

# V D PROM

UNICAP

БЕЛАЯ БУМАГА





**«Уникальный механизм, объединяющий корпорации,  
государства и общество»**

**Д. Садыков**



### **«Цена величия – ответственность»**

**У. Черчилль**

*Вода – один из ключевых ресурсов на Земле, используемых как для повседневной жизни, так и в промышленности.*

*Качество воды напрямую влияет на здоровье, благополучие и продолжительность жизни человека.*

*Деятельность нашей компании обеспечивает качество воды наивысшего уровня для миллионов людей.*

*В настоящее время мы масштабируем и развиваем свои проекты, а также планируем продвижение других социально значимых направлений.*

Краткая суть проекта .....	5
Проблема .....	7
Раскрытие проблемы .....	8
Решение .....	10
Основы UNICAP .....	13
MVP CULLIGAN .....	14
Первая фаза. VODPROM .....	18
Платформа VODPROM .....	25
Основные тенденции развития отрасли водоснабжения и водоотведения .....	30
Потребители услуг .....	32
Конкуренция на рынке .....	34
Потенциал рынка водоснабжения и водоотведения .....	37
Возможности роста .....	38
Компании - партнеры .....	42
Финансовая модель токена .....	45
Юрисдикция и налоги .....	47
Дорожная карта .....	49
Риски проекта .....	53
Основатель проекта .....	55
Заключение .....	58

## Краткая суть проекта

Мы создаем новый уникальный и универсальный продукт - платформу для общества, государств и корпораций, позволяющий совместно и на равных условиях (за счет использования в качестве голосования внутри платформы токена VOD), принимать решения по развитию и совершенствованию ключевых и значимых сфер экономики.

### Первая фаза. VODPROM

Продолжая и совершенствуя наш многолетний опыт в сфере водоочистки и водоподготовки, мы создаем платформу VODPROM, которая является инструментом по осуществлению совместных решений о дальнейшем развитии компании VODPROM, предоставляя доступ к онлайн информации об использовании водных ресурсов на наших и интегрированных объектах компаний-партнеров. Это возможно благодаря технологии блокчейн и специальному оборудованию, установленному в систему водоочистки.

### Каким образом мы реализуем первую фазу?

Одновременно мы делаем два шага:

#### Первый шаг

Закключаем договора Государственно-Частного Партнерства с правительствами стран, порядок которых будет определяться открытым общим голосованием на платформе VODPROM. Далее создаем в этих регионах заводы по производству оборудования и строим промышленные объекты по водоочистке и водоподготовке.

#### Второй шаг

Адаптируем платформу VODPROM, создаем под нее уникальное оборудование мониторинга и контроля водных ресурсов и интегрируем его на заводы по производству оборудования и действующие объекты по водоочистке.

## **Вторая фаза**

Расширение на другие сферы ЖКХ- очистка стоков, мусоропереработка.

## **Третья фаза**

Дальнейшее развитие в области энергетики, транспорта, промышленности, здравоохранения.

## Проблема

Вода- один из ключевых ресурсов на Земле, который имеет определяющее значение для жизни и здоровья людей. Промышленное использование воды также может предъявлять серьезные требования к ее качеству в соответствии с используемыми технологиями, напрямую влияя на качество и себестоимость производимой продукции.

Авторитетные международные организации считают воду нефтью XXI века. По оценкам Всемирной организации здравоохранения, около 90% болезней человека связано с употреблением некачественной воды или применением неподготовленной воды в быту – для мытья посуды, принятия душа, стирки и т. д.

## Раскрытие проблемы

В государственных бюджетах стран, в том числе Евразийского пространства, нет достаточного объема средств для простого и расширенного воспроизводства в отраслях, находящихся в государственной собственности и государственном управлении. Среди них энергетика, коммунальное хозяйство, транспорт, здравоохранение. Эта ситуация ведет к ухудшению жизни людей, создает существенные экономические и политические риски.



### *Проблема отрасли социально-политической значимости*

Чтобы чиновники, особенно на местах, смогли ясно понять эти проблемы, необходимо провести серьезную разъяснительную работу. Тем более что со временем сами люди начинают осознавать влияние этих вещей на качество жизни и оказывать давление снизу, которое со временем будет только нарастать. В такой ситуации логичным шагом было бы проведение приватизации. Но предприятия инфраструктурных отраслей (в первую очередь их сетевые, монопольные сегменты) не могут быть приватизированы из-за их стратегической, экономической и социально-политической значимости.

Единственным решением для правительств является передача во временное долго- и среднесрочное пользование бизнесу объектов этих отраслей, сохраняя за собой право регулирования и контроля за их деятельностью.

## Решение

Чтобы разрешить это противоречие, в хозяйственной практике используется концепция **государственно-частного партнерства** (ГЧП, Public-Private Partnership – PPP). Это альтернатива приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности.

ГЧП представляет собой совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. С одной стороны, усложнение социально-экономической жизни затрудняет выполнение государством общественно значимых функций. С другой – бизнес заинтересован в новых объектах для инвестирования.

Наиболее глубоко концепция ГЧП проработана в Великобритании, где ключевой формой взаимодействия стала концепция **частной финансовой инициативы** (Private Finance Initiative – PFI).

Ее главное предназначение состоит в привлечении частных компаний к созданию и эксплуатации объектов производственной и социальной инфраструктуры, находящихся в зоне прямой ответственности государства.

В PFI-проекте партнер со стороны частного сектора создает специальную проектную компанию (Special Purpose Vehicle – SPV), которая финансирует, проектирует, строит, эксплуатирует объект договора и управляет им. Права собственности на объект принадлежат частному партнеру либо передаются государству. Первоначальные инвестиции осуществляются за счет акционерного капитала, который предоставляется владельцами SPV. Возврат акционерного капитала происходит с началом эксплуатационной стадии согласно закрепленным в договоре срокам и объемам выплат из бюджета органа государственной власти, которому подведомственен объект.

**Продолжительность жизни PFI-проекта составляет 25–30 лет.**

Государство заинтересовано в осуществлении PFI-проектов, так как это позволяет перекладывать на частный сектор практически все риски проектной, строительной и эксплуатационной стадий сооружения объектов производственной и социальной инфраструктуры, покрывать недостаток бюджетных средств, способствует использованию инновационных технологий.



Концепция PFI позволяет переходить от прямого государственного управления к государственному менеджменту и исключает предпосылки для появления коррупции. Такие контракты выгодны и инвестиционным фондам, поскольку:

- ✓ партнером выступает самый надежный хозяйствующий субъект в современной развитой экономике – государство;
- ✓ проекты имеют достаточную инвестоемкость и высокую рентабельность;
- ✓ они имеют гарантируемый долгосрочный рынок.

Также контракты выгодны специальным проектным компаниям потому, что органы власти не вмешиваются в текущую административно - хозяйственную деятельность своего партнера. Это позволяет ему снижать себестоимость за счет использования инноваций, ноу -хау, кооперации и других мер, особенно на стадии эксплуатации, и тем самым повышать прибыльность проекта. PFI гарантируют SPV безопасное и независимое от рыночной конъюнктуры развитие в течение десятилетий, без кризисов и потрясений. В странах постсоветского пространства данная модель способна стать госпрограммой экономической политики оптимального развития этих отраслей.

## ОСНОВЫ UNICAP

UNICAP - управляющая компания, реализующая масштабные инфраструктурные проекты в области здравоохранения, промышленности, энергетики и инфраструктуры ([www.unicapinvest.org](http://www.unicapinvest.org)).

Управляющая компания UNICAP была создана в 2012 году для реализации масштабных инфраструктурных проектов на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП) начиная с территории ЕАЭС. Деятельность компании сосредоточена в социально значимых отраслях.

