

Январь 2018



VLB Tokens

Light Paper

www.vlb.io

ПРОБЛЕМЫ: ОТ ВЛАДЕЛЬЦА АВТОМОБИЛЯ ДО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

- Автомобильная отрасль — одна из самых сложных и технологически развитых индустрий в мире; инновации в этой отрасли применяются и в разработке электрических моторов, и для создания автомобилей с системой автоматического управления, и для интеграции на основе концепции «интернета вещей».
- В то же время разнообразные игроки, формирующие автомобильную отрасль, сталкиваются с проблемой неэффективности эксплуатационного и клиентского обслуживания, которая влечет за собой излишние расходы и взвинченные цены на товары и услуги. Эти расходы ложатся на плечи индивидуальных и корпоративных владельцев автомобилей, пользователей услуги каршеринга, клиентов логистических компаний и так далее.
- По данным докладов LMC Automotive и Technavio, мировые рынки новых и подержанных автомобилей практически равны друг другу по числу продаваемых машин. В 2016 году общий объем продаж подержанных авто оценивался в 90 миллионов единиц в год. Еще одна проблема — отсутствие доверия на рынке подержанных машин: покупатели б/у автомобилей ощущают себя неуверенно, приобретая подержанную машину и тратя сотни долларов на техосмотры, хотя они не гарантируют 100-процентной определенности в отношении истории машины.

ПРОБЛЕМЫ УЧАСТНИКОВ БЛОКЧЕЙНА

Владелец автомобиля / Владелец парка автомобилей / Автопрокатная компания / Поставщик услуг райдшеринга

- Отсутствие прозрачности в вопросе истории автомобиля для потенциального покупателя подержанной машины — вздутые цены, а также непредсказуемые расходы на ремонт и техобслуживание
- Недоверие к результатам техобслуживания и ремонта автомобиля
- Высокие цены в сфере райдшеринга

Автопроизводитель

- Гигантские затраты по гарантийным обязательствам
- Принуждение агентов по продаже автомобилей к тому, чтобы их цены на ремонт и обслуживание были на уровне рекомендованных
- Отток покупателей по причине несоблюдения автодилерами рекомендованных производителем цен на ремонт и обслуживание

Страховщик

- Мутные и экономически неэффективные методы обращения со страховыми претензиями
- Некорректное ценообразование на страховые полисы
- Недостаточность контроля над качеством аварийного ремонта

Производитель запчастей

- Наличие большого рынка поддельных запчастей
- Недостаточность данных об отслеживании и осуществлении гарантийного обслуживания

Независимая авторемонтная мастерская

- Неиспользование мощностей
- Удержание клиентов

КЛЮЧЕВЫЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ
ЭКОСИСТЕМЫ VLB

ОЦЕНКА УЩЕРБА ДЛЯ КЛЮЧЕВЫХ УЧАСТНИКОВ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА

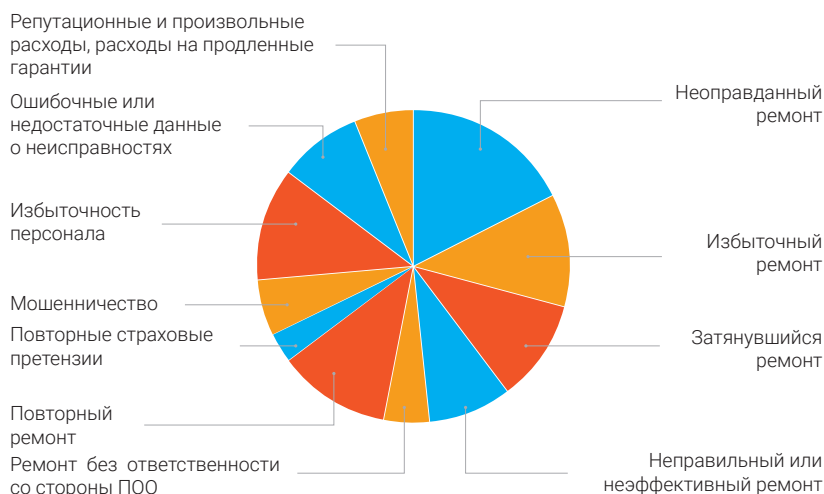
Автопроизводитель

- Согласно результатам анализа, проведенного Warrantyweek.com* в 2016 году, общая стоимость затрат по гарантийным обязательствам составила в тот год 56 миллиардов долларов по всему миру, а годом ранее, в 2015, превысила 61 миллиард долларов.
- 30% общих гарантийных расходов (в 2016 году это почти 17 миллиардов долларов) происходит из неправильных методов работы и организации процессов со стороны автодилеров.
- Самые высокие затраты на гарантийное обслуживание наблюдаются в Европе и Северной Америке, самые низкие – в Азии.



Источник: www.warrantyweek.com*, Worldwide Automotive Warranty repairs, июль 2017

НЕПРАВИЛЬНЫЕ МЕТОДЫ РАБОТЫ И НАРУШЕНИЕ ПРОЦЕССОВ



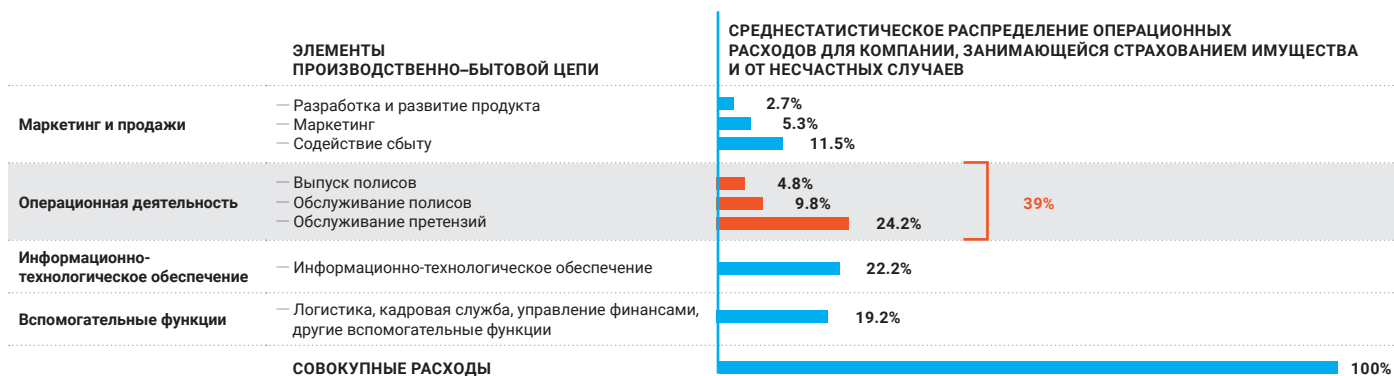
Источник: MSXI WARRANTY SOLUTIONS

ОЦЕНКА УЩЕРБА ДЛЯ КЛЮЧЕВЫХ УЧАСТНИКОВ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА

Страховщик

- По информации McKinsey & Company*, 5-10% всех гарантийных претензий в мире являются мошенническими требованиями. Нечестные страховые клиенты наносят автомобилям ущерб в мошеннических целях и входят в сговор с такими же нечестными автомастерскими, чтобы получить компенсацию. По данным ФБР**, это стоит американским не-медицинским страховым компаниям более 40 миллиардов долларов в год.
- 39% всех страховых расходов приходится на выпуск полисов, обслуживание и управление страховыми исками. Большинство страховщиков используют малопонятные методы выпуска полисов и обработки претензий, что выливается в неэффективность операционных издержек.

60% базовых расходов типичной страховой компании приходится на операционную деятельность и информационно-технологическое обеспечение процессов



*Источник: McKinsey&Company Йоханнес-Тобиас Лоренц, Бьорн Мюстерманн, Мэтт Хиггинсон, "Blockchain in insurance – opportunity or threat?". Июль 2016, McKinsey.com

**Источник: www.fbi.gov/stats-services/publications/insurance-fraud

Производитель запчастей

- Федеральная торговая комиссия США оценивает объем рынка поддельных запчастей примерно в 12 миллиардов в год.
- Больше всего гарантийных заявок от автопроизводителей подается в развитых странах, а продажа фальшивых запчастей преобладает в развивающихся странах.

