

# Crypto Fund Syndicate Protocol<sup>1</sup>

Automated blockchain-based payments and investment management system.

Alexey Krol <https://www.linkedin.com/in/alexkrol/>

( pre - White Paper rev. 1.05 / Tuesday, September 26, 2017)

В этом концепте развиваются идеи, высказанные в статьях **по теме** автоматизации финансовых решений на основе блокчейна.

- [Криптофонды: почему они убьют венчурные фонды, а потом умрут вместе с финансовой индустрией?](#)
- [Использование подходов ICO для науки, образования, и искусства](#)
- [AI + блокчейн = инвестиции в миллионы идей без рисков](#)
- [Инвестирование без ограничений в миллионы проектов с управляемым риском](#)

А также **по теме** развития образовательных систем, выступающих естественными наиболее эффективными оракулами для любых скоринговых систем, лежащих в основе автоматизации финансовых решений:

- [Инфографика: 5 трендов в образовании, которые формируют будущее](#)
- [Будущая система образования 2.0](#)
- [Проектное обучение](#)
- [Каким должен быть “Умный город”?](#)
- [Век живи — век учись! Чему и зачем стоит учиться после 45, 55, 65?](#)
- [Неизбежность меритократии как осознанный выбор просвещенных людей](#)
- [Сообщества создания стоимости - выступление на TEDx](#)
- [Эволюция сообществ - новый фреймворк](#)
- [Презентация системы управления экспертными сообществами](#)
- [Virtual Incubator and R&D network](#)
- [Система глобального менторинга](#)

В этих и иных статьях, я разжевал один единственный тезис:

Самый выгодный, перспективный, вечный и глобальный бизнес для инвестиций — это рынок развития, включая образование и R&D. Более того, компания, которая сместит с Олимпа технологических гигантов, будет именно гибридная компания, сочетающая образование, R&D и услуги финансирования всех процессов развития.

Если кто хочет заглянуть за горизонт, я очень детально разобрал это в статье [Куда движется рынок образования и EdTech? Прогноз на 10–15 лет](#), включая совершенно экзотические разработки [DARPA](#), на конференции которой я был лично в Вашингтоне в прошлом году.

---

<sup>1</sup> Чуть более подробно о Crypto Fund Syndicate Protocol: <http://alexeykrol.com/crypto-fund-syndicate-protocol-1-2/>

Crypto Fund Syndicate Protocol	1
Что такое Crypto Fund Syndicate Protocol?	3
Зачем оно надо?	3
Main point.	4
<b>РЫНОК</b>	<b>5</b>
Глобальная проблема #1. Невостребованный потенциал	5
Глобальная проблема #2. Неадекватный ресурс.	5
Глобальная проблема #3. Низкая эффективность существующей системы финансирования проектов развития.	6
<b>Итак, что же мы создаем?</b>	<b>6</b>
Каким требованиям должна соответствовать система автоматического финансирования проектов?	7
Функции системы	7
Отличие системы автоматического финансирования проектов от обычных УК?	8
Как должна работать такая система?	8
Откуда эта информация возьмется? Где источник?	9
Общий подход принятия автоматизированных инвестиционных решений.	11
Как мы решаем эту проблему? Через последовательность итераций.	12
В чем принципиальное отличие от существующей модели инвестирования в публичные компании или венчурные компании?	13
Зачем мы разрабатываем данный подход? В чем его практическая ценность?	14
<b>Вишенка на торте? Где деньги, пардон, данные, Зин?</b>	<b>15</b>
Почему я привожу все к образованию? Это важно осознать - первопричину, ибо она не в деньгах, а в людях.	16
Как должна выглядеть правильная модель поддержки развития?	17
Каким требованиям должна соответствовать эффективная система образования?	18
Каков рынок для такой системы?	20
И что же мы здесь описали? К чему мы пришли?	21
<b>С облаков на землю! С чего начать?</b>	<b>22</b>
Рынок инкубационного проектного обучения и конкуренты	23
От действующего прототипа к полно-функциональной модели?	24
Примеры макетов клиентской части	25
Общий подход к реализации	26
Отзывы	26

---

## Что такое Crypto Fund Syndicate Protocol?

В данном случае ключевым является слово протокол, подразумевая, что это в первую очередь способ общения всех субъектов системы, т.е. система децентрализована в полном смысле этого слова, включая основные элементы:

1. Клиент Crypto Fund Syndicate Protocol<sup>2</sup>, реализующих роли инициатора, помощника и инвестора с помощью ИИ.
2. Fully automated blockchain-based payments management system, including fully automated decision-making process when there is the needs to pay for something, give the loan or investment. Это набор смарт контрактов, способных взаимодействовать с клиентами и платформой учета репутаций.
3. Автоматическая платформа учета репутаций (ПУР), которая представляет из себя набор смарт контрактов, взаимодействующая с оракулами, поддерживающими Crypto Fund Syndicate Protocol.
4. Soft & Hard оракулы, поставляющие данные для ПУР.
5. Интерфейсный слой - “договаривается” с смарт контрактами и выступает оракулом для всех блокчейнов, поддерживающих протокол.

---

## Зачем оно надо?

Мы создаем систему, позволяющую полностью автоматизировать инвестирование и фондрайзинг для неограниченного числа стартапов или любых компаний, на любых стадиях, в любых юрисдикциях с риском, меньше, чем в венчурной индустрии.

Такая система позволила бы привлекать ресурсы для поддержки неограниченного числа любых проектов с одной стороны, и позволила бы любому инвестировать в любом проекте с минимальными рисками и капиталом с другой стороны, причем, трансгранично, используя фиатные и крипто валюты без ограничений, в реальном времени.

Не надо думать о поиске инвесторов, команды и партнеров. Не надо думать об отборе и анализе миллионов проектов и компаний. Не надо принимать решения.

- Хотите получить поддержку своему проекту? Опишите идею, отправьте в систему, и наблюдайте как программа собирает ресурсы в реальном времени.
- Хотите инвестировать? Укажите сумму, критерии, нажмите пуск и наблюдайте за ростом прибыли.
- Хотите присоединиться к проекту или компании? Загрузите резюме или профайл LI, укажите критерии проекта, и получайте релевантные предложения.

Все остальное система сделает автоматически. Магия начинается. Фонды, банки, биржи не нужны. Занимайте свое время более приятными вещами, например творчеством, а такие скучные вещи как привлечение денег и инвестирование отдайте программе.

Все равно Вы не угонитесь за алгоритмом в обработке данных, анализе миллиардов транзакций и принятии инвестиционных решений. Это реальность, ничего личного. Такая система является развитием феномена ICO, но свободна от его недостатков.

---

<sup>2</sup> Чуть более подробно о Crypto Fund Syndicate Protocol: <http://alexeykrol.com/crypto-fund-syndicate-protocol-1-2/>

I believe, this approach can be a game changer at least on venture capital, educational and R&D market, insurance and debt market, practically in the all markets where people try to get/invest money and where there is any kind of credit score or something like that.

---

## Main point.

Almost any kinds of decision-making process are well developed, and there are a huge amount of automated or semi-automated approach, but the most critical matter is getting relevant data!

If you have good data, then a price of automation will be low and you have the cheap process, but If you can't get good data, you need to spend money on powerful processing with less reliable results.

Obviously, there can be at least **four** primary data domain:

1. Process and systems, kind of IoT, where data generated without human participating automatically.
2. Where people being communicated and interact with systems, and, therefore the events creating happens automatically.
3. Where people interact with other people through/ using systems, and, therefore the events making happens also automatically
4. Where people interact with other people, and we have not any information about events and results of that interaction. In this case, we need to motivate/ stimulate people to share information about interactions between each other.

Real innovation is where and how relevant data is creating. This is our know-how!

# Рынок

Тот, кто в теме и обладает достаточным воображением, чтобы представить, что подобная система может физически существовать и занимать хотя бы 1% существующего инвестиционного, кредитного, торгового рынка денежного оборота - способен самостоятельно сделать вывод, что рынок достаточно велик, чтобы, по крайней мере, дочитать до конца. Но некоторые другие рынки я опишу ниже.