**Ключевая цель – эффективное управление фондами прямых частных инвестиций.**

UNICAP обладает глубоким знанием рынка, благодаря чему успешно привлекает инвестиции и реализует проекты, основанные на принципах Private Finance Initiative (PFI).



В настоящее время UNICAP управляет фондом 200 миллионов евро



UNICAP располагает портфелем проектов - более 1,7 миллиардов евро.

## MVP CULLIGAN

В 2012 году основателям UNICAP поступило предложение о партнерстве. Оно было связано с тем, что инвестиционная компания **Centerbridge Partners** приобрела корпорацию **Culligan** у **Clayton, Dubilier & Rice**.



Во главе **Centerbridge Partners** находился **Марк Галогли**, в то время экономический советник президента США Барака Обамы.

Перед покупателем стояла задача значительно увеличить стоимость компании для последующей продажи с использованием минимальных материальных и временных ресурсов. В связи с этим в дальнейшем **UNICAP** участвовали в обсуждении стратегии корпорации и принятии решений о развитии ее транснационального бизнеса.

Это предложение было неслучайным: с 2003 года мы были официальным дилером **Culligan**.

Для достижения стратегической цели по увеличению стоимости бизнеса был принят ряд решений:

- ✓ Запуск новых продуктов в Северной Америке и Западной Европе (приобретение профильных компаний, имеющих инновационные продукты);
- ✓ Развитие существующих продуктов на новых рынках в Африке (строительство завода реагентов в Катаре) и Восточной Европе (строительство завода по производству оборудования в Республике Беларусь).

**UNICAP** взяла на себя экспансию **Culligan** на рынке Восточной Европы.

В целях увеличения рыночной стоимости **Culligan UNICAP** привлек британскую инвестиционную компанию **United Investment Corporation Ltd.** Для запуска сборочного производства **Culligan** в белорусском городе Заславль была создана совместная компания **Culligan Belarus**.

В 2015 году **UNICAP** и **Culligan International** на принципах паритетного партнерства (49%/51%) создали предприятие **Culligan Eurasia**.



Эта компания стала активным участником **Белорусско-американского совета делового сотрудничества** и партнером **Американо-русского делового совета (АРДС)** во главе с **Дэниелом Расселом**, в прошлом – заместителем помощника государственного секретаря США.

**UNICAP** организовала ряд международных форумов в Нью-Йорке и Лондоне с целью заключения меморандума о реализации программы «Чистая вода» с Республикой Беларусь.

**UNICAP** провел глубокое маркетинговое исследование рынка ЖКХ постсоветского пространства. Также были проведены переговоры с правительствами Беларуси, Узбекистана, Казахстана и ряда регионов Российской Федерации.

Результатом этой работы стало создание финансово-экономической и бизнес-модели развития **Culligan** на постсоветском пространстве. Была разработана специальная технология водоподготовки и водоочистки, выполнено проектирование, производство, поставка, монтаж и сервисное обслуживание оборудования на территории евразийского пространства.

Также был сформирован пул проектов на десятки лет вперед.

В результате к 2017 году, реализуя Программу развития в области стратегического маркетинга, GR и корпоративной культуры, а также курируя финансово-экономический блок в составе международной

команды, нам удалось максимально поднять рыночную стоимость **Culligan**.

К 2017 году компания, приобретенная за 4 года до этого, вдвое увеличила свою стоимость и была продана **Advent International** за **\$1 млрд**, а в 2021 году перепродана в адрес гиганта инвестиционного рынка компании **BDT Capital** за рекордные **\$6млрд**.

Стоимость компании существенно выросла в первую очередь благодаря эффективному стратегическому маркетингу и администрированию.

Полностью реализовав Программу развития и продажи **Culligan, UNICAP** вышел из проекта.

В настоящее время **BDT Capital** успешно развивает **Culligan** для вывода компании на IPO.

На данный момент **Culligan** контролирует порядка 40 % мирового рынка водоподготовки. Она имеет более чем 80-летнюю историю, свыше трех миллионов клиентов и дилерскую сеть в 100 странах мира.

Благодаря Программе развития и продажи **Culligan, UNICAP** накопил значительный опыт работы в России, Беларуси, Узбекистане и Казахстане, проведя сотни успешных внедрений в таких секторах, как муниципальная подготовка питьевой воды, производство продуктов питания и напитков, энергетика, медицина и сельское хозяйство, строительство и эксплуатация спортивных объектов.



**Clayton, Dubilier & Rice** (США)  
 старейшая инвестиционная компания. Основана в 1978 г.  
 управляет инвестициями \$17+ млрд.  
 во владении 50+ предприятий

**Centerbridge Partners** (США)  
 многопрофильная инвестиционная компания  
 управляет активами \$25+ млрд.  
 во владении 20+ корпораций

**Advent International** (США)  
 глобальная частная инвестиционная компания  
 под управлением \$30+ млрд  
 офисы в 12 странах  
 340+ инвестиций в 41 стране

Корпорация **Culligan** (США)

- мировой лидер водоочистки
- основана в 1936 г.
- 3 млн. клиентов
- 800+ филиалов
- 100 стран



## Первая фаза. VODPROM

Специализированная проектная компания **VODPROM** является частью экосистемы **UNICAP** и ключевым проектом **UNICAP** до 2035 года.

Деятельность **VODPROM** при этом сосредоточена на эффективном управлении водными ресурсами ([www.vodprom.org](http://www.vodprom.org))



На данный момент особое внимание уделяется жилищному сектору в ЕВРАЗИЙСКОМ пространстве. Это позволило обеспечить миллионы людей водой мирового качества.

Компания **VODPROM**, как часть экосистемы **UNICAP**, является активным проводником британской идеи «Частной финансовой инициативы» (Private Finance Initiative).

Эта концепция была разработана для участия инвесторов в секторах, находящихся в зоне ответственности государства. В этих секторах на данный момент отсутствует серьезная конкуренция среди частных компаний, но никто кроме нас не обладает необходимым опытом для реализации проектов в рамках PFI.

Когда проекты выйдут на заявленные показатели по объему, а бизнес станет стабильным, они будут проданы инвестиционным компаниям. Это позволит получить финансовые ресурсы для создания новых «голубых океанов».

Сотрудники Европейского института управления бизнесом (INSEAD) описали стратегию «голубого океана» и убедительно показали, что компании, способные генерировать продуктивные бизнес-идеи, обеспечивают бурный рост и высокий уровень прибыли.

Эти идеи воплощаются в формировании не существовавшего ранее спроса на новом рынке, где практически нет конкурентов. Примерами таких компаний являются **Google**, **Apple**, **Uber** или **Ford** на этапе своего возникновения.

**Мы генерируем новую среду и на своем примере показываем эффективность данной модели.**

В настоящее время идет этап реализации продукта и масштабирования через преобразование в транснациональную корпорацию и тиражирование эффективной бизнес-модели в реальном секторе.

Одновременная работа на территории нескольких государств, в разных регионах позволяет минимизировать риски за счет территориальной диверсификации.

Соглашение о ГЧП будет заключаться сразу на всю программу для снижения влияния региональных особенностей и минимизации проблем с коррупцией.

В каждом регионе будет строиться завод по производству современного оборудования для водоподготовки.

Это соглашение должно стать финальной точкой первого этапа и существенно поднять стоимость активов.

**VODPROM** присутствует в 20 регионах ЕВРАЗИИ и планирует расширить свое присутствие на других континентах.

В том числе, согласно стратегии развития, **VODPROM** займет свыше 20 % рынка водоподготовки в сегменте ЖКХ ЕАЭС. Ее годовой оборот должен превысить 1 млрд евро, а штат сотрудников – 10 000 человек.