Более 100 миллиардов долларов убытков обусловлены гарантийными затратами, мошенническими страховыми претензиями и поддельными запчастями

БЛОКЧЕЙН КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

Зачем использовать блокчейн в автоиндустрии?

Единообразие и достоверность информации, а также актуальность учетных данных — ключевые аспекты в сфере взаимодействия участников отраслевого рынка автомобильной индустрии.

Точность и неизменяемость учетных записей имеют ключевое значение для осуществления реальных договорных отношений: они увеличивают перепродажную стоимость транспортных средств, гарантируют подлинность запчастей, а также большую точность и экономичность обслуживания страховых требований, следят за тем, чтобы партнеры по бизнесу придерживались различных рекомендаций, и оптимизируют страхование. Кроме того, актуальность данных и доступ к ним в режиме реального времени открывают возможности для оптимизации в такой сфере, как управление материально-техническими ресурсами среди распространителей запчастей и прогнозирование загрузки производственных мощностей в автомастерских.

Неэффективные методы работы, на долю которых приходится 30% всех гарантийных затрат, могут быть искоренены благодаря внедрению технологии блокчейна для управления гарантийным обслуживанием, в рамках которого будут регистрироваться все заявки, все единицы товара и все человеко-часы. Например, гарантии автопроизводителей зависят от эксплуатации владельцами их машин в снабженных соответствующим сертификатом мастерских, которые используют оригинальные запчасти от проверенных поставщиков. Это означает, что у владельца автомобиля есть неоспоримая эксплуатационная документация от сертифицированных автомастерских и он может предъявить происхождение и номер единицы складского учета замененных запчастей. Это имеет ключевое значение для гарантийных заявок.

Блокчейн-технология также предлагает потенциальные сценарии для страховщиков — они включают в себя инновационные страховые продукты и услуги для роста, которые повысят эффективность в выявлении мошенничества и в ценообразовании, сокращая при этом административные издержки. Распределенный реестр может дать страховым компаниям и разного рода третьим сторонам простой и мгновенный доступ к необходимой информации и возможность ее редактировать (бланки страхового требования, доказательства, полицейские отчеты и отчеты третьих сторон). По данным McKinsey & Company*, применение в страховых процессах технологии блокчейна может позволить страховой компании сократить расходы на урегулирование претензий на 20-30%.

Все это приведет к значительному сокращению издержек и росту эффективности как для потребителя, так и для предприятий — не только в автомобильной отрасли, но и для всех людей или предприятий, которые зависят от автотранспорта. Технология VLB сэкономит в мире миллиарды долларов, и, что особенно важно, сохранит сотни тысяч рабочих мест в отрасли, а также сделает машины более безопасными и надежными без расчета на неблизкие перспективы автоматизации, электрификации и развития мобильных платформ.

*Источник: McKinsey&Company Йоханнес-Тобиас Лоренц, Бьорн Мюстерманн, Мэтт Хиггинсон, "Blockchain in insurance – opportunity or threat?". Июль 2016, McKinsey.com

БЛОКЧЕЙН КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

Vehicle Lifecycle Blockchain создаст децентрализованную площадку со всеми регистрационными записями об эксплуатации и жизненном цикле транспортного средства — от производственного конвейера до автомобильной свалки, и принесет игрокам отрасли экономические выгоды:

УЧАСТНИКИ	ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ВЫГОДА	ОЦЕНКА ВЫГОДЫ
Автопроизводитель	<ul style="list-style-type: none">— Значительное снижение стоимости гарантийных заявок и отзывов автомобилей— Рост лояльности клиентов и доверия к бренду— Проверка документации по техобслуживанию в случае гарантийных требований и идентификация поддельных запчастей— Контроль и мгновенный расчет стоимости техобслуживания официальными дилерами	\$17 млрд
Страховщик	<ul style="list-style-type: none">— Оптимизация политики ценообразования в сфере страхования автомобилей— Сокращение и оптимизация расходов на работу с клиентскими заявками— Снижение числа уходящих клиентов	\$12 млрд
Производитель запчастей	<ul style="list-style-type: none">— Сокращение числа гарантийных претензий на бракованные неоригинальные запчасти— Оптимизация управления запасами	\$6 млрд
Независимая автомастерская	<ul style="list-style-type: none">— Надежный учет ремонтных работ и техобслуживания— Приток новых клиентов	нет данных
Владелец автомобиля/ Владелец парка автомобилей / Автопрокатчик / Райдшеринговая компания	<ul style="list-style-type: none">— Доверие к рынку подержанных автомобилей— Максимизация стоимости автотранспорта при перепродаже— Прозрачность архивных данных об автомобиле— Сокращение расходов в сфере райдшеринга для физических лиц и компаний	нет данных

Использование VLB-токенов принесет ключевым игрокам отраслевого рынка как минимум 35 миллиардов долларов потенциальной выгоды

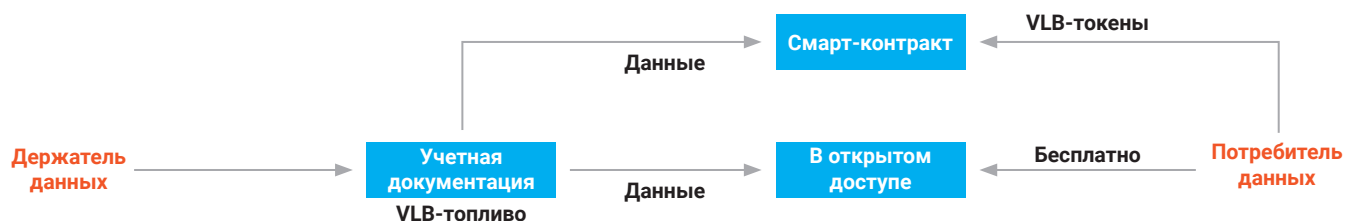
ОБЩИЙ ОБЗОР VLB

С внедрением VLB-технологии все участники автомобильной отрасли будут держателями данных о произведенных товарах и оказанных услугах: где был произведен автомобиль и кому он принадлежит, гарантии и отзывы продукции, регистрация истории обслуживания и ремонта, ДТП и поломки, страховая история и так далее. Они будут пользоваться экосистемой блокчейна для учета и хранения необходимой информации.

Потребители данных — это физические лица или компании (включая других участников VLB), которые будут применять технологию для просмотра необходимой информации в отношении конкретного автомобиля / водителя / запчасти / автомастерской и так далее — со стопроцентной уверенностью в том, что эта информация всегда точная и полная.

Держатели данных будут платить небольшую часть VLB-токенов для документирования и трансляции информации на распределенный реестр (VLB-топливо — по аналогии с «бензином» в Ethereum) и получать оплату в более крупных суммах VLB-токенов за доступ к этим данным от потребителей данных с помощью «умных контрактов» (smart contract). Они также могут рассчитывать на иную компенсацию в случае свободно распространяемых данных, в зависимости от их коммерческой ценности. Учитывая преимущества блокчейна для участников цепочки, низкая стоимость записи операций облегчит активное пользование технологией владельцам информации, тогда как потребитель данных будет готов платить больше за точные данные. Стоимость операции будет определяться рынком.

У держателей данных будет стимул выдавать полные сведения, на которые смогут перекрестно ссылаться группы держателей данных, участвующих в определенной операции (к примеру, автопроизводитель, поставщик запчастей или поставщик услуг гарантийного ремонта в операции покрытия стоимости ремонта по гарантии). Точность и полнота информации будет обеспечиваться VLB-протоколом, который не только будет финансово поощрять надежных участников, но и наказывать неблагонадежных — потерей доли VLB-токенов, а также отзывом статуса участника системы вместе с соответствующими офлайн-последствиями в реальном мире.



