

Тема 2.1

**Организация финансирования
деятельности предприятия**

**Основной источник:
Мультимедийный учебный курс
“Инвестиционный менеджмент и
инвестиционное проектирование на
инновационно-активных предприятиях”**

Авторы: Ткаченко Е.А., Климов Вл.В,
Климов В.В.

(с) Ткаченко Е.А., Климов Вл.В, Климов В.
В., 2017

**Источники
финансирования
предприятия - проектная
деятельность, ICO**



Источники финансирования проектов



Источники финансирования проектов



Уставный капитал

Уставный капитал представляет собой сумму вкладов учредителей предприятия. В качестве вкладов могут использоваться денежные средства, основные фонды, материальные ценности, ценные бумаги, интеллектуальная собственность учредителей.

Минимальный размер уставного капитала определяется организационно-правовой формой предприятия:

- для обществ с ограниченной ответственностью – 100 минимальных размеров оплаты труда;
- для закрытых акционерных обществ – 100 минимальных размеров оплаты труда;
- для открытых акционерных обществ – 1000 минимальных размеров оплаты труда.



Уставный капитал

Каждый акционер имеет права, соответствующие его доле в уставном капитале.

Уставом некоторых акционерных обществ может быть предусмотрено наличие так называемой «золотой акции», дающей ее владельцу право вето при принятии общим собранием акционеров следующих решений:

- об изменениях устава акционерного общества;
- о реорганизации и ликвидации акционерного общества;
- об участии в других предприятиях;
- о передаче в залог, аренду, продаже или ином отчуждении значительной части имущества.



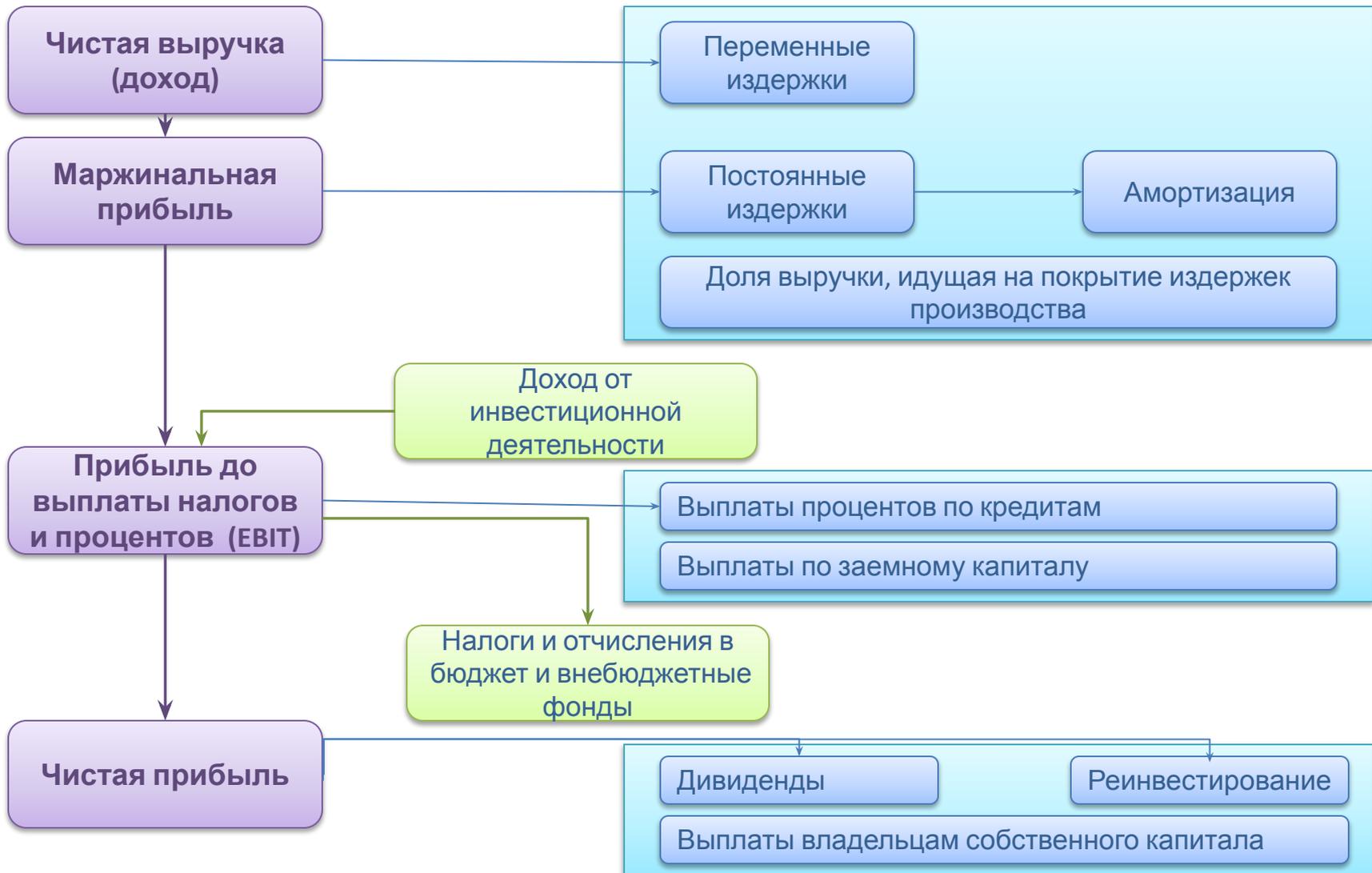
Прибыль предприятия

Прибыль – это основной источник собственных средств предприятия, который можно рассматривать как результат его деятельности и основу для дальнейшего развития.



