

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
Конец ознакомительного фрагмента.	10

# **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 семья,

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 удовлетворения 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 Альткойны» 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 крипто-

валютах», 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 назвать 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 нарисуем 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.

## **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.