



Orinoco Decentralized Fund

(Orinoco Real Estate Ltd.)

Квартальный отчет
4Q-2018

Содержание

Введение	3
Итоги ICO и вектор развития проекта	3
События за отчетный период	4
Регистрация компании	4
Отправка представителя в страну	5
Текущая работа и планирование дальнейшего развития проекта	6
Как принять участие и зачем?	7
Голосования на Blockchain и сила голоса	8
Финальная часть	9

Введение

Новогодние праздники остались позади, вместе с тремя первыми месяцами полноценной работы Orinoco D.F. после проведения ICO, в результате которого смелая идея поучаствовать в разделе пирога венесуэльской недвижимости начала обретать конкретные практические очертания. В этом первом квартальном отчете мы поговорим о том, что было сделано за прошедшее время, и планах на будущее развитие. Приступим.

Итоги ICO и вектор развития проекта

После завершения ICO, интерес к которому оказался даже выше, чем мы предполагали (при том, что вся рекламная кампания ограничилась блогом на развлекательном сайте Pikabu.ru, соцсетями (VK, FB, Twitter) и позднее еще зеркалом блога на Cont.ws) команда проекта оказалась перед дилеммой. С одной стороны, исходя из более ранних предположений о не самом высоком повседневном интересе к теме Венесуэлы среди обывательской аудитории в принципе, мы увидели достаточно высокий интерес к постам в блоге (около 900 подписчиков у аккаунта, самый популярный пост набрал более 7000 плюсов, а просмотрело его несколько десятков тысяч человек). С другой стороны — если бы интерес был ниже, мы могли бы продолжать «вариться в собственном соку», организуя проект на собственные средства инициативной группы (как и планировалось изначально), а теперь у нас появилась дополнительная ответственность перед присоединившимися к нам (и до того момента — совершенно посторонними) людьми. Потому, прежде, чем предпринимать следующие шаги, нам понадобилось некоторое время на корректировку порядка дальнейших действий, отталкиваясь от возросшей ответственности перед новыми партнерами.

События за отчетный период

Регистрация компании

Первым шагом, который нам предстояло сделать, стала формализация организационных процессов: когда в проекте участвует 7 человек, знакомых между собой – это одно, когда же это число вырастает до нескольких десятков сооснователей и пары сотен интересующихся (только на почту написало 250 человек, 140 из них добавились в дискорд, что расширяет пул потенциальных участников проекта до сотен человек) – тут уже необходима формальная и работоспособная структурная организация, позволяющая не только учитывать интересы многочисленных участников, но и масштабировать проект в будущем, по мере роста интереса к Венесуэле, как стране, в целом (особенно – с учетом расширения сотрудничества ее с Россией), и к нашему проекту, в частности.

На старте проекта выбор максимально удобной юрисдикции для осуществления инвестиций в недвижимость являлся приоритетной задачей. Проведя ряд консультаций с организациями, специализирующимися в международном праве и налогообложении, нами было принято решение отказаться от регистрации компании в Российской Федерации ввиду несовершенства законодательства и высокой налоговой нагрузки. Регистрация компании прямо в венесуэльской юрисдикции нами пока не рассматривалась ввиду сложной обстановки в стране, (события 23 января и последующие говорят лишь о правильности такой позиции), не менее важно что в [«Рейтинге легкости ведения бизнеса»](#) (ссылка на Википедию) Венесуэла занимает третье место с конца, рядом с Сомали – тоже фактор.

В итоге наш выбор остановился на двух оптимальных вариантах: Каймановы острова и Сейшелы.

Каймановы острова - крайне интересная юрисдикция, поскольку местное законодательство позволяет организовать полноценный фонд недвижимости с низким налогообложением, а также - возможностью постановки на баланс и бухгалтерского учета криптовалютных активов. Но себестоимость открытия и ведения компании в данной юрисдикции достаточно затратна и обошлась бы нам в большую часть нашего сводного бюджета, так что этот вариант находится в стадии проработки, до времени, когда это станет экономически целесообразно. Планируем данный шаг по достижении суммарной стоимости объектов фонда превышающих 250 000 долларов США.

Сейшелы же - отличная юрисдикция для ведения международной деятельности. Особенно в карибском бассейне. Корпоративное налогообложение на Сейшелах - типичный налоговый рай, в котором налоги заменены на ежегодную фиксированную пошлину. В рамках деятельности Orinoco D.F. мы не собираемся вести бизнес на самих Сейшельских островах, потому их место в вышеприведенном рейтинге для нас не имеет значения, но для иностранной деятельности эта юрисдикция — одна из самых простых и доступных. Этот вариант для наших нужд подошел более чем: открытие компании произошло достаточно быстро (№ Компании в реестре: 207696), все желающие сооснователи получили возможность войти в состав ее соучредителей и получить официальное подтверждение своей доли в компании, в соответствии с размером своего участия в общем капитале (включая предварительный этап и ICO).

