

Руслан Акст

АНАТОМИЯ КРАУДФАНДИНГА или Феномен ICO



Руслан Акст

**Анатомия краудфандинга.
или Феномен ICO**

«Издательские решения»

Акст Р.

Анатомия краудфандинга. или Феномен ICO / Р. Акст —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-855047-8

Очередная книга из серии «Популярно о криптовалютах» позволит вам узнать на конкретных примерах, как устроен механизм краудфандинга. Перед читателем раскроются секреты привлечения денег в бизнес путём интеграции в краудфандинг цифровых блокчейн-технологий. В книге автор предлагает рассмотреть одно из самых загадочных явлений нашего времени, которым является ICO, и покажет возможные варианты его применения.

ISBN 978-5-44-855047-8

© Акст Р.

© Издательские решения

Содержание

От автора	6
Глава 1. Краткая история краудфандинга	9
Глава 2. Внутреннее строение краудфандинга	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Анатомия краудфандинга или Феномен ICO

Руслан Акст

© Руслан Акст, 2017

ISBN 978-5-4485-5047-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Сегодня нам следует рассматривать краудфандинг как альтернативную форму привлечения финансирования в бизнес, и очень важно, что эта форма родилась и функционирует за пределами традиционной финансовой системы. История написания книги началась с того, что утром меня разбудил звонок мобильного телефона. Услышав голос в трубке и поздравления, я вначале принял это за розыгрыш.

На то, чтобы таким образом отреагировать, у меня было как минимум две причины: первая причина крылась в звонившем человеке, и вторая причина скрывалась, как ни парадоксально, тоже именно в звонившем мне человеке.

Если бы этот человек просто позвонил мне и поздравил с наступившим новым днём, то это было бы воспринято естественно, так бывает между людьми, которые называют себя друзьями. Выпив свой утренний ароматный кофе и поразмыслив ещё немного над этим звонком, я начал свой рабочий день с чувством полного удовлетворения.

Дело в том, что поздравления были с днём краудфандинга. И исходили они от человека, который всего год назад сравнивал этот вид деятельности с обыкновенным попрошайничеством. Эти поздравления были расценены как признание этого вида деятельности приемлемыми самым что ни на есть большим скептиком, которого мне приходилось знать.

Вы, наверное, решите, что звонивший как минимум президент крупной компании или маленького банка, раз я придал этому звонку такое значение. Вовсе и нет. Звонившим был мой давний приятель. По национальности он турок, а по рождению бельгиец, недавно со всей семьёй переехавший в Германию. Это типичный представитель среднего предпринимательства, глава большого семейства, состоящего из пятерых детей.

В Бельгии в его управлении был небольшой ювелирный магазинчик, который пришлось продать из-за переезда на новое место жительства в Германию. Немного обжившись, он стал подыскивать себе новое занятие и предполагал заняться таким же бизнесом, что и раньше.

На покупку готового магазина необходимы были деньги, и он попросил у меня дружеского совета, как ему решить эту задачу. В уютном кафе мы обсуждали варианты привлечения им стороннего капитала на развитие его бизнеса.

Из вариантов финансирования Хасан, так зовут моего приятеля, рассматривал кредит в банке плюс материальную помощь от своих родственников. Прибегнуть к услугам кредитования мешало то, что он совсем недавно жил в стране. Настоящее финансовое положение, как и отсутствие кредитной истории, не гарантировало получение необходимой ему суммы в банке. Вот именно тогда я предоставил ему на рассмотрение альтернативный сбор нужной суммы путём краудфандинга.

Обрисовав идею и методы привлечения, я внезапно ощутил какую-то обиду в его голосе: «Ты что предлагаешь мне милостыню просить? Это же стыдно, когда тебе просто так дают деньги. Как это возможно, чтобы на открытие магазина люди деньги жертвовали?» Разум его закрылся, и все мои доводы о том, что нигде не написано, что он не может это сделать, кроме как в его сознании, а попросту в его голове, не получали никакого отклика. Решив, что я не учёл в разговоре менталитет приятеля и его горячую южную кровь, поспешил перевести разговор о своём последнем приобретенном автомобиле, отложив разговор до лучших времён.

