

Perpetual Coin Offering

v.0.1.1, 12 февраля 2018

Нынешняя система привлечения капитала в блокчейн-проекты открыла абсолютно новую форму взаимоотношений между основателями проекта и его будущими участниками, среди которых окажутся как инвесторы, так и конечные пользователи.


При помощи ICO (Initial Coin Offering) были собраны деньги для величайших проектов уровня Ethereum, Filecoin, Cosmos и других. Но это лишь начало нового движения, и сейчас я вам расскажу, как можно улучшить ICO и сделать его более сбалансированным.

Прежде всего я намечу основные характеристики нового формата привлечения капитала, а потом подробно все разьясню, используя понятные формулы:

- **Честное (Fair)**
- **Понятное (Clear)**
- **Предсказуемое (Predictable)**
- **Ликвидное (Liquid)**
- **Без ограничений (Limitless)**
- **Вечное (Perpetual)**

Как видите, я заявил 6 пунктов, которые мне предстоит защитить перед вами в своей новой форме ICO.

Блокчейн

Я начну со среды, в которой мы предлагаем проводить ICO, — это разрабатываемый нами блокчейн Minter, выпускающий новые монеты. Не заостряя внимание, скажу лишь, что это PoS-проект с консенсус-движком от Tendermint, интегрируемый в Cosmos Network. Подробнее о нашем эксперименте можно почитать тут —  minter.network

Важным моментом нашего блокчейна является то, что почти вся эмиссия базовой монеты будет добыта валидаторами в виде вознаграждения за блоки, что позволит нам во многом сбалансировать силы в рамках экосистемы. Сама идея блокчейна проста — мы позволяем создавать монеты, встраивать их в популярные проекты и даем удобный инструментарий для управления. Мы делаем акцент на быстрых и бесплатных переводах, потому что, по нашему мнению, это одна из самых важных задач на сегодня: если массовый пользователь не может в полной мере почувствовать подобные прелести блокчейнов, то остальное уже и не понадобится. Мы считаем, что сейчас надо делать то же самое, что делали банки 100 лет назад — внедрять деньги в массы. Тогда они добились этого благодаря бумаге: отпала необходимость носить с собой тяжелые золото и серебро. Мы же сегодня оптимизируем систему, исключая посредников и создавая новый уровень доверия и надежности с помощью криптографии.

Minter

В нашем блокчейне мы осознанно пошли на ограничения по многим функциональным возможностям, пока в полной мере не добьемся хорошей скорости и объема переводов. У Minter есть одно большое отличие — создать новую монету можно только с резервированием за счет VIP, нашей базовой валюты, добываемой валидаторами за сформированные блоки. Нет лучшей валюты, чем та, чья система платит за ее поддержание — это и есть настоящие цифровые деньги, а не оцифрованные (pegged) и привязанные к внешним активам (asset-backed). Такой подход с резервированием создает то, что мы называем «сетью ликвидности» (network of liquidity), потому что любые монеты можно поменять на другие мгновенно и без ограничений. Подобные операции проводятся с использованием математических формул, разработанных экономистом Джоном Кейнсом и любезно доработанных сетью Bancor.

Ключевой момент здесь — мгновенная и абсолютная ликвидность любой монеты без ограничений по объемам и поискам контрагентов.

Вот теперь мы можем в полной мере перейти к описанию моей идеи ICO, которую любой человек или команда смогут реализовать на Minter в считанные часы, если даже

не минуты. Я глубоко убежден в том, что именно люди и небольшие команды станут звездами нового рынка. Длинный хвост монет, созданных для небольших сообществ и проектов, возьмет на себя 90% оборота сетей. Точно так же, как это работает у YouTube с миллионами авторов, о которых несколько лет назад никто и не знал, а сегодня миллионы людей посещают их каналы с разной периодичностью. Интернет информации показал, что пользователи сами разберутся, кто креатор, а кто потребитель. И наоборот. Все, что им нужно — инструментарий и свобода действий.

В этом документе я постараюсь минимально затрагивать пользовательскую сторону, то есть то, что называется «user experience», и больше внимания уделю экономике процесса, отношениям между основателями, инвесторами и участниками.

Для создания монеты в Minter надо сделать всего несколько шагов: определить уровень постоянного резервного коэффициента, указать объем Genesis-эмиссии и разместить первый объем резервирования, другими словами — выкупить начальную эмиссию.

С этого момента мне придется добавить в текст немного формул, чтобы было легче понимать суть процесса. Определим, что у нашей монеты в примере будут такие параметры:

CRR — 40%

Резерв — 100 BIP

Эмиссия — 2500

CRR, или Constant Reserve Ratio, отвечает за коэффициент постоянного резервирования монетами BIP в составе выпущенной новой. Чем выше коэффициент, тем больше обеспечение, а значит, меньше волатильность. И наоборот. Сам по себе резерв состоит из собранных и размещенных BIP в смарт-контракте, он может увеличиваться и уменьшаться, если происходит эмиссия или сжигание монет соответственно. В случае с инициализацией, объем резерва означает минимальную сумму перечисления в смарт-контракт с целью выпуска новых монет. Количество монет основатель может определить сам, тем самым сформировав цену одной единицы после того, как завершится инициализация.