- **С позиций собственника капитала:** прибыль определяет доходность капитала, т.е. главное условие целесообразности инвестирования.
- **Для государства и региона:** прибыль означает наполняемость доходной части бюджета предприятия.
- **Для менеджеров предприятия:** прибыль - показатель уровня менеджмента, квалификации, общественного признания, для партнеров – стабильности и низкого риска.

Формирование прибыли предприятия



Способы начисления амортизационных отчислений

ЛИНЕЙНЫЕ

стандартный

пропорциональный отработанному времени/объему производства

НЕЛИНЕЙНЫЕ

Методы, не учитывающие начисление процентов на сумму амортизации

метод постоянной доли списания остаточной стоимости

метод суммы порядковых чисел

табличный метод

Методы, учитывающие начисление процентов на сумму амортизации

метод накопленного резерва

метод аннуитетов

Линейные способы начисления амортизации

Линейный метод начисления амортизации

$$D_t = \frac{P - L}{n}$$

где

D – величина амортизационных отчислений

P – первоначальная стоимость объекта

L – ликвидационная стоимость объекта

n – период начисления амортизации

Линейный метод начисления амортизации, пропорциональный отработанному времени/объему производства

$$D_t = \frac{P - L}{V}$$

где

D – величина амортизационных отчислений

P – первоначальная стоимость объекта

L – ликвидационная стоимость объекта

V – общая ожидаемая продолжительность работы оборудования (или объем продукции, который будет выпущен)

Нелинейные способы начисления амортизации

Метод постоянной доли списания остаточной стоимости

$$B_t = B_{t-1}(1 - r)$$

где

B_t – остаточная стоимость объекта в конце года t

r - доля сокращения балансовой стоимости за каждый амортизационный период

где

D_t – амортизационная сумма

r - доля сокращения балансовой стоимости за каждый амортизационный период

$$r = 1 - \sqrt[n]{\frac{L}{P}}$$

где

r - доля сокращения балансовой стоимости за каждый амортизационный период

P – первоначальная стоимость объекта

L – ликвидационная стоимость объекта

Нелинейные способы начисления амортизации

Метод суммы порядковых чисел

$$Q = \frac{n(n+1)}{2}$$

где

Q – сумма порядковых номеров лет амортизации

n – номер последнего года работы объекта

$$D_t = (P - L) \frac{j}{Q}$$

где

D_t – амортизационная сумма

j - номер года начисления износа в обратном порядке

P – первоначальная стоимость объекта

L – ликвидационная стоимость объекта

B_t – остаточная стоимость объекта в конце года t

$$B_t = B_{t-1} - (P - L) \frac{j}{Q}$$

Нелинейные способы начисления амортизации

Метод аннуитетов

$$P = D * A_{n(i;n)} + L * Kd_{(i;n)}$$

$$D = \frac{P - L * Kd_{(i;n)}}{A_{n(i;n)}}$$

где

D – сумма разового взноса в резерв
P – первоначальная стоимость объекта
L – ликвидационная стоимость объекта
 $Kd_{(i;n)}$ – коэффициент дисконтирования
 $A_{n(i;n)}$ – коэффициент приведения постоянных рент

Нелинейные способы начисления амортизации

Табличный метод

Заключается в разработке специальных таблиц долей списания первоначальной балансовой стоимости



Нелинейные способы начисления амортизации

Метод накопленного резерва

$$D = \frac{(P - L)}{S_{n;j}} = \text{const.}$$

$$D_t = D(1 + i)^{t-1}$$

где

D – сумма разового взноса в резерв

$S_{n;j}$ - коэффициент наращивания постоянной финансовой ренты

P – первоначальная стоимость объекта

L – ликвидационная стоимость объекта

t – интервал от начала списания до момента оценки



Основные классы активов по модифицированной системе ускоренного возмещения затрат

Срок службы актива, лет	Вид актива
3	Специально разработанное высокотехнологичное оборудование, детали тракторов
5	Автомобили, грузовики, компьютеры, копировальные аппараты и другое спроектированное оборудование
7	Большинство промышленного оборудования, офисная мебель и аппаратура
10	Определенные типы оборудования с длительным сроком жизни
27,5	Арендуемая недвижимость
31,5	Вся неарендуемая недвижимость

Кредитование

Кредит — экономические отношения между кредитором и заёмщиком по поводу передачи временно свободной денежной суммы (стоимости) на принципах возвратности, срочности, платности.