---

## Глобальная проблема #1. Невостребованный потенциал

В мире живет огромное, растущее число людей с амбициями и идеями, которые они хотят воплотить, и для этого людям нужны знания, помощники и деньги. Однако, по миллиону причин большая часть людей лишена доступа к возможностям, в силу их неравномерного распределены. Как правило, даже небольшую поддержку сложно получить, особенно если нуждающиеся не живут в промышленных и инновационных центрах развитых стран.

Мы говорим об очень большом числе людей, включая значительную часть студенчества и молодежи, предпринимателей, ученых и инженеров, основателей стартапов и благотворительных проектов. Мы имеем в виду тех, кому регулярно приходят созидательные идеи. Мы говорим о тех, кто обладает креативным потенциалом, но этот потенциал не может быть реализован в виду объективного отсутствия возможностей там, где живут таланты.

Люди хотят больше учиться, получать лучшую работу, жить в лучших местах, создавать свои бизнесы, иметь больше доход, больше тратить, меньше зависеть от работодателя, больше путешествовать, само реализовывать себя, а не выживать.

Разумеется, такие приоритеты пока у меньшей части человечества, но эта доля растет, и уже сейчас приближается к 2 млрд. в возрастной группе от 12 до 50 лет и. очевидно, достигнет 3 млрд. в течении 10 лет.

Быстрее всего растет потребность в постоянном обучении, потребность в новых возможностях, в рабочих местах, в связях и в ресурсах для реализации собственных проектов. Чтобы оценить масштаб, достаточно упомянуть данные Global Entrepreneurship Monitor (<http://www.gemconsortium.org/>) согласно которым число предпринимателей увеличилось с 2000 года более, чем в 10 раз и сейчас достигает почти 0,5 млрд человек. А это только **один** сегмент рынка развития.

---

## Глобальная проблема #2. Незадействованный ресурс.

С другой стороны есть значительное число людей в разных странах, заинтересованных в поддержке амбициозных идей с расчетом, что если будет возникать что-то интересное, то они готовы рассматривать возможность инвестирования.

Однако, при этом потенциальные инвесторы не могут и не хотят тратить время на отбор хороших идей и талантов среди огромного числа откровенно слабых идей. Также инвесторы не хотят нести риски, связанные с финансированием проектов, авторы которых находятся в других странах. Или наоборот, инвесторы проявляют интерес к каким-то проектам в разных странах, но наличие границ и

различных юрисдикций создает дополнительные трудности и затраты, которые не имеет смысла преодолевать если речь идет о сырых идеях и совершенно незначительных суммах.

---

### Глобальная проблема #3. Низкая эффективность существующей системы финансирования проектов развития.

И, разумеется, существует огромная мировая система, направленная на развитие людей, включая всю систему образования, различные благотворительные программы, инвестиционные фонды, стипендии, кассы взаимопомощи, программы поддержки малого бизнеса.

Работают эти институты не очень эффективно, ресурсы, как правило, жестко привязаны к стране, региону или к определенно организации. Очевидно, за бортом системы остается более 99% всех возможных претендентов, и как уже говорилось — это очень большее количество людей и идей.

Причина такого положения вещей в том, что существующая система развития человеческого потенциала возникла в последние 150 лет. Современная система выросла из потребности подготовки квалифицированных кадров эпохи промышленной революции, а также вобрала в себя подходы клубного обучения представителей элит.

Система, возникшая и развивающаяся в течении последних 100 лет не была рассчитана на то, что спрос на знания, связи и ресурсы вырос в сотни тысяч раз. Тем более система не была рассчитана на то, что количество потенциальных спонсоров и инвесторов также выросло в сотни тысяч раз, и на рынке появилось множество малых и даже микро инвесторов и спонсоров, которые живут по всему миру.

Очевидно, система привлечения ресурсов претерпела существенную эволюцию и стала частью современной мировой финансовой системой, обслуживающей торговые, кредитные и фондовые обороты. Деньги идут на оплату всех производимых товаров и услуг, кредитование бизнесов и фондированием проектов развития через банки, инвестиционные компании, фондовые биржи, различные трасты.

Тем не менее, несмотря на то, что мировая финансовая система стала важнейшим драйвером развития, сама она и все связанные с ней институты финансирования образования, исследований и роста являются бутылочным горлышком.

Мы исходим из гипотезы, что мире живет до 3 млрд. человек, которым приходят в голову созидательные идеи, и если допустить, что в год каждому приходит хотя бы 10 идей, то мы имеем 30 млрд. идей, потенциально претендующих на поддержку каждый год. В тоже время мировая финансовая система обеспечивает ресурсами и сервисами, возможно, не более 30% мирового населения по причине крайне неравномерно распределения богатства и возможностей.

## Итак, что же мы создаем?

Мы создаем новую модель и систему развития человеческого потенциала, главный принцип которой - максимальная доступность для всех и равные возможности роста для всех в независимости места проживания, возраста, благосостояния, уровня образования.

Ядром модели является упомянутая выше систему, позволяющая автоматизировать инвестирование и фондрайзинг неограниченного числа стартапов, даже сырых идей. Т.е. такая система является

инструментов дистрибуции возможностей в любую точку мира - возможностей связанных как с инвестированием, так и с фандрайзингом.

Это важно, что **для потребителей** проект не про деньги, а про возможности и облегчение одной из самых сложных задач - привлечение финансирования на любые инициативы развития - бизнес, технологические стартапы, образование, научные и арт проекты, социальные проекты. Это существенно повышает эффективность маркетинга и вирусность проекта. С другой стороны проект имеет проверенную стабильную модель прибыли, что позволяет строить высокорентабельный бизнес.

---

## Каким требованиям должна соответствовать система автоматического финансирования проектов?

- Система способная работать трансгранично, с миллиардами транзакций в единицу времени, учитывая, что 99% пользователей не имеют никакого репутационного, кредитного рейтинга.
- В основе модели должна лежать простая и ясная логика отношений людей. Не нечто неизведанное, а известное и хорошо работающее. Мы легко можем использовать существующие мотивации.
- Способность финансировать неограниченное число идей и проектов на разных фазах.
- Способность поддерживать низкий финансовый входной порог как для инициаторов идей, так и для спонсоров, инвесторов. Чтобы можно было начинать поддерживать проекты, имея, условно 10 долларов. Чтобы можно было легко привлекать финансирование, не тратя месяцы и сотни тысяч долларов, как в ICO.
- Способность обеспечивать баланс минимального риска для инвесторов с одной стороны, и минимальные входные требования для инициаторов идей с другой стороны.
- Безусловна доступность для всех участников процессов вне зависимости от юрисдикций и любых факторов в любой точке планеты.
- Возможность работы с инициаторами любого уровня образования, с любой идеей — как локальной, так и глобальной.
- Возможность мобилизации финансовых ресурсов в размере равном общей ликвидности тех или иных рынков в короткий промежуток времени.
- Скорость процесса — получения отклика и результата в реальном времени. «Сейчас описал идею, через несколько минут уже собраны люди и комитменты».

---

## Функции системы

- Сбор заявок на финансирование
- Сбор данных и проектах, оценка, ранжирование и отбор
- Сбор денег
- Принятие инвестиционных решений
- Инвестирование через создание неограниченного числа фондов под проект. Срок жизни фонда = срок жизни проекта
- Хеджирование рисков

- Управление доходностью
- Формирование проектных команд
- Обеспечение инвесторов текущей актуальной информации о трекшене всех проектов и членов команд

По сути это функции типичной Управляющей компании, но есть ряд критически отличий.

---

## Отличие системы автоматического финансирования проектов от обычных УК?

- Полностью автоматическая
- Работает с неограниченным числом заявок
- На любой стадии, т.е. инвестирует хоть в идею, хоть в компанию
- Работает с неограниченным числом людей и корпоративных клиентов
- Обеспечивает любой вид оборота — торговый, кредитный, инвестиционный
- Любые виды контрактов и условий
- Поддерживает любые виды мандатов — от консервативного пенсионного до спекулятивного венчурного
- Полностью прозрачна
- Заменяет все банки, пенсионные фонды, фондовые биржи и страховые компании

---

## Как должна работать такая система?

Как принимать инвестиционные решения, когда нужно выбрать не из тысяч публичных компаний в надежных юрисдикциях, а из десятков миллионов сырых идей, выдвигаемых десятками миллионов незнакомых людей в разных странах?

