



CORL



April 2018

WHITEPAPER

ABSTRAK

Inilulunsad ng Corl Financial Technologies Inc. (Corl) ang Corl Token (CORL). Ang CORL ay kauna-unahang token sa mundo na kumatawan sa pagmamay-ari ng equity sa isang kumpanya na naghahatid ng financing sa pagbabahagi ng kita sa mga kumpanyang may mataas na potensyal dahil sa maagang-kita. Hindi tulad ng tradisyonal na mga token sa merkado, ang CORL ay batay sa isang modelo ng pagbabahagi ng kita, kung saan ang mga mamumuhunan ay makatanggap ng mga quarterly na dividendo sa anyo ng Ether (ETH), batay sa mga hinaharap na kita ni Corl. Gumagamit ang Corl token ng blockchain technology upang mag-isyu ng mga tokenized na dividendo sa mga mamumuhunan nito at magbigay ng transparent at modelo ng pagmamay-ari ng KYC. Ang mga token ni Corl ay ipapatupad sa Ethereum public blockchain at susunod sa protocol ng ERC20.

TALAAAN NG NILALAMAN

1	Ang Aming Vision	4
2	Tungkol sa Corl	6
2.1	Istruktura ng Kumpanya	7
2.2	Revenue-Sharing Investments	8
2.3	Corl Platform	11
2.4	Revenue Generation	14
2.5	Profit Distribution	16
3	CORL Token	18
3.1	Buod.....	20
3.2	Mga Detalye	20
4	Team	21
5	Mga Tagapayo	23
6	Mga Kasosyo	25
7	Konklusyon	25

1 ANG AMING VISION

Ang pamumuhunan sa mga kumpanyang pausbong pa lamang ay nagiging mas popular sa ngayon; at may mga gastos sa pagpapatakbo sa isang mababang-oras, madaling pag-access sa mga pandaigdigang pamilihan, at ang pagsulpot ng mga bagong teknolohiya kasama na ang kakulangan ng pagbabago sa kasalukuyan, ang bilang ng mga maliit na mabilis na lumalagong kumpanya ay mas mataas kaysa sa dati. Sa pagdagsa ng mga mabilis na lumalagong kumpanya, ang pangangailangan para sa sapat na pagpopondo ay mahalaga para sa pagpapalawak at pagbabago. Gayunpaman, ang pagpopondo ay bigong mapanatili ang linya ng pagbabago. Ang merkado sa pagpopondo ngayon ay sentralisado, pira-piraso, hindi naa-access ng mga tingi-tinging namumuhunan, at kinakapos sa kapital na kinakailangan upang suportahan ang paglago ng tech ecosystem. Sa buong mundo, ito ay humantong sa isang puwang sa maagang paglago ng kapital ng higit sa \$ 100 bilyon, na patuloy na lumalaki bawat taon. Para malutas ang puwang sa kapital na ito, ang mga namumuhunan at negosyante ay muling pinagaaralan ang paraan ng pangangalap ng pondo sa ngayon, na kung saan ay pinatunayan mula sa \$ 3 bilyon na nalikom sa mga Initial Coin Offerings (ICOs) noong 2017.

Ang mga kumpanyang may mas mababa sa 20 na empleyado ay kumakatawan sa 98%¹ ng kabuuang merkado ng pagpopondo, ngunit sila rin ang may pinakamaraming hamon sa pagkalap ng kapital. Ayon sa nakasanayan, ang mga pamumuhunan sa mga kumpanya ay nakabalangkas sa pamamagitan ng equity sa gamit ang Venture Capitalists (VCs) at mga Angels, o para sa mga huling yugto ng mga kumpanya, sa pamamagitan ng pangungutang na inaalok ng Mga Bangko. Gayunpaman, ang mga pagpipiliang ito ay hindi sapat para sa parehong mga negosyante at mamumuhunan dahil sa mahabang panahon ng pagpopondo, matataas na pamantayan para maging karapat-dapat, lumalaking halaga ng kapital, hindi pantay ng mga insentibo ng namumuhunan-negosyante, kakulangan ng liquidity ng mga namumuhunan, impluwensya at kontrol ng tagapagtatag, hadlang sa mataas na kapital, mahabang panahon ng pakikipagsosyo, hindi matatag na pipeline ng pamumuhunan o daloy ng pakikitungo upang mapangasiwa ng pag-iibang uri, at mahigpit na mga kinakailangan sa regulasyon.