Тема автомобиля его привлекла больше, и мы очень быстро забыли об инциденте с краудфандингом, разговор выровнялся, и тема растворилась в воздухе. В крайнем случае мне так показалось в тот момент. Побеседовав ещё с час, мы мирно расстались, и до этого звонка я его больше не видел и не слышал.

Сказать, что я был просто поражён как его звонком, так и предложением встретиться и продолжить разговор о краудфандинге, это просто ничего не сказать. Оказалось, что семя, посеянное мной в том разговоре, упало на благоприятную почву. Хасан самостоятельно во всём разобрался и теперь имеет большое желание стать компетентным человеком в этом вопросе. У него есть свой проект, и он уже точно знает, каким образом сможет реализовать задуманное через одну из краудфандинговых платформ.

Испытывали ли вы чувство, когда вас незаслуженно обвинили в чём-то, затем, разобравшись во всём досконально, извинились и даже поблагодарили за совет? Вот именно такое чувство удовлетворение и радости сразу заполнило каждую клеточку моего организма в это утро, напрочь вытеснив чувство обиды на приятеля из моего сердца.

По роду своей деятельности я привык всегда всё анализировать, и этот случай также был мной разобран на маленькие фрагменты в поисках причины, почему мне не удалось с первого раза донести правильно информацию моему приятелю. Причина в сложности восприятия самого процесса функционирования краудфандинга, или, может, краудфандинг сам по себе выглядит как сюжет из сказки. Возможно, в эту тему посвящены только избранные люди и делиться этой информацией с другими просто не считают нужным. Прав я оказался во многом, и нехватка достоверной информации оказалась краеугольным камнем в этом.

Огромное количество людей просто недопонимают краудфандинг, считая его сложным, и никогда с этим не сталкивались. Многие вообще не представляют себе, что деньги можно привлекать не только путём банковских кредитов, но и альтернативными способами. Их вины в этом нет, так как такие предметы не являются общеобразовательными и в школе не преподаются. В случае с Хасаном доверие пришло к нему через его старшего брата.

Брат со своей семьёй уже 20 лет жил в Америке и прилетал погостить в Германию из Вашингтона на несколько дней. Оказалось, что он не только знает это явление давно, но и успешно пользуется услугами американской краудфандинговой платформы «Кикстартер».

Вы знаете, иногда человеку для принятия решения необходимо получить подтверждение о том, что он правильно поступает, как минимум из нескольких источников. Причём лучше всего, если у него есть кредит доверия к этому источнику. Можно сто раз смотреть рекламу по телевизору и начать пользоваться рекламируемым продуктом только после того, как им начнёт пользоваться близкий друг или любой человек, к которому у вас есть доверие. Так вот именно доверие к близкому человеку, в данном случае к брату, и сыграло решающую роль в принятии Хасаном решения обратиться к краудфандингу.

Утренний звонок совпал по времени с тем, что очередная написанная мной книга «Маркетинговые фокусы криптовалют, или Что такое Альткоины» была сдана в печать несколько дней назад. И так как меня давно уже интересовала тема краудсейла ICO и особенно то, чем она отличается от простого краудфандинга, звонок от Хасана был расценен мной не иначе как сигнал к началу работы над новой книгой.

Любопытно, что ICO уже давно уверенно закрепило за собой второе название, каким является краудфандинг 2.0, и, считаю, нам пора его рассмотреть более подробно.

Поиск ответов на вопрос, есть ли отличия между простым краудфандингом и ICO, и легло в основу этой книги. Вооружившись всеми моими знаниями и накопленным опытом участия в различных краудфандинговых проектах и инвестициях в ICO, я приступил к работе.

Решено было перед написанием книги зарегистрировать свои проекты в различные популярные краудфандинговые платформы, чтобы рассмотреть сильные и слабые стороны этого механизма. Целью книги является показать всем альтернативный способ поиска средств на развитие своего бизнеса или продвижение своей идеи на рынок и популяризация самой идеи краудфандинга.