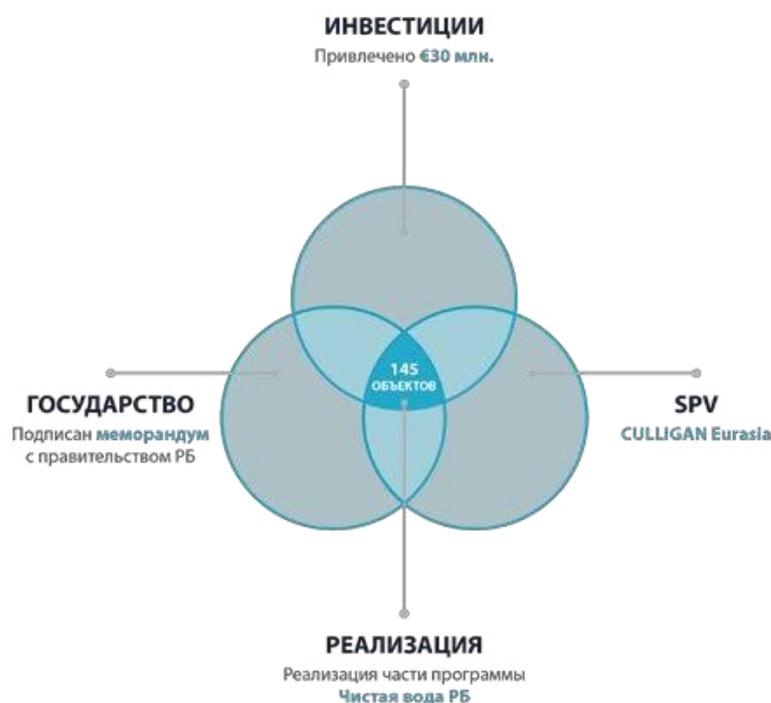


Эффективность наших проектов гарантируется не только за счет уникального опыта, но и благодаря тому, что мы опережаем другие компании, которые смогут работать по аналогичным принципам и схемам только через 5-7 лет.

Наш опыт показывает, что **VODPROM** сможет стать первым игроком на рынке. Это дает нам возможность сравнивать и выбирать альтернативы в различных государствах и регионах, определять необходимую норму собственных доходов и эффективно отстаивать интересы своих партнеров.

### Первый шаг.

Старт **VODPROM** уже осуществился в Республике Беларусь, как пилотный проект, налажены отношения с государством и есть все необходимые правовые и социально-экономические условия. Следующей территорией должна стать Республика Узбекистан, далее мы планируем приступить к реализации ГЧП в России, Казахстане и Таджикистане. Выбор Беларуси неслучаен.



На этапе создания прототипа PFI основателям **VODPROM** была проведена масштабная работа:

- ✓ формализована инновационная идея;
- ✓ собраны требования к технологическому и научному потенциалу, необходимому для развития идеи в реальном секторе производства;
- ✓ проведены технологические и маркетинговые экспертизы проекта;
- ✓ организованы исследования рынка и составлены прогнозы объемов продаж;
- ✓ разработан бизнес-план;
- ✓ привлечено необходимое финансирование (кредиты европейских банков);
- ✓ сформирован стратегический альянс с корпорацией Culligan;
- ✓ создана инфраструктура и команда проекта;
- ✓ внедрена корпоративная система менеджмента;

- ✓ налажены управленческие и производственные процессы;
- ✓ проведены фундаментальные и прикладные исследования, необходимые технологические изыскания, а также прикладные опытно-конструкторские разработки;
- ✓ проведены лицензирование и сертификация;
- ✓ создано полномасштабное производство;
- ✓ сформированы службы сервиса, продаж, инжиниринга и другие.

### **Произведен вывод продукта на рынок**

- ✓ разработаны и реализованы политики маркетинга и продаж;
- ✓ сформированы каналы дистрибуции;
- ✓ проведена серия международных инвестиционных конференций в Нью-Йорке, Лондоне, Минске, а также обучающих семинаров в Милане, Варшаве, Барселоне, Париже и Мюнхене;
- ✓ реализован ряд крупных проектов в Российской Федерации, Казахстане и Узбекистане;
- ✓ в Республике Беларусь реализована программа по переводу Минска на артезианское водоснабжение – реконструированы крупнейшие водозаборы столицы: Петровщина, Фелицианово, Витьковщина;
- ✓ реконструировано водоснабжение городов: Барановичи, Слоним, Лида, Молодечно, Лунинец, Гродно, Кобрин и др.;
- ✓ модернизирована система водоподготовки молочной промышленности РБ;
- ✓ реализован ряд объектов спортивной инфраструктуры.

### **Почему для реализации прототипа была выбрана республика Беларусь?**

Такой выбор был обусловлен близостью к Европе, значительной ролью государства в экономике и наличием квалифицированного инженерного состава. Мы провели переговоры с руководством всех областей и везде увидели высокую заинтересованность.

К моменту реализации прототипа в Республике Беларусь были созданы благоприятные правовые и административные условия для реализации проектов ГЧП:

- ✓ усилены механизмы саморегулирования и смягчения контроля со стороны государства;
- ✓ создана возможность передачи социальной функции в частные руки;
- ✓ произошли кардинальные изменения механизмов взаимодействия государственных органов и бизнеса;
- ✓ минимизирована возможность вмешательства должностных лиц в работу хозяйствующих субъектов;
- ✓ усилены механизмы саморегулирования бизнеса и его ответственность перед обществом;
- ✓ обеспечена полнота и актуализация правового регулирования отношений в сфере коллективных инвестиций, устранены соответствующие пробелы в законодательстве;
- ✓ в правительство пришли новые специалисты, обладающие реальными знаниями рыночных механизмов;
- ✓ система взаимодействия через приближенных уходит в прошлое;
- ✓ демократизированы высшие правительственные круги;
- ✓ Возможность привлечения инвестиций в экономику на основе правовых условий, регулирующих общественные отношения, которые формируются в процессе заключения, исполнения и расторжения соглашений о ГЧП;
- ✓ Созданы хорошие условия для развития ИТ-отрасли, что дает серьезные конкурентные преимущества в создании цифровой экономики.

К настоящему времени **VODPROM** обладает разработанным портфелем проектов на общую сумму более 1,5млрд евро. Они основаны на базе государственных программ, географически сегментированы и независимы друг от друга, разделены на промышленную и операционно-инжиниринговые части. Проекты декомпозированы и должны запускаться параллельно, что обеспечит устойчивый экспоненциальный рост.

**VADPROM**

Беларусь 

- Программа "Чистая вода" в РБ  
€ 185 млн.
- Завод водоочистительного оборудования в РБ  
€ 11 млн.

**VADPROM**

Россия 

- Программа "Чистая вода" в РФ  
€ 1100 млн.
- Завод водоочистительного оборудования в РФ  
€ 11 млн.

**VADPROM**

Узбекистан 

- Программа "Чистая вода" в РУз  
€ 260 млн.
- Завод водоочистительного оборудования в РУз  
€ 11 млн.

**VADPROM**

Казахстан 

- Программа "Чистая вода" в РК  
€ 165 млн.
- Завод водоочистительного оборудования в РК  
€ 3 млн.