Что касается тех сооснователей, кто принял участие в ICO (купил токены Сооснователя, STFO), но не успел, не смог или не захотел подать вовремя документы для внесения в реестр соучредителей — у них будет такая возможность. Ежегодно в сентябре нами будет подаваться регистратору список сооснователей, изъявивших желание получить официальный статус. Все сооснователи, владельцы токенов STFO могут отправлять документы на официальную почту (support@orinocodf.com)

Отправка представителя в страну

После получения документов зарегистрированной компании настало время для следующего шага: отправки нашего представителя в Венесуэлу. На тот момент у нас было 3 желающих на эту роль. Один из них входит в инициативную группу (7 первых человек) и его поездка планируется уже непосредственно для приобретения интересных объектов, которые должны быть подобраны заранее и приобретены в момент лучшей цены. Индикатором точки входа на рынок должны стать определенные изменения в государственном устройстве Венесуэлы в ту или иную сторону — либо движение к работающему социализму (вариант «социализма по-китайски»), либо больше к капитализму, с его «священным правом частной собственности». Вторым был молодой человек, готовый на любую полезную активность и достаточно социально мобильный для задач «бизнес-разведки». Но так как инициаторы проекта не имели возможности познакомиться с ним лично, ввиду того, что претендент находился в другой стране — этот вариант был нами отсеян, до момента более детального знакомства. Третьим оказался один из сооснователей по итогу прошедшего ICO, Евгений. Большим плюсом было то, что у него был опыт жизни и профессиональной деятельности в Венесуэле с прошлого места работы. Именно с ним мы и

подписали соглашение на представление интересов компании Orinoco Real Estate Ltd. в стране побеждающего социализма.

Более подробно узнать о его поездке, почитать ответы на накопившиеся вопросы и вообще получить больше информации можно из блога на [Pikabu.ru](https://pikabu.ru).

Текущая работа и планирование дальнейшего развития проекта

В настоящее время наш представитель периодически присылает подборки интересных по его мнению объектов на острове Маргарита (курортный регион Венесуэлы), в течение месяца к ним должны (если позволит текущая политическая обстановка в стране) добавиться объекты непосредственно в столице страны, Каракасе. В ближайшее время присланные объекты будут отсортированы, преобразованы в Базу данных и выложены на нашем сайте для ознакомительных целей. Конечно если у кого возникнет желание что-либо из них приобрести – команда Orinoco D.F. с радостью поможет в этом, обращайтесь; важный момент местного менталитета – цена может удивлять, и даже если она не сделала этого сразу, то при предметном общении с продавцом ценник может весьма существенно просесть, потому – приведенные на сайте цены будут ориентировочные и, более чем вероятно – купить представленные объекты можно будет реально существенно выгоднее).

Как изначально нами планировалось, по итогам подготовительного этапа и ICO у нас будет бюджет, достаточный на организационные процедуры (включая регистрацию компании, отправку представителя в страну и маркетинговую активность) и 1-2 стартовых объекта в портфель. Основная цель - пройти все регистрационные процедуры и узнать порядок действий и вероятные подводные камни. Эта установка остается в силе. Вместе с тем, останавливаться на этом мы не собираемся и, раз уж у нас появились не только сооснователи, но и соинвесторы (которым тоже необходима прибыль) – проект нужно масштабировать. С этой целью мы планируем серию онлайн и офлайн мероприятий (вебинары и семинары), на которых более подробно расскажем о стране, работе компании Orinoco Real Estate Ltd. (включая систему работы, зачем в ней криптовалюта и почему риски колебаний курса Ethereum нас не пугают и, более того – нашей работе не вредят). На вебинарах можно будет вести диалог (а не просто слушать монолог ведущего на заданную тему), задавать вопросы и получать ответы на них в прямом эфире. На семинарах же, первый из которых планируется провести в Санкт-Петербурге уже после 2-3 еженедельных вебинаров, можно будет познакомиться лично с инициативной группой, сооснователями, другими инвесторами и получить самую свежую и актуальную информацию по текущей

деятельности компании. Кроме того, взвесив все «за» и «против», можно будет присоединиться к проекту в роли соинвестора или даже сооснователя (если получится договориться с кем-то из действующих сооснователей о продаже части доли). Чуть подробнее – в следующей части.

Как принять участие и зачем?

