Первоначальные предложения монет – ICOs

Первоначально основная идея ICO заключалась в том, чтобы финансировать новые проекты, продавая монеты, жетоны инвесторам, заинтересованным в проекте. Предприниматели представляют технический документ, описывающий бизнес - модель и технические характеристики проекта перед ICO. Они выкладывают график для проекта и устанавливают целевой бюджет, где описывают будущие расходы на средства (маркетинг, исследования), а также распределение монет (сколько монет они собираются хранить для себя, поставки токенов). Во время кампании crowdfunding инвесторы покупают жетоны с уже установленными крипто вариантами, такими как Bitcoin и Ethereum.

В противоположность традиционному обратному обращению, когда инвестиции считаются пожертвованием или предварительной покупкой продукта, ICO предоставляют сторонникам возможность возврата инвестиций при продаже своей монеты позже по более высокой цене. ICO похожи на IPO только в том случае, если токен представляет собой долю в проекте.

Толпа финансирования или толпы инвестиций?

В зависимости от белой бумаги токены могут иметь очень разные свойства. ICO очень часто сравнивают с crowdfunding или толкование инвестиций на Blockchain. Большинство случаев являются гибридными и не попадают ни в одну из категорий. В отличие от crowdfunding, где инвестиции считаются пожертвованиями, ICO предоставляют сторонникам возможность возврата инвестиций при продаже токена на более поздний срок по более высокой цене. ICO можно рассматривать как смесь между пожертвованием, инвестициями или рисковым капиталом.

Инвесторы получают монеты для поддержки идеи запуска. Если стартап успешный, токен будет стоить больше в будущем, но обычно это не ставка в системе. ICO похожа на IPO, если токен представляет собой долю в проекте. В отличие от IPO большинство компаний-членов, которые были проведены в 2016 и 2017 годах, не предоставили инвесторам традиционную долю в запуске. Эти инвесторы можно рассматривать как сторонников проекта, которые исключительно мотивированы возвратом своих инвестиций.

Регулирование

До недавнего времени способ создания ICO полностью зависел от команды, стоящей за проектом blockchain. В настоящее время в ICO по-прежнему не хватает государственного регулирования или стандартов сообщества, и это можно считать опасным для необразованных инвесторов.

В большинстве случаев покупка нового токена не дает инвесторам доли в компании, а скорее надежду, что, если проект станет успешным, инвесторы смогут продавать свои монеты по гораздо более высокой цене.

Обновление 31/10/2017 - Теперь мы можем делиться диапазонами сборов, используемыми DCMS в их недавних консультациях о будущих сборах ICO.

Уровень 1: Малые и средние фирмы, которые не обрабатывают большие объемы данных. Численность персонала ниже 250; а также

Оборот ниже 50 млн. Долл. США; а также

Количество записей, обработанных до 10 000

\* Государственные органы должны классифицировать себя по штату и количеству записей.

Уровень 2: Малые и средние фирмы, которые обрабатывают большие объемы данных. Численность персонала ниже 250; а также

Оборот ниже 50 млн. Долл. США; а также

Количество записей, обработанных выше 10000

\* Государственные органы должны классифицировать себя по штату и количеству записей.

Уровень 3: Крупные предприятия Штат сотрудников превышает 250; а также

Оборот выше 50 млн. Долл. США

\* Государственные органы должны классифицировать себя по штату и количеству записей.

Прямой маркетинг вверх Организации, которые осуществляют деятельность в области электронного маркетинга как часть своего бизнеса.