

_ КАК РЕШАТЬ СВОИ ПРОБЛЕМЫ
САМИМ

КАК РЕШАТЬ СВОИ ПРОБЛЕМЫ САМИМ

Краткая история социального эксперимента 1998-1999 г в Алма-Ата



Как решать свои проблемы самим в видео формате:

Часть 1 - <https://youtu.be/J9faZhFeVK4>

Часть 2 - <https://youtu.be/nAWqsXDYQfk>

Часть 3 - <https://youtu.be/YQtuxeC9vCs>

Часть 4 - <https://youtu.be/Rmr3BNAUv2U>

Какое количество людей приняли участие в нашем кооперативе?

На начальном этапе приняли участие около 800 человек, представлявших разные срезы общества - включая порядка 200 пенсионеров. И довольно много юридических лиц. В дальнейшем количество участников начало расти в геометрической прогрессии, и их точное число нам неизвестно, поскольку многие "поручители" были представителями собственных "виртуальных корпораций" - в которые входили целые населенные пункты, и областные центры, выступавшие как один участник (спрос-предложение).

Какие задачи мы первоначально решали?

Первоначально нашей сетью решалось 2 задачи.

1. Обеспечение участников средствами к существованию (продуктами, услугами, работой, связями, деньгами и пр.).
2. Решением остройшей на тот момент проблемы неплатежей (если кто не помнит, местные деньги в тот период практически перестали работать).

Организационная структура кооперации

В первую очередь организовывался диспетчерский пункт - телефоны, компьютеры и регулярные очные собрания.

На этих собраниях (обычно несколько сотен человек) формировались "виртуальные корпорации".

- Где определялись:

- желаемая для участников продукция (например, колбаса),
- выбирались поставщики сырья (например, фермеры из присутствующих или по их рекомендациям),
- выбирались производственники (колбасный цех),
- для производства выбирались поставщики и посредники (ГСМ, комбикорма и пр.) для оплаты (снабжения) фермера,
- определялись объемы поставок продукции и их цикличность.

С момента создания "виртуальной корпорации", обычно 1-2 дня - уходили на договора с исполнителями, и потом эта структура начинала работать в

непрерывном цикле, регулярно поставляя клубу (в сеть) соответствующую продукцию.

Как мы находили необходимых специалистов

Практически любого человека или услугу которые есть на Земле можно найти, когда в кооперацию включается достаточно большое количество людей. Есть такой закон 6-ти рукопожатий!

Всех необходимых для кооперации специалистов мы находили среди своих участников, или их знакомых, или знакомых их знакомых...

Самая проблемная часть - бюрократия и "согласование"

В пробной сети - эксперименте <http://worldcrisis.ru/crisis/2337530> мы на практике убедились - что начальники, которые "не пущать" тоже люди, у них и их родственников очень много людских потребностей, поэтому им точно так же нужны услуги и помощь (деньги они не едят, а копят - а вот услуги, связи, отношения просто за деньги не купить - стараться приходится).

Теперь представьте, что к "начальнику" обращается его очень хороший друг (врач, профессор вуза где учится его ребенок - даже если этот вуз в Англии 🇬🇧, другой начальник и т.д.) с просьбой посодействовать в решении проблемы согласования ремонта, причем эта просьба подкрепляется очень нужной для начальника услугой... Вот так, без всяких взяток, услуга-за услугу, очень быстро будут решены (проверено) все бюрократические проблемы - и асфальт будет уложен по минимальной "цене" - а скорее всего и на **выделенные для этой цели** государством деньги, которые вместо оплаты английскому профессору. пойдут на укладку асфальта в вашем дворе.

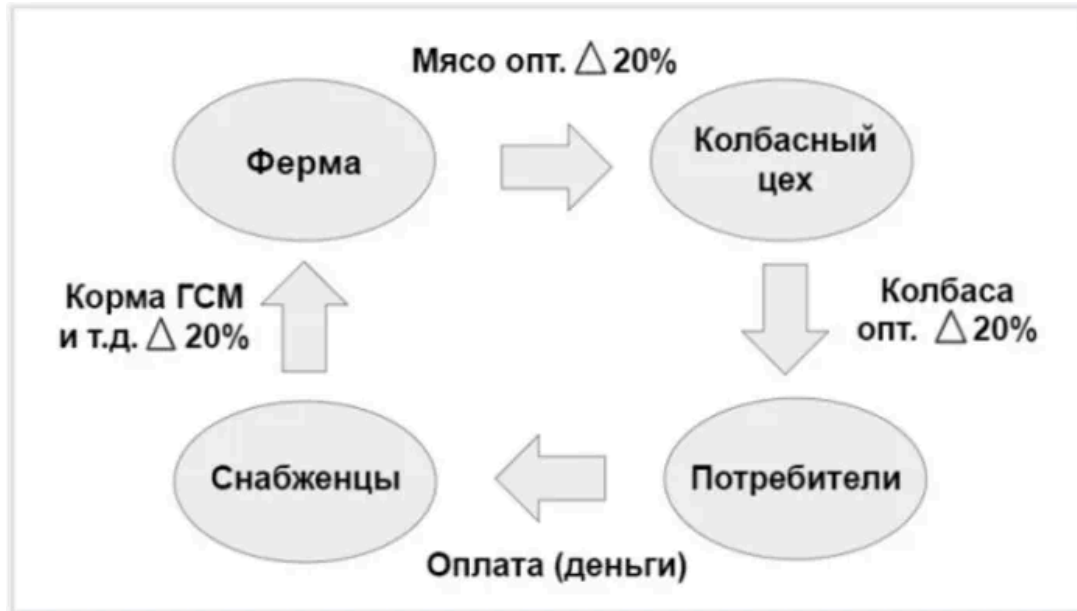
На естественный вопрос, что будет если такое будет в каждом дворе - сообщая, будет хорошо урегулированное и сгармонизированное сообщество людей, которое как на ненавистном россиянам западе, просто

заасфальтирует все дороги в городе 🇺🇸

Вот такая "АНАРХИЯ"....

Как получался столь значительный дисконт в цене?

Рассмотрим простейшую схему элементарной ячейки синергетической структуры:



Снижение цены на конечный продукт (до 40-60%) складывается из дисконтов на каждом звене этого цикла. Действительно, если покупатель (пенсионер) придет на оптовый рынок [6], то он купит продукт, в который заложены примерно 20% накрутки от продавца оптового рынка.

В случае сравнения с продажами в розничной сети, разница в цене «колбасы» для пенсионера» может составить значительно большую величину.

Далее, сам этот продавец получил товар от "колбасного цеха", который купил мясо по оптовой цене с заложенными в него оптовиками накрутками (на аренду, хранение, зарплату и т.д.) которые составляют 20% и более.

Наконец, поставщики кормов, ГСМ и т.д., «забирают» в качестве оплаты у фермера, «дорогие деньги», которые даются ему с большими вычетами.

– С учетом всех «накладных» расходов, например, расходов при транспортировке, платы за сертификаты и разные поборы и т.д. и т.п. это тоже не менее 20%.

Соответственно, при условии, что фермер оплачивает корма, ГСМ и т.д. преимущественно мясом (что фактически происходит!), мы имеем дисконт достигающий этих 20% и более.

Таким образом, складываясь из разницы в стоимости на отдельных звеньях, суммарная цена на конечный продукт может уменьшаться для потребителя на 40 -60% и более.

Почему процесс производства колбасы мог продолжаться даже в случае, если поставщик сырья не выполнит обязательств?

Если поставщик "сырья" (фермер), вдруг не отправит сырье на переработку в цех (не важно по какой причине), а корма и ГСМ ему уже поставили... то что случится с этим "циклом" синергии?

- Правильно, он с треском развалится, и все закончится классическим скандалом, долгим разбирательством...

Но у нас на депозите лежали деньги от всех участников, поручителей - как залог на случай такого форс мажора.

Поэтому оперативно, **по решению поручителей**, на эту сумму купят мясо у другого фермера и цикл не прервется. А главное никто не пострадает.

Чем отличается кооперация от МЛМ компании?

особенность любого сетевого маркетинга, в том, что он ничего не производит, а только **продает или перераспределяет** (деньги участников).

В отличии от МЛМ компаний в организации, основанной на регламенте "социальной синергии" все участники являются **производителями**:

В описании "социальной синергии" четко сформулирован принцип - что каждый участник и их объединения ("виртуальные корпорации") **не перераспределяют** - (тем более страховые взносы), **а производят**.

Начиная от работ и услуг, отдельными участниками, и до продуктов питания и инновационных разработок - в коллективах.

*В кооперации (каждый с каждым), **нет пирамиды и вертикальной иерархии** - нет отношений "более равных, среди равных"... Поэтому нет пирамиды "бонусов", когда деньги из карманов рядовых членов перекочевывают на счета "менеджеров"*

Лавинообразный рост сети

Поскольку сумма дисконтов составляла в среднем 60%, то после отчисления 10% клубу и 10% поручителям-организаторам, продукт (колбаса) гарантированного качества стоил на 40% дешевле, чем на оптовом рынке.

Естественно, это приводило лавинообразному росту его потребления (а родне? а соседям? а подработать пенсионеру?)

По этой схеме "виртуальных корпораций" синергетического цикла ограничений в объемах производства не существует - поскольку любой дефицит тут же компенсируется привлечением дополнительного звена.

За все время эксперимента (порядка 10 мес.) ни разу не возникла ситуация "дефицита денег".