Это возможно при выполнении двух условий:

- Автоматизация существенного числа ключевых процессов поиска, сбора информации, оценки перспектив и рисков, прогнозирования, принятия решений, инвестирования, управления портфелями, выхода.
- Получение надежной релевантной информации в реальном времени, для того чтобы автоматические инвестиционные решения соответствовали заданным мандатам соотношений доходности и рисков.

При этом, собственно, автоматизация инвестиционных решений, даже миллионов в секунду, не вызывает методологических и технологических трудностей, это хорошо разработанная область. Для конечных потребителей совершенно неважно — на каких алгоритмах это реализовано, использован ли блокчейн, анализ больших данных или искусственный интеллект. Для конечных потребителей важно,



что есть система скоринга, которая отсекает не релевантные идеи, тем самым поддерживая приемлемый уровень риска.

Но вот методы сбора, валидации и обработки данных, необходимых для поддержки инвестиционных решений, да еще в реальном времени, да еще когда речь идет о сотнях миллионов сырых идей — является серьезной методологической и технологической проблемой.

Таким образом, ключевой технологической инновацией является способ получения специфической информацию о людях и проектах, претендующих на поддержку.

Мы говорим о специфической информации, доступ к которой при использовании традиционных подход крайне дорогой и практически не масштабируем. Обычно такая информация собирается в процессе Due Diligence или разведки, что делает этот подход применимым исключительно для проектов в продвинутых фазах, и практически бесполезным для экспертизы идей и людей, тем более в больших количествах.

---

## Откуда эта информация возьмется? Где источник?

Какие процессы и события генерируют эти данные? Как передать эти данные в автоматическую инвестиционную систему? Как получать этот массив?

Очевидно, что нет особых проблем получать информацию от процессов, систем и оборудования, потому что всегда есть масса сенсоров и промежуточных систем обработки, которые могут собирать, нормализовать, верифицировать любые данных. Развитие интернета вещей и интерфейсы машинного взаимодействия упрощают эти процессы. Данные можно покупать или обменивать.

Но когда речь идет о реализации идей, что есть частный случай обычного проекта, то это означает прежде всего взаимодействие ранее незнакомых людей в рамках проекта. И мы можем получать изменения статусов проекта только когда люди не просто взаимодействуют друг с другом, а в обязательном порядке используя трекары задач, репутационные системы, репозитории совместной работы, коммуникативные сервисы типа мессенджеров, т.е. когда люди оставляют следы своей деятельности.

Такие системы генерируют сигналы, которые можно интерпретировать как надежный трекшн любого проекта, и конвертировать в репутационные рейтинги, которые в свою очередь и являются ключевой входной информацией для скоринга систем автоматических инвестиционных решений, представляющих собой совокупность смарт контрактов.

Трекаров задач, систем управления проектами, различных сервисов, в которых можно собирать надежные данные много. Даже если есть сомнения в качестве данных, можно вводить различные виды консенсусов как автоматического, так и полу-автоматического характера, что переводит любой источник подобных данных в статус сертифицированного оракула.

Специфическая проблема возникает на уровне мотивации участников проектов для совершения необходимых действий, которые обеспечивают генерацию данных нужного качества. Какие это

действия? Это типовые действия, совершаемые людьми в рамках любого социального взаимодействия, особенно в рамках общих проектов.

- Изменения статусов проектов.
- Различные комитменты.
- Обзоры проектов.
- Оценки задач или статусов.
- Рекомендации.
- Шаринг и т.п.

Для решения проблемы с мотивацией, используется множество игровых механик, использующих различные типы вознаграждений, поощрений, соревнования, стыд, прямые стимуляции, штрафы и т.п., т.е. метод кнута и пряника. Но общий подход сводится к простому правилу :

Последовательное выполнение необходимых действий в рамках проекта, включая изменения статусов приводит к увеличению и накоплению универсального ликвидного рейтинга.

Под ликвидностью подразумевается способность обменять такой рейтинг или в общем случае его токен на какую-либо значимую ценность. Т.е. токен рейтинга в данном случае выступает и как средство капитализации репутацией человека, и как платежное средство в экосистеме более высокого уровня.

Такой подход реализован в различных кейсах экономики благодарностей, в репутационных меритократических системах, в т.ч. и реализованных на блокчейне — на примере Dash или Steem. Таким образом, выстраиваются модули системы автоматизированной системы инвестиционных решений:

1. Модуль №1: Проектная зона в виде множества сервисов, где люди взаимодействуют, генерируют репутационные сигналы на основе консенсусов, и вознаграждаются токенами.
2. Модуль №2: Система учета токенов репутаций, реализованная на блокчейне как независимый источник данных. В этой системе регистрируются все репутационные транзакции, оракулом которых является проектная зона вместе с множеством сертифицированных консенсусов.
3. Модуль №3: Автоматическая система принятия инвестиционных решений, реализованная на блокчейне, которая получает заявки на поддержку и репутационные рейтинги из системы учета токенов репутаций, которая в свою очередь имеет статус оракула.
4. Модуль №4: Клиентское ПО, в виде десктопных/ веб или мобильных приложений, которые помогает формировать заявки, оценивать и настраивать предпочтения индивидуального инвестиционного алгоритма.
5. Интерфейсный слой - CFSP - подробнее описан здесь: <http://alexeykrol.com/crypto-fund-syndicate-protocol-1-2/>

Основанием, генерирующим данные для автоматической системы является условный модуль №1 Проектная зона в виде множества сервисов, где люди взаимодействуют, генерируют репутационные сигналы на основе консенсусов, и вознаграждаются токенами, поэтому чуть позже я остановлюсь на ней чуть более подробно. Но, сначала уделим внимание методологии, так именно она реализована в общем подходе.

---

## Общий подход принятия автоматизированных инвестиционных решений.

Существует целая индустрия, оказывающая людям и компаниям услуги управления деньгами, включая финансовых консультантов, фонды, биржи, рейтинговые агентства. Но если посмотреть под микроскопом — чем занимается вся эта индустрия, то ответ простой на 99% вся эта индустрия занимается сбором и анализом информации для того, чтобы сформировать рекомендации по принятию инвестиционного решения.

Инвестиционный бизнес- когда Вы должны выбрать из 1000000 возможных вариантов один, который даст лучшее соотношение доход/ риск в определенном периоде времени с управляемыми рисками. Основа этого решение — сбор релевантных данных и составление прогнозов.

Там где данных много, неопределенность невелика, риски малы, мала и доходность, потому что чудеса и прорывов ждать неоткуда. В таких случаях Вы можете смело брать риски на себя. В случаях, где неопределенности, потенциальные доходы и провалы велики, у Вас нет способа взять на себя риск и одновременно хеджировать его, поэтому единственный способ снизить риск — это разделить его с кем-то, а лучше переложить полностью на кого-то, плюс сформировать портфель активов с минимальными взаимными корреляциями. Т.е. в первом случае — мы покупаем информацию, чтобы снизить свои риски. А во втором случае мы диверсифицируемся, чтобы вероятность провала уравновесилась вероятностью дохода, плюс ставим критерии потенциальной доходности проектов — к примеру, рост должен быть не ниже 10x. Но и в этом случае окончательное решение принимается на основе разных видов DD/трекшена. Причем количество, сложность и подготовленность проектов настолько растет в последние годы, что это увеличивает затраты на экспертизу и анализ для принятия инвестиционного решения. Но и это еще не все.

Среди фондов растет конкуренция за сильные проекты, т.е. увеличение объема ликвидности в венчурной индустрии растет гораздо быстрее доли сильных проектов. К затратам на экспертизу добавляются затраты на покупку лидов, под которыми в венчурной индустрии подразумевается привлечение сильных проектов, команд, рекрутинг талантов, привлечение стратегов следующих раундов. В сухом остатке мы получаем простой вывод — если вы хотите инвестировать хотя бы на уровне доход/риск, позволяющем обгонять инфляцию, то вы должны:

- тратить много денег на покупку и анализ информации +
- тратить много денег, оплачивая доступ к проектам, т.е. оплачивая саму возможность инвестировать в самые сильные проекты.