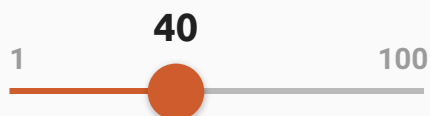
Coin Name

NewsCoin

Initial Reserve

100 BIP

CRR (Constant Reserve Ratio), %



Initial Number of Coins

2500 NewsCoin

Wallet of Creator

**Mx703c4b2bd70c16
9f5717101caee5432
99fc946c7**

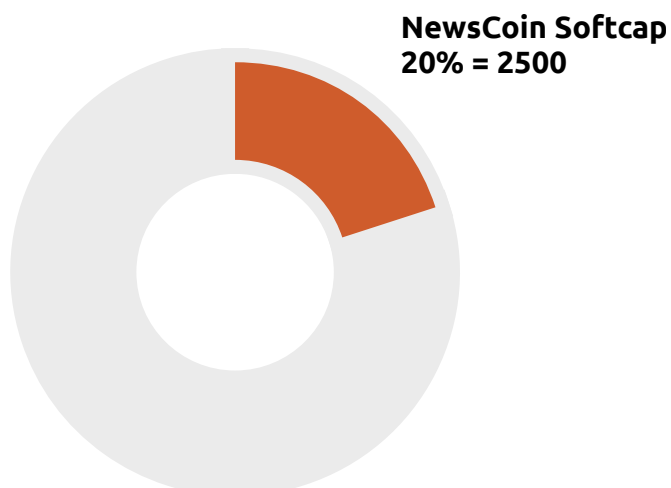
Launch!

Для тех, кто хочет видеть процесс эмиссии и сжигания, приведу базовую формулу:

$$E = C \left(1 - \sqrt[W]{1 - \frac{T}{S}} \right)$$

E – количество получаемых VIP, C – количество VIP в резерве, W – процент обеспечения,
S – количество монет в обороте, T – количество продаваемых монет.

Указанные выше цифры выступают в качестве примера – любой человек в своем проекте сможет их настроить под собственные нужды. Мы же рассмотрим ситуацию, где проект нацелен на определенный softcap (минимальную сумму сбора), после которого у основателя в системе остаются 20% монет. Еще раз подчеркну, что все эти параметры могут варьироваться.



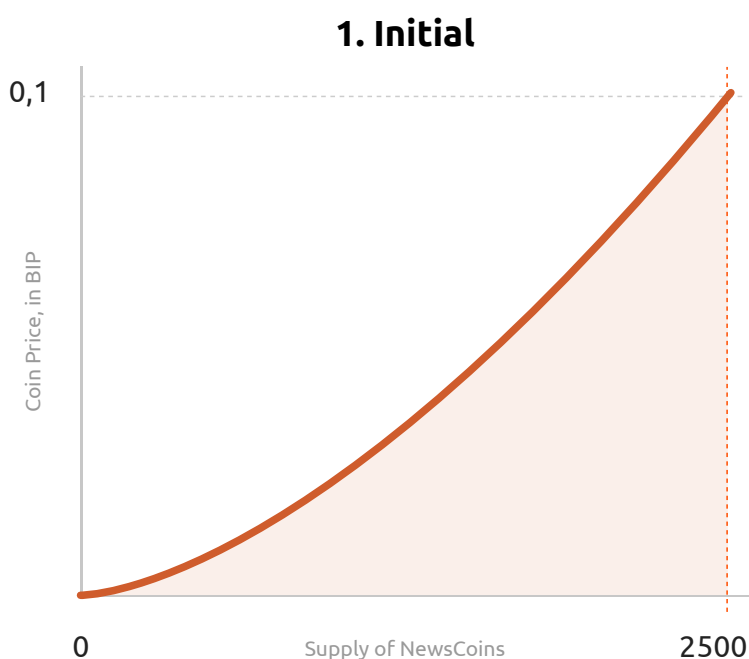
Запускаем создание, и вот мы уже имеем совершенно новую монету, назовем ее, к примеру, NewsCoin. Представим, что сам проект будет принимать эту монету за доступ к платным статьям на новостном сайте. Проблема оплаты качественного контента на сайтах стоит остро, монетизация за счет рекламы теряет эффективность с ростом популярности блокираторов, а настроить и внедрить даже простейшую подписную модель трудно даже крупным сайтам.

Честное

Самое время разобраться, что же такое честное ICO. Главные претензии к рынку часто заключаются в том, что основатели проектов продают большую часть монет и затем скрываются вместе с деньгами. К тому же, они сами выписывают себе большие блоки эмиссии, за которые не платят ни цента. Они получают их за то, что создали проект, и подобная практика уже ни у кого не вызывает удивления. С одной стороны, это и не плохо, ведь многие проекты выходят с уже готовыми прототипами и даже работающими системами, но все же сложно понять, почему выписываются именно такие блоки. Telegram выделил команде 4%, и это, согласитесь, заставит многих задуматься о жадности остальных. У Ripple вообще 66% находятся непонятно где, команда держит их на потом. Итак, мы видим две проблемы: все деньги ICO попадают в руки основателей, и плюсом они сами назначают количество монет своего проекта, которое им отходит.

В нашем же случае основатели платят за монеты. Да, пусть немного, но платят. Невысокая стоимость монет объясняется тем, что они создали проект, и им выдается карт-бланш на самую низкую цену. Ни у кого не возникнет вопрос: «Как они их получили и почему так много?». За все уже заплачено.

В нашем примере после этой транзакции у основателей на руках оказываются 2500 оплаченных NewsCoin, за которые они в среднем заплатили $100/2500=0.04$ BIP, но при этом уже по формуле из-за резерва лишь на 40% цена вырастает до 0.1 NewsCoin/BIP. Да, за счет неполного резервирования стоимость с каждой новой выпущенной монетой становится чуть выше предыдущей, и это одна из наших фундаментальных идей.