**VADPROM**

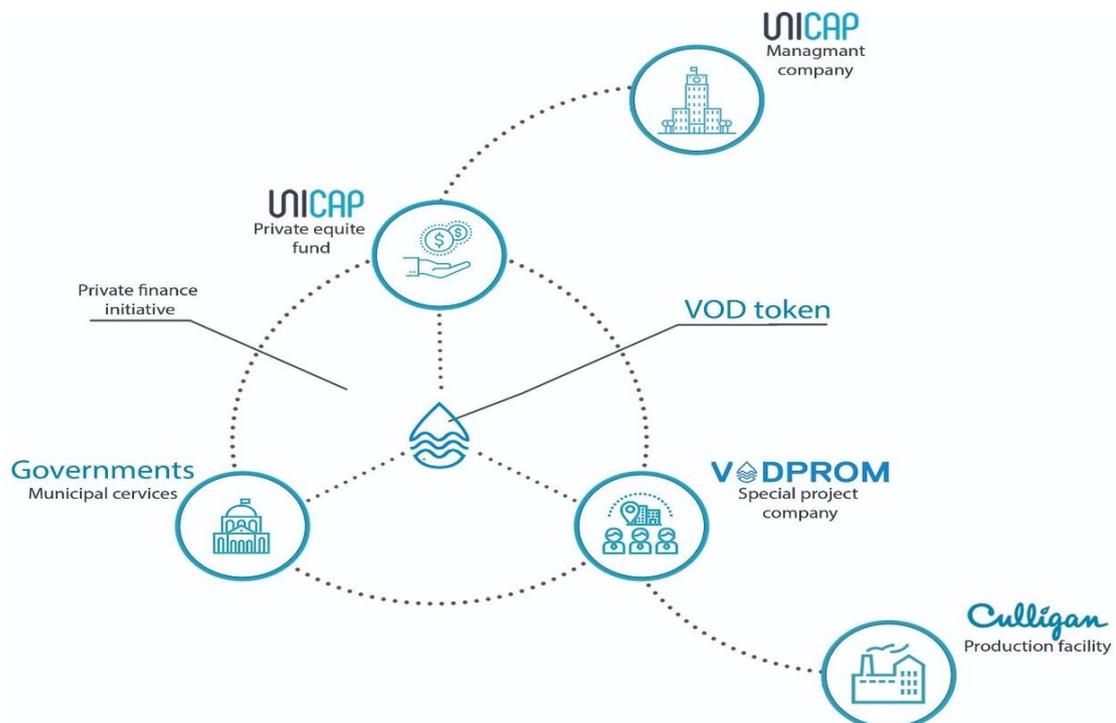
Таджикистан 

- Программа "Чистая вода" в РТ  
€ 90 млн.
- Завод водоочистительного оборудования в РТ  
€ 3 млн.

# Платформа VODPROM

Продолжая и совершенствуя наш многолетний опыт в сфере водоочистки и водоподготовки, мы создаем платформу VODPROM, которая является инструментом по осуществлению совместных решений о дальнейшем развитии компании VODPROM, предоставляя доступ к онлайн информации об использовании водных ресурсов на наших и интегрированных объектах компаний-партнеров. Это возможно благодаря технологии блокчейн и специальному оборудованию, установленному в систему водоочистки.

Мы создаем новый уникальный и универсальный продукт - платформу для общества, государств и корпораций, позволяющий совместно и на равных условиях (за счет использования в качестве голосования внутри платформы токена VOD), принимать решения по развитию и совершенствованию ключевых и значимых сфер экономики.



Платформа VODPROM является единой независимой и объективной системой мониторинга и контроля использования водных ресурсов благодаря технологии DeFi, интегрированной непосредственно в оборудование для подготовки и поставки воды.

**Платформа VODPROM и токен позволяют:**

- ✓ Влиять на уровень мировой экологии и ответственности потребления природных ресурсов благодаря созданию экологически устойчивых проектов в сфере ЖКХ, здравоохранения, энергетики, промышленности и транспорта;
- ✓ Производить расчеты внутри системы VODPROM, а также внутри интегрированных партнёрских систем – быстро и безопасно при помощи уникальных токенов каждого отдельного предприятия, с комиссией для их совершенствования и оплаты услуг;
- ✓ Токен VOD дает право на голос при выборе очередного региона подключения к системе и возможности влияния на политику компании путем периодического голосования, доступного всем держателям токена;
- ✓ Противостоять коррупции, фальсификации данных и неэффективному расходованию средств плательщиков - благодаря технологии блокчейн и токену VOD, предоставляющего его владельцам право участия в голосовании;
- ✓ Всеобщее наблюдение и контроль экологической ситуации на планете Земля в общем и в каждом регионе, вплоть до отдельно взятых предприятий, в частности, путем открытого предоставления информации о использовании водных ресурсов предприятиями и регионами в автоматическом онлайн режиме.

Также на платформе будет представлена собственная биржа, на которой будут размещаться сами объекты компании VODPROM или интегрированные (объекты компаний-партнеров) с эмиссией для каждого из них собственного подтокена.

### **Зачем?**

Для каждого объекта будет создана собственная информационная страница, на которой будет отображаться качество и износ оборудования, производительность, проблемы, пути развития и так далее.

Покупка подтокена будет возможна с помощью токена VOD, при котором сам объект будет получать значительную часть средств для реализации планов реконструкции и модернизации.

### **Как это работает.**

Эксплуатирующие предприятия в сфере ЖКХ, здравоохранения, энергетики, промышленности и транспорта и провайдеры смежных услуг, в том числе выбранные по результатам голосования, включенные в экосистему, подключаются через закрытый API и используют служебный токен VOD.

Система работает на React.js, что дает детерминированный рендеринг визуальных представлений компонентов, в основе которого лежит однонаправленная привязка данных и иммутабельное состояние компонентов.

Синтетические события сглаживают кроссплатформенные различия систем обработки событий и облегчают управление памятью.

Хуки React позволяют подключаться к методам жизненного цикла компонентов без использования синтаксиса, основанного на классах. Применение хуков, кроме того, облегчает совместное использование одного и того же кода в разных компонентах.

Компоненты-контейнеры и презентационные компоненты позволяют отделить задачи формирования визуального представления интерфейсов от задач по управлению состоянием приложения и от побочных эффектов.

Это улучшает возможности по многократному использованию и тестированию компонентов и бизнес-логики приложения.

Разработанная система анализирует, например, объём фильтрованной воды из специального оборудования **Culligan**, полученные объемы токенизирует и передает информацию в блокчейн

### Технология реализации идеи.

Для реализации платформы **VODPROM** применена модель создания децентрализованной автономной блокчейн — экосистемы для потребителей и поставщиков услуг со служебным токеном VOD на основе ERC-20.

Несмотря на то, что токены ERC-20 функционируют в пределах фреймворка, установленного Ethereum, этот фреймворк достаточно широк и обеспечивает команде VODPROM большую гибкость при их создании.

Сами токены VOD представляют собой блокчейн-активы, которые имеют собственную ценность, а также могут быть отправлены и получены как любая другая криптовалюта.

### Почему мы выбрали ERC-20?

Отличие токенов ERC-20 от других известных криптовалют, например, Bitcoin или Litecoin, в том, что они привязаны к сети Ethereum, используют принятый внутри этой сети формат адресов и отправляются при помощи Ethereum-транзакций.

Соответственно, транзакции с участием токенов ERC-20 можно легко проследить в обозревателе блоков, что является дополнительной гарантией прозрачности систем на их основе и повышает уровень доверия как платформам, так и таким токенам.

**Рост цены токена гарантируется несколькими факторами, в том числе основными:**

- ✓ Ограниченный выпуск и необходимость использования токена VOD внутри экосистемы **VODPROM** обеспечит дополнительный спекулятивный рост его стоимости на крипто-рынке;
- ✓ С ростом доли компании **VODPROM** на мировых рынках и числа участников – партнёров платформы, темпы роста цены токена также возрастут, а его ценность увеличится многократно.

## Основные тенденции развития отрасли водоснабжения и водоотведения

Государственная политика реформирования и экономическая ситуация определяют ключевые факторы, которые будут влиять на отрасль, например, в странах ЕАЭС в ближайшее время:

- ✓ Сохранение государственного регулирования тарифов на водоснабжение и водоотведение;
- ✓ Переход от оплаты услуг «по нормативу» к оплате «по факту» на основании показаний приборов учета;
- ✓ Введение двух-ставочных тарифов на воду за мощность и объем, переход на долгосрочные тарифы (на 3-5 лет);
- ✓ Введение тарифов, рассчитываемых по методу доходности инвестированного капитала, гарантирующих получение прибыли инвестором;
- ✓ Уменьшение бюджетного финансирования наряду с наращиванием инвестиций частных операторов в долгосрочные проекты строительства и модернизации инфраструктуры;
- ✓ Введение требований по энергосбережению и повышению энергетической и экологической эффективности в отрасли.