Участвовать можно разными путями:

1. **Стать Соинвестором** автоматически: если у вас есть Ethereum (а если нет – его просто купить, воспользовавшись инструкциями по [этой ссылке](#) либо связавшись с нашим менеджером (почта внизу страницы), который поможет разобраться), то достаточно перейти на наш сайт <https://orinocodf.com/ru>, скопировать адрес смартконтракта, или взять его прямо здесь:

0xda0a0477f82c02f6b7c0e24627fdcf5842389a30

и отправить на него выбранное количество ETH (не менее 0.1), в ответ смартконтракт пришлет на ваш кошелек токены Инвестора (ITFO) по курсу 1 ETH = 5000 ITFO, которые и отразят вашу долю в общем капитале. С ними не получится войти в состав соучредителей компании (для этого надо иметь токены Сооснователя, СТFO), но получить доход с любой прибыльной активности компании – легко: на выкуп токенов Инвестора направляется 50% прибыли от любых сделок компании, включая продажу объектов из портфеля, арендные платежи, агентские вознаграждения и прочую деятельность.

2. **Стать Сооснователем** компании, приобретя у любого держателя токены СТFO по договорному курсу (конкретные вопросы можно задать по почте support@orinocodf.com). В этом случае помимо дивидендной доходности (в отличие от токенов Инвестора, СТFO не выкупаются у вас, а начисление (на это направляется 40% от полученной компанией прибыли) происходит просто на содержащий их кошелек, то есть это «многоразовый» актив) вы получаете еще право участвовать в управлении (путем голосований при принятии важных решений, о которых мы поговорим ниже) и возможность официально войти в состав Соучредителей компании Orinoco Real Estate Ltd.

3. **Стать Клиентом** компании. Этот вариант подойдет тем, кто располагает полной

суммой на приобретение понравившегося объекта недвижимости в собственность и не хочет принимать долевое участие в инвестиционном портфеле Фонда. Для этого достаточно будет выбрать подходящий вам объект из портфеля Фонда, базы данных на сайте <https://orinocodf.com/ru> (когда она будет реализована) или любой понравившийся вам объект из других источников. После подписания агентского договора мы организуем вам поездку, посещение выбранного объекта, сводим с продавцом напрямую, при необходимости – познакомим с местным юристом и обеспечим сопровождение сделки на всех этапах. Более подробную информацию можно получить, задав конкретные вопросы на почту support@orinocodf.com.

Голосования на Blockchain и сила голоса

Как и планировалось в Белой Книге – важные решения по деятельности компании будут приниматься через систему голосований сооснователей с использованием технологии Blockchain. Мы решили отказаться от первоначального варианта (когда каждому голосующему держателю было достаточно прислать один токен СТФО на адрес выбранного варианта) в силу того, что в этом случае возникала опасность накруток голосов (через создание множественных адресов, предназначенных только для голосований), что могло бы вызвать непредсказуемые последствия при учете результатов, и вводим параметр Сила голоса.

Что такое Сила голоса?

Этот параметр выявляет реальную заинтересованность голосующих в результате опроса: в работу принимается вариант, на адресе которого собралось больше голосующих токенов СТФО. То есть отправить можно любое количество (начиная от дробных значений и заканчивая любой суммой в рамках эмиссии), но при этом следует отдавать себе отчет в следующем:

- проголосовавшие токены остаются на адресах голосования до принятия коллективного решения о их дальнейшей судьбе (причем – без варианта возврата отправителям, что заставит таковых относиться к голосованиям более серьезно), один из вариантов – данные токены могут быть проданы на бирже или через аукцион, а вырученная сумма пойдет либо на увеличение портфеля объектов компании, либо на благотворительные цели
- проголосовать можно несколько раз в течение времени проведения голосования (и даже проголосовать за несколько вариантов, например, если ваш адрес

контролируется не только вами, но и вашей женой, или список для голосования состоит из более чем 2 вариантов) и разными суммами

В конечном итоге такого рода голосования (а в еще большей степени – их работоспособность и реальное воплощение результатов голосований в деятельности компании) призваны вовлечь в управление компанией максимальное количество сооснователей и увеличить интерес среди держателей инвестиционных токенов и людей, присматривающихся к проекту. Мы с радостью рассмотрим Ваши предложения по данной системе, которые вы можете так же направлять на нашу почту.

Финальная часть

В завершение хочется поздравить всех участников и интересующихся проектом с наступлением Нового года и прошедшими праздниками, и выразить уверенность в том, что, если даже практически без каких бы то ни было существенных ресурсов нам с вами удалось сдвинуть громоздкую тему входа на рынок венесуэльской недвижимости с места, то в новом году мы добьемся впечатляющих результатов, а также - пожелать нам всем выдающихся свершений (не только в нашем с вами совместном проекте, но и во всех начинаниях)! А если вы еще раздумываете – присоединяйтесь к нам, чтобы усилить нашу Команду и приблизить момент выхода на рельсы спокойного масштабируемого развития и получения регулярных приятных и вполне материальных бонусов от деятельности компании.