2018年前三季度首代币发行融资分析报告



目录 CONTENTS

前言

首次代币发行概述

2018年前三季度首次代币发行分析

首次代币发行面临挑战

结语

前言

PREFACE

首次代币发行是区块链项目应用最广的融资方式之一。

链塔BlockData团队对2018年前三季度首次代币发行融资情况进行分析,发现整个融资市场呈以下的几种发展特点:

首次代币发行融资潮逐渐消退,9月融资额相比1月份减少了89.5%;

1910个项目宣告首次代币发行融资,仅863个项目成功,年首次代币发行达成率为45.18%;

成功融资的项目中,目标融资额随月份呈递减趋势;

首次代币发行项目的融资完成率呈下降趋势;

行业应用占比增加,底层技术占比下跌73%;

美国首次代币发行数量领跑全球,英国进步明显;

EOS、Telegram成首次代币发行融资"独角兽"。

链塔BlockData认为,随着市场的监管的加强、区块链行业市场的低迷,以及其他融资方式的入场。首次代币发行融资将不复年初的盛况,面临更多的挑战,区块链项目方将有更多的融资渠道选择。

1. 首次代币发行概述

1.1 首次代币发行相关概念

定义

首次代币发行,英文简称ICO(全称"Initial Crypto-Token Offering"),源自股票市场的首次公开发行(IPO)概念,是区块链项目首次发行代币,通过募集比特币、以太坊等通用加密货币来为项目筹得资金的一种行为,早期参与者可以从中获得初始产生的加密加密货币作为回报。首次代币发行一般都是发生在项目早期阶段,筹集的资金多数用于项目启动和开发。

首次代币发行融资参与者

一般采用首次代币发行方式进行融资的区块链项目主要分为两类:一个是公有链项目,最开始是比特币的区块链,以及其他典型代表如以太坊、EOS,目前的大部分首次代币发行项目都属于这一范围;二是去中心化的自治性组织(DAOs),其典型代表是2017年代表是被黑客攻击导致崩溃的The DAO,架设于区块链系统的组织,类似现实中的公司、基金机构等。

1.2 代币分为应用、权益、债券代币三类

三种代币简介

代币类型	特点	典型类型
应用代币(utility token)	使用区块链上的服务需要花费的代价	BTC、ETH
权益代币(Equity Token)	权益代币类似于持有这个区块链应用的股份, 其持有者还会收到应用的收益分红,甚至有相 应的投票权。	DGD
债券代币(Debt Token)	债权代币的出现主要是用来解决区块链应用流动性不足的问题,债券代币的持有者可以获得 一定的利息回报,并可以兑换应用代币。	Steemit的Steem Backed Dollar(SBD)

1.3 首个首次代币发行项目诞生于2013年

有代表性的国际首次代币发行案例

Mastercoin

2013年7月

• 可查最早的首次代 币发行项目,募集 5000BTC。

Ethereum (以太坊)

2014年7月

• 募集到3万余个 BTC,也是除比特币 之外市值最高的区块 链项目。

NEO

2015年10月

• 中国最早的首次代币 2100个比特币。

The DAO

2016年6月

• 非典型首次代币发行 发行项目,募集到了 项目,众筹到1170万 以太坊(价值约2.45 亿),随后遭遇了黑 客攻击,损失约300 多万以太坊。

EOS

2018年6月

• 长达一年的众筹期, 众筹了713万个以太 坊。

www.blockdata.club 数据来源: 链塔数据平台

早在2011年就有区块链项目采用众筹比特币的方式进行项目融资,例如比特币股票交易所 GLBSE。2013年Mastercoin项目(现更名为Omni)通过众筹比特币并生成Mastercoin代币 分发给众筹参与者,是公认最早开展的首次代币发行项目。随后,随着区块链及加密货币 的不断发展,首次代币发行逐渐成为了区块链项目进行融资的主要方式之一。

1.4 首次代币发行较传统VC, 周期更短

首次代币发行与传统VC方式对比

名称	首次代币发行	VC
投资期限	根据项目的设置,一般在1个月——1年不等。	3-5年
投资方式	代币投资	股权投资,一般为15%-20%
投资决策	投资者独立判断,更多的是盲目投机行为,决策时间 较短	建立在高度专业化和程序化的基础上,一般调查周期较长。
与项目方关系	投资者即用户,不参与公司运营,部分项目具有一定 的投票权。	一般积极参与到项目的允许管理中。
推出方式	数字交易平台交易推出	通过上市、收购兼并或股权转让退出

