



# ICO

Przewodnik po skutecznej analizie.

[www.businessbay.pl](http://www.businessbay.pl)

## WSTĘP

# Initial Coin Offering

(ICO) to forma crowdfundingu, w której inwestorom przesyłana jest określona ilość tokenów (kryptowalut), wymienianych na inną kryptowalutę, zazwyczaj o dużo większej adaptacji i powszechnym zastosowaniu (np. Bitcoin, Ethereum). W wyniku braku pełnych regulacji na rynku kryptowalut, ta forma zbiórki kapitału często omija tradycyjne, rygorystyczne przepisy jakie występują np. przy venture capital.

Środki zebrane w ten sposób mają służyć głównie finansowaniu rozwoju danego projektu, a od jego powodzenia często zależy cena rozdysponowanej kryptowaluty.

Dzięki uruchomieniu ICO na platformach opartych o rozproszone rejestry typu blockchain, udaje się zebrać ogromne ilości środków w błyskawicznym czasie – np.:

- projekt Tezos zebrał 232 miliony dolarów w 24 godziny
- Bancor zebrał 150 milionów dolarów w ok. 3 godziny
- Basic Attention Token 34 miliony dolarów, w niecałą minutę!

Czy to znaczy, że projekty te są unikalne, ponadczasowe i skazane na powodzenie? Niekoniecznie.

Basic Attention Token (BAT) wprowadza nowe rozwiązania do branży reklamy cyfrowej, tworząc formę wymiany pomiędzy wydawcami, reklamodawcami i odbiorcami. Projekt niewątpliwie ciekawy, solidny i mający zastosowanie, ale dla zobrazowania:

- WhatsApp zebrał 60 milionów dolarów w ciągu 4 lat
- Coinbase – 217 milionów dolarów w ciągu 5 lat
- Shazam – 143 miliony dolarów w 12 lat

Wymieniłem firmy, które zazwyczaj wszystkim są dobrze znane, a jednak - często zebrały mniej środków i w bardzo długim czasie. Nie trudno jest zatem wywnioskować, że wciąż jeszcze przechodzimy przez prawdziwe boom na kryptowaluty, wliczając w to inwestowanie w ICO.

Warto dodać, że w historii nie było jeszcze możliwe tak błyskawiczne zbieranie funduszy, o tak ogromnej wartości i co z całego świata jednocześnie.



Co jednak ciekawsze, nie było również nigdy inwestycji przynoszących tak ogromne zwroty i na tym również na chwilę trzeba się zatrzymać.

- Stratis +133 769% ROI<sup>1</sup>
- Neo +156 942% ROI
- IOTA +893 874% ROI

Dla doprecyzowania – inwestując 1000 PLN w każdy z tych projektów, w kilka miesięcy można było uzyskać odpowiednio:

- Stratis + 1 337 690,00 PLN
- Neo + 1 569 420,00 PLN
- IOTA + 8 938 740,00 PLN

Tak, inwestując 1000 złotych w projekt IOTA można było zarobić nawet 9 milionów złotych i prawdopodobnie wartość ta będzie dużo większa lub mniejsza w momencie czytania tego dokumentu. Wahania na tym rynku są ogromne, co uważam poniekąd za plus, który można z powodzeniem wykorzystywać.

Jak widać, inwestowanie w ICO może pomnożyć nasze środki w niesamowicie krótkim czasie, ale wiąże się również w wieloma niebezpieczeństwami i możliwością utraty środków, które inwestujemy.

Od dłuższego czasu udaje nam się poprawnie przeanalizować i wybrać ICO do inwestycji, dlatego postanowiliśmy opisać punkty, które sprawdzamy zawsze przed podjęciem decyzji inwestycyjnej.

**ZACZYNAJMY!**

## KROK 1

# Pomysł

Zacząć powinniśmy przede wszystkim od sprawdzenia na co mają być zebrane środki przy danym projekcie, co chcą osiągnąć twórcy start-up'a i do czego wykorzystywać potem działającą firmę. Liczy się produkt i pomysł – jeżeli on będzie beznajdziejny, to możemy spodziewać się, że sam token nie będzie cieszył się zainteresowaniem i nie znajdzie się dużo osób, które będą chciały go później kupić, a wzrost jego ceny zależy przecież m.in. właśnie od tego.

Dzięki niesamowicie łatwej zbiórce środków poprzez kryptowaluty, powstaje mnóstwo projektów wyłącznie po to, by twórcy mogli zarobić. W związku z tym, tworzone są przedsięwzięcia, które tylko z pozoru wyglądają ciekawie, a im bardziej niezrozumiale opisane, tym większa szansa, że nie zorientujemy się iż pomysł nie jest przyszłościowy.