Если в этот момент вам кажется, что на этом можно заканчивать ICO, продав монеты обратно за VIP и выручив в разы больше, то разочарую — формулы одинаково работают в обе стороны. Так, сжигая (продавая в систему) 2500 NewsCoin, вы получите те самые 100 VIP. Посмотрите на график, все достаточно понятно.

И сейчас давайте обсудим важный вопрос: имеет ли основатель право делать со своими монетами все, что он хочет, если он заплатил за них, как и другие? Да, они обошлись ему дешевле, но основатель все равно купил их так же, как все. По моему мнению, в нашей модели ICO, где все регулируется математикой и смарт-контрактами, все участники равны. Все за все платят.

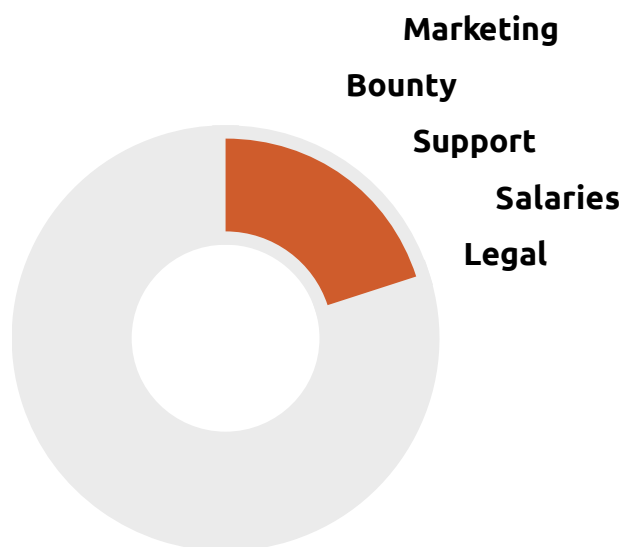
Важный момент: малые проекты, которые состоят из одного человека или небольшой команды, не готовы заниматься отчетами, презентациями, работой с юристами. Посмотрите правде в глаза: на собранные деньги эти люди, скорее всего, просто сменят привычную работу по найму, чтобы полноценно заняться своим проектом. С этих средств они будут платить себе зарплату, снимать офис, нанимать первых сотрудников. Да, есть большая вероятность, что деньги пойдут в ложном направлении, но вот вам две модели:

- Монеты, за которые основатель заплатил. И следующие он получит, тоже заплатив, как и все участники.
- Монеты, выписанные себе самому, плюс все собранные в фонд разработки.

Даже если у вас еще есть сомнения, мы постараемся их развеять в следующих пунктах.

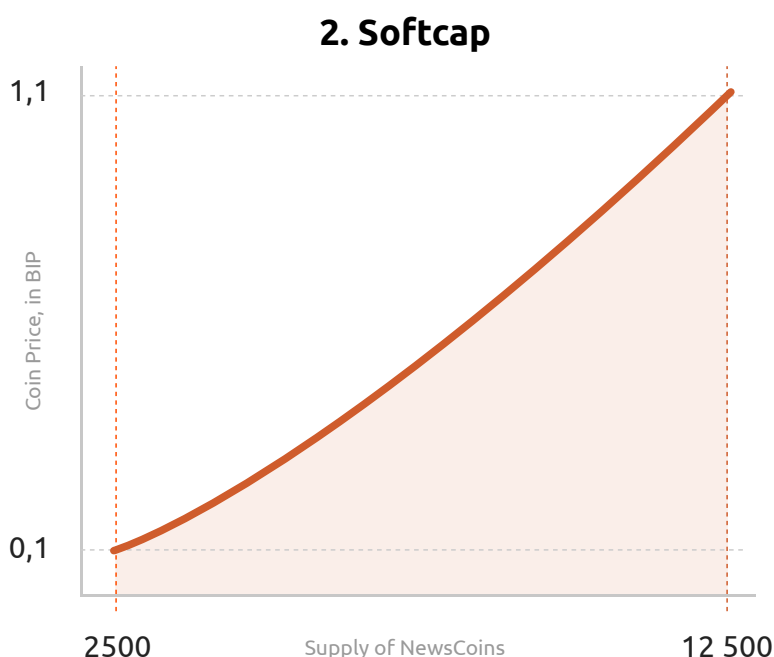
В нашей системе основатель может делать со своими коинами все, что хочет. Именно из них он будет оплачивать в том числе и баунти, если посчитает нужным. Не за счет инвесторов, ведь те несколько процентов эмиссии, отправленные на баунти, — это, по сути, инфляция доли инвесторов, а из своего проектного бюджета, где основатель должен четко решить, на что направить средства.

Но помните, чем больше информации доступно о движениях доли основателя, тем выше доверие, а значит, и рост цены.



Понятное

После первых созданных 2500 монет проект предлагает участвовать в его ICO, назначая softcap в 12,500 NewsCoin. Условия прописываются у нас в смарт-контракте блокчейна, и по нему можно даже назначить дату. Если общее количество монет окажется меньше назначенного или выйдет их срок, то все участники, включая основателя, получат ровно столько, сколько вкладывали. Автоматически.



Что может быть более понятным? Основатель заранее рассчитывает, сколько ему реально надо выпустить монет, чтобы дать старт своему проекту. А посчитать это просто: нужно понять, сколько будут стоить его 2500 монет, если он их продаст после достижения softcap.