数据来源:链塔数据平台 www.blockdata.club

与传统VC融资方式相比,首次代币发行融资方式是区块链项目特有的融资方式,为中小区块链项目提供了一种新的融资方式,且方式灵活,易于操作。

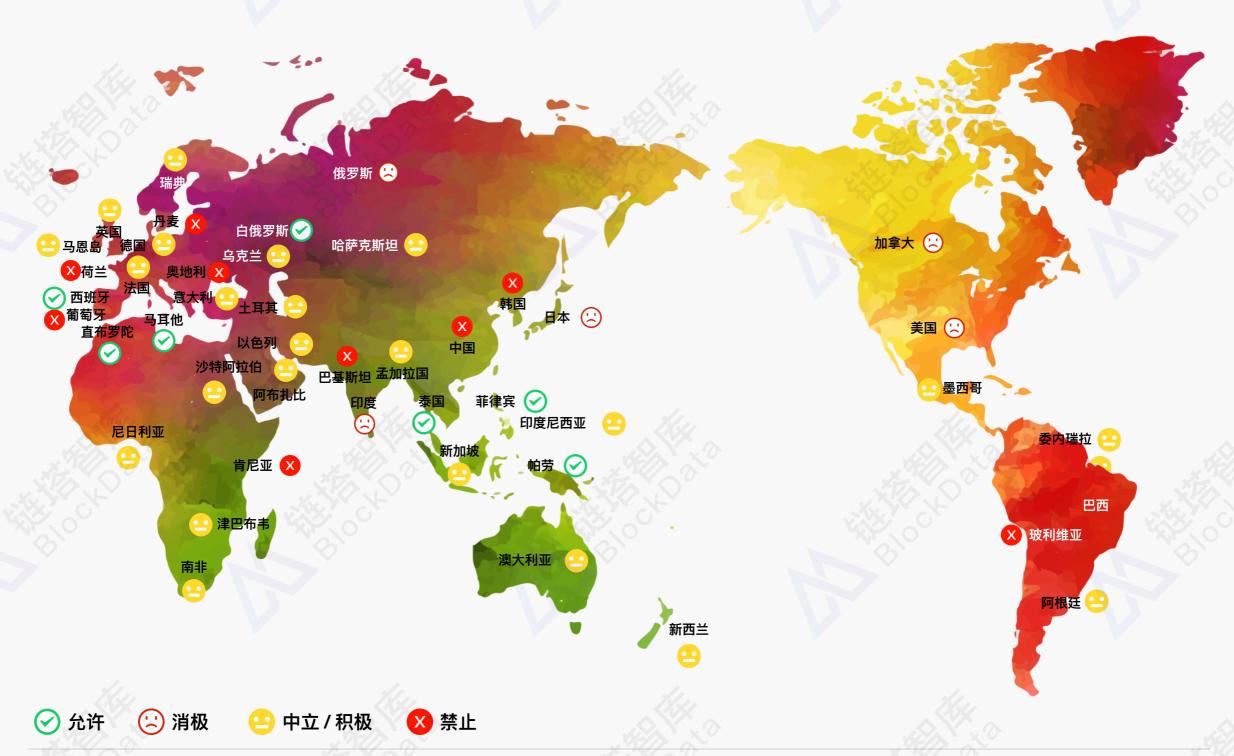
1.5 全球监管趋严

整体看来,由于首次代币发行融资方式缺乏可信机构背书,对项目方约束较少,信息透明度较低,易涉及非法集资等违法行为,全球各级政府监管态度日益严苛,并呈现出将首次代币发行进行分类监管的趋势。

全球政府对于首次代币发行的监管态度主要分为四种。

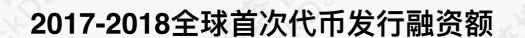
- 一是允许,如委内瑞拉,发行了全球第一个法定的加密货币——石油币。
- 二是比较中立、积极的态度,试图将首次代币发行进行监管。如英国允许首次代币发行项目试用"沙盒机制"。
- 三是比较消极,仅发出警告。如日本。
- 四是明确禁止, 认定为非法, 如中国、韩国。