Виды кредитов:

▪ **коммерческий:**

- ✓ Состоит в отсрочке платежа за проданные товары или другие активы.
- ✓ Плата за коммерческий кредит может включаться в цену товара или начисляться процентом, зависящим от срока кредита.

▪ **банковский:**

- ✓ Ссуда, выданная банком или иным кредитным учреждением на условиях срочности, возвратности, платности.
- ✓ Плата за кредит взимается по ставкам, сложившимся на денежном рынке по краткосрочным кредитам и на рынке капиталов - по долгосрочным кредитам.



Виды банковских кредитов

Дисконтный кредит

уплата основной суммы и процентов по кредиту происходит в конце срока кредитного договора

Процентный кредит

уплата основной суммы происходит в конце срока кредитного договора, проценты же выплачиваются в течение срока его действия

Амортизационный кредит

основная сумма выплачивается долями в течение срока действия кредитного договора, тогда же уплачиваются и проценты с невыплаченной части основной суммы

Аннуитетный кредит

уплата основной суммы и процентов осуществляется равномерно в течение всего срока кредитного договора.

Бюджетное финансирование

Финансирование из государственных источников осуществляется путем ассигнований коммерческим предприятиям из федерального, региональных и местных бюджетов, а также внебюджетных фондов.

Такое финансирование предоставляется на конкурсной основе и на условиях срочности, возвратности и платности.

Представляемые на конкурс инвестиционные проекты классифицируются по категориям:

- **категория А** – проекты, обеспечивающие производство продукции, не имеющей зарубежных аналогов, при условии защищенности ее соответствующим отечественными патентами или аналогичными зарубежными документами;
- **категория Б** – проекты, обеспечивающие производство экспортных товаров несырьевых отраслей, имеющих спрос на внешнем рынке, на уровне лучших мировых образцов;
- **категория В** – проекты, обеспечивающие производство импортозамещающей продукции, с более низким уровнем цен на нее по сравнению с импортируемой;
- **категория Г** – проекты, обеспечивающие производство продукции, пользующейся спросом на мировом рынке.

Венчурное финансирование

Венчурное финансирование заключается в предоставлении кредита под долговые расписки (векселя) с правом конверсии задолженности в акции или просто в приобретении профессиональными венчурными инвесторами акций новой компании.

Венчурное финансирование основано на принципах поэтапности финансирования, беспроцентности предоставляемых средств, терпеливости к росту предприятия, тесного сотрудничества между венчурными капиталистами и создаваемыми с их участием предприятиями.



Лизинг

Лизинг – это особая форма финансирования основного капитала предприятия, не являющегося его собственностью.



По договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Основные различия между лизингом и договорами аренды:

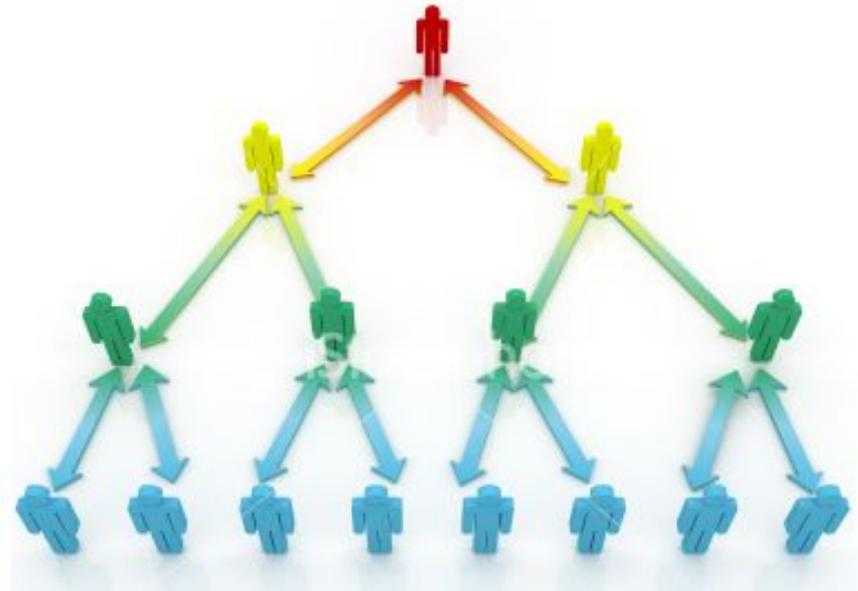
- в лизинговых операциях обязательно присутствует третья сторона - продавец;
- активная роль арендатора (лизингополучателя) в выборе имущества и продавца;
- лизингополучатель имеет права, свойственные не арендатору, а покупателю имущества и принимает на себя обязанности, связанные с правом собственности (риск случайной гибели имущества, его техническое обслуживание и т.п.);
- ответственность лизингодателя ограничена. В случае утраты или повреждения имущества лизингополучатель продолжает выполнять свои финансовые обязательства перед лизингодателем.

Франчайзинг

Франчайзинг – система отношений, при которой одно лицо, имеющее разработанную систему ведения определенной деятельности, разрешает другому лицу использовать эту систему согласно требованиям владельца франшизы в обмен на вознаграждение.

