать обоснованность выпуска собственной криптовалюты;

2. Вести открытый диалог с потенциальными инвесторами, объяснить планы по развитию проекта;

3. Создать собственный протокол ICO в тестовом режиме;

4. Реализовать возможность «добычи» денежных средств для обработки транзакций, чтобы привлечь новых пользователей для обеспечения проекта необходимыми ресурсами.

5. Запускать ICO с чётким пониманием размеров инвесторских вкладов.

6. Владение 10-50% всех токенов компании, которые не должны обмениваться в течение первых лет после запуска проекта.

Гарантии успешности привлечения инвесторов является участие третей стоны арбитров, а также раскрытие личностей ключевых участников проекта, которые, как правило, являются активными пользователями криптовалютного сообщества; опубликование идеи проекта и бизнес плана с экспертными оценками.

Немаловажным вопросом для будущих покупателей токенов ICO является децентрализация сервиса, как способности конкуренции компании со своими централизованными аналогами.

**Как начать инвестировать через ICO**

Начать инвестировать в проект просто, нужно лишь выбрать компанию, а также завести кошелёк с криптовалютой, а также иметь опыт в проведении транзакций. Компании с ICO можно найти самостоятельно, а можно выбрать компанию на информационных ресурсах, таких, как ICO AlertSmith & Crown, ICO Alert и других. Неискушённый инвестор может попробовать поучаствовать в специализированной площадке [Coinlist](https://coinlist.co/), которая отсеивает сомнительные проекты.

**Как провести ICO для своего проекта**

Прежде, чем запускать ICO для своего проекта юристы советуют определиться с юридическим действием, которое будет производиться для сбора средств при помощи блокечйна. Именно юридическая оценка действий передачи токенов определяет ответственность за риски нарушения FATCA, неуплаты налогов, нарушения правила юрисдикции юрлица, которое продает токены.

Количество площадок для реализации ICO неуклонно растёт. К самым интересным зарубежным блокчейн платформам стоит отнести Storj Labs, Cambridge Blockchain, BitPesa, Funderbeam, Hijro, Bitso и др. Российская разработка Waves интересна своим уникальным алгоритмом Proof-of-Stake. Платформа даёт возможность выбора проектам-эмитентам, будет ли комиссия за транзакции взиматься в новых монетах или в waves. Вы­пуск од­но­го соб­ствен­но­го то­ке­на стоит 1 waves (при­мер­но $4 по те­ку­ще­му курсу). Платформа даёт возможность выпуска собственной ноды с балансом около 10 000 waves, что позволяет получать часть комиссии за транзакции посредством генерации новых блоков блок­чей­на.

**Самые громкие ICO проекты**

Самый первый токен появился в 2013 году от компании Mastercoin, занимающейся разработкой сервисов на основе биткоинов. В 2014 году проект MaidSafe с идеей децентрализованного и защищённого от хакеров и правительственных запретов сервиса получил примерно $6 млн на биткоинах и мастеркоинтах.

Одной из самых известных криптовалют на сегодня можно считать эфиры ETH проекта Ethereum, которые в 2014 году продавались по цене $0,3–$0,4 за единицу, к 2015 году их цена возросла до $20. Сегодня же обменный курс эфира Ethereum превышает $200, уступая лишь биткоинам по общей капитализации.

Децентрализованный инвестиционный фонд DAO в 2016 году собрал около $150, однако хакеры смогли найти уязвимость кода DAO, чтобы похитить около трети её фондов. Программистам Ethereum всё-таки удалось вернуть часть украденного, после чего недовольные принципами системы пользователи Ethereum вышли из проекта, создав собственную валюту Ethereum Classic.

Dogecoin постигла та же участь хищения фонда, однако деньги вернуть так и не удалось, а похитителем был назван основатель обменной платформы Moolah.

В 2017 году в США развернулась громкое обвинительное дело против Джош Гарза – основателя платформы PayCoin. Основателю грозит до 20 лет лишения свободы за создание клона биткоина.