1.6 全球首次代币发行监管态度一览图

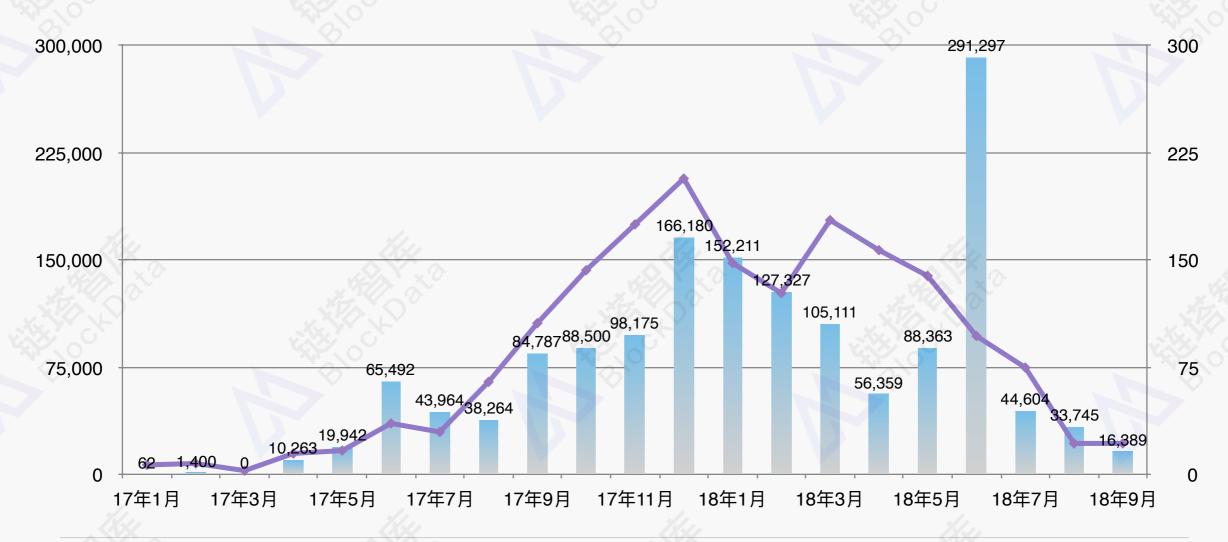


2. 2018年前三季度首次代币发行分析

2.1 首次代币发行融资潮消退,9月融资额跌9成



- 🔳 融资总额(万美元)
- ◆ ICO项目个数(个)

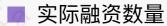


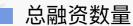
根据链塔数据平台显示,截止2018年9月30日,2018年全年的首次代币发行融资额为91.54亿美元,超过2017全年62.13亿美元的融资额。

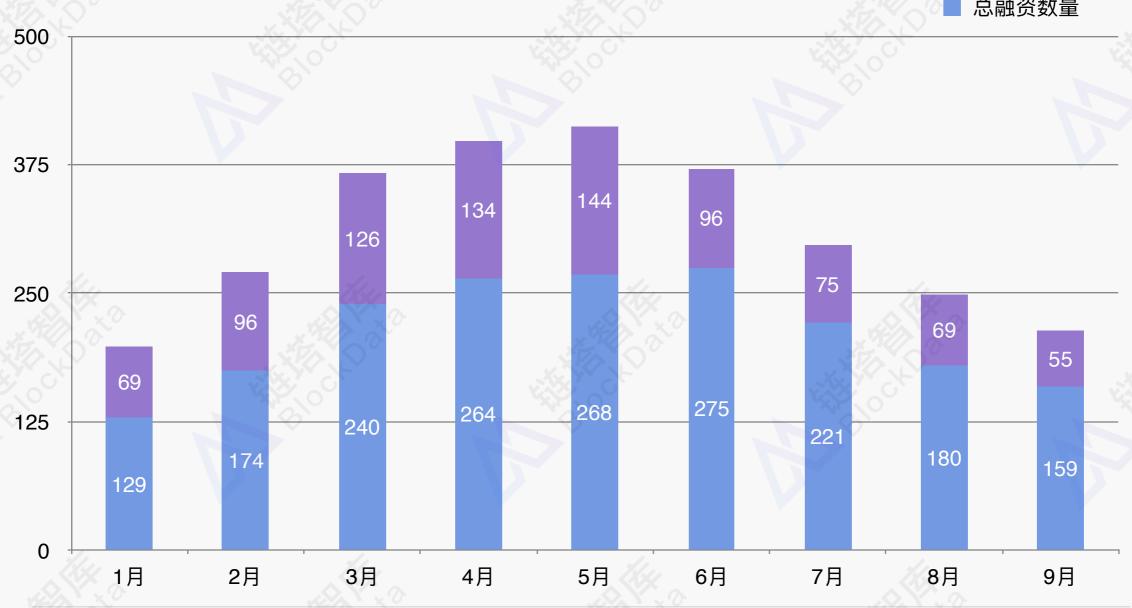
自2017年12月以来,首次代币发行的融资额就呈逐渐下降的趋势。9月的首次代币发行融资额为1.64 亿美元,与 2018 年 1 月份数据相比减少89.5%,是今年以来,首次代币发行单月融资的最低水准。