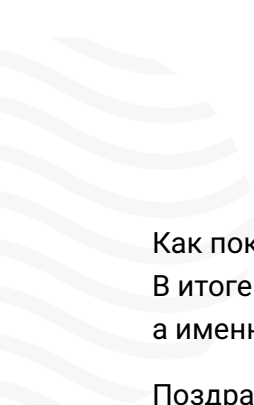
Давайте зафиксируем следующие цифры:

VOLUME	PRICE
2500	0,1
5000	0,28
7500	0,52
10 000	0,80
12 500	1,12

За **10,000 NewsCoin** участники заплатят **5490.17 BIP** (Еще раз благодарим Bancor Network за подготовку и проверку всех формул!)


То есть средняя цена – **0.55**.

При этом движение по цене было с **0.1** до итоговых **1.12**.



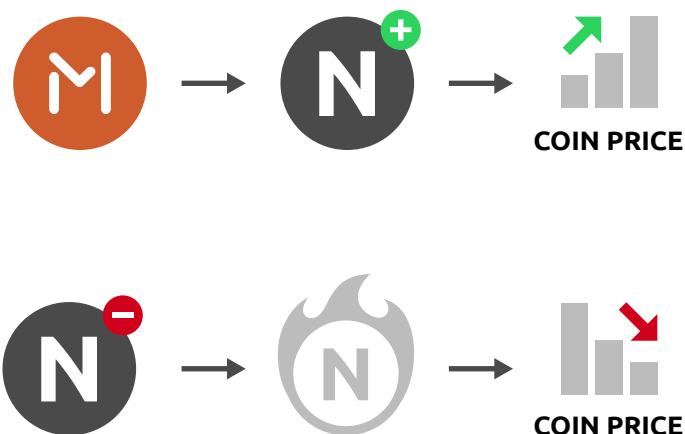
Как показано на графике, с каждой новой покупкой цена монеты немного вырастает. В итоге у нас в системе **12.500 монет** и **5590.17 VIP** резерва. Не на счету основателя, а именно резерва в смарт-контракте.

Поздравляем основателя: он собрал достаточно денег, чтобы начать свой проект. Но есть один нюанс: он не имеет доступа к фонду в той привычной форме, что обычно бывает у ICO. Все собранные VIP лежат в резерве, и получить их можно, только продав монеты.



Предсказуемость

Так как вся наша сеть регулируется математическими формулами, разработанными ведущими экономистами и нобелевскими лауреатами за последние 70 лет, то почему бы не воспользоваться ими для наглядности процесса эмиссии и сжигания монет.



Любой участник сети может посмотреть, сколько будет стоить коин при любом количестве эмиссии. Если кто-то хочет совершить продажу, он отправляет монету в смарт-контракт, который ее сжигает и переводит причитающиеся VIP. Хотите купить? Посылаете VIP, заранее зная цену, по которой в итоге получите монеты. Это и есть предсказуемость, которая недоступна сейчас нигде: ни на биржах, даже с маркетмейкерами, ни в частных обменах. У нас все регулируется формулами.

Вот, что я бы еще отнес к предсказуемости — наглядность изменения цены. В нашем случае нельзя манипулировать рынком, играя просто стенкой ордеров или 1% капитализации (привет, Tether!) — рост или падение всегда происходят по одной и той же формуле: либо кто-то пополняет резерв, либо уменьшает. В этой связи становится очень просто отслеживать монеты, которые реально растут именно от спроса, и, возможно, именно в них стоит инвестировать или хотя бы изучить их. Также можно заранее увидеть, по какой цене получится купить/продать. Всплески, вышибающие трейдеров по маржин-коллу, тут вообще исключены.

Именно поэтому основатель проекта знает, что в случае достижения softcap, его оплаченные монеты будут стоить конкретную сумму. А участники будут знать, как упадет цена, если основатель возьмет и продаст их все разом.

Рассмотрим ситуацию на примере:

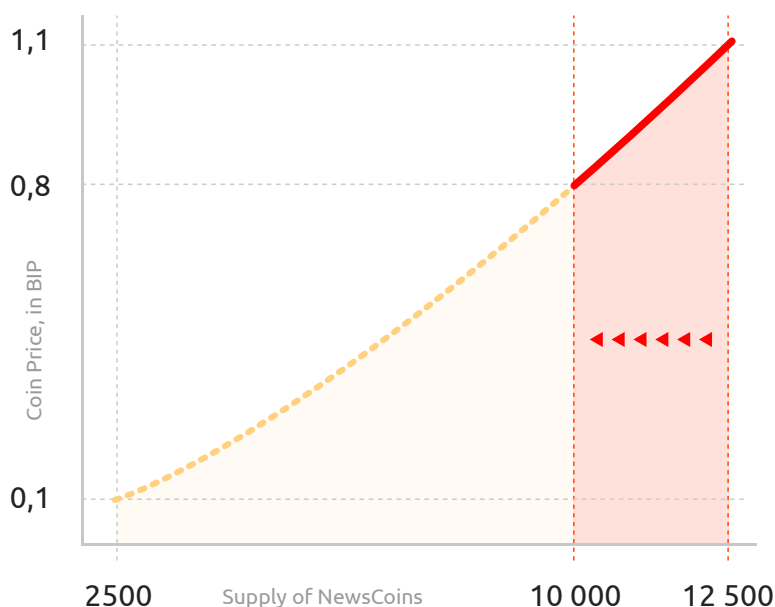
После достижения softcap в **12,500** монет продажа **2500** принесет **2390.17 VIP**. То есть первоначальные вложения в **100 VIP** в покупку первой эмиссии вырастают в **24 раза**. Неплохо?