Кстати, первоначально, именно этот вопрос вызывал много эмоций, начинали беспокоиться, что если все в клубе будут обмениваться услугами и товарами, то откуда тогда возьмутся деньги? Ведь надо и за коммуналку платить, и детям дать, и вещи покупать и т.д.

Но в силу того, что внутри сети, стоимость большинства товаров и услуг (причем гарантированно высокого качества) была от 40 до 80% дешевле, чем вне его, то это равнозначно тому, что на каждый доллар в сети можно было купить вдвое больше чем "за бортом" - и деньги в сеть понесли

пачками...(кто не помнит, в тот период твердым платежным средством был доллар).

О поручителях и их функциях

И если со стремлением войти в сеть, думаю, вопросов нет (это и работа, и товары, и связи, и социальная защита), то насчет стимула для поручителей надо сказать особо.

Организационно сеть строилась по простейшей схеме - каждый участник должен был иметь минимум 2х поручителей.

Поручители отвечали некоторой фиксированной суммой поручительства.

Так на верхнем эшелоне для менеджеров клуба и бизнесменов эта сумма составляла 2100\$ (примерно стоимость квартиры на тот момент).

Для среднего звена \$100.

Для пенсионеров и малоимущих \$10.

Эта сумма **вносилась поручителями** на депозит (для обеспечения легальности операций использовался депозитарий официального банка).

Внося эту сумму, поручитель брал на себя финансовую ответственность за добросовестность того, за кого поручался - поскольку в случае его недобросовестности эта сумма шла в погашение долгов.

Вход в сеть был свободный, достаточно найти поручителей.

Соответственно, любая сделка (услуга) в пределах суммы поручительства ("квант действия") была застрахована этим депозитом и могла совершаться многократно (скажем 5 раз в день...) - без риска для участников.

Поскольку, в случае любого форс мажора сумма депозита покрывала убытки - что осуществлялось **по решению поручителей**. То есть любые конфликтные ситуации или накладки, с теми за кого поручились, "судили" те, кто поручился.

По схеме **привел-поручился-отвечаешь**.

В случае, если у поручителей возникали разногласия и они отказывались платить (например, в случае рекламаций от "скандалиста"), через

определенное время рекламация переходила на поручителей-поручителей, и т. д.

Рекламацию запускающую процесс "блокировки", согласно регламенту, мог делать каждый участник транзакции или "цепочки услуг", причем **безо всякого объяснения причин**.

Таким образом, если возникал **спорный** вопрос (конфликт) оба участника просто ставили друг другу рекламации... и на следующий день, для решения проблемы, к ним присоединялись их поручители.

Если и они не находили общий язык, то еще через день присоединились (блокировались) поручители поручителей и т.д.

Здесь сразу небольшое замечание - за все время работы сети, такого "перехода" не произошло ни разу...

Обычно сама угроза разрастания конфликта и перехода рекламации на следующий "этаж" обеспечивала достаточную ответственность сторон за улаживание конфликта. (В противном случае вся цепочка поручителей рисковала получить отзыв поручительства и быть исключена из сети).

Как работа рекламаций выглядела на практике

Скажем, некто недобросовестно выполнил обещанную услугу (работу) или не заплатил деньги, или не поставил товар и получил рекламацию.

Поручители разобрались - и компенсировали с депозита.

Предположим, решили, что их протеже невиновен или исправится - снова внесли "квант" на депозит и дали ему еще один шанс. Повторилось - опять, снова компенсировали убыток но уже отзывали поручительство... что равнозначно исключению из сети.

Все, вопрос закрыт.

Но поскольку по "привычке" многие участники, устраивали склоку - и делали необоснованные рекламации, то они вылетели из "клуба" в кратчайшие сроки (получая встречную рекламацию и лишаясь поручителей).

Так сеть быстро очистилась от неадекватных. Причем они потом все равно "паслись" у клуба, но выступали уже как обычные покупатели.

На самом деле "правильными" поручителями были только верхние эшелоны и ядро клуба. Они просто кладут на депозиты по 2100 и поручаются за ближайших 2х.

Из тех, кто поручался по 100, больше половины, получали эту сумму от соискателя, причем еще и с доплатой, в свою пользу за риск.

Потом даже такой бизнес появился у пенсионеров, выступать поручителем... Ничего плохого в этом нет - поскольку если на депозите лежит исправно нужная сумма поручительства, то для нормальной работы сети, совершенно без разницы, кто именно ее туда положил. Зато пройдохи, заторговавшиеся поручительствами - как и некоторые их протеже, скоренько вылетели из клуба. Примерно по такой схеме - грянул форс мажор, раз, два, три, везде один и тот же проблемный поручитель и его проблемные ребята, которые ему же в итоге выставляют рекламацию - все получи бан.

Ну а если справляется - то значит не пройдоха, а менеджер, который сумел сколотить команду - не имеет рекламаций, нет проблем.

Фантастические достижения нашей сети

Здесь можно было бы рассказать множество занимательных историй, как этот колбасный бизнес разрастался до международных масштабов... как мгновенно "внедрялись" инновации - поскольку если на пути зерна на корм можно было его инновационно переработать и получить скажем 20% дополнительного привеса - то никто не спрашивал, какие там риски и пр. - можешь! ставь установку и получи в конце месяца свою долю - половину от привеса каждого бычка (по сравнению с контролем) - Причем "кидалово" заведомо исключено, со всех сторон поручители, и не играет роли, что один нищий изобретатель, а другой богатый фермер - справедливость гарантирована...а иначе вся эта "гроздь" неадекватных вместе с неадекватным фермером свободна.

Не существует "лишних людей" или "злодеев" и любой человек может в сотрудничестве делать полезное дело

Не мало было интересных историй и с чиновниками, налоговиками и братками. Здесь нет смысла их рассказывать, важно только, что все без

исключения нашли свое место в сети - причем в конструктивной роли **созидателей**.

Оказалось, что не существует "лишних людей" или "злодеев" и любой человек может в сотрудничестве делать полезное дело. Тот же чиновник, который сейчас берет взятку в \$100, за то, что не пускает, и в результате приносит вреда на 1000. В этой системе **хорошо** выполняя свои прямые обязанности, начинает приносить пользу обществу, бизнесу и государству. Поскольку получив за правильно выполненную работу аналогичное вознаграждение - правильно выполненную работу...(подчеркну не взятку как обычно, а некую опосредованную, но важную услугу - скажем знакомство с нужным человеком или медицинскую помощь) он имеет стимул работать по назначению а не саботировать, ради многоходовки: - распил (взятка) - риски - поиск способов пристроить деньги - риски - поиск способов потратить - риски - труды по покупке нужной услуги - риски - услуга...

Он просто берет, и получает сразу эту **услугу**. Понятное дело, это большой стимул, чтобы хорошо выполнять свою работу... Причем, "этажность" начальства не имеет значения - люди и проблемы везде одинаковые.

Как происходил поиск товаров и услуг

Для этого каждый заполнял индивидуальный вопросник - где были графы - "предлагаю" и "требуется".

Дальше в полуавтоматическом режиме (блокчейна тогда еще не было...) делалась сортировка по разделам и распечатывалась на доску объявлений. Теперь каждый мог найти того, кто в том же разделе где у него стоит "требуется", поместил "предлагаю". Вот и вся нехитрая схема.

Гораздо сложнее было обеспечивать учет рекламаций и другие функции регламента.

Именно отсутствие автоматизации (т.е. мобильного интернета, протоколов обмена для транзакций, учетных единиц эквивалента, простых и эффективных классификаторов, дающих пользователю возможность формировать запросы, отсутствие автоматизированного поиска соответствий спрос/предложение и автоматизированного сопровождения рекламаций, рейтингов и т.д. и т.п.) или как бы сейчас сказали, отсутствие технологии **БЛОКЧЕЙНА**, не дало нам в то время возможности расширять эту сеть. И в конечном итоге, привело к

невозможности далее в ручном режиме выдерживать регламент, и как следствие, к ее развалу.

Социально значимые акции нашей сети

Мы опередили время... Но опыт этот ныне имеет большую ценность - хотя бы потому, что мы теперь знаем как это работает на практике, а не только в виртуальных схемах и головах.

Из социально значимых акций этой сети, пожалуй, приведу только один пример.

Мы разместили в республиканских газетах статью с отрывным талоном, для желающих вступить в клуб (см. фото обложки).

В основном она была рассчитана на пенсионеров.

Из тех кто пришел, ни один не платил за поручительство - т.е. по \$10 за них заплатили поручители клуба.

После недолгих совещаний, выяснилось, что значительная статья расходов у пенсионера это медикаменты. Организовали простейший цикл - собрали заявку на лекарства - получилось сотни упаковок - в основном самых ходовых наименований.

Нашли через поручителей оптовую базу. Попросили их экспедитора с правом продажи (не создавать же аптеку для этого случая) сформировать заказ и привезти в назначенное нами место (выбрали благотворительный фонд - которому отдали 10% и лавры), и организованно отоварили пенсионеров качественными (не лежалыми и **под поручительство...**) медикаментами. Причем, кто не знает, на некоторые позиции дисконт при закупке оптом составляет до 60%.

(Так кусается накрутка аптечной сети, им ведь эти "замороженные на полках" лекарства приходится оплачивать по полной, и аренда и проверяющие и зарплаты и кредиты - вот и накручивается...).