2.2 ICO达成率为45.18%, 半数项目未进行ICO

2018年1-9月首次代币发行数量图







www.blockdata.club 数据来源:链塔数据平台

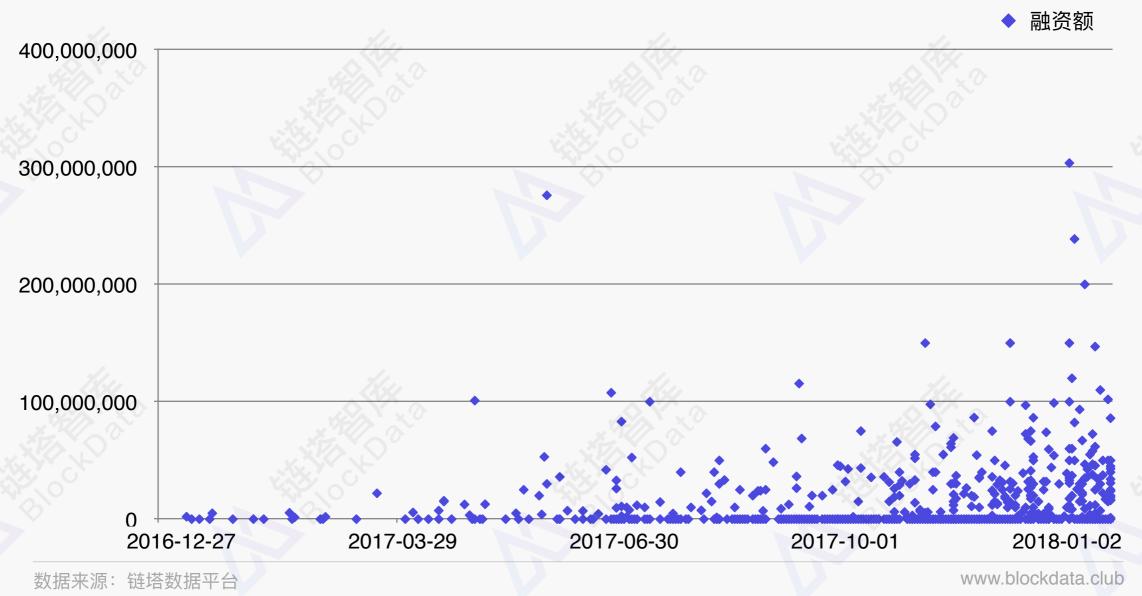
根据链塔数据平台显示,截至2018年9月30日,共有1910个区块链项目要进行首次代币发行融资,仅863个项目成功进行了首次代币发行,年首次代币发行达成率为45.18%。