Если вы впервые читаете мои книги, то хочу внести маленькую ясность насчёт содержания, которое вы найдёте в этой книге. Я вовсе не стремлюсь посредством этой книги защитить диссертацию по краудфандингу и краудсейлу. Книгу я отнесу к серии «Популярно о криптовалютах», так как в основном мы с вами будем разговаривать про феномен нашего времени краудсейл ICO и тему краудфандинга затронем лишь в том объёме, который нам будет необходим для понимания такого феномена нашего времени, каким и является ICO.

Как и во всех моих предыдущих книгах, постараюсь особо не употреблять различные технические термины и всевозможные таблицы, так как у меня уже сложилась определённая читательская аудитория, и по обратной связи с ними я вижу, что продвигаемся мы в нужном и востребованном направлении.

Особенной моей гордостью является полученный мной мейл от молодого человека, который принял решение выбрать для себя профессию инженер блокчейна. Вы знаете, я предполагал, что такая профессия должна появиться, и я очень рад, что мои книги стали для этого парня первой ступенью к его карьере. К сожалению, в мейле не уточнялось, в каком вузе он планирует получить такую загадочную ещё лет пять назад профессию.

Это и неважно, важно другое: мои книги помогли парню определить себе любимое занятие на всю жизнь. Так как я убеждён, что один раз найдя любимое дело и сделав его способом для заработка денег на свою жизнь, вам никогда больше не придётся работать. Вы будете получать удовольствие от этого, и работой это будет называть очень и очень тяжело. Начав писать книги, для того чтобы расширить кругозор молодых людей, с интересом и удовольствием наблюдаю расширение читательской аудитории в возрастном плане. Меня это не может не приводить в восторг, весьма рад, что могу быть им полезным. Итак, вперёд к анатомическим секретам краудфандинга.

Глава 1. Краткая история краудфандинга

Впервые услышав слово краудфандинг, многие люди испытывают лёгкий страх перед этим иностранным словом. Поэтому знакомство с краудфандингом начнём именно со слова страх.

Страх – это не что иное, как непонимание ситуации и нехватка знаний. Заверяю вас, что прочтя книгу до конца, такое чувство, как страх перед краудфандингом, напрочь исчезнет из вашего словарного запаса. С вашего позволения задействуем наше воображение и нарисуете себе маленькую картинку: вы передвигаетесь по тёмной комнате. Темно и на расстоянии вытянутой руки абсолютно ничего не видно. Вам страшно. Вы в растерянности, в растерянности от того, что просто не знаете, какие предметы могут быть расположены в комнате и в каком порядке. Возможно, они острые и в состоянии причинить вам вред, да и мало какие ещё сюрпризы могут вас поджидать в тёмной комнате. Включили в комнате свет, и как при взмахе волшебной палочки ваш страх мгновенно исчез.

Вы начинаете отчётливо видеть предметы и успешно их обходить. Комната и предметы в комнате остались прежние, и всё, что изменилось, так это то, что у вас появилась известность, просветление. У вас появились дополнительные знания про комнату и предметы, находящиеся в комнате.

Страх уступил место в вашем сознании пониманию. Свет оказался тем фактором, который растворил ваш страх. Шаг за шагом в этой книге мы будем применять всё новые и новые лучи света для озарения такого понятия, как краудфандинг.

Сравнимо это с поездкой тёмной ночью на машине на большое расстояние. Вы даёте себе отчёт, что дорога дальняя и фары её всю осветить не в силах. Фары вашего автомобиля светят только на сто метров вперёд и освещают всего лишь этот отрезок дороги. За пределами луча фар находится темнота, неизвестность.

В обычной жизни это никого не останавливает, так как вы знаете, что, проехав первые сто метров, ваши фары осветят следующие сто метров, и так будет продолжаться, пока вы доберётесь до конечной цели своего путешествия. Вот так же постепенно, как открывается новый участок дороги в свете фар автомобиля, придём к конечной нашей цели. Цель у нас простая – это понимание функционирования механизма краудфандинга.

Для тех, кто говорит, что у него нет денег на создание своего краудфандингового проекта, рассмотрите следующее: когда вы говорите, что денег нет, вы хвастаетесь или жалуетесь, и как долго это будет продолжаться в вашей жизни?