Изначально технология VLB будет полностью внедрена среди экосистемы первых участников, которая включает сеть автомастерских CarFix*, а также возможность тестового режима для автопроизводителей, страховщиков, распространителей запчастей и компаний по управлению автотранспортными парками. Однако истинный массовый потенциал системы заключается в ее децентрализованном внедрении за пределами изначальной экосистемы. Работающая на VLB-токенах блокчейн-система естественным образом превратится в глобальную систему благодаря тому, что станет способствовать экспансии определенных своих узлов. Автопроизводители и производители запчастей — это глобальные Супер-узлы (Super Nodes), а страховые компании — это национальные Супер-узлы. Мы ожидаем, что эти игроки интегрируют и станут распространять систему на мировом уровне после получения положительных результатов тестового периода.

Основатели VLB направят на работу с Супер-узлами команду по продажам и развитию бизнеса для продвижения независимого и децентрализованного применения блокчейна при помощи VLB-токенов. Оборот этой валюты в системе будет расти параллельно с развитием системы блокчейна.

Примечания:

* CarFix — это универсальная онлайн-офлайн площадка для авторемонта, ориентированная на улучшение потребительского опыта и алгоритмическое ценообразование, управление мощностями, оптимизацию рынка запчастей, а также сквозную возможность онлайн-транзакций. Площадка была запущена в виде стартапа в апреле 2016 года и на настоящий момент состоит из 280 полностью интегрированных автомастерских (плюс более 500 мастерских в целом, которые готовы принять участие), всех ключевых распространителей запчастей и дилеров самых популярных массовых автомобильных брендов на территории СНГ.

** Супер-узел (Super Node) — узел в блокчейне, наделенный по природе своей деятельности изначальной способностью распространять существующую за счет VLB-токенов экосистему в новых регионах. Автопроизводители и мировые производители запчастей — глобальные Супер-узлы. Страховые компании — национальные Супер-узлы.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА VLB

Компании сети CarFix и другие изначальные участники экосистемы выступают в роли испытательной площадки

Существующая экосистема CarFix и другие Изначальные участники представляют собой идеальный плацдарм для развития и развертывания системы VLB.

Показатели экосистемы CarFix

10 агентов по
продаже запчастей

более 500
автомастерских

более 50 000
клиентов

более 250 000
завершенных
ремонтных работ

Тщательно продуманный процесс проверки соответствия

Прежде чем быть допущенной ко включению в блоки, запись будет проходить через несколько ступеней процесса проверки:

- Независимая проверка контрагента
- Подтверждение подлинности узла
- Перекрестная идентификация
- Подтверждение оплаты

Руководство

Основатели VLB имеют опыт в создании успешных компаний и отлично разбираются в автоиндустрии. Они запустили такие преуспевающие компании, как CarFix и CarPrice.

Команда VLB состоит из высококлассных профессионалов в сфере технологий, разработки блокчейна, развития бизнеса и управления.

Консультанты

Совет консультантов состоит из влиятельных лидеров в сфере блокчейна и криптотехнологий, страхования, финансовых технологий и развития бизнеса.

Нитин Гаур – директор IBM Blockchain Labs, Роберто Медрано – директор Beach View Capital, Сергей Солонин – директор и основатель группы QIWI, Ханнес Шарипутра Чопра – бывший директор «Сбербанк страхования», Алексей Архипов – директор по криптотехнологиям группы QIWI и т.д.

Партнеры

Проект VLB поддерживают влиятельные партнеры из автомобильной индустрии, сферы блокчейна, юридической и инвестиционной отрасли.

Genser
Возможность быть лучшим

 U B E R

 @mail.ru
group


Financial
Consulting Group

 FLEETCOR®

**QIWI Blockchain
Technologies**


VENTURE PARTNERS

 kima
ventures


MAGNUSSON

* Команда VLB работает над установлением партнерских отношений с участниками автомобильной отрасли из различных регионов с целью обеспечить широкое распространение системы

РЕЗУЛЬТАТЫ СОКРАЩЕНИЯ ЗАТРАТ

Приведенная ниже схема оценивает издержки, которые могли бы сократить соответствующие участники отраслевого рынка:

ЗАТРАТЫ НА ОДНОГО КЛИЕНТА



Примечания:

¹ McKinsey, European Insurance & Asset Management

² www.cars.com, AAA (на основании 15%-комиссии, выплачиваемой со средней стоимости ремонтных работ в США, составляющей 500 долларов)

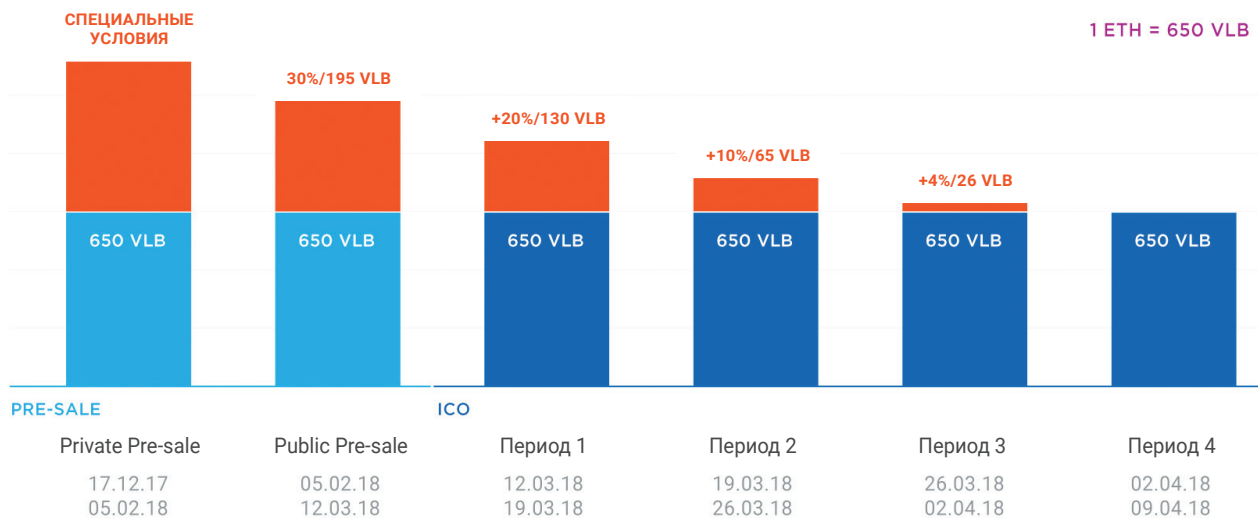
³ www.warrantyweek.com/archive/ww20160107.html

ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

ДАТА	СТАДИИ ПРОЕКТА	ПЛАН ПО СБОРУ СРЕДСТВ
Апрель 2018 года	РАУНД ФИНАНСИРОВАНИЯ А (ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ТОКЕНОВ – ICO)	\$4-12 млн
Второе полугодие 2018 года	РАЗРАБОТКА И РАЗВИТИЕ ПРОЕКТА — Альфа- и Бета-версии Vehicle Lifecycle Blockchain	
Первое полугодие 2019 года	РАУНД ФИНАНСИРОВАНИЯ В (ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ И КОРПОРАТИВНЫЕ ИНВЕСТОРЫ) СТАДИЯ 1: ТЕСТИРОВАНИЕ ПРОЕКТА — Достижение определенного необходимого количества держателей данных, источников данных и зарегистрированных операций — Выход на новые рынки	\$15-30 млн
Второе полугодие 2019 года	РАУНД ФИНАНСИРОВАНИЯ С (ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ, УЧАСТНИКИ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА) СТАДИЯ 2: ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ ПРОЕКТА — Связь ключевых участников проекта с системой: автопроизводители и страховые компании — Свободный доступ к Vehicle Lifecycle Blockchain для участников отраслевого рынка — Децентрализованное развитие приложений для широкого спектра бизнес-задач	\$20-40 млн
2021	РЕВОЛЮЦИЯ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	