从时间上看,2018年前5个月的达成率均达到了50%以上,但是6月之后受整个市场行情的 影响,达成率持续下滑,下跌至35%左右。

融资未达成的原因多种多样,有法律监管的原因也有项目团队内部的问题。

2.3 2017年目标融资额高点在年末

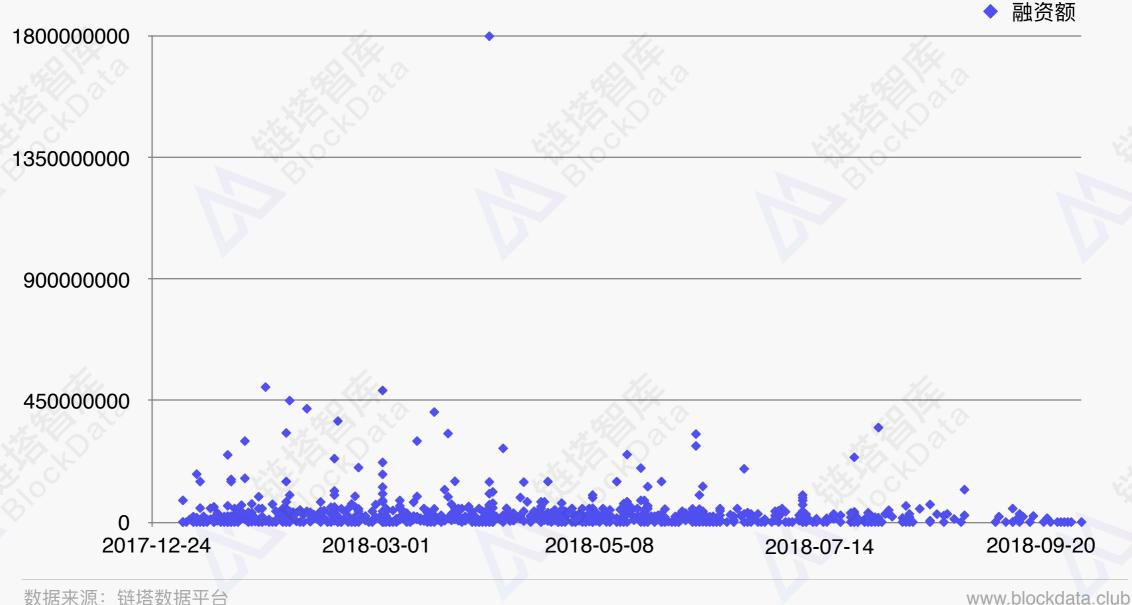
2017年首次代币发行项目目标额度散点图



据链塔数据平台的数据显示,2017年项目的目标融资额高点在年末。2017年1-9月的首次代币发行项目的目标融资额大多在1-2亿美元之间,随着月份的增加,项目的目标融资额呈递增的趋势,2017年年末项目的目标融资额甚至达到了3亿美元。

2.4 2018年目标融资额随月份呈递减趋势

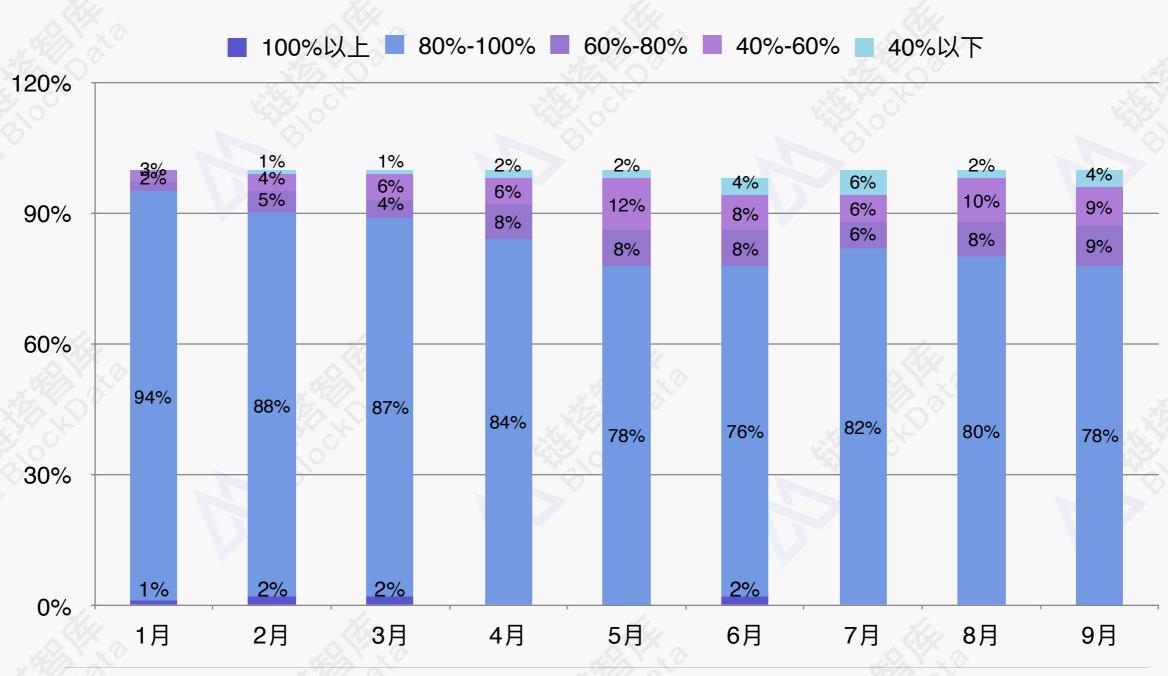




2018年呈现出不同的趋势,项目目标融资额高点在第一季度,并且随着月份增加,目标额度呈递减的趋势。其原因是多样的,一是加密货币市场的不景气,另一方面是全球的监管趋严,因此迫使项目方理性对待融资,合理调整目标融资额。