1. Przejrzyj stronę i opis projektu, przeczytaj whitepaper, spójrz na roadmap – czy jesteś w stanie odpowiedzieć sobie na pytanie „Co ma na celu ten projekt?”
2. Przeszukaj Google, dołącz do oficjalnego kanału na Slacku, Telegramie lub przejrzyj tematy na **Reddit** i **Bitcointalk**. Może znajdzie się artykuł na portalach typu **Medium** – sprawdź, jak szersze grono osób odbiera ten projekt i czy nie było już podobnych. Szukaj dużo i często, bo można wyłapać ciekawe rzeczy, których prawdziwość oczywiście warto też zweryfikować.
3. Przemyśl, czy uruchomienie projektu w oparciu o zdecentralizowaną sieć cokolwiek zmieni lub poprawi w danej branży. Jeśli nie ma różnicy w działaniu idei na blockchainie, to znak że twórcy mogą wykorzystać ICO wyłącznie do zarobienia pieniędzy.
4. Czytając whitepaper oceń, czy jest on pisany zawiłym i niezrozumiałym językiem, tak by było się w nim ciężko odnaleźć, czy może twórcy starali się przedstawić swój pomysł w miarę prosto i zrozumiale. Czasami występują różne wersje whitepaper, np. technical whitepaper, który może być nam ciężko zrozumieć i taki, który przyswoimy dużo łatwiej.
5. Patrząc na roadmap, oceń czy twórcy faktycznie spędzili trochę czasu i zaplanowali dokładnie ekspansję swojej firmy. Jeśli mają zaledwie kilka, słabo opisanych założeń na najbliższe dwa kwartały, to może być znak ostrzegawczy.
6. Jeżeli projekt jest tworzony na podstawie open-source, a Ty umiesz lub znasz kogoś, kto umie języki programowania – warto zawsze zajrzeć w kod źródłowy i repozytoria umieszczone np. na portalu **GitHub**.
7. Czy występuje tzw. network effect? Efekt sieciowy daje tym większe korzyści aktualnym użytkownikom, im bardziej zwiększa się adaptacja całego projektu. Wpływa on niewątpliwie bardzo dobrze na przyszłe rokowania projektu.
8. Nie inwestuj w coś, czego nie rozumiesz. Jeśli do końca nie jesteś w stanie pojąć czym zajmuje się firma lub jaki będzie miała produkt, to postaraj się skorzystać z innych źródeł, by wykonać research. Poszukaj artykułów, popytaj osoby, które również robiły analizę tego lub podobnego projektu. Inwestycja na ślepo może mieć bardzo złe skutki.



## KROK 2

# Struktura ICO

To jeden z najważniejszych kroków przy analizie. Możemy mieć świetny pomysł, możliwy ogromny network effect, działający już produkt i godny zaufania team ale jeśli np. twórcy nie ustalają kwoty, którą chcą zebrać (open cap) lub określają kwotę (hard cap) np. na 150 milionów dolarów, a przy tym maksymalna, możliwa inwestycja jednej osoby jest dość niska, to możemy mieć sytuację, w której mnóstwo osób kupi taki token podczas ICO i zaraz po nim będą chcieli go sprzedać. To może wpłynąć bardzo negatywnie na cenę kryptowaluty.

1. Sprawdźmy hard cap, czyli kwotę maksymalną, którą chcą zebrać twórcy projektu – ciężko może być przeanalizować ile faktycznie jest potrzebne na rozwój firmy i wypełnienia wszystkich założeń, ale hard cap powyżej 40 milionów dolarów powinien zapalać czerwoną lampkę.
2. Często w whitepaper przedstawione są informacje o tym, ile % zebranych środków ma być wykorzystane na poszczególne założenia. Jeśli widzimy np. że 40% tokenów zostaje u twórców projektu, a np. zaledwie 5% przeznaczone będzie na marketing, to przede wszystkim właściciele firmy mogą z łatwością zrobić dump ceny kryptowaluty, a tak mała kwota przeznaczona na akcje marketingowe może być zbyt niska, by przeprowadzić skuteczną kampanię reklamową.
3. Czy właściciele projektu będą mieli możliwość „dodrukowania” tokenów, czyli zwiększenia maksymalnej podaży tej kryptowaluty, czy wręcz przeciwnie – projekt zakłada tzw. spalanie (usunięcie) tokenów, które np. nie sprzedadzą się podczas trwania ICO.
4. Czy jest podana maksymalna ilość środków, jaką może zainwestować jedna osoba? Jeśli tak, to dobry znak, ponieważ zapobiega sytuacji, w której jedna lub kilka osób posiadają znaczącą ilość danej kryptowaluty i w wyniku tego mogą manipulować ceną.
5. Czy wzięcie udziału w ICO wiąże się z koniecznością podania swoich danych osobowych, wysłania skanu dowodu tożsamości lub selfie? To również dobry znak, ponieważ prawdopodobnie projekt spełnia prawne wymagania KYC oraz AML.
6. Czy smart contract, który użyty będzie do przeprowadzenia ICO przeszedł audyt? Jeśli nie, to niestety spory minus i większe ryzyko.
7. Czy jest określona data, kiedy token ma zostać wypuszczony na giełdy lub kiedy zacznie być transferowany? Czasami możemy zapomnieć sprawdzić taki szczegół i może okazać się, że na kilka miesięcy zamrozimy swoje środki.
8. Wiele ICO mają również tzw. presale, w których inwestorzy dostają bonusy w postaci dodatkowych coinów. Sprawdźmy, czy bonusy takie nie są przesadzone i nie nagradzają zbyt mocno pierwszych inwestorów – np. bonus +60% dla inwestorów w presale, to często stanowczo za dużo.
9. Jaka jest łączna ilość tokenów – im większa podaż, tym ciężiej będzie uzyskać wysoką wycenę za pojedynczy token, ale nie jest to wyznacznik (przykład Ripple)