Отлично, это могут позволить себе мощные фонды, но это не могут позволить себе обычные люди или непрофильные компании. У Вас нет денег, чтобы оплатить информацию (аналитика) об инвестиционных возможностях и доступ к лучшим инвестиционным возможностям (членство в клубах, зарытые тусовки и конференции). В общем — вход для эффективного инвестирования закрыт для 99,999% людей и компаний на этой планете. Поэтому решение должно кардинально решать эту проблему. Очевидно, мы не можем избежать затрат, связанных с получением информации для принятия инвестиционных решений, и мы не можем избежать затрат, связанных в дефицитом проектов, но мы можем попытаться существенно снизить эти затраты, чтобы понизить порог входа.

Попытка решить проблему предпринята компаниями типа <https://www.robinhood.com>, хотя рост пользовательской базы остановился уже почти как год и, как можно прочитать в описании в Wiki: «...to keep costs down, the company has no storefront offices and does not provide research reports, analytical tools, or options trading on its platform.[3]The company has been criticized for poor customer service and delays...». В результате, компания скорее представляет сервис автоматизированных накоплений, но как инструмент инвестиций ее нельзя рассматривать серьезно.

Похожий сервис пытаются предоставлять — <https://www.stashinvest.com/>, у которой на сайте написано: «... Stash is an SEC registered investment adviser. When you sign up for a Stash account you get access to over 30 different investment options and personalized guidance. To make an investment, you'll need to connect a checking account. All it takes is \$5 to make your first investment. We let you buy fractional shares so you can invest what you can afford....» — что точно также не решает проблемы информации и доступа. Это просто сбор денег через приложение. Рост пользовательской базы от силы 10% год, что никак не характерно для единорогов.

Более развитый сервис — <https://www.mint.com/> — который предоставляет аналогичный функционал, в период старта набрал большую базу пользователей, но весь последний год стагнирует, что говорит о том, что концепция не взлетела. Все это весьма неуклюжие попытки сделать инвестирование доступными, но их ограничения:

- Они не дают информации для принятия решений.
- Они не дают привилегий при инвестировании.
- Они предоставляют доступ только к публичным компаниям, торгующимся на бирже (в основном NYSE), что означает менее 1% всех инвестиционных возможностей.
- Они не предоставляют возможности инвестировать в инкорпорированные стартапы.
- Они не предоставляют возможности инвестировать в идеи/ команды на самых ранних стадиях.

---

Как мы решаем эту проблему? Через последовательность итераций.

- **Итерация №1.** Мы связываем фазу проекта с стоимостью получением релевантной информации, рисками проекта и суммой инвестирования. Это означает, что для бесконечно большого числа проектов в ранней фазе с уровнем риска, равном 100% работает единственно возможная модель — инвестировать бесконечно малую сумму в максимально возможное число стартапов. Инвестирование на данной фазе производится с единственной целью — это покупка привилегий и доступа, ибо покупать информацию бессмысленно — любая информация на данной фазе 100% не релевантна и не имеет стоимости. Результатом №1 данной итерации является коррекция «портфеля» в котором остается условно 10% «выживших проектов». Это еще не стартапы, это еще по-прежнему идеи ранней стадии, но на предыдущем цикле мы получили уже ценную информацию — это те 10%, которые «выжили» в жизненном цикле развития идеи. Результатом №2 данной фазы является дисконт на покупку привилегий следующей фазы, причем цена привилегии на следующей итерации вырастает как минимум в 10 раз, если конверсия смерти в районе 10%, а если конверсия смерти 5%, то цена вырастает в 20 раз.
- **Итерация №2.** Повторяет предыдущую с другим содержанием, но важными отличиями. Если на первой итерации стоимость информации для принятия решения была практически равна 0, и стоимость привилегии равна по сути сумме микро-взноса, то до начала данной итерации, стоимость информации возросла бесконечно, так как до этого она была равна 0, а на данной фазе

стала отличной от нуля. И, наконец, мы получили увеличение стоимости привилегий доступа по крайней мере в 10x раз. При этом мы все еще говорим о микросхемах и теоретически бесконечном числе проектов, но все же по крайней мере меньшем, чем на начальной итерации.

Аппроксимируя данный подход на математически бесконечное число итераций мы получаем любопытные результаты:

- Число проектов для инвестиций стремиться в пределе к 1.
- Релевантность информации для принятия инвестиционного решения стремиться к 100%
- Риски стремятся к рыночному нормативу.
- Стоимость привилегии стремится к рыночному максимуму.

На практике это означает следующий прагматичный вывод если мы начнем сравнивать две инвестиционные стратегии:

- Стратегия №1 — инвестор начал инвестировать с итерации №1 и оставался в активе, вплоть до финальной итерации.
- Стратегия №2 — инвестор вошел в проект на поздних итерациях.

Инвестор стратегии №1 вложит **КРАТНО МЕНЬШЕ ДЕНЕГ** и **ПОЛУЧИТ КРАТНО БОЛЬШУЮ ДОХОДНОСТЬ**. И наоборот - Инвестор стратегии №2 вложит **КРАТНО БОЛЬШЕ ДЕНЕГ** и **ПОЛУЧИТЬ КРАТНО МЕНЬШУЮ ДОХОДНОСТЬ**

---

В чем принципиальное отличие от существующей модели инвестирования в публичные компании или венчурные компании?

Обычно, инвесторы стараются снизить риски для венчурных проектов, входя большими деньгами на поздних фазах, а если проект хорош, то закрываю все раунды (если у них хватает денег), но для этого нужен жесткий отбор и воронка. Ранних стадий стараются избегать, потому что много рисков и возни, плюс есть шанс размытия инвесторами следующих раундов.

При нашем подходе таких проблем нет. Для Вас, вообще говоря, **стадия проекта не имеет значения**, потому что Вы инвестируете больше в **привилегию**.

При таком подходе становится выгодней начинать с ранних стадий, потому что через покупку привилегий Вы все равно в лучшем положении, чем любой инвестор более поздних стадий.

Таким образом, Вы получаете не только рост стоимости ваших инвестиций, но и рост стоимости оплаченной привилегии.

Это фундаментальное различие, потому что рыночная оценка проекта на ранних стадиях практически невозможна, в то время как стоимость привилегии основана на однозначных измеряемых метрика.

Это напоминает модель прогрессивной цены при продаже билетов на мероприятие. Цена растет постоянно с некоторым приращением не только за счет уменьшения числа доступных билетов, но и за счет временного фактора.

Представьте, что есть 1 млн. яблок, и их можно купить по 1 доллар штука, но каждый месяц большая часть яблок сгнивает и выкидывается, и Вы можете купить оставшиеся, но сам факт того, что до этого Вы купили яблоки, которые пусть и выкинули — этот факт дает Вам привилегию купить оставшиеся яблоки. Т.е. кто-то может иметь гораздо больше денег, чем Вы, но Вы имеете привилегию купить вперед него. Таким образом, яблок становится все меньше, они все дороже. А потом через месяц опять испорченные яблоки выбросили, и осталось меньше, но хороших, и также Вы имеете привилегию купить яблок на данной итерации. Таким образом, Ваши инвестиции в умершие стартапы не сгорели, а конвертировались в привилегию.

Наконец, самое главное, если на определенном цикле Вы не хотите инвестировать или хотите выйти в кеш, Вы можете продать часть своих привилегий, вернув деньги.

---

Зачем мы разрабатываем данный подход? В чем его практическая ценность?