2.5 首次代币发行项目的融资完成率呈下降趋势

2018年前三季度项目融资完成率变动图

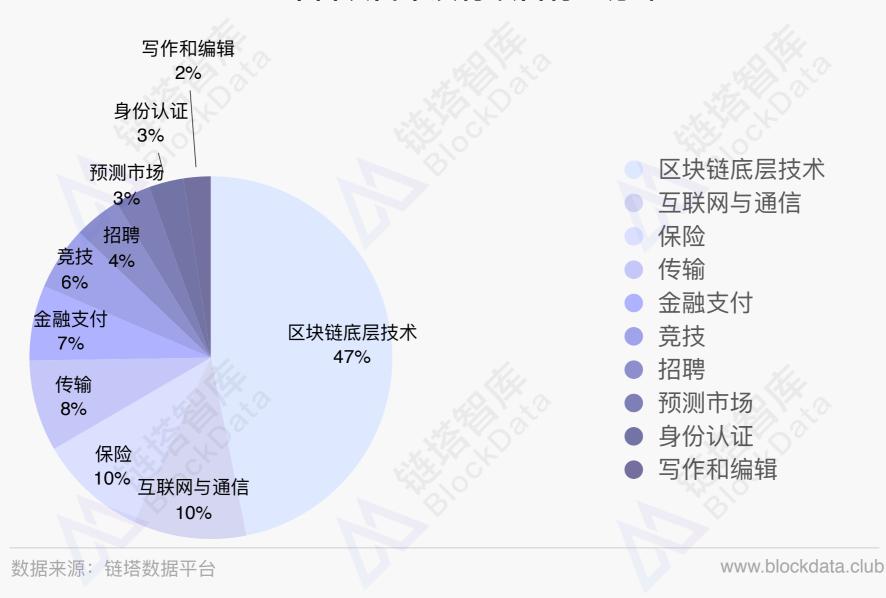


融资完成率=实际融资额/计划融资额

从上表可以看出,随着月份的增加,首次代币发行项目的融资完成率呈下降趋势。9月项目完成率在80%以上的项目占比为78%,相较一月份下跌了17%。其原因是整个加密市场的不景气,市场对首次代币发行的热情降低。

2.6 2017年行业热点为底层技术

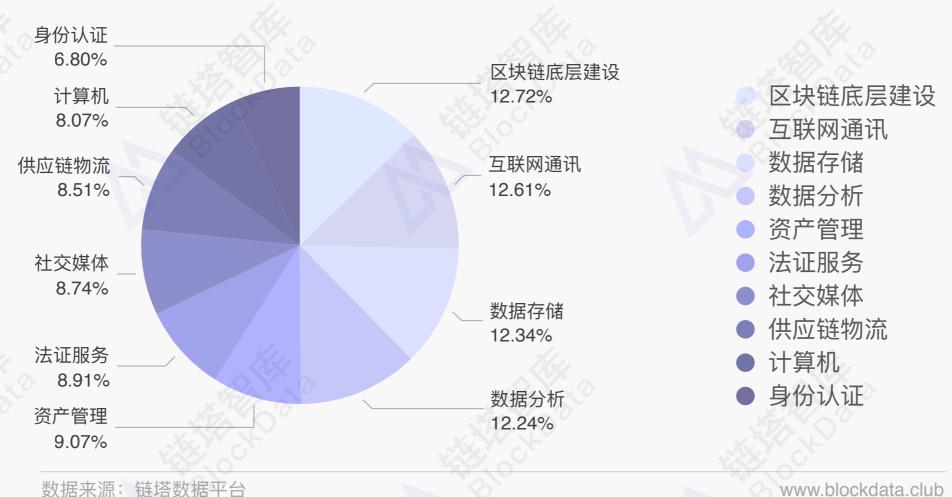
2017年首次代币发行项目行业分布



据链塔数据平台的统计,2017年区块链底层技术的占比为46.85%,行业具体应用占比较小。这表明近一半的选择首次代币发行的项目为公链及其相关项目,行业处于早期阶段,重心在于技术研发。