### KROK 3

# Użyteczność Tokena/Rynek Zbytu

Im większa użyteczność kryptowaluty, tym bardziej możliwe że jej cena będzie rosła. Warto zatem sprawdzić do czego token będzie wykorzystywany i jaką wartość będzie sobą reprezentował. W przypadku, gdy token służyć będzie jedynie zebraniu środków poprzez ICO powinniśmy dwukrotnie zastanowić się przed inwestycją.

Użyteczność może być jednak dużo większa – token może być stosowany do korzystania z jakiejś platformy, czy np. może być podstawą do wypłaty dywidendy (w tym jednak przypadku należy podchodzić do niego ostrożnie, ponieważ może zostać uznany za papier wartościowy (ang. securities) i podlegać innym przepisom. To skutkować może problemami z wprowadzeniem tokena na giełdę lub innymi obostrzeniami.

1. Sprawdźmy, do jakich celów ma być używany token i co piszą o nim twórcy np. w whitepaper lub na oficjalnych kanałach typu Telegram.
2. Przeanalizujmy, czy użyteczność kryptowaluty nie jest wyimaginowana (np. twórcy opisali, że token będzie używany na różnych platformach, natomiast nie ma nigdzie wzmianki o współpracy, czy trwających negocjacjach z tymi platformami).
3. Czy dla posiadaczy tokena będą wypłacane jakieś dywidendy? Jeśli tak, to przeanalizuj na jakich zasadach – taka forma użyteczności może skutkować tzw. pump and dump.
4. Jeżeli uznaliśmy, że projekt ma szansę działać lepiej z wykorzystaniem blockchajna (np. mniejsze prowizje za korzystanie z usług), to również zastanówmy się czy jest miejsce na rynku na tego typu pomysł. Czasami zdarza się, że idea wyprzedza swoje czasy i zacznie być użyteczna dopiero za jakiś czas, gdy powstaną przedsiębiorstwa, które będą mogły korzystać z usług tej firmy.

## KROK 4

# Team / Doradcy

Sprawdzenie jakie osoby stoją za danym projektem to bardzo ważny punkt w naszej analizie inwestycyjnej. Często potrzebne nam będzie wykonane porządnego due diligence, by mieć pewność że wizerunek jakiejś znanej lub doświadczonej osoby nie został wykorzystany, by zwiększyć zainteresowanie projektem.

1. Przeszukaj Internet wpisując dane każdej osoby, która zaangażowana jest w tworzenie projektu – możliwe, że trafisz na coś niepokojącego.
2. Sprawdź, czy osoby z teamu mają profile na LinkedIn, Facebooku, Twitterze i sprawdź historię na portalach społecznościowych – czasami profile są tworzone specjalnie pod ICO i bez dłuższego scrollowania, sprawdzenia zdjęć w Google i wczytania się w informacje, wydawać nam się może, że trafiliśmy na niesamowicie doświadczone i godne zaufania osoby.
3. Czy w projekcie pojawiają się jacyś doradcy (ang. advisors)? Jeśli tak, od razu warto sprawdzić, czy osoba ta nie została dodana na stronę bez swojej wiedzy – możliwe, że znajdziemy taką wzmiankę w Internecie, np. na Twitterze danej osoby.
4. Musisz zdać sobie sprawę, że dodanie advisorów do projektu ma głównie służyć celom marketingowym i nie oznacza to, że projekt jest godny zaufania lub wartu zainwestowania naszych środków.
5. Sprawdźmy również, czy osoby które tworzą team mają kwalifikacje odpowiadające danemu projektowi. To znaczy, gdy osoby z teamu będą miały doświadczenie w programowaniu i sztucznej inteligencji, a projekt zakłada dostarczanie usług z zakresu prawa opartych o blockchain, to niekoniecznie dobrze świadczy to o doborze współpracowników i może być to tzw. money grab.
6. Jeżeli osoby wymienione w teamie brały udział w innych ICO – sprawdź jak one przebiegały i jak się zakończyły oraz czy osoby te nie pojawiają się notorycznie w wielu ICO następujących po sobie.