Сказать, что пенсионеры были рады, ничего не сказать - далее они готовы были делать такие закупы на невероятные объемы - в складчину с соседями.

Резюме

Сейчас, когда мы имеем все составляющие позволяющие практически воплощать новые технологии социальных сетей, остается только дожидаться того момента, когда снова наступит кризис неплатежей... и население кинется искать спасительный плот Социальной Синергии :)))

Поскольку пока людям хорошо, они ни за что не будут тратить время на какие-то непонятные "виртуальные корпорации" и прочие блокчейны.

Что-то подсказывает мне, что ждать осталось недолго.

Что касается коллективного богатства. То это, истинная правда. Поскольку стоило в этой сети объединить достаточно большое число участников, как выяснилось, что по закону 5 го рукопожатия , мы через поручителей сети могли познакомиться с любым человеком в стране или за рубежом, иметь любые услуги и товары, связи и поручительства...

И в конечном итоге, всю полноту возможностей и социальной защищенности (блата), которую только может представить себе обычный человек... И если бы мы продержались еще 3 месяца, то каждый участник клуба совершенно точно стал бы мультимиллионером... явив чудо честного разбогатевшего человека.

Но увы, тот же закон больших чисел, и обстоятельства сделали невозможным дальнейший рост.

Это было в 1998-1999 г. И с тех пор я занимаюсь технологиями, позволяющими сделать такую сеть неограниченного масштаба. Поэтому для меня и моих единомышленников блокчейн это не абстракция, а вовремя подоспевший инструмент.

Сергей Лачинян

https://t.me/alexander_rozenzhak

Вкладка 2

<p style="text-align: right;"><i>Сергей Лачинян</i></p> <p style="text-align: center;">КАК РЕШАТЬ СВОИ ПРОБЛЕМЫ САМИМ</p> <p style="text-align: center;">Краткая история социального эксперимента 1998-1999 г в Алма-Ата</p>	<p>Sergey Lachinyan</p> <p>HOW TO SOLVE YOUR PROBLEMS YOURSELF <i>A Brief History of a Social Experiment 1998–1999, Almaty</i></p>
<p>Как решать свои проблемы самим в видео формате:</p> <p>Часть 1 - https://youtu.be/J9faZhFeVK4 Часть 2 - https://youtu.be/nAWgsXDYQfk Часть 3 - https://youtu.be/YQtxueC9vCs Часть 4 - https://youtu.be/Rmr3BNAUv2U</p>	<p>How to Solve Your Problems Yourself – Video Format:</p> <p>Part 1 – https://youtu.be/J9faZhFeVK4 Part 2 – https://youtu.be/nAWgsXDYQfk Part 3 – https://youtu.be/YQtxueC9vCs Part 4 – https://youtu.be/Rmr3BNAUv2U</p>
<p>Какое количество людей приняли участие в нашем кооперативе?</p> <p>На начальном этапе приняли участие около 800 человек, представлявших разные срезы общества - включая порядка 200 пенсионеров. И довольно много юридических лиц. В дальнейшем количество участников начало расти в геометрической прогрессии, и их точное число нам неизвестно, поскольку многие "поручители" были представителями собственных "виртуальных корпораций" - в которые входили целые населенные пункты, и областные центры, выступавшие как один участник (спрос-предложение).</p>	<p>How many people participated in our cooperative?</p> <p>At the initial stage, around 800 people took part, representing various layers of society — including approximately 200 pensioners and a considerable number of legal entities. Later, the number of participants began to grow exponentially, and we no longer had an exact count, as many of the “guarantors” represented their own “virtual corporations” — which included entire towns and regional centers acting as a single participant in terms of supply and demand.</p> <p>What problems were we initially addressing?</p> <p>At first, our network aimed to solve two key problems:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Providing members with the means for subsistence — including food, services,

Какие задачи мы первоначально решали?

Первоначально нашей сетью решалось 2 задачи.

1. Обеспечение участников средствами к существованию (продуктами, услугами, работой, связями, деньгами и пр.).
2. Решением острой проблемы неплатежей (если кто не помнит, местные деньги в тот период практически перестали работать).

Организационная структура кооперации

В первую очередь организовывался диспетчерский пункт - телефоны, компьютеры и регулярные очные собрания.

На этих собраниях (обычно несколько сотен человек) формировались "виртуальные корпорации".

- Где определялись:

- желаемая для участников продукция (например, колбаса),
- выбирались поставщики сырья (например, фермеры из присутствующих или по их рекомендациям),
- выбирались производственники (колбасный цех),

jobs, connections, money, and more.

2. **Addressing the acute non-payment crisis** — at the time, local currency had almost completely ceased to function.

Organizational Structure of the Cooperative

The first step was to set up a **dispatch center** — including phones, computers, and regular in-person meetings.

At these gatherings — which typically involved **several hundred participants** — “**virtual corporations**” were formed.

During these sessions, the following elements were determined:

- The **desired product** for participants (for example, sausage);
- The **suppliers of raw materials** (such as farmers present at the meeting or recommended by others);
- The **producers** (e.g., a sausage workshop);
- The **suppliers and intermediaries** for the production process (fuel, animal feed, etc.) who would supply the farmer;
- The **volume and frequency** of product deliveries.

Once a virtual corporation was created, it

- для производства выбирались поставщики и посредники (ГСМ, комбикорма и пр.) для оплаты (снабжения) фермера,
- определялись объемы поставок продукции и их цикличность.

С момента создания "виртуальной корпорации", обычно 1-2 дня - уходили на договора с исполнителями, и потом эта структура начинала работать в непрерывном цикле, регулярно поставляя клубу (в сеть) соответствующую продукцию.

Как мы находили необходимых специалистов

Практически любого человека или услугу которые есть на Земле можно найти, когда в кооперацию включается достаточно большое количество людей. Есть такой закон 6-ти рукопожатий!

Всех необходимых для кооперации специалистов мы находили среди своих участников, или их знакомых, или знакомых их знакомых...

Самая проблемная часть - бюрократия и "согласование"

В пробной сети - эксперименте <http://worldcrisis.ru/crisis/2337530> мы на практике убедились - что начальники, которые "не пущать" тоже

typically took **1–2 days** to sign contracts with the involved parties.

After that, the structure would begin operating in a **continuous cycle**, regularly supplying the club (i.e., the network) with the agreed-upon products.

How We Found the Necessary Specialists

Virtually any person or service on Earth can be found **when enough people are involved in a cooperative**. This is where the **"six degrees of separation"** principle comes into play!

We found all the specialists needed for the cooperative **among our participants**, or through their acquaintances, or the acquaintances of their acquaintances...

The Most Problematic Part — Bureaucracy and "Approvals"

In our **pilot network experiment** (<http://worldcrisis.ru/crisis/2337530>), we saw in practice that **the officials who "refuse access" are also just people** — they, and their relatives, have many personal needs. And just like anyone else, **they need services and support**.

(Money alone doesn't feed them — they hoard it. But **services, connections, and relationships** can't simply be bought; they have to be earned.)

Now imagine this: an official is approached by a close friend — a doctor, a university professor (even from a university in England), another

люди, у них и их родственников очень много людских потребностей, поэтому им точно так же нужны услуги и помощь (деньги они не едят, а копят - а вот услуги, связи, отношения просто за деньги не купить - стараться приходится).

Теперь представьте, что к "начальнику" обращается его очень хороший друг (врач, профессор вуза где учится его ребенок - даже если этот вуз в Англии 🤔, другой начальник и т.д.) с просьбой посодействовать в решении проблемы согласования ремонта, причем эта просьба подкрепляется очень нужной для начальника услугой... Вот так, без всяких взяток, услуга-за услугу, очень быстро будут решены (проверено) все бюрократические проблемы - и асфальт будет уложен по минимальной "цене" - а скорее всего и на **выделенные для этой цели** государством деньги, которые вместо оплаты английскому профессору. пойдут на укладку асфальта в вашем дворе.

На естественный вопрос, что будет если такое будет в каждом дворе - сообщаю, будет хорошо урегулированное и сгармонизированное сообщество людей, которое как на ненавистном россиянам западе, просто заасфальтирует все дороги в городе



official, etc. — with a request to help facilitate approval for a repair project. The request is **accompanied by a service the official truly needs**.

And just like that, without any bribes — through a **service-for-service exchange** — all bureaucratic issues get resolved (this has been proven in practice).

Asphalt gets laid at the **lowest possible "price"**, and in most cases, it's even done using **public funds that were allocated for that purpose** — instead of, say, being used to pay the English professor's consultancy fee.

Naturally, one might ask: "But what if this happened in every courtyard?"

Well, the answer is simple — we'd get a **well-organized and harmonized community** of people who, like in those **dreaded Western societies** many Russians scorn, would simply **pave every road in the city**.

That's the kind of "**ANARCHY**" we're talking about...