Если основатель — глупец или, наоборот, хитрец, и он продает все свои монеты разом, то что будет с сетью?

Во-первых, надо отметить, что он получит лишь часть резервов. Да, большую, но не все, как в случае с привычными ICO.

Во-вторых, после его транзакции в системе останется эмиссия в **10,000**, резервы на уровне **3200** и цена одного NewsCoin — **0.8**.

3. Burn

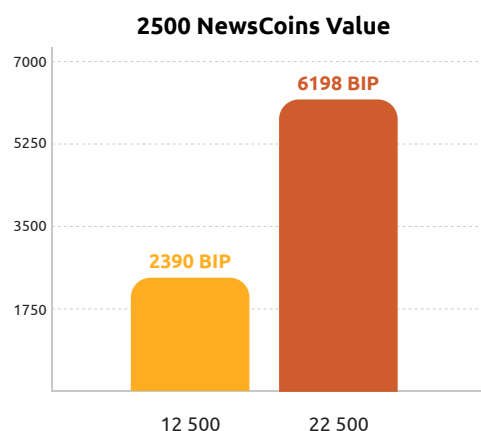


Много ли проектов вы видели, где после бегства основателей с деньгами, цена коина падала всего на 29%? Конечно, подобный сценарий запустит *bankrun*, но мы пока что смотрим на цифры. И помните, подобный обвал произошел при ликвидации 20% всей эмиссии.

Если же основатель глуп, и все коины вывел для того, чтобы финансировать разработку, то мы, с одной стороны, поздравляем инвесторов, а с другой, сочувствуем основателю. Инвесторы хоть и проседают в цене, но получают более низкую цену перезахода. Ведь проект имеет свой резерв, и еще большую сумму на руках основателя, который вполне может реализовать намеченное. Значит, все пойдет, скорее всего, вверх. Почему же я позволил себе назвать основателя глупцом? Потому что имея настолько предсказуемую

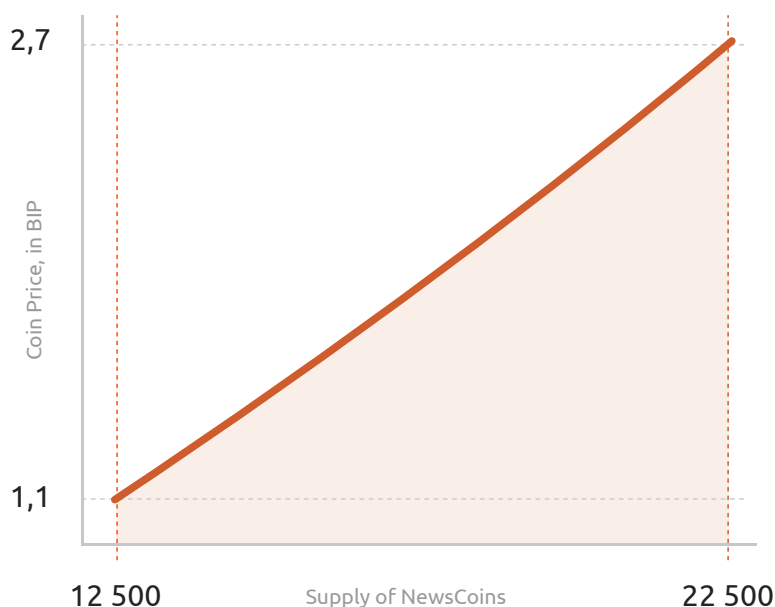
систему ценообразования и самые дешевые монеты, его задача — продавать их по чуть-чуть, постоянно информируя участников о ходе процесса разработки и запуска новых сервисов.

Помните, если он продал свои монеты сразу после softcap, то получил **2390 BIP**. Если же он докажет рынку, что его проект настолько крут, что к первым 10,000 коинов инвесторов присоединятся еще 10,000 следующих, то стоимость пакета составит уже **6198.07**, то есть в 62 раза больше того, что он заплатил, и в 2.6 раза больше, чем он хотел собрать на softcap.



А сколько своих монет надо продать основателю, чтобы получить запланированное на softcap, при условии, что пришло в два раза больше инвесторов, чем он предполагал, то есть когда общая эмиссия достигла 22,500? Ответ — 915 NewsCoin или 36% своих монет.

4. Success



И все эти операции можно совершать не просто предсказуемо, но и в любой момент. Теперь поговорим о короле рынка — о Ликвидности.

Ликвидность

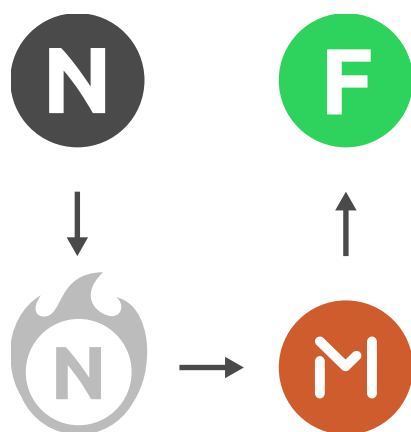
Мы строим свою сеть вокруг идеи, что все выпущенные монеты могут мгновенно обмениваться на базовую VIP по тем формулам, что описаны выше в примерах с NewsCoin. Также все монеты можно обменять через нашу VIP на другие в сети. Ликвидность = Свобода. Фиатные деньги в современном мире оказались в такой ситуации, что не смогли обеспечить людям быстрые и привлекательные условия циркуляции и обмена. В свою очередь, Minter строится на использовании разработки Tendermint, наша система совместима с сетью Cosmos, а это значит, что уже в этом году пользователи смогут в один клик/тап менять свои выпущенные монеты на биткоин, эфир и другие лидирующие валюты.