Все итерации от условно 1-ой до условно финальной можно разбить на 3 стадии:

**Стадия №1:** Автоматическая, когда инвестиционное решение принимает **алгоритм, а не человек** на основе релевантной информации, генерируемой также алгоритмами. Мы говорим об инвестиционном алгоритме, по своим функциям схожим с управляющей компанией фонда, за исключением того, что:

- Нет людей в процессе принятия решений, что дает возможность работать с бесконечным числом проектов на любых стадиях.
- Инвестиционный алгоритм не только управляет портфелем инвестиций в портфели, но и портфелем привилегий.
- Принимается тот факт, что на ранних стадиях об инвестициях говорить бесполезно и нет никаких правовых норм, однако никаких ограничений в отношении владения привилегиями — нет.

**Стадия №2:** Автоматическая, когда инвестиционное решение принимает **алгоритм, а не человек** на основе релевантной информации, генерируемой как алгоритмами, **так и консенсусом людей, вовлеченных в экспертизу проектов**. Здесь также нет людей в процессе принятия решений, что дает возможность работать с бесконечным числом проектов на любых стадиях, а люди появляются только для частичной подготовки информации для принятия решений. Инвестиционный алгоритм также не только управляет портфелем инвестиций в портфели, но и портфелем привилегий. Принимается тот факт, что на данных стадиях об инвестициях говорить все еще бесполезно и нет никаких правовых норм, однако никаких ограничений в отношении владения привилегиями — нет.

**Стадия №3:** Полу-автоматическая, когда инвестиционное решение может принимать алгоритм или человек, на основе релевантной информации, генерируемой как алгоритмами, так и консенсусом людей в результате предыдущих стадий. Здесь люди могут принимать участие в процессе принятия решений, а может и алгоритм, что дает возможность работать с бесконечным числом проектов на любых стадиях.

Инвестиционный алгоритм также не только управляет портфелем инвестиций в портфели, но и портфелем привилегий.

Принимается тот факт, что на данных стадиях уже можно говорить об инвестициях соблюдая соответствующие правовые нормы.

## **Вишенка на торте? Где деньги, пардон, данные, Зин?**

Итак, мы рассмотрели функции, состав и некоторые базовые принципы функционирования автоматизированной системы принятия инвестиционных решений, и теперь мы должны от абстракций перейти к конкретике - откуда мы возьмем информацию о потенциально миллионах людей и миллионах идей?

Идея поддержки идей на ранних стадиях в сводится к поддержке редких талантов, способных выдвигать и развивать такие идеи. Очевидно, нужно учитывать много факторов, действующих в течении продолжительного времени, прежде чем нечто пусть и многообещающее, но еще сырое сможет развиваться в нечто серьезно.

И в том момент, когда гадкий утенок превратится в лебедя, мы хотим быть рядом. Проблема в том, что людей с идеями сотни миллионов, идей миллиарды, и мы не можем отслеживать все эти миллиарды перипетий и драм, в процессе которых идеи умирают, мутируют, объединяются, поглощают друг друга. Мы хотим иметь дело с уже отобранным и обогащенным золотом, не сильно заморачиваясь на том, откуда все это упало. Мы хотим оказаться на вершине пирамиды, или на выходе воронки.

Что же представляет из себя такая пирамида или воронка? Или давайте сформулируем вопрос иначе - какая может быть ключевая деятельность, вокруг которой все построено? Для ответа на вопрос приведем некоторые рассуждения.

Допустим, что по крайней мере 3 млрд. человек в мире приходят в голову созидательные идеи, направленные не только на выживание. Хотя бы 10 идей в год на человека. Это 30 млрд. идей. Сколько из них получает поддержку того или иного вида? Хотя бы вниманием, временем, и пусть даже какими-то деньгами? Это легко определить, принимая во внимание количество поддержанных стартапов на ранней стадии и количество выданных кредитов на развитие малого бизнеса. Точных данных нет, потому что многие цифры не публичны, но спекулятивный анализ говорит, что в мировом масштабе это не более сотни тысяч, если включить статистику микро финансовых организаций, то возможно миллионы.

Ситуация с малым бизнесом еще хуже, так как банки предпочитают не связываться, поэтому люди берут потребительские кредиты на развитие своих проектов или пользуются кредитными картами. Но такие кредиты работают только в тех странах, где система потребительского кредитования доступна для населения — это почти исключительно развитые страны.

Итак, мы получаем цифру 0.000033 — это отношение числа проектов, получивших поддержку к общему числу созидательных идей. Это и есть эффективность использования человеческого потенциала.

В чем причина? В чем узкое место? Очевидно, внешняя причина в том, что 99% людей не обладает нужной квалификацией, знаниями, связями, не живут там, где есть спрос на идеи. И даже если они что-то придумывают, идеи объективно не выдерживают критики, и никого не интересуют.

Однако есть более глубокая причина. Все эти люди способны расти, если получают доступ к знаниям, наставникам, но и этого недостаточно. Рост требует сил и времени, подчас, нескольких лет проб и ошибок, получения обратной связи, возможности общения с менторами. Рост требует возможности не бросать усилия, чтобы развитие дало плоды. Плоды не дипломах и устройстве на работу, но именно в идеях и проектах качественно иного уровня. Необходимо создать возможность не просто получать дипломы, а именно воплощать идеи и развиваться миллиардам людей. Любые идеи — в бизнесе, в науке, искусство, общественном устройстве.

О чем я говорю? Что я имею в виду?

Новая система образования, основанная на доступе к инкубационно-учебным программам реализации любых инициатив и идей, в науке, искусстве, технологии, бизнесе, общественном устройстве. Практически это реализуется через гибридный инкубатор проектов с учебной программой и доступом к менторам и экспертам в любой отрасли бизнеса, науки и технологии. Инкубатор принимает всех желающих без ограничений на **платные** программы, в процессе прохождения которых студенты реализуют свой проект, получают нужные навыки, связи и деньги. Прохождение программ доступно для любых возрастов в течении всей жизни.

---

Почему я привожу все к образованию? Это важно осознать - первопричину, ибо она не в деньгах, а в людях.

**Потому, что мы говорим о системе развития человеческого потенциала.** Как работает вся современная система поддержки проектов развития? Давайте рассмотрим в качестве примера Голливуд и Кремниевую Долину.

Если кто не в курсе — вся Силиконовая Долина работает по калькам Голливуда, где суть индустрии — поиск и раскрутка звезд. Кинозвезда — это человек с такой природной харизмой, что когда Вы смотрите на него на экране, то Вам все равно что он говорит и что делает. Вам доставляет удовольствие на него смотреть. Это не про искусство, это нейрофизиология. А если этот человек способен убедительно играть, создавать культовые образы, то он становится супер звездой, потому что его Star Power — растет. Если кто-то думает, что это метафора, то глубоко заблуждается. Star Power — это способность звезды в касте проекта привлекать зрителей, и это напрямую связано с гонорарами. Задача Голливуда найти человека с потенциалом звезды и развить ее в суперзвезду. Вкладывают в сотни режиссеров, актеров, но суперзвездами становятся единицы. Целевая аудитория супер звезды — инвестиционные фонды, которые финансируют производство кино.

Также работает и Кремниевая Долина — она ищет звезд, упаковывает их и собирает деньги инвесторов. Не надо думать, что так пытаются делать все фонды — это наивно. То, что может позволить себе крупный фонд — не может позволить фонд-бутик из СНГ.

Таким образом, принцип работы венчурной индустрии — поиск и выращивание звезд, просто критерии в ЛА и Долине разные. В одном случае сиськи, в другом — голова.



И это плохо. Почему? Потому что 99% не имеют харизмы звезд или не имеют возможность поучиться в Стенфорде и попасть на радары Питера Тила. 99% людей даже не имеют возможности подчас попасть в столицу своей страны.

Но и это еще не все. Большая часть людей на этой планете не головастые подростки с упругими мышцами, их вообще-то говоря, меньшинство. Большая часть людей на этой планете — люди 40+ и их становится больше. И все эти люди талантливы, амбициозны, более того, их очень много. Сколько? Примерно 3 млрд. И среди них 1% людей с потенциалом Эйнштейна. Это немного — всего 2 млн. гениев. **Но у них есть проблема.**

99% часть этих гениев живет не Кремниевой Долине и не в развитых странах. 50% их них живет в городах, часто больше похожих на гетто, а 50% в сельской местности. Но через 20 лет 70–80% будет жить в городах и до 40% в мега-городах.