How Was Such a Significant Price

<p>Вот такая "АНАРХИЯ"....</p> <p>Как получался столь значительный дисконт в цене?</p> <p>Рассмотрим простейшую схему элементарной ячейки синергетической структуры:</p>	<p>Discount Achieved?</p> <p>Let us consider the simplest model — a basic unit within a synergetic structure:</p>
<p>Снижение цены на конечный продукт (до 40-60%) складывается из дисконтов на каждом звене этого цикла. Действительно, если покупатель (пенсионер) придет на оптовый рынок [6], то он купит продукт, в который заложены примерно 20% накрутки от продавца оптового рынка.</p> <p><i>В случае сравнения с продажами в розничной сети, разница в цене «колбасы» для пенсионера» может составить значительно большую величину.</i></p> <p>Далее, сам этот продавец получил товар от "колбасного цеха", который купил мясо по оптовой цене с заложенными в него оптовиками накрутками (на аренду, хранение, зарплату и т.д.) которые составляют 20% и более.</p> <p>Наконец, поставщики кормов, ГСМ и т.д., «забирают» в качестве оплаты у</p>	<p>The Reduction in the Final Product's Price (by up to 40–60%) Is Achieved Through Discounts at Every Stage of the Cycle</p> <p>Indeed, if a buyer — for example, a pensioner — goes to a wholesale market, they will purchase a product that already includes about a 20% markup added by the wholesale seller.</p> <p>Compared to retail sales, the price difference for something like sausage can be significantly greater for the pensioner.</p> <p>Now consider that this wholesale seller acquired the product from a sausage production facility, which in turn purchased meat at wholesale prices, but those prices already included markups from earlier intermediaries (for rent, storage, wages, etc.), amounting to 20% or more.</p> <p>Finally, the suppliers of feed, fuel, and other essentials receive payment from the farmer in the form of "expensive money" — funds issued with considerable deductions and transactional costs.</p> <p>When you add in all overhead costs — such as transportation, certification fees, and various administrative charges — you're looking at another 20% or more.</p>

фермера, «дорогие деньги», которые даются ему с большими вычетами.

– С учетом всех «накладных» расходов, например, расходов при транспортировке, платы за сертификаты и разные поборы и т.д. и т.п. это тоже не менее 20%.

Соответственно, при условии, что фермер оплачивает корма, ГСМ и т.д. преимущественно мясом (что фактически происходит!), мы имеем дисконт достигающий этих 20% и более.

Таким образом, складываясь из разницы в стоимости на отдельных звеньях, суммарная цена на конечный продукт может уменьшаться для потребителя на 40 -60% и более.

Почему процесс производства колбасы мог продолжаться даже в случае, если поставщик сырья не выполнит обязательств?

Если поставщик "сырья" (фермер), вдруг не отправит сырье на переработку в цех (не важно по какой причине), а корма и ГСМ ему уже поставили... то что случится с этим "циклом" синергии?

- Правильно, он с треском развалится, и все закончится классическим скандалом, долгим разбирательством...

However, in our system, the farmer typically pays for feed, fuel, and supplies **directly with meat** (which, in fact, is what actually happens!).

This results in a **discount of 20% or more** right at that link in the chain.

As a result, when these price differences **accumulate across all stages**, the **final price** for the consumer can be reduced by **40–60% or even more**.

Why Could Sausage Production Continue Even If a Raw Material Supplier Failed to Fulfill Their Obligations?

What happens if a **raw material supplier** (a farmer) suddenly fails to deliver their goods to the processing facility — for whatever reason — even though **feed and fuel** have already been supplied to them?

That's right — the **synergy cycle collapses**, leading to a classic scandal and a lengthy dispute.

However, in our system, we held a **deposit fund from all participants and guarantors**, which served as **collateral** in case of such a force majeure situation.

Therefore, based on a quick decision by the guarantors, this deposit would be used to **purchase meat from another farmer**, and the cycle would **continue uninterrupted**.

Most importantly, **no one would suffer losses**.

Но у нас на депозите лежали деньги от всех участников, поручителей - как залог на случай такого форс мажора.

Поэтому оперативно, **по решению поручителей**, на эту сумму купят мясо у другого фермера и цикл не прервется. А главное никто не пострадает.

Чем отличается кооперация от МЛМ компании?

особенность любого сетевого маркетинга, в том, что он ничего не производит, а только **продает или перераспределяет** (деньги участников).

В отличии от МЛМ компаний в организации, основанной на регламенте "социальной синергии" все участники являются **производителями**:

How Is a Cooperative Different from an MLM Company?

The key feature of any **multi-level marketing (MLM)** structure is that it **produces nothing** — it merely **sells or redistributes participants' money**.

In contrast, an organization built on the principles of "**social synergy**" involves **all participants as producers**:

В описании "социальной синергии" четко сформулирован принцип - что каждый участник и их объединения ("виртуальные корпорации") **не перераспределяют** - (тем более страховые взносы), **а производят**.

Начиная от работ и услуг, отдельными участниками, и до продуктов питания и инновационных разработок - в коллективах.

In the framework of "**social synergy**," a clear principle is defined:

Every participant and their associations (so-called "virtual corporations") are not engaged in redistribution — especially not of insurance contributions — but rather in **production**.

This includes everything from **individual labor and services** provided by participants, to **food production** and **innovative developments** carried out by collectives.

In such a **cooperative system** — where

<p><i>В кооперации (каждый с каждым), нет пирамиды и вертикальной иерархии - нет отношений "более равных, среди равных"... Поэтому нет пирамиды "бонусов", когда деньги из карманов рядовых членов перекачиваются на счета "менеджеров"</i></p>	<p>everyone interacts with everyone — there is no pyramid, no vertical hierarchy, and no relationship of "some being more equal than others."</p> <p>As a result, there is no pyramid of bonuses, where money flows from the pockets of regular members into the accounts of upper-level "managers."</p>
<p>Лавинообразный рост сети</p> <p>Поскольку сумма дисконтов составляла в среднем 60%, то после отчисления 10% клубу и 10% поручителям-организаторам, продукт (колбаса) гарантированного качества стоил на 40% дешевле, чем на оптовом рынке.</p> <p>Естественно, это приводило лавинообразному росту его потребления (а родне? а соседям? а подработать пенсионеру?)</p> <p>По этой схеме "виртуальных корпораций" синергетического цикла ограничений в объемах производства не существует - поскольку любой дефицит тут же компенсируется привлечением дополнительного звена.</p> <p>За все время эксперимента (порядка 10 мес.) ни разу не возникла ситуация "дефицита денег".</p>	<p>Avalanche-like Growth of the Network</p> <p>Since the total discounts averaged around 60%, and after allocating 10% to the club and 10% to the guarantors-organizers, the final product (e.g., sausage) — with guaranteed quality — cost 40% less than at the wholesale market.</p> <p>Naturally, this led to an explosive increase in consumption. ("What about family? What about neighbors? Could this be a side gig for a pensioner?")</p> <p>Within this synergetic cycle of virtual corporations, there were no production limits, because any shortage was immediately compensated by adding a new link to the chain.</p> <hr/> <p>Throughout the entire experiment (which lasted about 10 months), there was never a case of "money shortage."</p> <p>Interestingly, this very issue sparked emotional concerns early on. People worried: "If everyone in the club is exchanging goods and services, where will the money come from? After all, we still need to pay utilities, give money to the kids, buy clothes, etc."</p> <p>But because most goods and services inside the network (guaranteed to be of high quality) were 40% to 80% cheaper than outside of it, the effect was equivalent to doubling the purchasing power of every dollar within the</p>

<p>Кстати, первоначально, именно этот вопрос вызывал много эмоций, начинали беспокоиться, что если все в клубе будут обмениваться услугами и товарами, то откуда тогда возьмутся деньги? Ведь надо и за коммуналку платить, и детям дать, и вещи покупать и т.д.</p> <p>Но в силу того, что внутри сети, стоимость большинства товаров и услуг (причем гарантированно высокого качества) была от 40 до 80% дешевле, чем вне его, то это равнозначно тому, что на каждый доллар в сети можно было купить вдвое больше чем "за бортом" - и деньги в сеть понесли пачками...(кто не помнит, в тот период твердым платежным средством был доллар).</p>	<p>network.</p> <p>As a result, money flowed into the network in stacks. (For those who may not recall — at the time, the US dollar was the only reliable means of payment.)</p>
<p>О поручителях и их функциях</p> <p>И если со стремлением войти в сеть, думаю, вопросов нет (это и работа, и товары, и связи, и социальная защита), то насчет стимула для поручителей надо сказать особо.</p> <p>Организационно сеть строилась по простейшей схеме - каждый участник должен был иметь минимум 2х поручителей.</p> <p>Поручители отвечали некоторой фиксированной суммой поручительства.</p> <p>Так на верхнем эшелоне для менеджеров клуба и бизнесменов эта</p>	<p>About Guarantors and Their Functions</p> <p>There was never much doubt about people's motivation to join the network — after all, it offered work, goods, services, social connections, and protection. But it is especially important to clarify the incentives for guarantors.</p> <p>Organizationally, the network was built on a simple structure: Every participant was required to have at least two guarantors.</p> <p>Each guarantor assumed financial responsibility by depositing a fixed guarantee amount.</p> <ul style="list-style-type: none"> • For upper-tier members such as club managers and businesspeople, this amount was \$2,100 (approximately the cost of an apartment at the time); • For mid-level participants, \$100;

сумма составляла 2100\$ (примерно стоимость квартиры на тот момент).

Для среднего звена \$100.

Для пенсионеров и малоимущих \$10.

Эта сумма **вносилась поручителями** на депозит (для обеспечения легальности операций использовался депозитарий официального банка).

Внося эту сумму, поручитель брал на себя финансовую ответственность за добросовестность того, за кого поручался - поскольку в случае его недобросовестности эта сумма шла в погашение долгов.

Вход в сеть был свободный, достаточно найти поручителей.

Соответственно, любая сделка (услуга) в пределах суммы поручительства ("квант действия") была застрахована этим депозитом и могла совершаться многократно (скажем 5 раз в день...) - без риска для участников.