Мои книги, как я упоминал выше, читают как молодые люди, так и люди в возрасте. Кому как не умудрённым жизненным опытом людям знать о простой жизненной истине – «не знаешь – платишь, знаешь – получаешь». Уверен, что знания, полученные от прочтения этой книги, смогут вывести вашу жизнь на новый материальный уровень и показать одно из направлений, при помощи которого можно прийти к своей мечте.

Лично я свою краудфандинговую деятельность начал ещё в далёком 2011 году. Хотя настолько ли далёком, ведь прошло всего неполных шесть лет. Мне, как и большинству начинающих краудфандеров, везло с переменным успехом. Возможно, мои достижения не настолько масштабны, чтобы о них можно было судить как о чём-то великом, но вам будет интересен и полезен мой опыт, полученный от работы со всевозможными формами краудфандинга и приведённые ниже конкретные примеры. Некоторые из них будут вам полезны как что-то новое, некоторые как хорошо забытый старый, но до сих пор работающий механизм.

Делясь своим опытом, я уверен, что смогу сэкономить не только ваши средства, а что очень немаловажно, и ваше время. Особенно эти знания пригодятся молодым людям, кото-

рые горят новыми идеями и обладают невероятной живой энергией. Вспоминая себя в этом возрасте, мне бы очень хотелось узнать тогда, что такое краудфандинг, решив таким образом много вопросов, связанных с поиском финансирования.

В современном мире, как мы уже говорили, теперь празднуют день краудфандинга, считая эту форму сбора средств достойной для того, чтобы посвятить ей целый день. В России такой день отмечается 7 июня, и поговаривают, что этому мы с вами обязаны краудфандинговым платформам, которые таким образом привлекают внимание широких масс к своей деятельности.

Перед тем как дать научное общепринятое определение пока ещё непонятному для нас с вами понятию краудфандинг, предлагаю посмотреть в историю Российского государства и выяснить, были ли аналоги в прошлом такого модного сейчас названия краудфандинг.

Начнём с того, что переведём это иностранное слово на русский язык. Crowd – это не что иное, как русское слово толпа, переведённое на английский язык. Вторая половина этого замысловатого слова переводится как финансирование. Попросту говоря, толпа или народ что-то финансирует. Акцент бы я сделал на то, что слово краудфандинг не переводится дословно как финансирование чего-то конкретного. Это просто народное финансирование, и на Руси такое собрание денег ещё называется складчина.

Если вы вспомните, что большинство церквей в деревнях были построены путём сбора средств среди прихожан, то такое слово, как краудфандинг, перестанет у вас вызывать плохие ассоциации, и многие даже скажут, что корни у этого понятия российские.

Мы иногда говорим такую фразу, как «с миру по нитке голому рубашка», и это тоже является одним из разновидностей краудфандинга. «С миру» обозначает с каждого члена общества. Слово мир со старославянского ещё переводится как сельская община и, соответственно, мир – это члены этой общины. Если взять от каждого члена общины понемногу, то объединив эти усилия, вместе получится что-то значительное, достаточное для одного человека. Только сообща, то есть все вместе, можем помочь кому-то одному, кому не по средствам сделать это в одиночку. В таком случае совместная помощь становится весьма и весьма ощутимой.

Моя бабушка рассказывала, что был такой хороший обычай в деревнях – участвовать в постройке домов для соседей. Суть этого процесса в том, что вы работаете на строительстве дома своего соседа какое-то определённое количество дней, и в тот момент, когда вам нужна была помощь в строительстве вашего собственного дома, соседи обязаны были отработать такое же количество дней на вашей стройке. В роли денег или эквивалента меры здесь выступали трудодни, но сути краудфандинга они не меняли.

Всё изменилось с того момента, как люди постигли возможности интернета. Краудфандинг стал массовым и международным. Принято считать, что родиной краудфандинга является Америка. Связывают это с первым успешным коллективным сбором средств, проведённым поклонниками британской рок-группы Marillion. Компания собирала деньги на финансирование музыкального тура по всей территории США.

Проект в то время собрал \$60 000, и это стало примером коллективного сотрудничества людей, которые добровольно объединили свои средства вместе для определённой цели. Необходимо признать, что с Соединёнными Штатами вообще связано множество различных краудфандинговых историй. На все эти истории, разумеется, в этой книге места не хватит, и рассмотрим мы лишь две самые популярные по обсуждению.