Так вот! Венчурной индустрии глубоко плевать на любых людей, которые не имеют нужного образования, национальности, религии, живут Бог знает где. Ничего личного. Модель венчурной индустрии: **Мы ищем потенциальных звезд. Остальные - в канализацию.**

Это простая надежная модель, подходящая для рабовладельческого строя, для феодализма, но сейчас она сдерживает прогресс.

---

## Как должна выглядеть правильная модель поддержки развития?

Правильная система развития основана на максимальном доступе к возможностям для всех. Это означает, что Вы не ищите и отбираете звезд. Вы не делите людей на звезд и неудачников. Вы создаете равные возможности для роста. Мы не можем гарантировать, что все достигнут вершин, и всегда будут таланты и спец. программы, но возможности для роста должны быть доступны. Вы выращиваете ВСЕХ, даже в самом захолустном углу.

Что означает РАВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ?

- Полноценное проектное обучение для любого, в любой точке, где есть интернет. Это значит возможность учиться через реализацию идей, общение с менторами из любой части света на любые темы.
- Фокус на помощь в реализации любой инициативы = наука, искусство, технологии, бизнеса, социальные проекты.
- Ценность такого образования не в получении диплома, как верификатора квалификации, а получение результата, реальных навыков и рекомендаций менторов, с которыми реализовывался проект.
- Никаких возрастных ограничений. Пенсия как институт убивает людей. Это зло, а не благо.
- Молодым наплевать на стариков, но им не наплевать на то, что основная часть налогов уходит на пенсии и поддержку стариков.
- Люди, особенно умственного труда — хотят работать, быть полезными. Не убивайте своих родителей вашей дешевой заботой и подачками. Сохраните им возможность созидать и быть востребованными. Разделение поколений — это худшее, что придумали маркетологи.

---

## Каким требованиям должна соответствовать эффективная система образования?

1. Новая и главная парадигма системы — помогать людям реализовывать свои мечты, строить свою уникальную судьбу, достигать успеха в реализации своих проектов в новом мире, вместо того, чтобы готовить специалистов для заполнения позиций в корпорациях (старая парадигма).
2. Обучение — это инструмент, а не цель.
3. Система должна быть способна помогать людям достигать успеха в мире, где ключевые процессы переданы машинам.
4. Система должна быть способна предотвратить апокалиптический сценарий, когда мир будет состоять только из технологической элиты и гетто, наполненных людьми, живущими на безусловный доход, но без надежды и смысла.
5. Скорость и разнообразие изменений увеличивается, и обучение станет основной деятельностью на протяжении всей жизни!
6. Система образования должна обеспечивать равные возможности обучения всех возрастов, учитывая, что потребность в обучении для людей зрелого и старшего возраста не менее актуальна, чем для детей, но специфика обучения для разных возрастов отличается.
7. Каждая ситуация, проблема и вызов, с которыми сталкивается человек во время обучения и жизни, уникальны, поэтому система обучения должна быть индивидуальной, когда программа подстраивается под человека, а не человек под программу.
8. Граница между обучением и работой стирается. Мы постоянно учимся, когда работаем, и мы постоянно решаем реальные задачи, когда учимся. Поэтому будущая система образования должна обеспечивать полную поддержку человеку при решении любых задач на протяжении всей жизни.
9. Функция обучения становится лишь частью общей системы поддержки достижения персональных целей человека.
10. В мире, где ключевые процессы будут переданы роботам, человеку остается творчество, но этого недостаточно.
11. Развивать идеи и воплощать их в жизнь — разные навыки, поэтому, кроме творчества, люди должны развивать предпринимательство. Предприниматель — это про способность менять мир, выдвигать идеи, привлекать людей и ресурсы, преодолевать препятствия и интенсивно устанавливать связи. Деньги — лишь метрика, а не цель.
12. Будущая система образования должна уметь готовить творцов и предпринимателей, людей способных создавать и воплощать инновации, способных преодолевать сопротивление среды, действовать в условиях неопределенности и дефицита ресурсов.
13. Любой человек проходит в жизни три цикла — ученик — когда он учится, профессионал — когда он созидает, учитель когда он способен учить. Хорошо учить может только тот, кто постоянно проходит циклы профессионала и ученика.
14. Будущая система образования не должна иметь отдельную касту профессоров и учителей. Каждый человек должен иметь возможность проходить все ключевые роли — студента, профессионала, учителя. Если человек слишком долго остается в роли учителя, он утрачивает квалификацию как профессионал, перестает чувствовать рынок, плохо понимает студентов. Долгое пребывание в одной из ролей замедляет развитие.

15. Неопределенность нарастает. Простые долгосрочные стратегии достижения успеха ушли в прошлое. Agile подход заменяет классический Waterfall во всех областях, но и он не дает хороших результатов.
16. Короткие итерации не решают главную проблему — в каком направлении двигаться в средне и долгосрочной перспективе. Какие навыки надо изучать сейчас, чтобы быть конкурентным через 2–3 года? Какие навыки стоит изучать через 5 лет, чтобы оставаться конкурентоспособным? Прогнозы аналитиков и футурологов все более напоминают шаманские песнопения и не снижают уровень неопределенностей и рисков. Единственный подход, который способен кардинально дать лучшее решение — это моделирование в реальном времени траектории развития отдельного человека, когда одновременно отрабатывается множество значимых сценариев, учитываются факторы внешней среды и индивидуальность человека.
17. Такая система должна быть ядром будущей образовательной системы (системы поддержки индивидуального развития), потому что это позволяет давать более надежные советы и прогнозы, учитывающие множество факторов.
18. Ключевой ценностью должна быть система построения и развития судьбы, сочетающая обучение, рекомендации, построение связей, доступ к ресурсам на протяжении всей жизни. Без такой поддержки не сможет быть реализована главная функция системы обучения (см. п.1.).
19. Система должна быть способна предоставлять сервис неограниченному числу людей, т.е. иметь способность обрабатывать огромное количество запросов и данных в реальном времени.
20. Система должна быть доступной, что означает иметь гибридную модель — предоставлять 90% ключевых ресурсов удаленно без физического присутствия, и предоставлять 5% эксклюзивных возможностей в определенных местах, только когда это целесообразно.
21. Основой системы должен быть абсолютно персонифицированный, неограниченный менторинг в режиме 24/7.
22. Каждый должен иметь доступ к менторам, способным обеспечить обучение, коучинг, новые связи, экспертизу, оценку рисков, анализ и прогнозы, психотерапию, когда необходимо.
23. Каждый должен иметь за спиной команду, которая имеет единственную цель — помочь в достижении любых целей. Команда, которая способна получить любую экспертизу, связаться с любым человеком, получить любые ресурсы.

Вам может показаться, что я описал здесь утопию, но Вы будете удивлены, но по крайней мере 90% описанного здесь уже реализовано в коммерческом подходе и эффективно работает, причем давно. Тем не менее, чтобы описанное здесь не воспринималось как утопия, необходим еще один элемент - кардинально новую систему проектного финансирования образования, науки и стартапов любого типа:

- Система финансирования проектов развития, включая образование и науку, основанная на полном краудфандинге.
- Это сложно реализовать в классической модели, но без проблем можно сделать с использованием блокчейна и крипто, механизма ICO в проектной модели.
- Вы не финансируете получение диплома. Если кто-то хочет получить диплом, который хотят получить еще 100 тыс. никому не интересно.
- Но всем интересно — что уникального люди хотят созидать. Вы финансируете идею и проект, с которым человек пришел.

## Каков рынок для такой системы?

По крайней мере 2–3 млрд. человек в перспективе 10 лет, потому что покажите мне того, к кому не приходят идеи и кто не хочет их реализовать? Каков средний бюджет, который необходим, чтобы поддерживать проект развития для одного человека в такой системе? Если опираться на наши кейсы, то себестоимость от 300 до 500 долларов/ месяц. Это в среднем 6000 в год. Если допустить, что для начала предоставить такую возможность хотя бы одному 1% в течении года, это всего 3 млн. человек и для их развития нужно всего 6 млрд. долларов / в год.