На основании перечисленных факторов, можно предположить, что рынок водоснабжения и отведения будет иметь стабильную положительную динамику в среднесрочной перспективе (до 5-ти лет).

Развитие рынка обеспечит рост тарифов на услуги ЖКХ и привлечение частных операторов и инвестиций в отрасль.

Потенциальная инвестиционная привлекательность рынка базируется на практически гарантированном сбыте услуг и возможности значительного сокращения издержек за счет модернизации существующих мощностей и ввода в эксплуатацию новых станций и систем с лучшими показателями.

## Рынок ЖКХ.

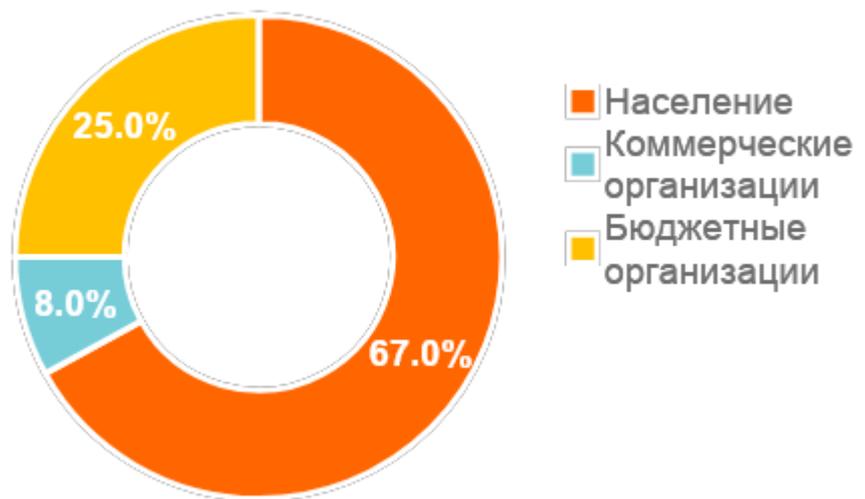
ЖКХ – перспективный рынок, одна из крупнейших отраслей экономики, оборот которой сопоставим с расходами на оборону. Внедрение современных технологий и методов ведения бизнеса в этой сфере ведет к улучшению жизни населения и стратегического положения страны в целом. В настоящее время подавляющее большинство оборудования на объектах ЖКХ евразийского пространства – советского производства и находится в плачевном состоянии.

В отличие от рынка нефти, услуги ЖКХ цикличны, то есть являются вечным бизнесом. По нашим предварительным оценкам рынок ЖКХ в государствах на территории бывшего СССР, позволяющий эффективно использовать концепцию PFI, составляет более 35 млрд евро. Со временем размеры этого рынка будут только увеличиваться. В развитых странах государственные расходы на ЖКХ демонстрируют динамику сокращения, в то время как расходы частных компаний, работающих в формате ГЧП, стремительно растут. Мы уверены, что этот тренд распространится и на территорию бывшего СССР. Поскольку сейчас это направление практически не освоено, мы рассчитываем стать ключевым игроком на рынке, заняв долю около 20% (7 млрд евро годового оборота) в течение 5 лет.



## Потребители услуг

Основным потребителем услуг водоснабжения и водоотведения является население, на которое приходится 65-80% объема производства (в зависимости от региона и оператора).



Сегментация потребителей услуг водоснабжения и отведения

Отпуск воды населению снижается на протяжении 2015 – 2020 гг. вследствие расширения приборного учета и тенденции к экономии ресурсов пользователями из-за постоянного повышения стоимости услуг водоснабжения и отведения, а также за счет увеличения числа индивидуальных источников водоснабжения.

Несмотря на увеличение стоимости услуг, за счет передачи функций по сбору платежей специализированным агентам – расчетно-кассовым центрам:

Собираемость платежей с населения постоянно растет и в 2020 году составила 89%.

Собираемость платежей со стороны коммерческих и бюджетных организаций в 2020 году достигла почти 90%.

Таким образом, потребители услуг водоснабжения и водоотведения являются финансово высоко дисциплинированными, и при этом все более осведомленными о своих возможностях выбора поставщика по соотношению цена – качество – надежность.

## Конкуренция на рынке

Стартовыми направлениями деятельности **VODPROM** являются строительство заводов для производства водоочистительного оборудования, строительство станций водоочистки как услуги, а также строительство аналогичных объектов для собственных нужд - для оказания услуг оператора по водоснабжению.

Оба стартовых направления динамично растут и демонстрируют хорошие рыночные перспективы, как в Мире, так и в странах ЕВРАЗИИ.

Оборудование для водоподготовки и строительство станций. В период с 2013 по 2020 гг. мировой рынок оборудования для очистки воды вырос с 11,3 до 18,8 млрд. долларов. В перспективе его ожидает стабильный годовой рост на уровне 8%-10%.

Рынок водоочистного оборудования стран ЕАЭС, по оценке **VODPROM**, составляет не менее 2,5 млрд. долларов. Его перспективный CAGR до 2030 г. от 3,5% до 15,5% в год.

При этом в странах ЕАЭС при проектировании и строительстве водоочистных станций и сооружений в значительной мере используется импортное оборудование. А дефицит на рынке, относительно его емкости, составляет не менее 45%.

**VODPROM** планирует не только строительство и комплектацию оборудованием станций водоочистки, но и ввод в эксплуатацию собственных заводов для производства водоочистительного оборудования.

Конкурентные преимущества оборудования **VODPROM**:

- ✓ Высокое качество, гарантированное многолетним опытом сотрудничества с ведущими мировыми производителями оборудования;

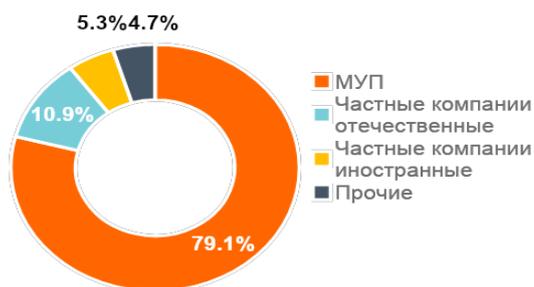
- ✓ Конкуренция, обусловленная бизнес возможностями **VODPROM** и оптимизированной технологией производства;
- ✓ Поддержка VODPROM в рамках государственных программ.

### Услуги по водоснабжению и водоотведению.

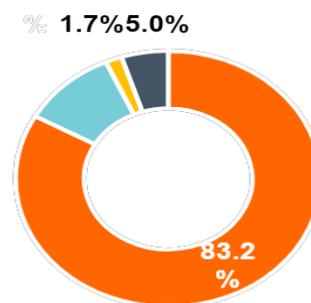
На рынках водоснабжения и водоотведения, к примеру, стран ЕАЭС на данный момент работает порядка 15 000 операторов услуг. Лишь 10% из них являются крупными сетевыми игроками.

Значительная доля (ок. 83%) операторов - это муниципальные управляющие компании или их аналоги, полностью финансируемые бюджетами и фондами разных уровней.

Сегментация рынка по типам игроков 2020 г



Прогноз к 2025 г



Около 80% числа игроков – муниципальные компании, финансируемые из бюджетов разных уровней, которые критично проигрывают частным игрокам:

Низкое качество услуг. Несмотря на прирост валовых доходов, накопившееся бюджетное недофинансирование отрасли привело к устареванию и аварийности объектов и систем водоснабжения и отведения. Как следствие, ухудшилось качество предоставляемых муниципальными водоканалами услуг.