По договору франчайзинга, правообладатель (франчайзер) предоставляет пользователю (франчайзи) весь комплекс принадлежащих ему прав интеллектуальной собственности на льготной, привилегированной основе.

Наряду с передачей права на интеллектуальную собственность, франчайзер оказывает постоянную организационную, техническую, коммерческую помощь.



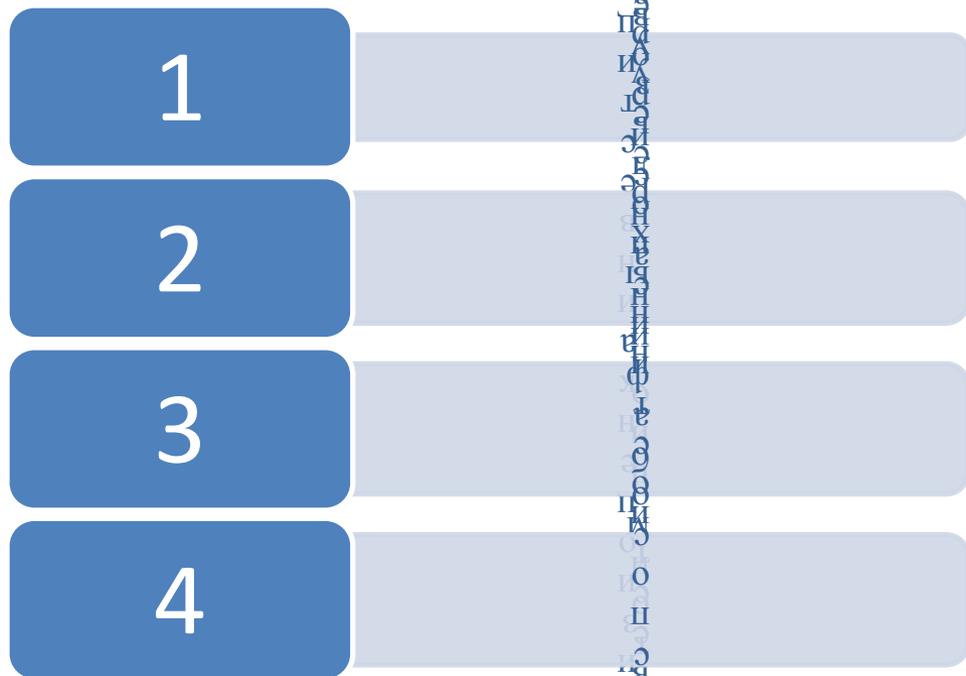
Факторинг

Факторинг – это постоянное соглашение, по которому посредник – фактор (банк) приобретает счета дебиторов предприятия, принимает на себя риск неплатежа по любому из счетов и отвечает за обеспечение поступления денег в уплату.

Фактор также проводит проверку кредитоспособности всех клиентов. Факторинговая компания покупает у фирмы-поставщика его платежные документы и тем самым принимает на себя обязательства востребовать с покупателя всю сумму с учетом пени за просрочку.



Процедура оптимизации источников финансирования



ICO

- ICO – это относительно новая форма инвестирования, появление которой связано со становлением криптовалют. Сам термин является аббревиатурой от Initial Coin Offering. Дословный перевод – «первичное размещение монет» или «первичное монетное предложение».
- Если вы интересуетесь инвестициями и криптовалютами, то вы наверняка уже сталкивались с этим термином. Если говорить простыми словами, то ICO – это криптовалютный краудфандинг, то есть сбор денежных средств для чего-то на стороне. Зачастую в ICO участвуют проекты, которые так или иначе связаны с технологией [блокчейн](#) и криптовалютой.

IPO vs ICO

- Между IPO, первичным размещением акций, и ICO есть много общего. Основное отличие в том, что инвесторы в IPO приобретают ценные бумаги (акции) за фиатную валюту, а в случае ICO в качестве акций выступает внутренняя валюта проекта – токен. Главная задача инициаторов криптовалютного краудфандинга – продать как можно большее количество токенов. Вернее, продать достаточное количество монет для развития своего проекта. Их реальная стоимость остается неопределенной до момента выхода проекта на биржу.

Проблемы ICO

- ICO, представляя собой форму привлечения инвестиций для криптовалютных проектов, не имеет под собой никакой регулятивной базы. Это означает, что инициатором первичного монетного размещения может выступать любое юридическое и физическое лицо. При этом никаких аудитов и проверок проект не проходит. Почти все работы ведутся в режиме онлайн.

Основная ценность ICO – это идея

- Именно для реализации какой-то идеи/проекта и осуществляется сбор инвестиций. Процедура обычно имеет несколько этапов:
- **Предварительный анонс.** Инициаторы ICO рассказывают публике в общих чертах свою идею. На этом этапе она существует только на бумаге или даже в головах команды стартапа. «Прощупывается» уровень интереса инвесторов к проекту, даются ответы на базовые вопросы. Анонсы проводятся в электронных СМИ, социальных сетях, а также в виде конференций. Ведется дискуссия между инвесторами и авторами идеи.

-

Оферта.