Примерами нам послужат финансирование Статуи Свободы и предвыборная кампания первого афроамериканского президента США Барака Обамы.

Когда говорят, что весь проект Статуи Свободы является краудфандингом американского народа, отчасти это неправда. Сама Статуя Свободы является подарком французского народа, а вот фундамент, на котором она стоит сегодня, это действительно полностью кра-

удфандинговый проект, профинансированный простыми американскими гражданами. Он является примером коллективного сбора средств и вызван был тем, что правительство отказалось платить за фундамент Статуи Свободы по своим соображениям.

Американский народ посчитал это решение неправильным, и один из его представителей, Джузеф Пулитцер, обратился в 1984 году к читателям своей газеты «The World» с предложением своими силами собрать средства на основание и установку символа свободы. Была разработана система поощрений для участников, и процесс пошёл. Удивительно, но больше 120 000 человек откликнулись тогда, и деньги на пьедестал были собраны.

Суммы пожертвований от американских граждан иногда были всего 1 доллар, но большое количество людей, участвовавших в краудфандинге, позволило собрать необходимую сумму. Строительство успешно завершили в 1986 году, и до сих пор Статуя Свободы является символом свободы и демократии Америки.

Интересным фактом является то, что народное финансирование Статуи Свободы далеко не единичный случай в мире, когда на народные средства строились памятники архитектуры.

В их разряд можно отнести известную на весь мир статую Иисуса в Рио-де-Жанейро, которая является символом Рио и построена на деньги простых бразильцев. Следующим примером является пример постройки на народные деньги статуи Кришту-Рей в Португалии. Примечательно, что в этом краудфандинге участвовали в основном только женщины. И таких примеров сбора денег простыми гражданами в мире существует огромное множество.

Что касается России, то самым известным можно назвать сбор средств по всей России на постройку памятника Минину и Пожарскому. Причём этот краудфандинговый проект исходил от самого самодержца Александра II, который в ноябре 1808 года создал на этот счёт Императорский указ. Сегодня императора можно было бы смело назвать менеджером краудфандингового проекта.

Вторым из рассматриваемых примеров рассмотрим Барака Обаму как политического краудфандера, собравшего на свою предвыборную кампанию средства путём краудфандинга.

Его спонсором смог стать любой человек, готовый поддержать его мечту стать первым афроамериканским президентом Америки деньгами. Барак Обама достиг впечатляющих результатов, используя данный метод политического продвижения. В 2008 году его краудфандинговая кампания собрала 750 млн долларов.

Барака Обаму часто показывают как пример, хотя способ сбора денег на политическую кампанию довольно распространённый в США. Этим пользовались и Джордж Буш, и Альберт Гор, правда, такими успехами они похвастаться не могли. Их поддерживали в основном крупные корпорации, политические организации.

С Бараком было всё по-другому, это было действительно народное финансирование, по статистике более 80% всех краудфандинговых взносов были меньше 200 долларов, и число жертвовавших на его предвыборную кампанию превышало 4 млн человек. Вот как был устроен механизм его действий: Барак Обама чётко преподнёс людям свою цель стать президентом Америки и попросил поддержку народа в достижении своей цели. Технические детали поступления средств оговаривать не будем. Тут важно понять, что ключевые моменты – это определение цели и призыв к действию. Именно с этого и начинается любой краудфандинг.

Для того чтобы у вас был перед глазами пример не только политического краудфандинга Америки, приведу пример политического краудфандинга в России. Россия готовится к выборам в 2018 году, и господин Навальный на своём сайте предложил в 2016 году поддержать

его предвыборную кампанию. Это прописано на его официальном сайте, и деньги принимаются как в фиатных деньгах, так и в модной сегодня криптовалюте биткоин.

Хочу отметить, что приведённый выше пример – это просто пример краудфандинговой кампании, и он не является никаким скрытым видом политической рекламы. В России такие пожертвования по закону не облагаются налогом (п. 18.1 ст. 217 Налогового кодекса Российской Федерации). Так что все, кто собирается в политику, могут провести краудфандинговую кампанию по сбору средств в своём округе.