2.7 2018年行业热点从底层技术向具体应用转移

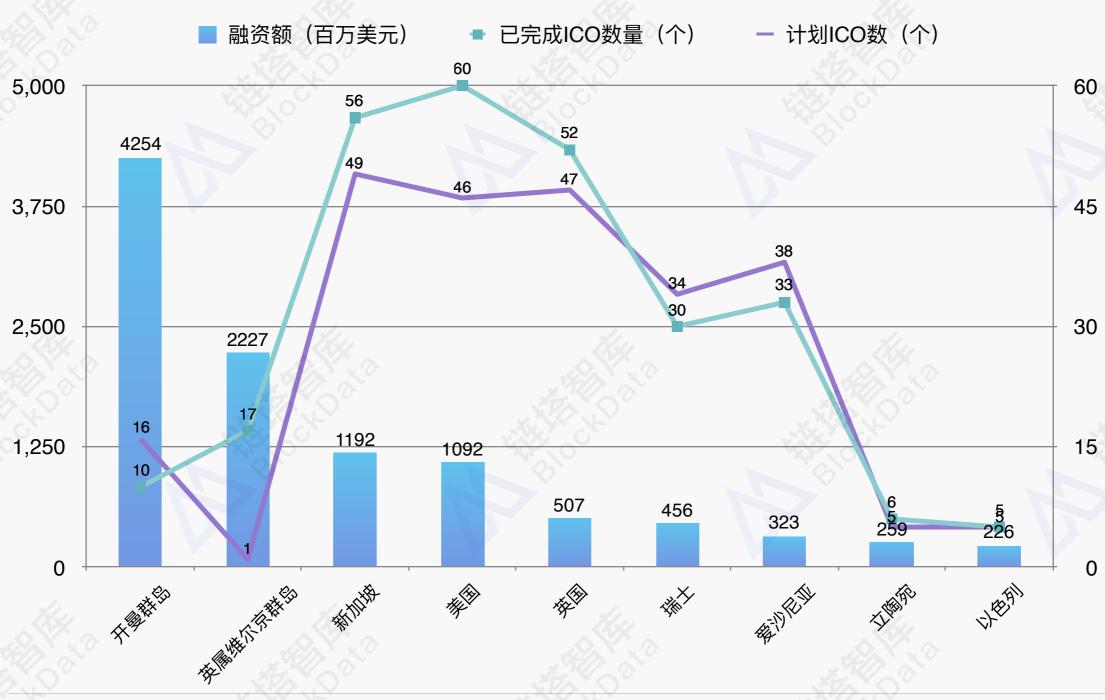




相比于2017年区块链底层技术的占比为46.85%, 2018年占比下降了73%。2018前三季度首次代币发行融资的项目中, 行业分布较为分散, 底层技术占比下跌, 行业应用的比例增加, 整个行业呈现出从底层技术向行业应用蔓延的趋势。

2.8 美国首次代币发行数量领跑全球,英国进步明显

2018年1-9月首次代币发行项目地区分布



据链塔数据平台统计,美国的首次代币发行项目数量仍为全球第一,英国2017年的区块链首次代币发行项目为26个,今年已达到了52个,进步较为明显。

开曼岛和英属维尔京群岛在首次代币发行的年度排名中名列前茅,其原因是它们分别进行了EOS的首次代币发行融资(41亿美元)和Telegram的首次代币发行融资(17亿美元)。

2.9 EOS、Telegram成融资"独角兽"

2018年1-9月募集金额Top10项目

			/5/-/	
排列	名称	首次代币发行截止日期	实际募集金额(百万美元)	
1	EOS	2018/6/2	4,100	
2	Telegram	2018/3/31	1,700	
3	Dragon Coins	2018/3/10	320	
4	Bankera	2018/3/21	189	
5	Polymath	2018/1/31	139	
6	BASIS	2018/4/17	133	
7/	Orbs	2018/5/20	118	
8	Status	2018/9/19	108	
9	Envion	2018/9/16	100	
10	Hedera Hashgraph	2018/9/15	100	

数据来源:链塔数据平台 www.blockdata.club

2018年前三季度的首次代币发行融资明显趋冷,但EOS、Telegram的融资额创造了新的历史,两位"独角兽"项目所募集的资金总额占比达到了2018年前三季度总金额的41%。

2.10 典型案例分析

典型项目列表

	项目	首次代币发行结束日期	实际融资额	融资完成率
⊘ 🔰	Zilliqa	1.4	\$22,000,000	100%
Telegram	Telegram	3.2	\$1,700,000,000	大于100%
	Chainium	4.2	\$3,434,946	62%
0	EOS	6.2	\$4,100,000,000	大于100%
4	Asura Coin	8.1	\$4,058,000	34%