- Это предложение о сотрудничестве. В случае с ICO – об инвестировании. Несмотря на всю свободу формы ICO и отсутствии регулирования, оно должно быть прикреплено к какому-то юридическому лицу. Именно от его имени и поступает оферта. Оглашаются сроки реализации идеи, необходимая сумма для этого, эмиссия токенов. Для этого создается отдельный сайт или презентация. Иногда проводится предварительные закрытые продажи токенов. В такой способ собираются инвестиции для официального запуска

Маркетинговая кампания

- Когда к запуску ICO почти все готово, начинает раскручиваться рекламный «маховик». В отличии от предварительного анонса, здесь стартап уже может рассказать больше о своем продукте/услуге, раскрыть условия инвестиций, цели, технические детали. Для рекламы используются различные каналы: электронные СМИ, социальные сети, презентации, тематические порталы.

Старт продажи

- . Полноценный запуск продажи токенов еще называют краудсейлом или токENSEЙЛОМ. Изначально стартап предлагает инвесторам приобрести токен внутри своей платформы (сайт). Позже продажи запускаются на общедоступных криптовалютных биржах. Выход токена ICO-стартапа на биржу считается своеобразным доказательством состоятельности проекта. Хотя далеко не всегда это означает, что он будет успешен.

ICO vs Венчурное финансирование

- Все это напоминает стандартный краудфандинг или венчурное инвестирование. Вы вкладываете средства в стартап на этапе зародыша. Вам рассказывают идею, оглашают условия инвестирования. В случае успеха проекта вы получаете свои дивиденды. Однако ICO никак и никем не регулируется и обязательно связано с технологией блокчейн или криптовалютой. Это не значит, что проект обязательно должен заниматься разработкой в области финтеха. Даже для чебуречной можно провести ICO, если она как-то связана с блокчейн.

ICO платформы

- Большинство проектов используют [смарт-контракты](#) платформы [Ethereum](#) и инвестирование происходит именно в ETH, реже в других криптовалютах, еще реже в фиате. Потенциальный выхлоп от ICO может быть 100-1000-10000 кратным в сравнении с первоначальными инвестициями.
- Данный вид краудфандинга зародился недавно. Если первая криптовалюта Bitcoin появилась в 2008-м году, то первое ICO было проведено в 2013-м. Гордое звание первооткрывателя носит проект Mastercoin (ныне [Omni](#)). Ему удалось собрать солидные 5 миллионов долларов.

перечень «неписанных» правил для создания ICO:

- Обоснование необходимости инвестиций и выпуска токенов;
- Раскрытие модели развития стартапа и технических моментов работы;
- Анонс необходимого размера инвестиций и примерные статьи расходов;
- Наличие бета-версии еще до запуска ICO, чтобы публика могла оценить продукт;
- Публичность команды проекта. Это вызывает больше доверия у сторонних инвесторов;
- Описание механизма добычи токенов и их ценность внутри системы;
- Применение Escrow-счета для сбора инвестиций – то есть, использования третьей стороны для привлечения капитала.

Pre-ICO или Pre-Sale

- **Pre-ICO или Pre-Sale** – это привлечение инвестиций еще до начала самого ICO. Во время пресейла стоимость токенов традиционно ниже. Стартап в такой способ собирает дополнительные средства для проведения основной части ICO. Инвесторы получают бонусы и скидки. PRE-ICO не так активно рекламируется, как основное монетное предложение. Многие инвесторы рассматривают эту стадию, как потенциально выгодную для себя. Они получают токены по низкой стоимости, а потом продают их, как только монеты начинают торговаться на биржах. Это одна из форм краткосрочного инвестирования.

Краудсейл (CrowdSale)

- **Краудсейл (CrowdSale)** – как уже говорилось выше, краудсейл – это основной этап продажи монет, то есть, сам ICO. Его используют сами стартапы для повышения уровня доверия к своему проекту, так как с ICO у потенциальных инвесторов могут быть плохие ассоциации из-за нечистых на руку проектов. Продажи токенов ведутся на внутреннем уровне – через платформу (сайт) стартапа, либо прямо на криптовалютных биржах.

Баунти (Bounty)

- **Баунти (Bounty)** – это вознаграждение, предлагаемое создателями ICO за определенные услуги. Проще говоря, стартап дает человеку свои токены за его вклад в развитие проекта. Что это может быть? Например, адаптация, вычитки и подготовка документации или пресс-релизов ICO либо переводы рекламных материалов и другого контента на разные языки. Также это может быть реклама проекта на сайтах, форумах и в социальных сетях. Простая регистрация в ICO – даже за это отдельные проекты выдают баунти. Реферальные программы, решение технических проблем, программирование... За свой вклад в развитие ICO вы получите какое-то количество токенов.

White Paper

- **White Paper (белая книга)** – это своего рода описание ICO. В нем подробно раскрывается суть идеи, насколько она инновационная и перспективная. Описываются методы ее реализации – раскрываются технические, маркетинговые детали стартапа. Рассматривается ниша и другие важные аспекты, которые могли бы заинтересовать потенциального инвестора. Для составления WhitePaper нередко нанимают консультантов со стороны. Это своего рода «брошюра», после прочтения которой, человек понимает всю суть проекта.