ОБЗОР ICO

ICO: УСТАНОВЛЕНИЕ ЦЕНЫ

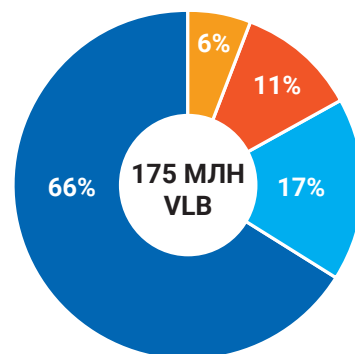


Soft Cap — \$4 млн

Hard Cap — \$12 млн

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОКЕНОВ

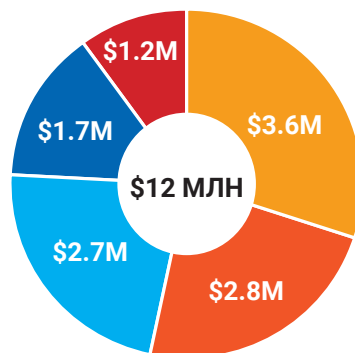
- Баунти-кампания, консультанты — 10 млн VLB
- Развитие команды и проекта — 20 млн VLB
- Раунд финансирования А (первичное размещение токенов) — 30 млн VLB
- Раунды финансирования В и С (частная, базисная цена > 650 VLB = 1ETH) — 115 млн VLB



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДСТВ

Вырученные от ICO средства будут потрачены на:

- Архитектура, разработка и написание кода для алгоритмов блокчейна — \$3,6 млн
- Вовлечение участников отраслевого рынка — \$2,8 млн
- PR и маркетинг — \$2,7 млн
- Общие и административные расходы — \$1,7 млн
- Прочие расходы, включая подготовку и организацию последующих раундов финансирования — \$1,2 млн



ПРИЛОЖЕНИЕ: РАСХОДОВАНИЕ СРЕДСТВ

Сценарий на год

План затрат VLB (тысячи долларов)	2-й квартал 2018	3-й квартал 2018	4-й квартал 2018	1-й квартал 2019	ИТОГО
Информационно-технологическое обеспечение					
Разработка интерфейса	279	273	273	315	1,134
Разработка алгоритма блокчейна	150	150	300	600	1,200
Интеграция с интерфейсами партнеров	175	175	291	291	931
IT-поддержка	94	94	94	94	376
ИТОГО	692	692	958	1,300	3,641
Развитие партнерства					
Регион 1	10	10	10	10	40
Регион 2	53	53	53	53	212
Регион 3	41	41	41	41	162
ИТОГО	104	104	104	104	414
PR и маркетинг					
Регион 1	100	100	150	150	500
Регион 2	250	250	300	300	1,100
Регион 3	250	250	300	300	1,100
ИТОГО	600	600	750	750	2,700
Общие и административные расходы	338	379	449	555	1,721
Вовлечение партнеров	100	500	750	1,000	2,350
Консультанты и партнеры	250	50	0	100	400
Раунд ICO B			300	500	800
ОБЩИЕ РАСХОДЫ	1,734	1,774	2,260	2,709	12,027

Сценарий на четыре месяца

План затрат VLB (тысячи долларов)	2-й квартал 2018	3-й квартал 2018	4-й квартал 2018	1-й квартал 2019	ИТОГО
Информационно-технологическое обеспечение					
Разработка интерфейса	105	105	105	105	420
Разработка алгоритма блокчейна	90	150	150	150	540
Интеграция с интерфейсами партнеров	58	97	97	97	349
IT-поддержка	24	24	59	59	165
ИТОГО	277	376	411	411	1,474
Развитие партнерства					
Регион 1	6	6	6	6	24
Регион 2	35	35	35	35	141
Регион 3	27	27	27	27	108
ИТОГО	68	68	68	68	274
PR и маркетинг					
Регион 1	50	50	50	50	200
Регион 2	50	50	50	50	200
Регион 3	50	50	50	50	200
ИТОГО	150	150	150	150	600
Общие и административные расходы	55	89	97	110	351
Вовлечение партнеров	50	100	250	400	800
Консультанты и партнеры	100	20	0	40	160
Раунд ICO B			100	250	350
ОБЩИЕ РАСХОДЫ	550	683	726	739	4,008