Поскольку, в случае любого форс мажора сумма депозита покрывала убытки - что осуществлялось **по решению поручителей**. То есть любые конфликтные ситуации или накладки, с теми за кого поручились, "судили" те, кто поручился.

По схеме **привел-поручился-отвечаешь**.

- For **pensioners and low-income individuals, \$10.**

This amount was deposited by the guarantors into a bank account (a registered bank depository was used to ensure the legality of operations).

By making this deposit, a guarantor took **financial responsibility for the integrity of the person they vouched for**. If that person acted dishonestly, the deposited amount was used to **cover the resulting debts**.

Entry into the network was open — one simply had to find guarantors.

Accordingly, **any transaction or service** within the guaranteed amount (known as a “**quantum of action**”) was **insured by this deposit** and could be carried out **repeatedly** — even five times a day — **with no risk to the participants**.

In the event of a force majeure, the deposit amount was used to **compensate for losses**, with the decision made by the guarantors themselves.

In other words, **any conflicts or issues involving a participant were handled by those who guaranteed them** — under the principle: “**You brought them in — you vouch for them — you are responsible.**”

If guarantors **disagreed or refused to pay** (for instance, due to a complaint from a difficult or unreasonable person), then **after a certain period**, the **complaint would escalate to the guarantors of the guarantors**, and so on.

According to the regulations, **any participant in a transaction or service chain** had the right to initiate a **complaint that triggered a “block”**, **without needing to give a reason**.

Thus, if a **dispute arose**, both parties would simply file complaints against each other.

The next day, their guarantors would join the process to help resolve the issue.

If the guarantors couldn't come to an agreement, then **on the following day**, the **guarantors of the guarantors** would also be “blocked in” and required to participate in the resolution — and so

В случае, если у поручителей возникали разногласия и они отказывались платить (например, в случае рекламаций от "скандалиста"), через определенное время рекламация переходила на поручителей-поручителей, и т. д.

Рекламацию запускающую процесс "блокировки", согласно регламенту, мог делать каждый участник транзакции или "цепочки услуг", причем **безо всякого объяснения причин**.

Таким образом, если возникал **спорный** вопрос (конфликт) оба участника просто ставили друг другу рекламации... и на следующий день, для решения проблемы, к ним присоединялись их поручители.

Если и они не находили общий язык, то еще через день присоединились (блокировались) поручители поручителей и т.д.

Здесь сразу небольшое замечание - за все время работы сети, такого "перехода" не произошло ни разу...

Обычно сама угроза разрастания конфликта и перехода рекламации на следующий "этаж" обеспечивала достаточную ответственность сторон за улаживание конфликта. (В противном случае вся цепочка поручителей рисковала получить отзыв поручительства и быть исключена из сети).

on.

One important note:

During the entire operation of the network, this escalation never once went beyond the first level.

In most cases, **the mere threat** of a complaint escalating to the next "tier" ensured that the parties involved **acted responsibly and resolved the conflict**.

(Otherwise, **the entire chain of guarantors** would risk losing their guarantor status and being **expelled from the network**.)

Как работа рекламаций выглядела на практике

Скажем, некто недобросовестно выполнил обещанную услугу (работу) или не заплатил деньги, или не поставил товар и получил рекламацию.

Поручители разобрались - и компенсировали с депозита.

Предположим, решили, что их протееже невиновен или исправится - снова внесли "квант" на депозит и дали ему еще один шанс. Повторилось - опять, снова компенсировали убыток но уже отозвали поручительство... что равнозначно исключению из сети.

Все, вопрос закрыт.

Но поскольку по "привычке" многие участники, устраивали склоку - и делали необоснованные рекламации, то они вылетели из "клуба" в кратчайшие сроки (получая встречную рекламацию и лишаясь поручителей).

Так сеть быстро очистилась от неадекватных. Причем они потом все равно "паслись" у клуба, но выступали уже как обычные покупатели.

На самом деле "правильными" поручителями были только верхние эшелоны и ядро клуба. Они просто кладут на депозиты по 2100 и поручаются за ближайших 2х.

How the Complaints System Worked in Practice

Let's say someone **failed to fulfill a promised service or task, didn't pay, or failed to deliver goods** — and consequently received a **complaint**.

The **guarantors investigated the situation** and covered the loss from their **deposit**.

Suppose they decided their protégé was **not at fault** or deserved **another chance** — they would then **replenish the deposit** with a new "quantum" and allow them to continue participating.

If the same problem happened again, they would again compensate for the loss — but this time, they would **revoke their guarantee**, which was **equivalent to expulsion from the network**.

End of story.

However, some participants — out of habit — would stir up conflict and file **baseless complaints**. These individuals were **quickly expelled from the club**, receiving **counter-complaints** and losing their guarantors.

As a result, the network **quickly cleaned itself of inadequate participants**.

Interestingly, many of those expelled continued to **hang around the club**, but now acted simply as **regular customers**.

In reality, the **most reliable guarantors** were the **top-tier members and the core of the club**.

They would simply place **\$2,100** on deposit and vouch for two close associates.

Among those who guaranteed with **\$100**, more than half had **received that money from the applicant themselves**, often with an **extra payment as compensation for risk**.

Eventually, this even turned into a **small business for some pensioners**, who would serve as guarantors.

There was **nothing wrong with that** — as long as the deposit was properly in place, **it didn't**

Из тех, кто поручался по 100, больше половины, получали эту сумму от соискателя, причем еще и с доплатой, в свою пользу за риск.

Потом даже такой бизнес появился у пенсионеров, выступать поручителем... Ничего плохого в этом нет - поскольку если на депозите лежит исправно нужная сумма поручительства, то для нормальной работы сети, совершенно без разницы, кто именно ее туда положил. Зато пройдохи, заторговавшиеся поручительствами - как и некоторые их протеже, скоренько вылетели из клуба. Примерно по такой схеме - грянул форс мажор, раз, два, три, везде один и тот же проблемный поручитель и его проблемные ребята, которые ему же в итоге выставляют рекламацию - все получи бан.

Ну а если справляется - то значит не пройдоха, а менеджер, который сумел сколотить команду - не имеет рекламаций, нет проблем.

matter who had actually contributed the funds.

The system functioned as intended.

But scammers who tried to turn **guarantees into a trade**, and some of their troublesome protégés, were **quickly expelled** from the club.

Typically, it would go like this: a force majeure occurs — once, twice, three times — and every time the same problematic guarantor and their problematic protégés are involved, who eventually **file a complaint against the guarantor himself** — and boom, **everyone gets banned**.

But if a guarantor handled their responsibilities properly — then **they weren't a scammer**, but a **capable manager** who had built a functioning team.

No complaints — no problems.

Фантастические достижения нашей сети

Здесь можно было бы рассказать множество занимательных историй, как этот колбасный бизнес разрастался до международных масштабов... как мгновенно "внедрялись" инновации - поскольку если на пути зерна на корм можно

The Extraordinary Achievements of Our Network

We could tell countless fascinating stories — such as how this humble sausage business **grew to an international scale**, or how **innovations were implemented instantly**.

For example, if someone discovered a way to **process grain into feed more efficiently**, yielding a **20% increase in weight gain** for livestock — no one asked about risks or paperwork.

If you could do it — **go ahead, install the system**, and by the end of the month, you would

было его инновационно переработать и получить скажем 20%

дополнительного привеса - то никто не спрашивал, какие там риски и пр. - можешь! ставь установку и получи в конце месяца свою долю - половину от привеса каждого бычка (по сравнению с контролем) - Причем "кидалово" заведомо исключено, со всех сторон поручители, и не играет роли, что один нищий изобретатель, а другой богатый фермер - справедливость гарантирована...а иначе вся эта "гроздь" неадекватных вместе с неадекватным фермером свободна.

Не существует "лишних людей" или "злодеев" и любой человек может в сотрудничестве делать полезное дело

Не мало было интересных историй и с чиновниками, налоговиками и братками. Здесь нет смысла их рассказывать, важно только, что все без исключения нашли свое место в сети - причем в конструктивной роли **созидателей**.

Оказалось, что не существует "лишних людей" или "злодеев" и любой человек может в сотрудничестве делать полезное дело. Тот же чиновник, который сейчас берет взятку в \$100, за то, что не пускает, и в результате приносит вреда на 1000. В этой системе **хорошо** выполняя свои

receive **your share** — **half of the weight gain** from each bull compared to the control group.

And **scamming was virtually impossible**, as **guarantors surrounded every deal** from all sides.

It didn't matter if one participant was a **poor inventor** and the other a **wealthy farmer** — **fairness was guaranteed**.

Otherwise, the whole cluster of "bad apples" — including the unreliable farmer — would simply be removed from the network.

There Are No "Useless People" or "Villains" — Anyone Can Contribute Through Cooperation

There were many remarkable stories involving **bureaucrats, tax officers, and even gangsters**.

There's no need to recount them all here — what matters is that **everyone found their place in the network**, and each of them played a **constructive, creative role**.

It turned out that there are **no inherently bad or unnecessary people** — **any person can do meaningful work through cooperation**.

Even a bureaucrat who currently takes a \$100 bribe just to obstruct a process — causing harm worth \$1,000 in the end — **can become a benefit** to society, to business, and to the state.

How?

In this system, by **simply doing his job properly**, he can receive a **comparable reward** — **but for honest, well-done work**.