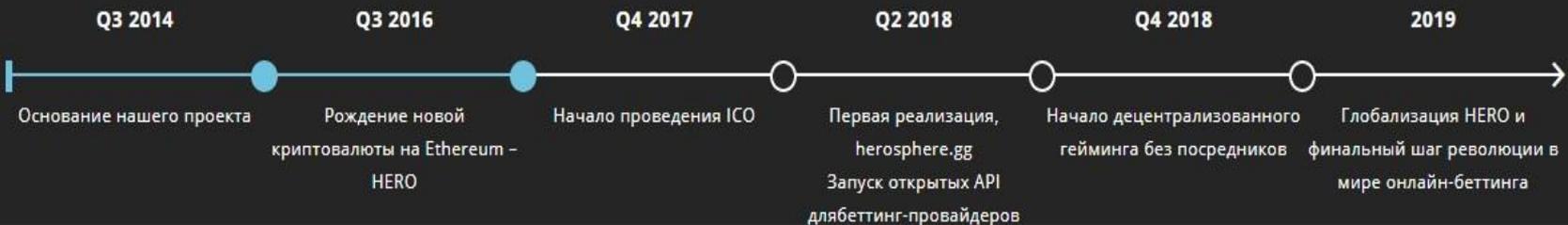
DAO

- **DAO** – децентрализованная сеть, созданная для поддержки краудфандинговых проектов (ICO) на базе смарт-контрактов криптовалюты Ethereum. Фактически, она создавалась как площадка, участники которой могли выбирать интересные проекты для инвестирования. То есть ICO для ICO. Платформе удалось собрать 150 000 000 долларов инвестиций, из которых 50 миллионов было украдено из-за погрешностей в исходном коде. Из-за этого возник хардфорк Ethereum. Попытка «откатить» блокчейн обернулась образованием новой криптовалюты Ethereum Classic, так как консенсуса между участниками в сети достигнуто не было.

Roadmap

- **Roadmap (дорожная карта, карта развития)** – это хронология развития проекта. Первой точкой «карты» считается момент анонса идеи и начала сбора инвестиций. Roadmap отображает как пройденные этапы, так и запланированные события ICO. Такие как старт продаж, выход на биржу, достижение определенной цели. Вот пример RoadMap одного из проектов:

Карта развития



Roadmap

- **Юрисдикция** – у любого ICO есть юрисдикция, у которой он привязан. То есть страна, где зарегистрировано юридическое лицо, инициировавшее ICO. Это один из немногих «правовых» моментов криптовалютного краудфандинга. ICO сопряжено с определенными налоговыми обязательствами и отчетностью. Самые выгодные условия созданы в таких юрисдикциях как Сингапур, Великобритания и Швейцария. В связи с этим, ряд проектов из стран СНГ регистрируются там и формально являются заграничными.

Скам

- **Скам** – мошеннический проект, целью которого является привлечение средств путем ICO без дальнейшего развития своей идеи. ICO в данном случае просто служит методом обогащения мошенника. Пример скама – [Ebitz](#), почти полный клон криптовалюты [Zcash](#). Мошенникам удалось собрать через ICO 240 биткоинов.

- **Причины популярности ICO**
- Популярность ICO – это следствие криптовалютного бума, запущенного вместе с изобретением Bitcoin. С коммерческой точки зрения, значимых прорывов в технологии не было со времен изобретения iPhone в 2007-м году. Этот продукт был инновационным в своей области и привлек внимание широких масс.
- Криптовалюты смогли заполнить эту пустоту. Они дали толчок для революции электронных платежей. В 2017-м капитализация криптовалют впервые превысила 100 миллиардов долларов. Это показатель позволяет говорить о Bitcoin и других монетах, как о чем-то важном и глобальном. Все больше людей верят, что криптовалюты и блокчейн – это будущее человечества. И на этом фоне и начался краудфандинг в виде ICO.

- **Примеры успешных ICO**
- Как мы уже отмечали выше, проект Mastercoin инициировал первое ICO в середине 2013-го года. Это был (и есть) мета-протокол, базирующийся на блокчейне биткойна. Конечная цель авторов стартапа – улучшить Bitcoin и его систему. Mastercoin удалось собрать 5 миллионов. Заменить BTC ему не удалось. Однако монеты Mastercoin торгуются на биржах и сегодня. Обозначаются они как OMNI.

- Второе по счету ICO стало одним из самых успешных в истории. На форуме [Bitcointalk.org](https://bitcointalk.org) один из участников анонсировал создание новой криптографической платформы, базирующейся на протоколе Proof of Stake. Она получила имя [NXT](#). Было эмитировано 1 миллиард токенов. Всего в ходе ICO удалось собрать 21 BTC. На тот момент это было всего 6 долларов. Состоянием на осень 2017-го капитализация составила 70 миллионов долларов. А на пике она превышала 100 миллионов.