Все эти примеры привожу вам, дорогой читатель, для того, чтобы вселить в вас уверенность в принятии решения рассматривать для себя этот способ привлечения средств. Краудфандинг возможен как для простых людей, так и для значимых фигур в политических кругах, и все они относятся к краудфандингу как к отличному финансовому инструменту, позволяющему достичь своих целей.

Глава 2. Внутреннее строение краудфандинга

Чтобы разобрать внутреннее строение краудфандинга, необходимо разобраться, какие методы краудфандинга вообще существуют и есть ли возможность его классифицировать. Проанализировав существующие краудфандинговые предложения на рынке, для себя я определил три основных метода краудфандинговых сборов, и если вам известен метод финансирования, не подходящий под описанные, то это также будет правильно, ведь в книге я отображаю свои мысли и свои наблюдения за краудфандингом. Можно, конечно, привести всё в соответствии с научными модными терминами и окончательно вас запутать этим, но мы так, конечно же, поступать не станем.

Цель этой книги – популярно рассказать про понятие краудфандинга и сравнить его с ICO, так что чем проще будут приведённые примеры, тем больше понимания будет с вашей стороны. Всегда помню, что моими читателями являются обыкновенные молодые люди, ищущие себе формы и методы финансирования своих разработок или ноу-хау, которые сегодня существуют в мире. Так что умничать не будем.

Для того чтобы найти материалы для своей книги, мне пришлось посетить множество различных семинаров и презентаций по краудфандингу. К примеру, изучая, как функционирует краудфандинг на благотворительной основе или через добровольные пожертвования людей, мною был посещён двухдневный семинар во Львове от успешных представителей краудфандинговой платформы CFI. Нанёс визит также и основателям этой платформы в Голландии и на днях вылетаю на семинар по краудфандингу в Москву.

Такие прогулки по странам дают возможность встречать большое количество людей различных возрастных категорий, различного социального статуса. Опыт, полученный от общения с ними, позволяет судить о краудфандинге глазами самих участников краудфандинга и делать соответствующие выводы для собственной классификации краудфандинга.

Рассмотрим выведенные мной методы по порядку. Они все отличаются друг от друга, и только вам решать, каким из этих методов лично вам удобней будет пользоваться для ваших целей. Каждый из этих методов по важности может быть первым для вас, и то, что я их расположил в книге в порядке возрастания, вовсе не означает, что первый метод хуже второго либо третьего. Выбор метода целиком зависит от возможностей и целей самого автора проекта. Некоторые методы вы можете комбинировать, это неважно, важно только достижение вами ваших конечных целей.

- Метод сбора средств путём долевого участия в проекте
- Метод сбора средств путём кредитования проекта
- Метод сбора средств путём благотворительных пожертвований в проект

Начнём с первого краудфандингового метода, который подразумевает для инвестора долевое участие либо в распределении прибыли в новой кампании, либо долевое участие в распределении прибыли от реализованного товара или услуги. Такой метод ещё называют краудинвестинг. Как правило, это небольшие взносы, и люди охотно инвестируют в такие проекты. Работая над книгой, меня заинтересовали мотивы, движущие инвесторами при инвестировании таких высокорисковых проектов, так как исход проекта совершенно не ясен на этапе финансирования.

В моём понимании, на планете существует довольно большое количество людей с довольно большим количеством денег. Это нормально, как и нормально то, что деньги должны приносить деньги, а не храниться в надёжном месте. Как говорят, зерно нужно сеять, а не хранить в амбарах всю жизнь. Только попав в землю, зерно начнёт прорастать и приносить нужные плоды. Вопрос только выбора подходящего грунта.

Начав знакомиться и разговаривать с людьми, финансирующими подобные проекты, я получал от них в качестве обратной связи довольно оригинальные ответы, собрав и проанализировав которые могу поделиться с вами своими мыслями по этому поводу в этой книге.

Главной мотивирующей силой тех, кто участвует в краудфандинге как инвестор, является простое любопытство от познания чего-то нового. Ведь, как правило, собираются через краудфандинг деньги на инновационные и неординарные проекты.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.