(And to be clear: not a bribe, as in the traditional scheme, but a **mutually beneficial service** — such as an introduction to the right person, or help accessing medical treatment.)

This gives him an **incentive to perform his duties**, instead of sabotaging them for the sake of an elaborate scheme involving:

kickbacks → risks → hiding the money → more risks → spending the money → even more risks → effort to acquire necessary services → more risks → and finally, the service itself...

<p>прямые обязанности, начинает приносить пользу обществу, бизнесу и государству. Поскольку получив за правильно выполненную работу аналогичное вознаграждение - правильно выполненную работу...(подчеркну не взятку как обычно, а некую опосредованную, но важную услугу - скажем знакомство с нужным человеком или медицинскую помощь) он имеет стимул работать по назначению а не саботировать, ради многоходовки: - распил (взятка) - риски - поиск способов пристроить деньги - риски - поиск способов потратить - риски - труды по покупке нужной услуги - риски - услуга...</p> <p>Он просто берет, и получает сразу эту услугу. Понятное дело, это большой стимул, чтобы хорошо выполнять свою работу... Причем, "этажность" начальства не имеет значения - люди и проблемы везде одинаковые.</p>	<p>In our system, he simply gets the service directly. That alone is a powerful incentive to do his job well.</p> <p>And it doesn't matter how high-ranking the official is — people and their problems are the same at every level.</p>
<p>Как происходил поиск товаров и услуг</p> <p>Для этого каждый заполнял индивидуальный вопросник - где были графы - "предлагаю" и "требуется".</p> <p>Дальше в полуавтоматическом режиме (блокчейна тогда еще не было...) делалась сортировка по разделам и распечатывалась на доску объявлений. Теперь каждый мог найти</p>	<p>How Goods and Services Were Matched</p> <p>Each participant filled out an individual questionnaire, which included two key sections: “Offer” and “Request.” Then, in a semi-automated process (remember, blockchain didn't exist yet...), the data was sorted into categories and printed out for a bulletin board.</p> <p>This allowed every member to easily find someone who had placed an “Offer” in the same category where they had marked a “Request.” That was the whole simple and effective</p>

того, кто в том же разделе где у него стоит "требуется", поместил "предлагаю". Вот и вся нехитрая схема.

Гораздо сложнее было обеспечивать учет рекламаций и другие функции регламента.

Именно отсутствие автоматизации (т.е. мобильного интернета, протоколов обмена для транзакций, учетных единиц эквивалента, простых и эффективных классификаторов, дающих пользователю возможность формировать запросы, отсутствие автоматизированного поиска соответствий спрос/предложение и автоматизированного сопровождения рекламаций, рейтингов и т.д. и т.п.) или как бы сейчас сказали, отсутствие технологии **БЛОКЧЕЙНА**, не дало нам в то время возможности расширять эту сеть. И в конечном итоге, привело к невозможности далее в ручном режиме выдерживать регламент, и как следствие, к ее развалу.

Социально значимые акции нашей сети

Мы опередили время... Но опыт этот ныне имеет большую ценность - хотя бы потому, что мы теперь знаем как

scheme.

What proved to be **far more difficult** was managing **complaints and other regulatory functions**.

It was precisely the **lack of automation** — no mobile internet, no transactional protocols, no units of account, no effective classification systems for user queries, no automated demand-supply matching, no complaint tracking, no rating systems, etc. —

or, as we would now say, the **absence of blockchain technology**, that **prevented the expansion of the network** at that time.

Ultimately, this lack of digital infrastructure made it **impossible to maintain the regulations manually**, which led to the **collapse of the system**.

Socially Significant Initiatives of Our Network

We were **ahead of our time**...

But today, this experience holds great value — if only because we now understand how it **works in real life**, not just in theory or abstract models.

Of the many **socially significant initiatives** the network undertook, I'll share just one example:

We published an article in **national newspapers** with a **tear-off coupon** for anyone who wanted to join the club (see photo of the cover).

This campaign was primarily aimed at **pensioners**.

Everyone who came in **was admitted free of charge** — their **\$10 guarantee deposit** was paid by the **club's guarantors**.

After a brief internal consultation, it became clear that **a major expense for pensioners was medication**.

So we organized a simple supply cycle:

We collected their requests for medicines — the total came to **hundreds of packages**, mostly for the most in-demand items.

Through our guarantors, we found a **wholesale pharmaceutical supplier**.

это работает на практике, а не только в виртуальных схемах и головах.

Из социально значимых акций этой сети, пожалуй, приведу только один пример.

Мы разместили в республиканских газетах статью с отрывным талоном, для желающих вступить в клуб (см. фото обложки).

В основном она была рассчитана на пенсионеров.

Из тех кто пришел, ни один не платил за поручительство - т.е. по \$10 за них заплатили поручители клуба.

После недолгих совещаний, выяснилось, что значительная статья расходов у пенсионера это медикаменты. Организовали простейший цикл - собрали заявку на лекарства - получилось сотни упаковок - в основном самых ходовых наименований.

Нашли через поручителей оптовую базу. Попросили их экспедитора с правом продажи (не создавать же аптеку для этого случая) сформировать заказ и привезти в назначенное нами место (выбрали благотворительный фонд - которому отдали 10% и лавры), и организованно отоварили пенсионеров качественными (не лежалыми и **под поручительство...**) медикаментами. Причем, кто не знает, на некоторые

We asked their **licensed distributor** (so we wouldn't have to set up an actual pharmacy for this case) to **assemble the order** and deliver it to a designated location.

We chose a **charitable foundation**, which received **10% of the credit and public recognition**, and we carried out a well-organized distribution of **high-quality (not expired, and under guarantor supervision)** medications.

And for those unfamiliar: for certain items, **wholesale discounts can reach up to 60%**. (This is because retail pharmacies carry heavy overhead — unsold inventory, rent, inspections, salaries, loans — all of which inflate their prices.)

To say that **the pensioners were happy** would be an understatement — they were **eager to continue purchasing this way**, even in **large volumes** — pooling funds with **neighbors and friends**.

позиции дисконт при закупке оптом составляет до 60%.

(Так кусается накрутка аптечной сети, им ведь эти "замороженные на полках" лекарства приходится оплачивать по полной, и аренда и проверяющие и зарплаты и кредиты - вот и накручивается...).

Сказать, что пенсионеры были рады, ничего не сказать - далее они готовы были делать такие закупы на невероятные объемы - в складчину с соседями.

Резюме

Сейчас, когда мы имеем все составляющие позволяющие практически воплощать новые технологии социальных сетей, остается только дожидаться того момента, когда снова наступит кризис неплатежей... и население кинется искать спасительный плот Социальной Синергии :)))

Поскольку пока людям хорошо, они ни за что не будут тратить время на какие-то непонятные "виртуальные корпорации" и прочие блокчейны.

Что-то подсказывает мне, что ждать осталось недолго.

Что касается коллективного богатства. То это, истинная правда. Поскольку

Summary

Now that we have **all the necessary components** to bring new **social network technologies** into practical implementation, all that remains is to wait for the next **non-payment crisis** to arrive... and the population will go **rushing to find the life raft of Social Synergy** :)))

As long as things are going well, people will **never waste their time** on strange concepts like "virtual corporations" or **blockchains**. But something tells me... we won't have to wait much longer.

As for **collective wealth** — it's absolutely real. Once this network united **a large enough number of participants**, we discovered that through the "**fifth degree of separation**", we could — via the network of guarantors — **reach anyone** in the country or abroad, gain **access to any goods or services**, form connections, and establish mutual guarantees...

In the end, we had access to **the full spectrum of opportunities and social protection** — what people often refer to as "pull" or "privilege."

стоило в этой сети объединить достаточно большое число участников, как выяснилось, что по закону 5 го рукопожатия , мы через поручителей сети могли познакомиться с любым человеком в стране или за рубежом, иметь любые услуги и товары, связи и поручительства...

И в конечном итоге, всю полноту возможностей и социальной защищенности (блата), которую только может представить себе обычный человек... И если бы мы продержались еще 3 месяца, то каждый участник клуба совершенно точно стал бы мультимиллионером... явив чудо честного разбогатевшего человека.

Но увы, тот же закон больших чисел, и обстоятельства сделали невозможным дальнейший рост.

Это было в 1998-1999 г. И с тех пор я занимаюсь технологиями, позволяющими сделать такую сеть неограниченного масштаба. Поэтому для меня и моих единомышленников блокчейн это не абстракция, а вовремя подоспевший инструмент.

Сергей Лачинян

And had we lasted just **three more months**, **every club member** would have **become a multimillionaire** —

a living example of an **honest person becoming rich** through cooperation.

But alas, the **law of large numbers**, along with **circumstantial forces**, made further growth impossible.

That was in **1998–1999**.

And ever since, I have been working on **technologies** that make a network like this **infinitely scalable**.

Which is why, for me and my like-minded collaborators, **blockchain is not an abstraction** —

it is a **timely and essential tool** that arrived just in time.

Sergey Lachinyan

Alexander Rozenzhak

https://t.me/alexander_rozenzhak

https://t.me/alexander_rozenzhak	

Вкладка 3

Sergey Lachinyan

HOW TO SOLVE YOUR PROBLEMS YOURSELF

A Brief History of a Social Experiment

1998–1999, Almaty



How to Solve Your Problems Yourself – Video Format:

Part 1 – <https://youtu.be/J9faZhFeVK4>

Part 2 – <https://youtu.be/nAWgsXDYQfk>

Part 3 – <https://youtu.be/YQtxueC9vCs>

Part 4 – <https://youtu.be/Rmr3BNAUv2U>

How many people participated in our cooperative?