## KROK 5

# Hype

Hype, czyli szum wokół danego projektu. Przyjęło się, że im większy tym lepiej, ale jest to błędne podejście, ponieważ dobre projekty potrafią się obronić same i nie potrzebują wsparcia dziesiątek tysięcy osób, napalonych na inwestycje.

Jeśli zatem mamy bardzo ciekawie zapowiadający się projekt, który w przyszłości może mieć niesamowicie ciekawą użyteczność, został zaplanowany z dużym wyprzedzeniem czasowym i pracują nad nim odpowiednie osoby, to tak naprawdę im mniejszy hype podczas ICO, tym lepiej dla nas, jako potencjalnych inwestorów, ponieważ kryptowalutę będzie później chciało kupić wiele osób.

Zatem, gdy np. kampanie marketingowe zaplanowane są na późniejszy okres, a my jesteśmy pewni, że idea jest ciekawa i znajdzie swoje zastosowanie, to może okazać się, że trafiliśmy na tzw. Gem, czyli coś cennego.

1. Duży hype może być pozytywny, jak i nieść negatywne skutki gdy np. przy zaangażowaniu wielu inwestorów w ICO nagle jakaś znana i szanowana osoba wypowiada się o projekcie pejoratywnie lub wystąpi błąd w kodzie smart contractu (przykład Ethereum)
2. Sprawdźmy, czy nie został wywołany sztuczny hype, np. obietnicą o wprowadzeniu na jakąś giełdę kryptowaluty, podczas gdy żadne ustalenia z giełdą nie zostały jeszcze osiągnięte.
3. Zbyt małe zainteresowanie projektem, też często może nie wróży nic dobrego – jeśli cap jest niski i nie może zostać wypełniony, oznacza to że zainteresowanie jest bardzo małe i jeśli się to nie zmieni, to ciężko będzie nam później sprzedać token z zyskiem.

# Wskazówki

- Zawsze wysyłaj środki na ICO wyłącznie z portfela, w którym kontrolujesz klucz prywatny i na taki adres również przyjmuj kupione tokeny. Nie wysyłaj środków z żadnej giełdy!
- Stosuj się do zaleceń ustawienia prowizji i innych danych takich, jak np. data czy gwei podczas przesyłania środków na ICO – środki przesłane niepoprawnie mogą skutkować brakiem wzięcia udziału w przedsprzedaży.
- Sprawdźmy, czy adres na który mamy wysłać środki na pewno jest poprawny – pojawia się wiele oszustw polegających na phishingu czy wysyłce spreparowanych maili, tylko po to byśmy przesłali środki na inny adres.
- Nie śpiesz się i wszystko dokładnie analizuj. Pamiętaj, że to blockchain i wszystkie transfery są widoczne. Jeśli obserwujesz ICO, które wydaje się ciekawe ale nie ma ograniczeń inwestycyjnych na jedną osobę, zawsze można sprawdzać jakie sumy obecnie inwestują inni ludzie i zrezygnować, gdyby ktoś nagle wykupił 30% wszystkich tokenów i mógł w ten sposób manipulować rynek. Do śledzenia transakcji używaj explorerów blockchain.
- Nie trzymaj się kurczowo wszystkich wskazówek i nie skreślaj ICO, jeśli któryś z wymienionych przez nas punktów zapala czerwone światło. Do każdej analizy należy podejść indywidualnie – każdy projekt jest inny.
- Wspomnieliśmy o regulacjach, które dosłownie co chwila tworzą się, zmieniają i anulują co sprawia, że ICO może zostać wstrzymane, obywatele niektórych państw nie mogą w nim uczestniczyć lub kryptowaluta może mieć trudności z wejściem na giełdy.
- Pamiętaj o ryzyku i wahaniami cenowych, są one tutaj naprawdę ogromne!

Dziękujemy i życzymy udanych analiz!  
[www.businessbay.pl](http://www.businessbay.pl)