Теперь давайте подсчитаем, если 10 млн. людей сбросятся по 600 долларов в год, то эта сумма будет достигнута. Это много или мало? Это 50 баксов в месяц = одна заправка средней машины в США. Это примерно месячная цена контракта на кабельное ТВ в США. Но для многих 50 долларов в месяц — это много. А если 100 млн. сбросятся по 60 долларов в год, то тоже эта сумма будет достигнута. Это 5 долларов/месяц. В Сан Франциско парковка в день — 30 баксов.

6 млрд. долларов — это много или мало? 6 млрд. долларов — это не более 3% всей капитализации криптовалют. А если те же 100 млн. человек сбросятся по 600 долларов, то они смогут учить на уровне Стенфорда уже 30 млн. человек. Сейчас в Стенфорде обучается только 6000 человек.

Это много или мало? Проснитесь — весь рынок образования это 5,5 трл. долларов, и образование НЕКАЧЕСТВЕННО и НЕДОСТУПНО. Только 10% этой суммы — 500 млрд. способно КАЧЕСТВЕННО ОБУЧАТЬ до 300 млн. человек в год в альтернативной системе. А вся сумма способна обучать 3 млрд. человек в год. И не просто обучать, а помогать реализовывать проекты и идеи. Ни одного Эйнштейна не пропадет. И откуда мы возьмем эти страшные деньги? От государства? Зачем? 5.5 трлн. это примерно 5–6% мирового ВВП. Эти деньги люди и так платят в виде налогов. Но эти деньги уходят в никуда и 40% этих денег идет на управление современным образованием. Ничего прозрачного и крайне неэффективно.

Новая система позволяет помогать любому человеку адресно поддерживать любой проект + затраты на менеджмент не превышают 5–10%, потому что это не организация, это децентрализованное сообщество.

Каждый имеет право привлекать ресурсы на реализацию своей идеи без ограничений.

Каждый имеет право поддерживать или инвестировать любой проект, который ему понравился и которому он доверяет без ограничений.

Никто не имеет права ограничивать эти неотъемлемые права под любым благовидным предлогом.

В мире до 3 млрд. человек, которым приходят в голову потенциально интересные созидательные идеи, и если допустить, что в год каждому приходит хотя бы 10 идей, то мы имеем 30 млрд. идей, потенциально претендующих на поддержку каждый год. Однако, инвестирование в сырые идеи несет в себе объективные риски, природа которых связана с дефицитом информации о проектах и людях с одной стороны, и растущим количеством идей, претендующих на поддержку с другой стороны. Приходится принимать инвестиционные решения в условиях недостатка информации, переизбытка выбора и дефицита времени. В венчурной индустрии проблема решается введением жестких критериев и фильтрацией, что в результате отсекает более 99% заявок. Для основателей — привлечение венчурного финансирования — трудный и долгий процесс. Мировая венчурная индустрия финансирует не более 20 тыс. стартапов ранних стадий в год. Фондрайзинг через IPO предъявляет серьезные требования к листингу, что делает этот инструмент доступным для ничтожной доли зрелых компаний,

но недоступным для стартапов на ранних стадиях. В мире на биржах торгуются акции не более 5000 крупных компаний, в то время как общее число компаний в мире приближается к 100 млн. Фондрайзинг через ICO дешевле IPO, но содержит большие риски для инвесторов, и недоступен для небольших команд, тем более для отдельных людей. На данный момент ICO прошло около 900 стартапов, и это число растёт. С другой стороны стоимость проведения ICO также стремительно увеличивается, что неизбежно приведет к ограничению количества возможных ICO теми командами, которые оказались способны привлечь ангельское финансирование на сам процесс.

Таким образом, не более нескольких десятков тысяч стартапов способны получить поддержку с использованием существующих подходов. Это несколько меньше 30 млрд. идей))) Здесь мы говорим о требованиях и архитектуре возможной системы, которая с одной стороны позволила бы привлекать ресурсы для поддержки неограниченного числа даже сырых идей, с другой стороны позволила бы любому человеку выступить инвестором любого проекта с минимально возможными рисками, и имея не более, условно, 10 долларов инвестиционного капитала. Это означает возможность работать трансгранично, с миллиардами транзакций в единицу времени, учитывая, что 99% участников системы не имеют никакого репутационного, кредитного рейтинга или разновидности track records.

---

## И что же мы здесь описали? К чему мы пришли?

Мы описали ровно то, что вынесено в начало документа. Мы описали систему, позволяющую полностью автоматизировать инвестирование и фондрайзинг для неограниченного числа стартапов или любых компаний, на любых стадиях, в любых юрисдикциях с риском, меньше, чем в венчурной индустрии.

Такая система позволила бы привлекать ресурсы для поддержки неограниченного числа любых проектов с одной стороны, и позволила бы любому инвестировать в любом проекте с минимальными рисками и капиталом с другой стороны, причем, трансгранично, используя фиатные и крипто валюты без ограничений, в реальном времени.

Не надо думать о поиске инвесторов, команды и партнеров. Не надо думать об отборе и анализе миллионов проектов и компаний. Не надо принимать решения.

- Хотите получить поддержку своему проекту? Опишите идею, отправьте в систему, и наблюдайте как программа собирает ресурсы в реальном времени.
- Хотите инвестировать? Укажите сумму, критерии, нажмите пуск и наблюдайте за ростом прибыли.
- Хотите присоединиться к проекту или компании? Загрузите резюме или профайл LI, укажите критерии проекта, и получайте релевантные предложения.

Все остальное система сделает автоматически. Магия начинается. Фонды, банки, биржи не нужны. Занимайте свое время более приятными вещами, например творчеством, а такие скучные вещи как привлечение денег и инвестирование отдайте программе.

Все равно Вы не угонитесь за алгоритмом в обработке данных, анализе миллиардов транзакций и принятии инвестиционных решений. Это реальность, ничего личного.

Описанная система позволяет финансировать любые проекты в неограниченном количестве, которые все находятся «внутри» альтернативной образовательной системе, которая в свою очередь является источником данных для инвестиционного алгоритма, позволяющего в автоматическом режиме

управлять как процессом инвестирования, так и фондрайзинга, которые являются разными сторонами одной монеты.

## С облаков на землю! С чего начать?

Все написанное выше, конечно, может и круто, но давайте перейдем к программке - как мы все эту будем делать?

Ядром жизнеспособного бизнеса должна быть работающая бизнес модель, когда есть потребители, потребность, проблема за решение которой готовы платить, продукт и модель монетизации, которая дает ясное представление как мы заработаем. Но этого недостаточно чтобы построить **большую** компанию с капитализацией до 1 млрд. долларов.

Для создания **большой** компании, необходима бизнес модель, способная к масштабированию, + **большой** рынок более 1 млрд. долларов, + инновация или преимущество любого типа, + доступ к финансовым ресурсам, чтобы побеждать конкурентов и поддерживать *рост более 100% в год*. Но это недостаточно, чтобы построить **глобальную** компанию с капитализацией более 100 млрд. долларов.

Чтобы построить **глобальную** компанию рынок также должен быть глобальным от 100 млрд. долларов, + доступ к огромному финансовому ресурсу чтобы поглощать перспективные стартапы, продукты и ниши, + ударный вирусный продукт, + архитектура процессов, способная обеспечить скорость роста не менее 500–600% год. Ну, и правильные люди на борту, способные построить феномен.

Итак, давайте сначала поговорим о жизнеспособной, проверенной бизнес модели, которую возможно масштабировать.

Ядром такой модели является действующий гибридный инкубатор проектов с учебной программой и доступом к любым менторам и экспертами. Инкубатор принимает всех желающих без ограничений на платные программы, в процессе прохождения которых студенты реализуют свой проект, получают нужные навыки, связи и деньги. Этот проект стартовал почти 7 лет назад, еще в России, и 4 года назад перезапущен в США.

Через инкубатор прошло более 5000 проектов за 4 года, мы работали и работаем как с корпоративными клиентами в виде университетов, так и с частными лицами. Сейчас идет 5-ая версия программы с тестовой группой.