At the initial stage, around **800 people** took part, representing various layers of society — including approximately **200 pensioners** and a considerable number of legal entities.

Later, the number of participants began to grow **exponentially**, and we no longer had an

exact count, as many of the “guarantors” represented their own “**virtual corporations**” — which included **entire towns and regional centers** acting as a single participant in terms of supply and demand.

What problems were we initially addressing?

At first, our network aimed to solve two key problems:

1. **Providing members with the means for subsistence** — including food, services, jobs, connections, money, and more.
2. **Addressing the acute non-payment crisis** — at the time, local currency had almost completely ceased to function.

Organizational Structure of the Cooperative

The first step was to set up a **dispatch center** — including phones, computers, and regular in-person meetings.

At these gatherings — which typically involved **several hundred participants** — “**virtual corporations**” were formed.

During these sessions, the following elements were determined:

- The **desired product** for participants (for example, sausage);
- The **suppliers of raw materials** (such as farmers present at the meeting or recommended by others);
- The **producers** (e.g., a sausage workshop);
- The **suppliers and intermediaries** for the production process (fuel, animal feed, etc.) who would supply the farmer;
- The **volume and frequency** of product deliveries.

Once a virtual corporation was created, it typically took **1–2 days** to sign contracts with the involved parties.

After that, the structure would begin operating in a **continuous cycle**, regularly supplying the club (i.e., the network) with the agreed-upon products.

How We Found the Necessary Specialists

Virtually any person or service on Earth can be found **when enough people are involved in a cooperative**. This is where the “**six degrees of separation**” principle comes into play!

We found all the specialists needed for the cooperative **among our participants**, or through their acquaintances, or the acquaintances of their acquaintances...

The Most Problematic Part — Bureaucracy and “Approvals”

In our **pilot network experiment** (<http://worldcrisis.ru/crisis/2337530>), we saw in practice that **the officials who “refuse access” are also just people** — they, and their relatives, have many personal needs. And just like anyone else, **they need services and support**. (Money alone doesn’t feed them — they hoard it. But **services, connections, and relationships** can’t simply be bought; they have to be earned.)

Now imagine this: an official is approached by a close friend — a doctor, a university professor (even from a university in England), another official, etc. — with a request to help facilitate approval for a repair project. The request is **accompanied by a service the official truly needs**.

And just like that, without any bribes — through a **service-for-service exchange** — all bureaucratic issues get resolved (this has been proven in practice).

Asphalt gets laid at the **lowest possible “price”**, and in most cases, it’s even done using **public funds that were allocated for that purpose** — instead of, say, being used to pay the English professor’s consultancy fee.

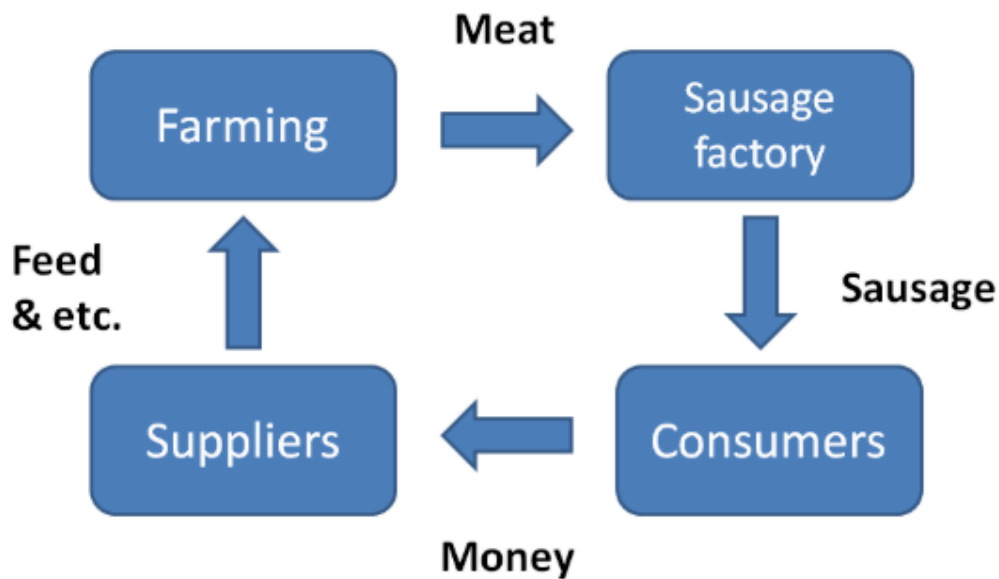
Naturally, one might ask: “But what if this happened in every courtyard?”

Well, the answer is simple — we’d get a **well-organized and harmonized community** of people who, like in those **dreaded Western societies** many Russians scorn, would simply **pave every road in the city**.

That’s the kind of “**ANARCHY**” we’re talking about...

How Was Such a Significant Price Discount Achieved?

Let us consider the simplest model — a **basic unit within a synergetic structure**:



Farm

→ Wholesale Meat ($\Delta 20\%$) →

Sausage Workshop

→ Wholesale Sausage ($\Delta 20\%$) →

Consumers

→ Payment (money) →

Suppliers

→ Feed, Fuel, etc. ($\Delta 20\%$) →

Farm

The Reduction in the Final Product's Price (by up to 40–60%) Is Achieved Through Discounts at Every Stage of the Cycle

Indeed, if a buyer — for example, a pensioner — goes to a wholesale market, they will purchase a product that already includes about a **20% markup** added by the wholesale seller.

Compared to retail sales, the price difference for something like **sausage** can be significantly greater for the pensioner.

Now consider that this wholesale seller acquired the product from a **sausage production facility**, which in turn purchased meat at wholesale prices, but **those prices already included markups** from earlier intermediaries (for rent, storage, wages, etc.), amounting to **20% or more**.

Finally, the suppliers of **feed, fuel, and other essentials** receive payment from the farmer in the form of "**expensive money**" — funds issued with considerable deductions and transactional costs.

When you add in **all overhead costs** — such as transportation, certification fees, and various administrative charges — you're looking at **another 20% or more**.

However, in our system, the farmer typically pays for feed, fuel, and supplies **directly with**

meat (which, in fact, is what actually happens!).

This results in a **discount of 20% or more** right at that link in the chain.

As a result, when these price differences **accumulate across all stages**, the **final price** for the consumer can be reduced by **40–60% or even more**.

Why Could Sausage Production Continue Even If a Raw Material Supplier Failed to Fulfill Their Obligations?

What happens if a **raw material supplier** (a farmer) suddenly fails to deliver their goods to the processing facility — for whatever reason — even though **feed and fuel** have already been supplied to them?

That's right — the **synergy cycle collapses**, leading to a classic scandal and a lengthy dispute.

However, in our system, we held a **deposit fund from all participants and guarantors**, which served as **collateral** in case of such a force majeure situation.

Therefore, based on a quick decision by the guarantors, this deposit would be used to **purchase meat from another farmer**, and the cycle would **continue uninterrupted**.

Most importantly, **no one would suffer losses**.

How Is a Cooperative Different from an MLM Company?

The key feature of any **multi-level marketing (MLM)** structure is that it **produces nothing** — it merely **sells or redistributes participants' money**.

In contrast, an organization built on the principles of “**social synergy**” involves **all participants as producers**:

In the framework of “**social synergy**,” a clear principle is defined:

Every participant and their associations (so-called “virtual corporations”) are not engaged in redistribution — especially not of insurance contributions — but rather in **production**.

This includes everything from **individual labor and services** provided by participants, to **food production** and **innovative developments** carried out by collectives.

In such a **cooperative system** — where **everyone interacts with everyone** — there is **no pyramid**, no vertical hierarchy, and **no relationship of “some being more equal than others.”**

As a result, there is **no pyramid of bonuses**, where money flows from the pockets of regular members into the accounts of upper-level “managers.”

Avalanche-like Growth of the Network

Since the total discounts averaged around **60%**, and after allocating **10% to the club** and **10% to the guarantors-organizers**, the final product (e.g., sausage) — with guaranteed quality — cost **40% less than at the wholesale market**.

Naturally, this led to an **explosive increase in consumption**.

(“What about family? What about neighbors? Could this be a side gig for a pensioner?”)

Within this **synergetic cycle of virtual corporations**, there were **no production limits**, because any shortage was **immediately compensated** by adding a new link to the chain.

Throughout the entire experiment (which lasted about **10 months**), **there was never a case of “money shortage.”**

Interestingly, this very issue sparked emotional concerns early on.

People worried: “If everyone in the club is exchanging goods and services, where will the money come from? After all, we still need to pay utilities, give money to the kids, buy clothes, etc.”

But because **most goods and services inside the network** (guaranteed to be of high quality) were **40% to 80% cheaper** than outside of it, the effect was equivalent to **doubling the purchasing power of every dollar** within the network.

As a result, **money flowed into the network in stacks**.

(For those who may not recall — at the time, the **US dollar was the only reliable means of payment**.)

About Guarantors and Their Functions

There was never much doubt about people’s **motivation to join the network** — after all, it offered work, goods, services, social connections, and protection.

But it is especially important to clarify the **incentives for guarantors**.

Organizationally, the network was built on a **simple structure**:

Every participant was required to have at least two guarantors.