Ограниченные возможности для развития конкурентов. На фоне быстрого роста цен на энергоносители и оборудование, собственные средства таких игроков не покрывают растущие потребности в инвестициях, что планомерно снижает их конкурентоспособность.

Главное преимущество **VODPROM** в возможности комплектации объектов собственным оборудованием, при поддержке со стороны государств в рамках Public Private Partnership (PPP).

## Потенциал рынка водоснабжения и водоотведения

Надежность платформы **VODPROM**, как проекта, и токена VOD обеспечивается потенциалом компании на рынке водоснабжения и водоотведения и возможностью интеграции смежных услуг от партнеров, также работающих в реальных сферах потребительского рынка.

Рынок водоснабжения и водоотведения находится в прямой зависимости от роста численности населения, уровня его благополучия и обеспеченности качественными ресурсами и услугами, а также темпов индустриализации экономик.

Согласно данным ООН, в 2030 году в мире будет насчитываться 8,6 миллиарда человек, в 2050 году – 9,8 миллиарда, а в 2100 году – 11, 2 миллиарда.

Согласно данным UNDP, ежегодный прирост Human Wellbeing Index до 2030 года составит от 0,3 до 0,7% в год.

Это означает, что все больше людей на планете получают доступ к качественной воде и услугам по ее доставке и отведению. Соответственно рынок водоснабжения и отведения стоков гарантированно будет расти.



Динамика рынка водоснабжения и водоотведения, млрд\$

Согласно ряду авторитетных источников среднегодовой CAGR мирового рынка воды составит от 3,6% до 8%, а рынка сегмента ЕВРАЗИИ – до 19%.

## Возможности роста

Проект **VODPROM** имеет широкие возможности для продолжения роста. Прежде всего благодаря благоприятному положению в нише водоснабжения и водоотведения в секторе ЖКХ, здравоохранения, энергетики, промышленности и транспорта.



Потребители все чаще отдают предпочтение более качественной воде и услугам, которые нынешние конкуренты и заменители способны предоставить с огромным трудом. Дополнительным драйвером роста будет являться увеличение числа сторонников здорового образа жизни.



Расширение возможностей и рычагов у конечных потребителей для выбора поставщика услуг предоставляет хорошие условия для входа на рынок новых игроков – в конкурентной борьбе победит тот, кто быстрее предоставит лучший сервис по более низкой цене.



Государственные меры поддержки создают положительные условия для развития проектов, построенных на принципах устойчивого развития для всего человечества – для инвесторов участие в таких проектах выгодно не только финансово, но и репутационно.

Доступной чистой воды в мире становится меньше, и добывать ее для населения становится сложнее.

Также в экспортных поставках питьевой бутилированной воды содержится значительный потенциал роста **VODPROM**.

Одним из крупных потребителей питьевой воды из стран Восточной Европы является Китай. Потенциал экспорта воды от компаний в составе **VODPROM** только в эту страну составляет не менее 500 млн тонн в год.

## VODPROM во всех секторах экономики.

Будущее за экологичными проектами и технологиями в сферах ЖКХ, здравоохранения, энергетики, промышленности и транспорта, помимо сектора водоснабжения и водоотведения. Поэтому еще одним перспективным вектором развития **VODPROM** является строительство мусороперерабатывающих заводов и деятельность оператора по вывозу и утилизации промышленных и бытовых отходов.



Запасы природных ресурсов не бесконечны. Однако по данным статистики стран Восточной Европе, сегодня дальнейшей переработке подвергается только лишь 4% всех отходов.



Все больше компаний проявляют интерес к рециклингу. Множество всемирно известных компаний уже изготавливают свою продукцию в значительной мере или полностью из переработанного повторно собранного сырья.



Поэтому по прогнозам экспертов к 2024 году доля обрабатываемого мусора в странах ЕАЭС увеличится с 12% до 60%, а перерабатываемого — с 7% до 36%.

## Вызов для всех.

Экологическая обстановка в мире требует принятия системных мер в сфере обращения с отходами. Так, только в России к началу 2019 года было накоплено 40 млрд. т. промышленных и бытовых отходов. В 2020 г. На территории Российской Федерации дополнительно образовалось 7,3 млрд. т. отходов, что на 16,8 % выше уровня 2019 г.

Размер инвестиций, необходимых для перезапуска системы мусоропереработки в странах ЕАЭС, оценивается от 7 до 9 млрд. долларов.

Рыночный потенциал сектора при этом оценивается в размере от 5% до 15% ежегодного CAGR, а рентабельность инвестиций, по оценке VODPROM, на уровне от 150% до 250% за 10 лет.

**Почему такого не было до нас?**

**Почему мы опережаем все аналогичные компании на столько лет?**

Во времена СССР вопросы ЖКХ, включая качество воды, никогда не были в числе ключевых приоритетов государства. Использование частной инициативы, повышение эффективности управления, внедрение современных технологий стало значимой частью экономической жизни стран, возникших на его территории, но почти не коснулось этой сферы.

В настоящее время у инвестиционных компаний нет необходимого опыта работы с отраслью и технологий, а инжиниринговые транснациональные корпорации не знают нашего рынка и не обладают достаточными собственными средствами.

У государства нет свободных бюджетных средств, компетентного менеджмента, технологий и инженерных кадров.

В процессе реализации проекта с **Culligan** мы провели глубинные интервью на уровне правительств постсоветских республик.

Также для них был организован ряд инвестиционных мероприятий в мировых финансовых центрах в Нью-Йорке и Лондоне, в которых участвовали представители федеральных органов исполнительной власти при правительстве США.

В процессе реализации проектов в Республике Беларусь мы уже прошли путь интеграции инжиниринга и работы с государством на средства частных инвесторов. Тем, кто придет на этот рынок за нами, придется повторить этот путь, решить значительное количество проблем и научиться эффективности.

Одна из наших важнейших задач – реальный рост благополучия людей.

Играя ключевую роль в формировании рынка ЖКХ на первоначальной стадии, предлагая законодательные инициативы, участвуя в разработке госпрограмм, обучении чиновников и специалистов, мы помогаем закладывать фундамент рынка ГЧП в формате PFI.

Мы отлично осознаем, что таким образом облегчаем возможности для тех, кто придет вслед за нами и станет нашими конкурентами. Но мы также

очень хорошо понимаем, какой путь им еще предстоит пройти. Это невозможно сделать за один-два года, так же, как невозможно быстро выйти на достигнутый нами уровень.

Стоит учесть и то, что в процессе реализации проектов мы повышаем собственные компетенции и эффективность. Наш опыт на многие годы вперед обеспечит компании ключевое конкурентное преимущество, а инвесторам – хороший уровень доходности при относительно не высоких рисках.

## Компании - Партнеры



На фото: слева направо - глава представительства Wuhuan Engineering г-н Du Wei, президент Mandressi г-н Giovanni Daverio, управляющий партнер UNICAP г-н Дмитрий Садыков

## Глобальные инжиниринговые компании

The logo for Culligan, featuring the word "Culligan" in a blue, cursive script font.

**Culligan (США)** Мировой лидер в сфере водоочистки, контролирует около 40 % рынка. Компания основана в 1936 году и имеет 3 млн клиентов более чем в 90 странах.

The logo for Pollet Water Group, featuring the letters "PWG" in a stylized font above the words "POLLET WATER GROUP" in a smaller, sans-serif font.

**Pollet Water Group (ЕС)** Ведущий дистрибьютор и производитель оборудования и технологий в сфере водоочистки, предлагающий решения для очистки воды по всему миру. Входит в группу Pollet Group



**Mandressi GmbH** Европейская проектная группа, основанная в 1951 году, реализует проекты в сфере нефтяной и энергетической промышленности. Mandressi работает на развивающихся рынках, включая Ирак, Иран, Оман, Нигерию, Ливию, Беларусь и другие.