典型项目分析

Zilliqa是采用分片技术的底层公有链,目前流通市值在2.72亿美元。项目技术具有一定的创新,且在加密市场环境较好时进行筹资,因此融资效果较好。

Telegram是一款开源且跨平台的IM工具,目前用户接近2亿,市场占有率较高,运营能力较强,用户 认可度较高。因此,融资完成率超过预期。

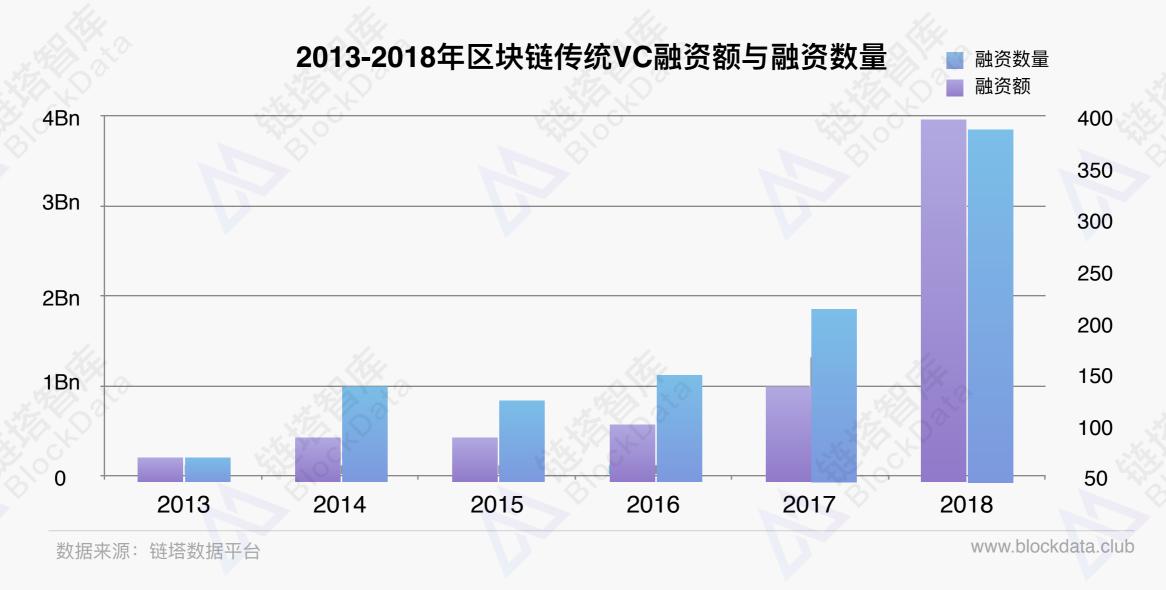
Chainium是一个区块链股票交易平台。媒体曝光率较低,且技术含量较低,整体价值一般。并且由于第二季度初,大量项目破发,整个行情开始走低,融资效果并不理想。

EOS是众筹期长达一年的底层公链。其项目知名度极高,技术有较大挑战,提出的21个超级节点引起舆论讨论。项目强大的运营效果导致其融资完成率超过预期。

Asura Coin是一款在开发在NEO链上的区块链电子竞技平台。该项目并不在中国、美国参与众筹,运营能力较弱,且处于行情低迷的第三季度,各种因素综合之下,融资完成率较低。

3. 首次代币发行面临挑战

3.1 传统VC融资额环比增长280%,长远布局区块链



与首次代币发行冷淡市场相对比的是传统VC融资市场的繁盛。据链塔数据平台显示,截止至2018年9月,区块链相关公司已经筹集了近39亿美元的风险资本,环比增长了280%。

3.2 其他融资方式入场,首次代币发行面临挑战

其他融资方式列表

	其他融资方式	特点
30 °C	DAICO	代币持有者进行投票决定项目方可以定期支取募集资金的比例或数量,另一 方面在特定情况下,剩余代币可以返回投资者。
ILP (Initial Loan Procurement首 次贷款获得)	它实际上是一种通证化的数字贷款协议,投资的是公司,因此还可以收取公司业绩产生的利息,目前已有成功案例——Blockhive。
	STO证券代币发行	进行STO必须先获得SEC以及其他监管机构的许可,并且其代币必须要有有形资产进行支持。因此,公司的不动产、权益等都可以代币化。第一家STO交易平台已于8月份上线。
	IDO模式	投资者可以通过做项目方发布的任务来获得免费代币,类似于积分制。

数据来源:链塔数据平台 www.blockdata.club

新的融资方式也层出不穷,并针对首次代币发行方式的不透明、不合法等痛点进行了改善。在监管环境更加严峻、其他融资方式入场的多重夹击下,首次代币发行方式将逐渐趋于平淡。

结语

CONCLUSIONS

基于以上的研究分析,链塔智库BlockData认为目前首次代币发行融资呈现以下几个特点。

- 全球首次代币发行监管趋严,并逐渐成分类监管趋势
- 全球首次代币发行融资潮消退,9月融资额跌9成
- 首次代币发行达成率比例为45.18%,近一半项目未进行首次代币发行
- 项目目标融资额度随月份呈递减趋势
- 首次代币发行项目的融资完成率呈下降趋势,三季度约有20%项目未完成预期融资额
- 美国首次代币发行数量领跑全球,英国进步明显
- 行业应用占比增加,底层技术占比下跌73%

链塔智库

全球区块链数据服务提供商



扫码关注 公众号



扫码进入 小程序



网址: www.blockdata.club



微信订阅号ID: liantazhiku

链塔智库合作伙伴

独家大数据支持平台:

TalkingData

联合发布媒体(排名不分先后):





















媒体深度合作伙伴(排名不分先后):



