Each guarantor assumed financial responsibility by depositing a **fixed guarantee amount**.

- For upper-tier members such as **club managers and businesspeople**, this amount was **\$2,100** (approximately the cost of an apartment at the time);
- For mid-level participants, **\$100**;
- For **pensioners and low-income individuals**, **\$10**.

This amount was deposited by the guarantors into a bank account (a registered bank depository was used to ensure the legality of operations).

By making this deposit, a guarantor took **financial responsibility for the integrity of the person they vouched for**. If that person acted dishonestly, the deposited amount was used to **cover the resulting debts**.

Entry into the network was open — one simply had to find guarantors.

Accordingly, **any transaction or service** within the guaranteed amount (known as a “**quantum of action**”) was **insured by this deposit** and could be carried out **repeatedly** — even five times a day — **with no risk to the participants**.

In the event of a force majeure, the deposit amount was used to **compensate for losses**, with the decision made by the guarantors themselves.

In other words, **any conflicts or issues involving a participant were handled by those who guaranteed them** — under the principle:

“You brought them in — you vouch for them — you are responsible.”

If guarantors **disagreed or refused to pay** (for instance, due to a complaint from a difficult or unreasonable person), then **after a certain period**, the **complaint would escalate to the guarantors of the guarantors**, and so on.

According to the regulations, **any participant in a transaction or service chain** had the right to initiate a **complaint that triggered a “block”**, **without needing to give a reason**.

Thus, if a **dispute arose**, both parties would simply file complaints against each other.

The next day, their guarantors would join the process to help resolve the issue.

If the guarantors couldn’t come to an agreement, then **on the following day**, the **guarantors of the guarantors** would also be “blocked in” and required to participate in the resolution — and so on.

One important note:

During the entire operation of the network, this escalation never once went beyond the first level.

In most cases, **the mere threat** of a complaint escalating to the next “tier” ensured that the parties involved **acted responsibly and resolved the conflict**.

(Otherwise, **the entire chain of guarantors** would risk losing their guarantor status and being **expelled from the network**.)

How the Complaints System Worked in Practice

Let’s say someone **failed to fulfill a promised service or task, didn’t pay, or failed to deliver goods** — and consequently received a **complaint**.

The **guarantors investigated the situation** and covered the loss from their **deposit**.

Suppose they decided their protégé was **not at fault** or deserved **another chance** — they would then **replenish the deposit** with a new “quantum” and allow them to continue participating.

If the same problem happened again, they would again compensate for the loss — but this time, they would **revoke their guarantee**, which was **equivalent to expulsion from the network**.

End of story.

However, some participants — out of habit — would stir up conflict and file **baseless**

complaints. These individuals were **quickly expelled from the club**, receiving **counter-complaints** and losing their guarantors.

As a result, the network **quickly cleaned itself of inadequate participants.**

Interestingly, many of those expelled continued to **hang around the club**, but now acted simply as **regular customers.**

In reality, the **most reliable guarantors** were the **top-tier members and the core of the club.**

They would simply place **\$2,100** on deposit and vouch for two close associates.

Among those who guaranteed with **\$100**, more than half had **received that money from the applicant themselves**, often with **an extra payment as compensation for risk.**

Eventually, this even turned into a **small business for some pensioners**, who would serve as guarantors.

There was **nothing wrong with that** — as long as the deposit was properly in place, **it didn't matter who had actually contributed the funds.**

The system functioned as intended.

But scammers who tried to turn **guarantees into a trade**, and some of their troublesome protégés, were **quickly expelled** from the club.

Typically, it would go like this: a force majeure occurs — once, twice, three times — and every time the same problematic guarantor and their problematic protégés are involved, who eventually **file a complaint against the guarantor himself** — and boom, **everyone gets banned.**

But if a guarantor handled their responsibilities properly — then **they weren't a scammer**, but a **capable manager** who had built a functioning team.

No complaints — no problems.

The Extraordinary Achievements of Our Network

We could tell countless fascinating stories — such as how this humble sausage business **grew to an international scale**, or how **innovations were implemented instantly.**

For example, if someone discovered a way to **process grain into feed more efficiently**, yielding a **20% increase in weight gain** for livestock — no one asked about risks or paperwork.

If you could do it — **go ahead, install the system**, and by the end of the month, you would receive **your share — half of the weight gain** from each bull compared to the control group.

And **scamming was virtually impossible**, as **guarantors surrounded every deal** from all sides.

It didn't matter if one participant was a **poor inventor** and the other a **wealthy farmer** — **fairness was guaranteed.**

Otherwise, the whole cluster of “bad apples” — including the unreliable farmer — would simply be removed from the network.

There Are No “Useless People” or “Villains” — Anyone Can Contribute Through Cooperation

There were many remarkable stories involving **bureaucrats, tax officers, and even gangsters**.

There’s no need to recount them all here — what matters is that **everyone found their place in the network**, and each of them played a **constructive, creative role**.

It turned out that there are **no inherently bad or unnecessary people — any person can do meaningful work through cooperation**.

Even a bureaucrat who currently takes a \$100 bribe just to obstruct a process — causing harm worth \$1,000 in the end — **can become a benefit** to society, to business, and to the state.

How?

In this system, by **simply doing his job properly**, he can receive a **comparable reward — but for honest, well-done work**.

(And to be clear: not a bribe, as in the traditional scheme, but a **mutually beneficial service** — such as an introduction to the right person, or help accessing medical treatment.)

This gives him an **incentive to perform his duties**, instead of sabotaging them for the sake of an elaborate scheme involving:

kickbacks → risks → hiding the money → more risks → spending the money → even more risks → effort to acquire necessary services → more risks → and finally, the service itself...

In our system, **he simply gets the service directly**.

That alone is a **powerful incentive** to do his job well.

And it doesn’t matter **how high-ranking the official is — people and their problems are the same at every level**.

How Goods and Services Were Matched

Each participant filled out an **individual questionnaire**, which included two key sections: **“Offer”** and **“Request.”**

Then, in a **semi-automated process** (remember, blockchain didn’t exist yet...), the data was sorted into categories and printed out for a **bulletin board**.

This allowed every member to **easily find** someone who had placed an **“Offer”** in the same category where they had marked a **“Request.”**

That was the whole simple and effective scheme.

What proved to be **far more difficult** was managing **complaints and other regulatory functions**.

It was precisely the **lack of automation** — no mobile internet, no transactional protocols, no units of account, no effective classification systems for user queries, no automated demand-supply matching, no complaint tracking, no rating systems, etc. —

or, as we would now say, the **absence of blockchain technology**, that **prevented the expansion of the network** at that time.

Ultimately, this lack of digital infrastructure made it **impossible to maintain the regulations**

manually, which led to the **collapse of the system**.

Socially Significant Initiatives of Our Network

We were **ahead of our time**...

But today, this experience holds great value — if only because we now understand how it **works in real life**, not just in theory or abstract models.

Of the many **socially significant initiatives** the network undertook, I'll share just one example:

We published an article in **national newspapers** with a **tear-off coupon** for anyone who wanted to join the club (see photo of the cover).

This campaign was primarily aimed at **pensioners**.

Everyone who came in **was admitted free of charge** — their **\$10 guarantee deposit** was paid by the **club's guarantors**.

After a brief internal consultation, it became clear that **a major expense for pensioners was medication**.

So we organized a simple supply cycle:

We collected their requests for medicines — the total came to **hundreds of packages**, mostly for the most in-demand items.

Through our guarantors, we found a **wholesale pharmaceutical supplier**.

We asked their **licensed distributor** (so we wouldn't have to set up an actual pharmacy for this case) to **assemble the order** and deliver it to a designated location.

We chose a **charitable foundation**, which received **10% of the credit and public recognition**, and we carried out a well-organized distribution of **high-quality (not expired, and under guarantor supervision)** medications.

And for those unfamiliar: for certain items, **wholesale discounts can reach up to 60%**.

(This is because retail pharmacies carry heavy overhead — unsold inventory, rent, inspections, salaries, loans — all of which inflate their prices.)

To say that **the pensioners were happy** would be an understatement — they were **eager to continue purchasing this way**, even in **large volumes** — pooling funds with **neighbors and friends**.

Summary

Now that we have **all the necessary components** to bring new **social network technologies** into practical implementation,

all that remains is to wait for the next **non-payment crisis** to arrive...

and the population will go **rushing to find the life raft of Social Synergy :)))**

As long as things are going well, people will **never waste their time** on strange concepts like “virtual corporations” or **blockchains**.

But something tells me... we won't have to wait much longer.

As for **collective wealth** — it's absolutely real.

Once this network united **a large enough number of participants**, we discovered that through the **“fifth degree of separation”**, we could — via the network of guarantors — **reach anyone** in the country or abroad, gain **access to any goods or services**, form connections, and establish mutual guarantees...

In the end, we had access to **the full spectrum of opportunities and social protection** — what people often refer to as “pull” or “privilege.”

And had we lasted just **three more months**, every club member would have **become a multimillionaire** — a living example of an **honest person becoming rich** through cooperation.

But alas, the **law of large numbers**, along with **circumstantial forces**, made further growth impossible.

That was in **1998–1999**.

And ever since, I have been working on **technologies** that make a network like this **infinitely scalable**.

Which is why, for me and my like-minded collaborators, **blockchain is not an abstraction**

— it is a **timely and essential tool** that arrived just in time.

Sergey Lachinyan

Alexander Rozenzhak

https://t.me/alexander_rozenzhak