**Bilfinger (EC)** Ведущий международный поставщик промышленных услуг в сферах энергетики, технологий и эксплуатации. Технологическая отрасль включает химикаты и нефтехимию, энергетику, нефть и газ, фармацевтические препараты и биофармакологию, металлургию и производство цемента. Имея более 35 000 сотрудников, компания получает доход свыше 4 млрд евро в год.

## Глобальные энергетические операторы



**WTE Group** Компания предлагает полный спектр услуг по коммунальному и промышленному водоснабжению и водоотведению для промышленности и ЖКХ. Она является дочерним предприятием EVN Group (австрийская энергетическая группа EVN AG) – ведущей интернациональной энергокомпанией.



**Veolia Environnement SA** Французская транснациональная компания, специализирующаяся в сферах, которые традиционно контролируются государством: управление водными ресурсами и отходами, транспорт и энергетические услуги. Штат компании составляет 320 тыс. сотрудников в 48 странах, выручка – более 30 млрд евро в год.



**Wuhuan Engineering Co., Ltd.** Международная инжиниринговая компания, насчитывающая 1100 инженерных сотрудников. Является дочерним подразделением China National Chemical Engineering Group Corporation, находящейся под государственным управлением и являющейся ключевым научно-техническим предприятием в химической промышленности Китая.



**Engie** (прежнее название: GDF Suez) – крупная французская энергетическая и газовая компания. Международная энергетическая группа ENGIE, структурирует свою деятельность вокруг отраслей: электроэнергетика, природный газ и энергетические услуги. Engie является пионером в ядерной энергетике, стоимость активов – 30 млрд евро

## Инвестиционные агенты



**Белорусско-американский совет делового сотрудничества.** Специализируется на развитии двусторонних торгово-экономических отношений Республики Беларусь и США.



**Американо-российский деловой совет (АРДС).** Ведущая торговая ассоциация с главным офисом в Вашингтоне и представительством в Москве, представляющая торговые и инвестиционные интересы крупнейших российских и американских компаний – членов совета в сфере двусторонних американо-российских коммерческих отношений. В АРДС входят крупнейшие международные компании из списка Fortune Global 500

## Финансовая модель токена

Эмиссия токена VOD составляет **200 000 000**

Токен VOD создан на базе ETH – **ERC-20**

Токен VOD **не перевыпускается**

Все оставшиеся токены VOD, которые не были использованы при продаже или для работы платформы, будут **сожжены (удалены)**.

Причина заключается в ценности токена. Каждый токен VOD имеет вес и является инструментом управления стратегией и политикой компании, и изменением окружающего качества жизни человека.

Цель сборов: **420 000 000\$**

Распределение токенов:

**4 %** Маркетинг

**6 %** Резервный фонд

**2 %** Вознаграждение

**8 %** Операционные расходы

**80 %** Техническая реализация проекта:

**5 %** Платформа

**75 %** Заводы

Этап	Soft	Hard	Цена за 1 VOD	Бонус
Private Sale	2 100 000 \$	21 000 000 \$	0.8 \$	5 %
Pre-Sale 1	10 500 000 \$	42 000 000 \$	1 \$	3 %
Pre-Sale 2	31 500 000 \$	63 000 000 \$	2 \$	2 %
Pre-Sale 3	31 500 000 \$	84 000 000 \$	3 \$	1 %
Pre-Sale 4	31 500 000 \$	84 000 000 \$	4 \$	
Public Sale	31 500 000 \$	126 000 000 \$	5 \$	

Такая сумма обусловлена тем, что одновременная и масштабная интеграция такой структуры реальна при создании порядка 120 объектов водоочистки и водоподготовки (основываясь на нашем опыте).

**Средняя стоимость одного объекта 3-5 млн евро.**

## Юрисдикция и налоги

ICO и эмиссия **токенов VOD** проводится в Эстонии.

Получение криптолицензии в Эстонии или получение ICO лицензии в этой юрисдикции имеет весомые плюсы:

Эстония открыта к криптовалютам, а местные правила считаются одними из самых лояльных и инновационных в мире, особенно по сравнению с другими странами-членами ЕС.

И хотя криптовалюты не являются законным платежным средством, правительство Эстонии расценивает их как «ценность, представленную в цифровой форме».

Криптовалюту относят к альтернативным средствам платежа, разрешены их продажа и обмен на фиатные деньги, допускается обслуживание криптокошельков специализированными компаниями и т.д.

В контексте налогообложения, правительство Эстонии классифицирует криптовалюты как цифровые активы, но не подвергает их НДС. Ставка налога на прибыль от оборота криптовалют в данной юрисдикции установлена на уровне 0% и это делает Эстонию единственной юрисдикцией с такой ставкой, не являющейся при этом офшорной. Это значит, что на всей территории государства применяется исключительно налог на распределенную прибыль, а также на полученную прибыль, которая была распределена за пределами государства. **Пока прибыль реинвестируется в бизнес – она фактически не облагается корпоративным налогом.**

Эстония занимает первое место в International Tax Competitiveness Index Rankings, второе место по индексу экономической свободы Index of Economic Freedom in Europe. Страна заключила договоры о защите инвестиций с 31 государством, включая США, Германию, Францию, Финляндию, Швецию, Норвегию и Швейцарию, а также соглашения об избежании двойного налогообложения с 53 странами.

Все иностранные инвесторы могут создавать компании и вести бизнес в Эстонии на одинаковых условиях с местными инвесторами.

### **Регистрация.**

Для реализации ICO на территории Эстонии будет зарегистрирована компания. При этом будут соблюдены все требования для регистрации компании и проведения ICO:

- ✓ Уставной капитал компании - 12 000 EUR, оплаченный полностью денежными средствами;
- ✓ Стационарный офис в Эстонии;
- ✓ Отсутствие судимостей по уголовным преступлениям для всех собственников, членов правления, конечных бенефициаров, а также сотрудников, ответственных за борьбу с отмыванием нелегальных средств (AML officer);
- ✓ Наличие резидентов Эстонии в составе правления.

**Именно эта компания предоставит необходимый пакет документов в Отдел финансовой разведки Эстонии (Estonian Financial Intelligence Unit, FIU), станет инициатором ICO и ответственным распорядителем всех сборов.**

# Дорожная карта

## Октябрь 2021 года

- Private Sale

## Ноябрь 2021 года

- Регистрация компании в Эстонии
- Регистрация управляющей компании

## Декабрь 2021 года

- Pre-Sale 1
- Релиз MVP платформы

## Январь 2022 года

- Pre-Sale 1
- Регистрация фонда
- Альфа тест платформы
- Начало сборки железа для платформы
- Заключение договоренностей о проведении переговоров

## Февраль 2022 года

- Бета софт платформы
- Первое в мире голосование на платформе
- Проведение предварительных переговоров о ГЧП

## Март 2022 года

- Pre-Sale 2
- Релиз платформы
- Проведение основных переговоров о ГЧП

## Апрель 2022 года

- Pre-Sale 2
- Заключение Меморандума о ГЧП

## Май 2022 года

- Согласование рабочих групп по формированию соглашения ГЧП

## Июнь 2022 года

- Pre-Sale 3
- Подготовка основного проекта соглашения ГЧП

## Июль 2022 года

- Pre-Sale 3
- Утверждение проекта ГЧП

## Август 2022 года

- Pre-Sale 3
- Заключение договора ГЧП

## Сентябрь 2022 года

- Начало работ над заводом

## Октябрь 2022 года

- Pre-Sale 4
- Согласование нормативных документов

## Ноябрь 2022 года

- Pre-Sale 4
- Согласование проектной документации

## Декабрь 2022 года

- Pre-Sale 4
- Начало основной стройки завода

## Январь 2023 года

- Интеграция железа платформы на объекты

## Март 2023 года

- Public Sale
- Заключение с сторонними партнерами о подключении к платформе VODPROM