Ликвидность нашей сети построена на резервах. Вы можете поставить хоть 1%, хоть 100% — это лишь характеристика монеты, главным образом влияющая на ее волатильность. Чем выше процент резерва, тем стабильнее рост и падение монеты. В целом CRR — это показатель уверенности основателя в своем проекте.



Кто-то подумает, что систему можно обмануть, выпустив монету с маленьким CRR и резервом, подкрутив цену один в один как у дорогой монеты. Но на практике в ходе обмена резерв дешевой монеты мгновенно уйдет на отметке, близкой к нулю, и именно на эту сумму будет покупаться дорогая монета. Чудес не бывает, а математика не врет.

Выпущенные в нашей системе монеты не будут нуждаться в биржевом размещении и даже в децентрализованных биржах. Через VIP они смогут мгновенно котироваться по отношению к почти всему криптовалютному рынку.



BURN VOLUME	PRICE CHANGE
20%	-29%
10%	-13,4%
5%	-6,5%

Посмотрим на абсолютную и мгновенную ликвидность с точки зрения волатильности. Как вы помните, если сжечь **20% эмиссии**, то цена монеты упадет примерно на **29%**. Если же сжигаются **5%**, то цена падает всего на **6.25%**, если сжечь **10%**, то на **13.4%**.

Можете себе представить, что будет, если кто-то сейчас начнет продавать 10% от эмиссии ETH? Потери будут намного выше. Но даже описанные примеры отражают ситуацию лишь с CRR в размере 40%. Чем выше этот коэффициент, тем стабильнее валюта, при этом ее ликвидность несколько не теряется.

Почему мы любим козырять словосочетанием «абсолютная ликвидность»? Потому что в нашем случае это правда. Вы можете продать хоть все 100% монет одной транзакцией, забрав весь резерв. Такой подход добавляет нашим ICO одну очень интересную особенность — на уровне смарт-контракта мы можем реализовать возврат вложений точь-в-точь по той же цене, которая была в момент входа участника — LIFO, last in first out.

В своем документе про DAICO Виталик Бутерин писал, что у участников должна быть возможность не просто определять, по какой цене они входят, но и отзываться заявки. У нас это реализовано на 100%: вы предсказуемо видите, сколько стоит монета на каждом этапе, и можете входить и выходить в любой момент времени — наша ликвидность это обеспечит.

Без ограничений

Ограничения, в том числе и регуляции — это то, против чего началась крипто-революция. Мы ставили себе высокие цели в виде свободного рынка и обмена капиталом без посредников.

Каково же было наше удивление, когда в прошлом году сообщество само начало вводить ограничения на вполне рыночные механизмы участия в ICO. Да, я говорю о том, что появились списки участников, их валидация, а также лимиты на сделки как по времени, так и по суммам. В свою очередь, те элементы рынка, которые должны стимулировать обмен и внедрение разных коинов в экономику (биржи) вводят ограничения на вывод, загоняя участников в тупик. В связи с этим я могу только сказать: «Stop the madness»!

Minter в полной мере сможет реализовать свободу участия для всех. Если крупный инвестор хочет купить много монет, он может сделать это одной транзакцией. Если основатель считает, что ему надо продать свои монеты — он не должен спрашивать у кого-то разрешения и пользоваться escrow-кошельками. Пользователь желает купить совсем немного монет, но зато самым первым? Пожалуйста.

Если ликвидность дает нам свободу торгов, то снятые ограничения полностью убирают любые манипуляционные трюки. Как я уже не раз писал, цена не может просто скакать, она всегда опирается на резерв. Поэтому умножьте ликвидность на безграничность, и вы получите самый честный и свободный рынок в плане ценообразования.

Каждый раз, когда я вижу системы бонусов для ранних инвесторов, баунти для сообществ, ажиотаж очередей, лимиты на минимальные и максимальные покупки, то не понимаю, какую конкретно часть слова «ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ» не понимают основатели и участники? Часто лимиты на монету накладывают сами блокчейны. Не будем указывать на конкретные имена и названия, но как можно пользоваться проектом, если на всех участников у вас есть всего десятки транзакций в секунду? Мы создаем Minter с первичным требованием в 1000 транзакций в секунду и с возможностью расшириться до 5–10 тысяч в следующие годы. Обещания давать легко, но, поверьте, пользователям не нужны проекты, в которых переводы стоят доллары и длятся часами. Эти лимиты тоже надо убирать.

Возвращаясь к аналогии с длинным хвостом YouTube, приведу проблему, которую многие блокчейны до сих пор не смогли пережить: многое в нашей жизни начинается со скромных успехов, так и авторы YouTube-каналов сначала совсем никому не известны, а через год уже захватывают топовые строчки. Что для них меняется на платформе? Ничего. Тот же аккаунт, тот же инструментарий, только количество аудитории и цифры другие. Совсем обратные истории мы наблюдаем в блокчейнах — кто-то упирается головой в потолок и даже подумывает о переводе токенов в другие блокчейны. В лучшем случае идут форки

и доработки сайд-чейнов типа Лайтнинга. ICO нового поколения должны гарантировать основателю, участникам и инвесторам, что подобных и других лимитов не будет.

Вечное

И тут мы подходим к самой важной идее нашего ICO — оно должно быть вечным. Странно было бы видеть систему, где все создается во имя свободного рынка, а эмиссия вдруг стала бы ограниченной.