## Рынок инкубационного проектного обучения и конкуренты

Рынок включает инкубационные программы, программы развития предпринимательства, корпоративные программы с фокусом на бизнес навыки. Основные допущения о рынке:

- Общий рынок образования - более 5 трл. \$.
- PAM (Potential Available Market) проектного образования в целом в течении 10 лет достигнет 60 млрд. \$
- TAM (Total Addressable Market) до 25 млрд. \$
- Рынок дистанционного образования сейчас - более 1,5 млрд. \$ с потенциал роста в 40 - 60% в год.
- SAM (Served/Serviceable Available Market) до 1,5 млрд. \$
- SOM (Serviceable & Obtainable Market) в течении 3 лет до 0,5 млрд. \$
- SOM дистанционных программ по предпринимательству в течении 3 лет до 100 млн. \$

Основные функции программ	Очные программы	Классические дистанционные программы	Serendipity University программа	
Учебные программы	Y-combinator, Draper University, Founder Institute, 500Startups, P&P and most of them. More than 300 in Silicon Valley, more than 5000 on Angel List, more than 10K over the world. Thousands entrepreneurship programs in Universities. <a href="https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ZyfGjVShLQ8ZDWPXk2WJNMrKWuLGcxw_y7g_aLAnrjg/edit?usp=sharing">https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ZyfGjVShLQ8ZDWPXk2WJNMrKWuLGcxw_y7g_aLAnrjg/edit?usp=sharing</a>	Y-combinator, Coursera, Universities, Stand Alone programs	Yes	
Лекции и контент			Yes	
Нетворкинг			No	Yes
Менторинг			Yes	
Проживание на кампусе			No	
Доступ к инвесторам			Yes	
Демо день			Yes	
Различные сервисы			Yes	
Финансирование			Yes	
Крауд финансирование			No	No
Оплата за программу	<a href="https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ZyfGjVShLQ8ZDWPXk2WJNMrKWuLGcxw_y7g_aLAnrjg/edit?usp=sharing">https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ZyfGjVShLQ8ZDWPXk2WJNMrKWuLGcxw_y7g_aLAnrjg/edit?usp=sharing</a>		Yes	
Размер в капитале	Almost all of them from 4% up to 10%	No one	from 0% up to 3%	

---

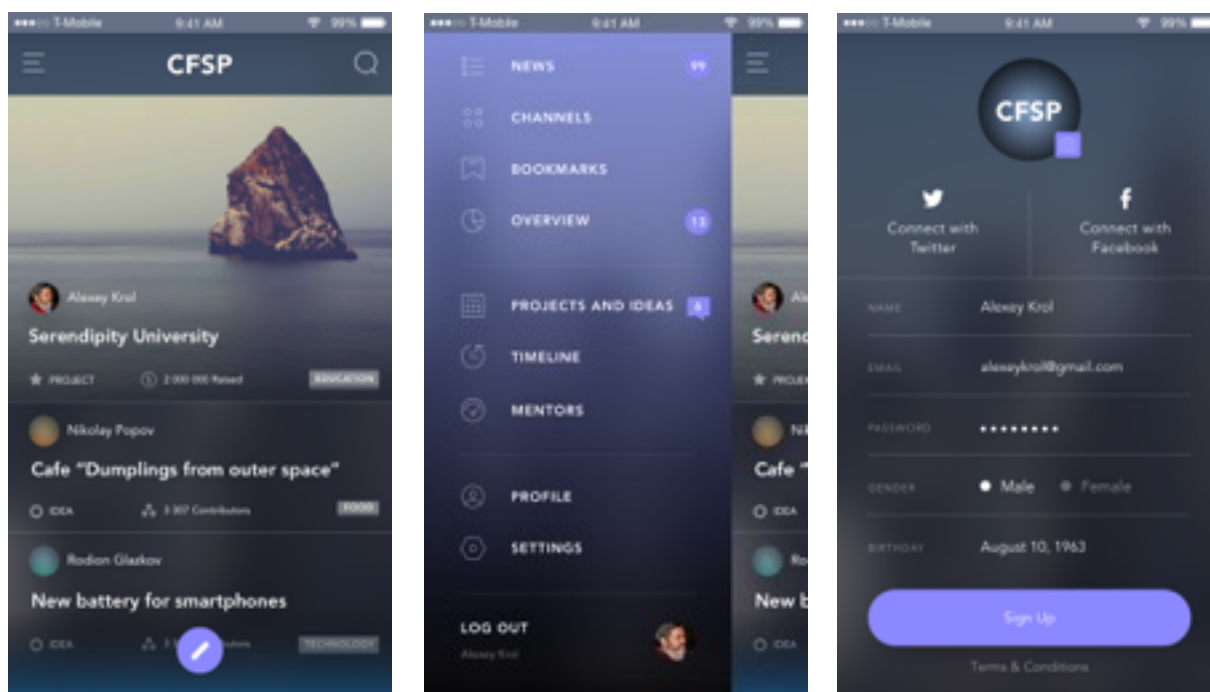
## От действующего прототипа к полно-функциональной модели?

Как уже говорилось, полный проект включает несколько элементов:

1. Модуль №1: Проектная зона, где люди взаимодействуют, генерируют репутационные сигналы на основе консенсусов, и вознаграждаются токенами. **Эта часть реализуется в виде проектного университета <http://serendipity.university/> как полноценный бизнес проект.**
2. Модуль №2: Система учета токенов репутаций, реализованная на блокчейне как независимый источник данных. В этой системе регистрируются все репутационные транзакции, оракулом которых является проектная зона вместе с множеством сертифицированных консенсусов. **Это концепция в разработке и описана в нескольких статьях: <https://medium.com/test-pubs>**
3. Модуль №3: Автоматическая система принятия инвестиционных решений, реализованная на блокчейне, которая получает заявки на поддержку и репутационные рейтинги из системы учета токенов репутаций, которая в свою очередь имеет статус оракула. **Это концепция в разработке и описана в нескольких статьях: <https://medium.com/test-pubs>**
4. Модуль №4: Клиентское ПО, в виде десктопных/ веб или мобильных приложений, которые помогают формировать заявки, оценивать и настраивать предпочтения индивидуального инвестиционного алгоритма. **Это концепция в разработке и описана в презентации (выслана ранее). Сейчас идет разработка основных user case и интерфейсов.**
5. **Интерфейсный слой.**



## Примеры макетов клиентской части



---

## Общий подход к реализации

До автоматизации надо создать продукт и сообщество + отработать все процессы. Т.е. автоматизация это инструмент масштабирования. Почему именно так? Мы хотим прийти к некой идеально системе, но мы делаем это постепенно и важно начать с правильных вещей. Я вижу, что есть несколько направлений:

1. Модель автоматизированного принятия инвестиционных решений на базе модельных данных. Это значит на первом этапе не столько программная реализация и не столько способность работать с большим числом транзакций, это все чисто технические вещи.
2. Более важно отработать подход, который способен давать правильное отношение рисков/ выгод + иметь потенциал автоматизации. Мы говорим о методологии, способной работать с идеями на любой фазе и с людьми с 0 репутацией, живущих где угодно.
3. Мы понимаем, что это означает получение релевантных данных в реальном времени, достаточных и необходимых, чтобы можно было на любой стадии идеи поддерживать заданный уровень риска/ дохода. На этом этапе мы говорим о технологии, которая лежит в основе продукта,
4. Мы отработываем модель скоринга, на основе вовлечения всех участников процесса в инубационно-проектную и образовательную деятельность. Ибо именно эта модель обладает двумя важными вещами:
  - **Она является основным центром монетизации**
  - **Именно она является источником данных для модели п.1 Здесь мы по сути развиваем уже то, что создано как бизнес, добавляя элементы и требования.**
5. Т.е. мы существующий стартап просто развиваем до нормальной стадии и за ним будущее по любому. Ядром является инкубационный процесс + система финансирования.

---

## Отзывы

Чтобы Вам было легче дать отзыв, если Вы захотите, мы разработали простую форму, она анонимна:

<https://alexeykrol.typeform.com/to/bkUG1P>