## Апрель 2023 года

- Public Sale
- Заключение меморандума с следующие страной на основе голосования на платформе VODPROM

## Июнь 2023 года

- Завершение основного строительства завода

## Июль 2023 года

- Листинг токена VOD
- Пуско-наладочные работы

## Август 2023 года

- Ввод в эксплуатацию

## Сентябрь 2023 года

- Обучение персонала

## 2025 год

20% доли рынка водоподготовки и обработки ЖКХ  
Евразия

## 2027 год

Создание и развитие структуры следующей отрасли  
ЖКХ (по предварительному решению голосования на  
платформе VODPROM)

## 2030 год

Масштабирование структуры на рынки Европы, Азии,  
Латинской Америки, Австралии (при условии общего  
голосования и согласования (общество, государства,  
корпорации) на платформе VODPROM)

## 2035 год

Масштабирование структуры на рынок Северной  
Америки (при условии общего голосования и  
согласования (общество, государства, корпорации) на  
платформе VODPROM)

# Риски проекта

У ICO, как механизма привлечения инвестиций, есть определенные риски. Рассмотрим основные из них:

- 1. Риски, вытекающие из природы токена VOD.** С технической точки зрения токен VOD представляет собой запись в реестре, являющемся частью децентрализованной базы данных – блокчейна. Эта запись в зависимости от способа программирования и заложенного эмитентом функционала позволяет использовать токен VOD для реализации предусмотренных условиями его выпуска прав, которыми теоретически могут воспользоваться и кибер-мошенники.
- 2. Риски, вытекающие из статуса инвестора.** Один из наиболее существенных рисков – экстерриториальное применение законодательства о ценных бумагах и финансовых операциях к правовому положению инвестора. Как следствие - сложность административной или судебной защиты прав владельцев токенов VOD в случае их нарушений.
- 3. Риски, связанные с качеством ICO и с субъективными факторами.** Инвесторы теоретически могут пострадать и от ситуативных рисков. Например, от риска долгой разработки платформы на предварительной стадии; риска отложенного запуска; риска нарушений лицензионного законодательства, и даже риска потери инвестиций и репутации в случае мошенничества эмитентов и связанных лиц.
- 4. Риски, связанные с усложнением правового регулирования.** Правовой режим ICO зависит от структуры процесса, базисного актива/идеи, от объема прав, предоставляемых токенами VOD и т.д. и при этом всегда может претерпеть изменения.
- 5. Риски, связанные с общими геополитическими факторами и логикой развития финансового рынка.** К данной категории рисков можно отнести ослабление волны «хайпа» и усложнение процедуры ICO; потенциальное падение котировок биткойна и других криптовалют, а также возможные проблемы в самой технологии блокчейн.

Риски **ICO VODPROM** были оценены с указанных сторон, индексированы и учтены во всех финансовых расчетах.

<b>Вычисление показателя Поправки на риск</b>	<b>Значение показателя</b>
Страновой риск	10%
Технические риски	25%
Риск ненадежности участников проекта	10%
Риск недополучения предусмотренных проектом доходов и сборов	35%
<b>Итоговый уровень риска, примененный в расчетах</b>	<b>20%</b>

Указанные риски также рассмотрены в стратегии развития **VODPROM** до 2030 года и нивелируются достаточно низкой точкой безубыточности проекта (65%) и его мощным финансовым операционным рычагом (45,9%). Также указанные риски учтены при определении Soft и Hard Cap.

**Таким образом проект полностью реализуем даже при сборе минимального объема инвестиций, а в случае наступления всех рисков сразу (вероятность не выше 45,9%) – даже при минимальном уровне сборов с отсрочкой сроков не далее, чем на 20%.**

## Основатель проекта



**Дмитрий Садыков-Кадыров**

*Инвестор, предприниматель, общественный деятель, председатель общего собрания акционеров, управляющий партнер UNICAP.*

Родился в 1970 году в **Ташкенте**, в академической семье советских научных и хозяйственных деятелей.

Дмитрий Садыков-Кадыров в 1988 году поступил, а в 1994 году окончил **Киевский Институт Инженеров Гражданской Авиации** (ныне Национальный Авиационный Университет) по специальности «эксплуатация летательных аппаратов и двигателей».

С 1991 года начал предпринимательскую деятельность, занимаясь продвижением энергетических зачетов, промышленного оборудования, аэродромной, специальной и карьерной техники **BELAZ, MAZ, MTZ** на рынки постсоветского пространства.

Среди наиболее значимых достижений того периода стоит отметить создание **«ВестИнвест»** – одной из первых инвестиционных компаний в СНГ, участие в строительстве **Ростовской атомной станции** в рамках сотрудничества с концерном **Росэнергоатом**.

Выполнял функции официального представителя **Пензкомпрессормаш** – старейшего мирового производителя оборудования для атомной энергетики.

Помимо этого, длительное время проживая в Чешской Республике, Дмитрий **инвестировал в промышленность**, приобретя производственное предприятие тефлоновых материалов **Flontex** для энергетики и авиации по технологии компаний **DuPont и Gore—Tex** и **поставляя произведенную продукцию на рынки СНГ**.

Также, начиная с 2003 года, он занимался реализацией проектов инжиниринга в сфере экологии, энерго- и ресурсосбережения, развивал предпринимательскую деятельность в области инвестиций в инфраструктурные проекты на основе энергоэффективных контрактов в партнерстве с рядом транснациональных корпораций на территории СНГ (в том числе с компаниями **Bilfinger, Culligan, Dow Chemical** и **Degremont**), став основателем **Евразийского экологического центра**. Обучил значительное число высококлассных специалистов.

С 2005 года является официальным представителем старейшего мирового инжинирингового оператора **Aqseptence Group**.

Начиная с 2012 года, создал **UNICAP** — инвестиционный фонд и управляющую компанию для реализации инициатив, использующих механизмы ГЧП, разработал и реализовал серию инновационных проектов, в том числе проект совместного промышленного предприятия с американской ТНК **Culligan**

Входил в наблюдательный совет подразделения **Eurasia** корпорации **Culligan**.

Являлся вице-президентом подразделения **Eurasia** корпорации **Culligan**.

К 2017 году, **благодаря усилиям Дмитрия** в составе международной команды, компания **Culligan** была успешно продана в адрес **Advent International**, одной из крупнейших в мире инвестиционных корпораций за **\$1млрд**, а в 2021 году перепродана в адрес гиганта инвестиционного рынка компании **BDT Capital** за рекордные **\$6млрд**.

Ключевая характеристика Дмитрия – ответственность в обретении оптимального пути развития партнёрских проектов.

Основной способностью является приложение творческой инициативы в реализации партнерских проектов.

Дмитрий Садыков является партнёром **Американо-Российского** и участником **Белорусско-Американского деловых советов**.

Дмитрий является последователем прогрессивных подходов в бизнесе на основе системного анализа **Adizes Institute** (США). Приверженец стратегии создания новых **отраслей Европейского Института Управления Бизнесом (INSEAD)** (Франция) в сфере макроэкономики.

Входит в состав участников Попечительского совета **Православного благотворительного фонда имени Святого Апостола Андрея Первозванного**.

Является президентом **Международной Ассоциации выпускников Авиационных и Аэрокосмических университетов**.

Увлекается пилотированием самолетов.

Женат, имеет двух взрослых сыновей.

## Заключение

Человеческая цивилизация неизбежно движется к новому формату взаимодействия государств, корпораций и общества, при котором каждый человек будет иметь возможность участия в принятии решений наравне с главами правительств и корпораций.

**Наши действия** направлены на то, чтобы каждый человек, в максимально комфортной для него форме, получил эту возможность. Мы генерируем новую среду и на своём примере показываем эффективность механизма **новых взаимоотношений**.