Если посмотреть на эту тему фундаментально, то лишь малый процент проектов действительно нуждается в ограниченном количестве выпускаемых монет. Остальные могут отвечать лишь требованиям свободного рынка — пока есть спрос, эмиссия должна продолжаться. Спрос — это совокупность многих факторов: и насколько круто команда выполняет свои обещания, и сетевой эффект пользователей, и внедрение в жизнь. Причин очень много, и если убрать многие ограничения, как мы предлагаем выше, то нет оснований делать ICO именно как первичное предложение монет и уж тем более ограничивать его по времени.

Есть эластичность спроса: она сама за вас решит, сколько монет должно быть в циркуляции. Если кто-то подумал, что так система сможет расти только в одном направлении — допечатывать новые монеты по более высокой цене, то это, конечно же, не так.

У каждого участника есть свои обоснования на операции, например, кому-то может показаться, что цена слишком уж выгодная для выхода, тем самым он сожжет монеты и уменьшит общую цену в сети. Это, в свою очередь, станет интересной точкой для входа другого пользователя. Фридрих фон Хайек, нобелевский лауреат, 70 лет назад опубликовавший материал об информации, которая работает на благо общества, мог бы нами гордиться. Ведь каждый проект со своей валютой добавляет еще один показатель состояния дел — стоимость и колебания своей валюты. Станете вы покупать что-то у тех, чья монета постоянно падает в цене? Имеет ли смысл банкам участвовать в финансировании стартапа за счет пополнения резервов, раз все вокруг по чуть-чуть скупают их монетки? Стоит ли покупателю вместо сдачи в фиате попросить выдать коины проекта?

Я хотел бы в качестве дискуссии предложить новый термин на замену ICO — Perpetual Coin Offering. Ведь само ICO исторически, если так можно сказать про пятилетний срок его существования, подразумевал именно ограниченный по времени или деньгам сбор капитала, потому что сложно было реализовать вечный процесс, так как мы находились на другом технологическом уровне по сравнению с сегодняшним днем.

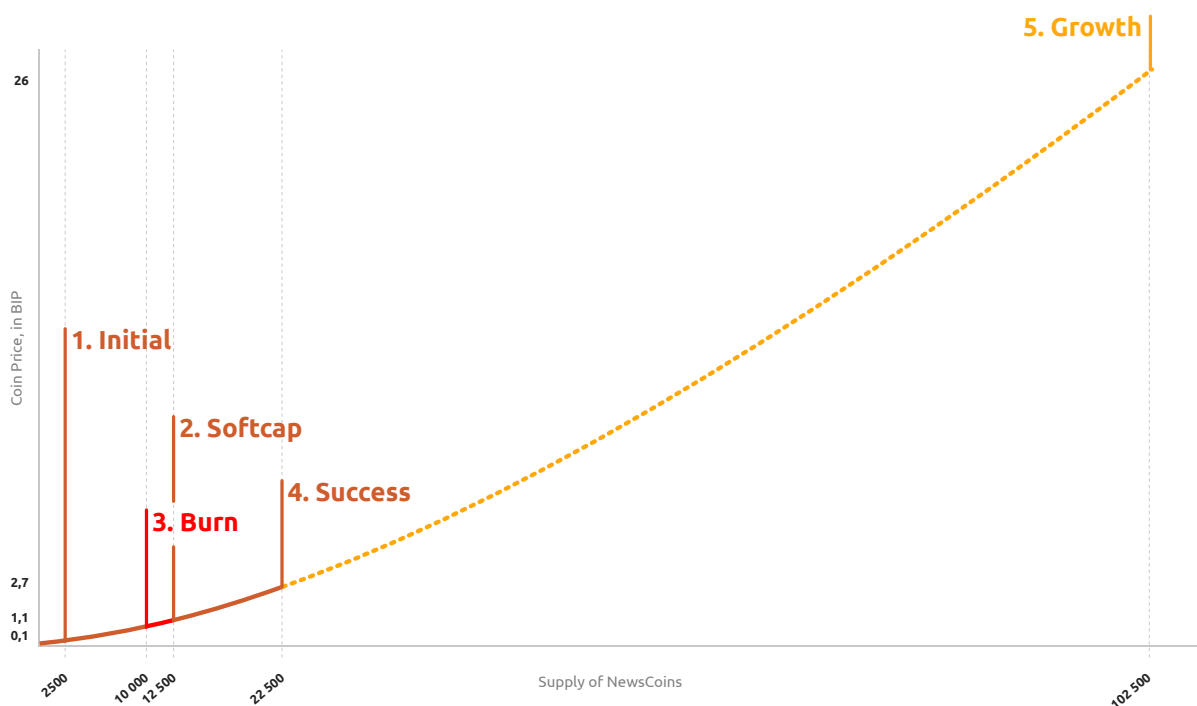
В пользу вечной модели говорит еще и то, что нет искусственного давления на цену просто ограниченностью предложения, что часто задирает котировки вверх, быстро переводя монету из категории расчетной в инвестиционные. Люди не любят платить валютой,

которая быстро растет в цене. Никто не хочет брать в долг монеты, которые сильно подорожают на момент оплаты.