- В чем же заключается успешность NXT? В ROI (Return of Investment-возврат инвестиций). Первоначальная стоимость монеты выросла в более чем 4000 раз. То есть ROI превысил 400 000%.
- Ethereum, являющийся второй в мире криптовалютой по капитализации, своему успеху обязан команде Виталика Бутерина. ICO платформы собрало порядка 18 миллионов долларов. Однако по пресловутому показателю ROI эфир уступает только NXT. Вообще показатель роста стоимости токена – относительный. Посмотреть весь топ «выстреливших» ICO можно на сервисе [ICO Stats](#).

- Если для инвестора ключевой показатель успешности ICO – это рост стоимости токенов, то для самого стартапа «успех» измеряется в количестве привлеченных инвестиций и во временных затратах, потраченных на набор необходимой суммы.
- Первым ICO, собравшим более 100 миллионов долларов инвестиций, стал печально известный проект The DAO в середине 2016-го года. Печальным, так как треть средств была украдена из-за ошибки внутри платформы.

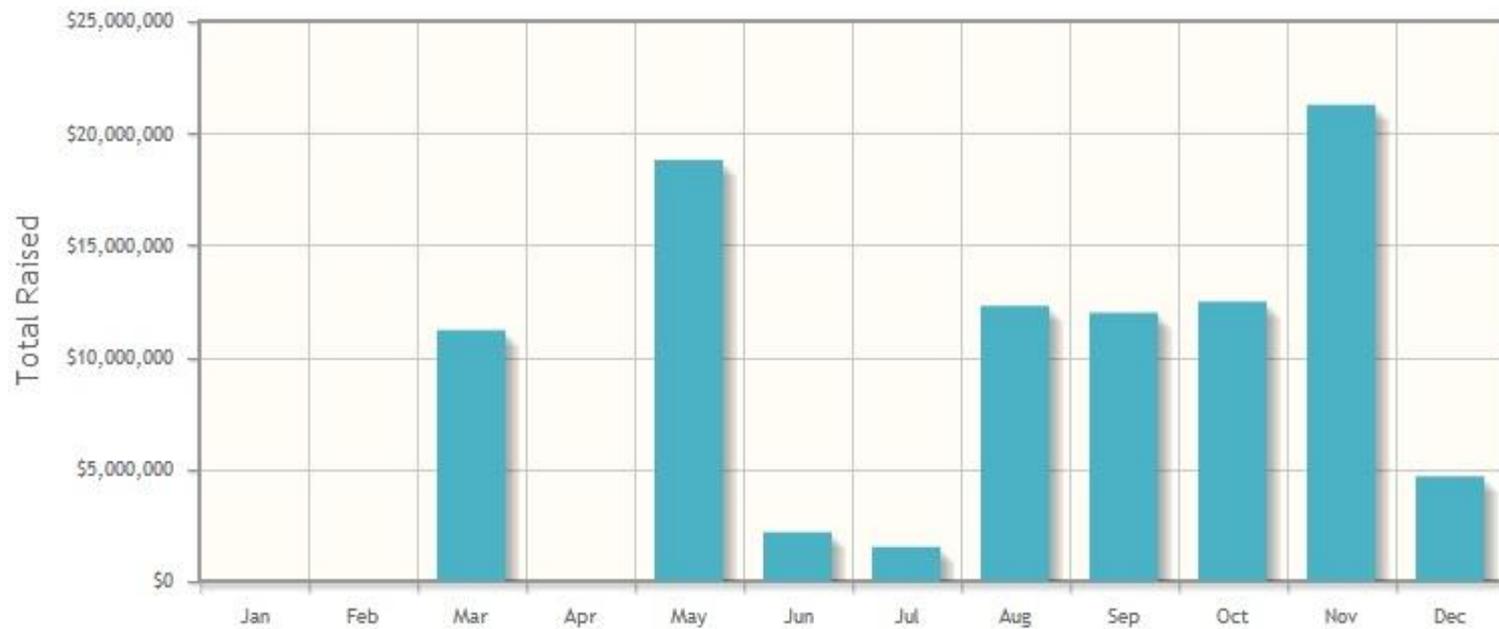
азвание	Категория	Дата окончания	Сумма (в USD)
Filecoin	Хранение данных	2017-09-07	\$257,000,000
Tezos	Инфраструктура	2017-07-13	\$232,319,985
EOS Stage 1	Инфраструктура	2017-07-01	\$185,000,000
The DAO	Инфраструктура	2016-05-28	\$168,000,000
Bancor	Инфраструктура	2017-06-12	\$153,000,000

Статистика ICO

- Если в 2013-м году было всего несколько ICO (NXT, OMNI), то уже в 2014 через криптовалютный краудфандинг было собрано 26 миллионов. Более 70% этой суммы пришлось на инвестиции в платформу Ethereum.
- 2015-й год оказался неурожайным для ICO. Курс Bitcoin в это время упал до отметки в 200 долларов, поэтому интерес к криптовалютам погас. Тогда, согласно данным исследования Autonomu, через ICO было собрано всего 14 миллионов долларов.

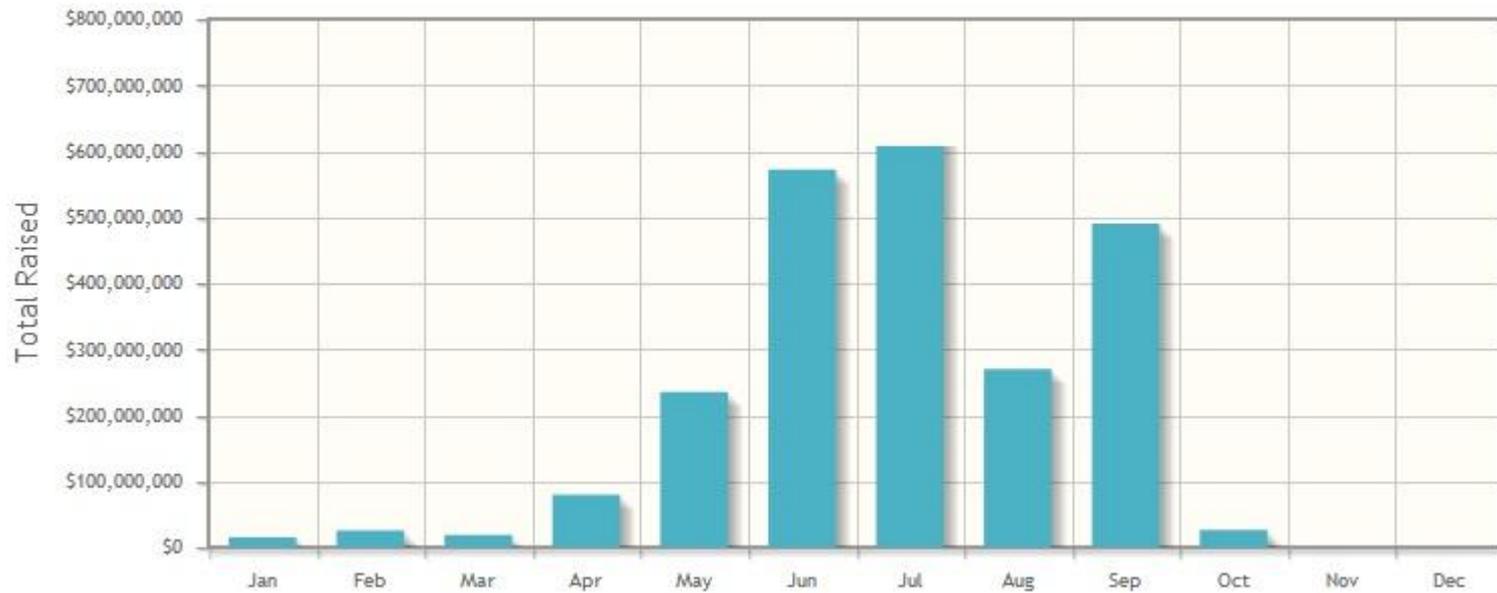
- Все начало меняться в 2016-м году. Настоящую революцию в краудсейле удалось произвести площадке DAO, о который мы упоминали выше. В рамках ICO платформы было собрано больше средств чем за предыдущее краудсейлы вместе взятые. Это и спровоцировало бум ICO. Согласно данным сервиса [CoinsSchedule](#) в 2016-м году было собрано свыше 200 миллионов долларов инвестиций (с учетом проекта The DAO). Всего было запущено 46 ICO.

Cryptocurrency ICO Stats 2016



- В 2017 количество желающих создать ICO выросло. «Виной» тому стал серьезный скачок курса Ethereum. Более 50% ICO используют смарт-контракты ETC. В первых трех кварталах 2017 года было привлечено более 2 миллиардов долларов. То есть менее чем за год «рынок» вырос почти в 10 раз.

Cryptocurrency ICO Stats 2017



- Сколько проектов дошло до конца? На сайте IcoStats состоянием на 1 октября 2017 года числилось 67 «монет». То есть, примерно 35% всех ICO дошли до размещения токенов на бирже. Это не значит, что все остальные проекты – это скам. Кто-то еще не дошел до этапа выхода на биржу, у кого-то просто нет такого шага в концепции. Из 67 ICO в IcoStats только 10 «показывают» отрицательный ROI. Важно отметить, что немало стартапов прекращает свое существование еще на этапе Pre-ICO. Поэтому не стоит обольщаться из-за хороших цифр.

Перспективы ICO

- Пока что ICO зарекомендовал себя как эффективный источник привлечения инвестиций и хороший способ инвестировать свои деньги. Хотя второе утверждение спорное – не все проекты оказываются удачными. Поэтому если вы хотите внести свой вклад в ICO, оцените сам проект. Пока инвесторы считают проценты своей прибыли, а команды стартапов нули в привлеченных фондах, остальной мир пытается сформировать свое мнение относительно ICO. Уже в 2017-м году в отдельных странах (Китай, Южная Корея) поставили шлагбаум для всех монетных размещений. В этих странах этот вид краудфандинга запрещен.
- Будущее ICO во многом зависит от его регулирования. Необходимо введение хотя бы базовых норм, а еще лучше – создание общей платформы. Изменения будут. Будем надеяться, что они приведут к чему-то хорошему.