Внимательный читатель спросит, к чему тогда вводить softcap, если эмиссию можно запустить, купить Genesis-монеты, и пусть проект живет своей жизнью, как канал на YouTube. Я смотрю на softcap как на единственную форму публичного обязательства основателя проекта перед его участниками. Если перевести, то это звучит так: давайте вместе соберем капитал, затем я продам часть монет, которые сейчас у меня вот в таком-то количестве, и буду работать над развитием, потому что это растит капитализацию. Если же softcap не наберется, то все вложения автоматически вернутся инвесторам, включая основателя, в полном объеме, а баланс резерва превратится в ноль.

Perpetual Coin Offering

PCO предлагает честную, насколько это можно гарантировать при нынешнем состоянии разработок в смарт-контрактах, форму привлечения капитала от любого типа инвесторов на любом этапе без лимитов с возможностью входить и выходить без дополнительных обязательств.




Мы пока не можем до конца оценить потенциал вечного предложения, но, по сравнению даже с тем, что сейчас можно считать самой честной моделью из массовых, а именно —



DAICO, мы пошли еще дальше. Наши участники голосуют деньгами — если им что-то не нравится, они выводят капитал, и это, согласитесь, самый понятный сигнал для основателей.

А сможет ли наша модель выдержать большой приток участников? Представим, что NewsCoin выпустил не 10,000 запланированных монет, а 100,000. Цена одной монеты вырастет до 26.25, то есть в 263 раза по сравнению с начальной. И стартовые 100 VIP основателя превратятся в 64,000. Интересно, что в 1000 раз (примерно, как у эфира за последние три года) цена монеты вырастет, только если в проекте вся эмиссия будет в 100 раз больше начальной. Задавались ли вы когда-нибудь вопросом, почему биткоины и альткоины так растут в цене? Теперь вы будете знать ответ: потому что резерв пополняется, и впервые можно будет серьезно говорить о том, что «монета обеспечена».



Примеры РСО

Конечно, РСО не может подойти абсолютно всем, поэтому давайте рассмотрим самые яркие примеры создания монет по нашей новой формуле:

YouTube-канал

Представьте себе новую модель заработка видео-блогера, когда он может за собственные монеты на блокчейне реализовать целый ряд интерактивов. Прежде всего, это голосование монетами за выбор темы следующих роликов – это уже не просто сбор мнений, а конкретное фондирование, когда желание пользователей подтверждается платой. Не менее интересными бывают механизмы, уже давно реализованные системой Patreon, когда регулярно вносящие оплату пользователи получают ссылку на ролик на пару дней раньше других. Магазин с товарами от автора и возможностью оплаты коинами? Легко. И больше нет нужды подстраиваться под разные банковские системы по миру.

Популярный новостной сайт

Уже долгое время сайты ищут новую систему заработка, которая бы балансировала между ростом по трафику и доходами. Известно, что пользователи неохотно переходят на платные подписки и очень слабо конвертируются в paywall-системах. Благодаря Minter, любой сайт сможет реализовать совершенно новую модель, когда просмотр рекламы и создание трафика на бесплатных страницах позволят пользователю накапливать монеты, а потом получать за них доступ к платному контенту. Все это происходит автоматически, бесшовно, если можно так сказать, не требуя особых усилий. Если же баланс юзера меньше нужной суммы, то всегда можно предложить пополнить его или выполнить ряд простых заданий, например, поделиться статьей с друзьями и заработать часть средств от их переходов на сайт. Куда больший эффект возникнет, если сайты объединятся в масштабную сеть.

Мобильная игра

Моделью Freemium уже никого не удивить. Благодаря ей и современным технологиям дистрибуции, мы имеем сотни миллионов игроков, получающих полноценное удовольствие от игр даже в бесплатных версиях, а также и начинающих платить, если игра их действительно захватывает. Добавьте к этому стимул стать первым владельцем монет потенциального хита, к которому присоединятся миллионы. К тому же, на продвижении среди друзей можно заработать не просто баллы, а настоящий ликвидный капитал. Особенно выгодно внедрение монет на блокчейне для издателя с серией игр, ведь он сможет переводить аудиторию из одной игры в другую, сохраняя баланс и стимулируя пользователей на новые действия.

Торговый центр

Разместившись на одной площадке, магазины, кафе и развлекательные заведения могут помогать стимулировать покупки друг у друга. Ведь куда интересней предоставлять покупателю не просто скидку на товары, а конкретные монеты, которые можно потратить, к примеру, в соседнем кафе. Безопасность и отказоустойчивость блокчейна дают возможность всем участникам спокойно начислять и списывать монеты, сохраняя уверенность, что лишнего никто не получит. При этом стоимость транзакций всегда будет близка к минимальной на рынке — какие-то центы, а не проценты, как это обычно бывает с картами и банками.

Фан-клуб

Пожалуй, одна из самых интересных форм выпуска монет — под любовь и страсть людей к артисту, проекту или какой-либо теме. Выпущенная монета может стать как средством поддержки, то есть пожертвования, так и формой голосования или членства в клубе. С ее помощью можно получать доступ к творениям — от электронных до реальных. Самое важное, что впервые связь выстраивается напрямую, без посредников и ограничений. А чем популярней становится тема, тем больше у нее последователей. Представьте, если Майкл Джексон или U2 имели бы свою монету все эти годы? А футболисты уровня Месси? Художники и фотографы, ученые и архитекторы, писатели и музыканты — все они теперь смогут не просто общаться напрямую со своими фанатами, но и выстраивать долгосрочные экономические отношения, не ограниченные уже никем и ничем...

Как видите, вечная эмиссия имеет отличный потенциал стать простой формой организации отношений в сообществах, которая будет саморегулироваться спросом свободного рынка.

Евгений Гордеев,

Основатель Minter

1 февраля 2018 года