¹ Source: [Opportunity Finance Network - Small Business Lending Landscape, February 2016](#)

Sa kabila ng sukat ng maliit na merkado ng pagpopondo ng negosyo, 11%² lamang ng mga kumpanya ang itinuturing na di-tradisyunal na pinagkukunan ng pagpopondo para sa pangangalap ng kapital. Ang aming bisyon ay para lutasin ang mga problema ng tradisyunal na pamumuhunan sa pamamagitan ng pagsasama ng tatlong matitinding mga konsepto: Pagbabahagi ng Kita, Crowdfunding, at Blockchain. Sa Corl, makakamit namin ang bisyon na ito sa pamamagitan ng paghahatid ng pagbabahagi ng kita (ie royalty) sa mga kumpanya na hindi nakuha ng tradisyunal na pananalapi at pinapahuntulutan ang mga mamumuhunan na makinabang mula sa daloy ng kita sa pamamagitan ng pagmamay-ari ng equity sa aming kumpanya sa pamamagitan ng digital na token na ibinigay sa blockchain.

Hindi tulad ng karamihan sa mga pampinansyal na kumpany, hindi naglalabas ang Corl ng mga utang o mga pamumuhunan sa equity, sa halip ay, "dequity". Ang mga kumpanyang nakakatugon sa aming mga mahigpit na pangangailangan sa pagpopondo ay tutustusan sa pamamagitan ng isang kasunduan sa pagbabahagi ng kita, kung saan ang mga kumpanya ay tumatanggap ng upfront na kapital bilang kapalit ng isang porsyento ng hinaharap na buwanang kita hanggang sa ang ilan sa natitirang halaga ng pagbabayad ay natutugunan. Ang ganitong uri ng istraktura ng financing ay kapwa kapaki-pakinabang para sa Corl at ng kumpanya na tumatanggap ng pagpopondo, dahil ang layunin para sa parehong partido ay upang ma-maximize ang kita.

Hindi tulad ng karamihan sa mga token offerings, ang CORL token (CORL) ay kumakatawan sa pagmamay-ari ng equity sa Corl, ang kumpanyang direktang namumuhunan sa mga pribadong kumpanya na may mga kasunduan sa pagbabahagi ng kita. Bilang karagdagan sa pagmamay-ari ng equity, magbibigay din ang token ng dividendo kada apat na buwan batay sa isang fix na porsyento ng kita ng kumpanya. Sa pamamagitan ng token offering, ang mga namumuhunan mula sa buong mundo ay magkakaroon ng pagkakataon na lumahok sa paglago ng kita ng mga pasimulang kumpanya, nang walang mga kasiraang nauugnay sa tradisyunal na mga pagpipilian sa pamumuhunan.

Naniniwala kami na panahon na para mamuhunan sa mga pausbong na mga kumpanya para mas maging mas magaling at magbago sa tinatawag na, Capital-as-a-Service.

² Source: [Fundera - State of Business Lending Q3 2017](#)

2 TUNGKOL SA CORL

Nilalayon ng Corl Financial Technologies Inc. na bigyang kapangyarihan ang mga negosyante at mamumuhunan sa pamamagitan ng paggamit ng teknolohiya at mga makabagong istrategiya sa pagpopondo batay sa kita. Sa pamamagitan ng pagdadala ng mga hindi nagagamit at makabagong mga istraktura ng pamumuhunan sa merkado, ang Corl ay nagbibigay ng founder-friendly na paglago ng kapital para matulungan ang mga negosyante at mamumuhunan na maabot ang kanilang mga layunin sa pagdiskarte at pang-pinansyal. Simple lang ang aming pilosopiya, ang mga negosyante ay dapat magkaroon ng access sa kapital na kailangan nila upang matagumpay na palaguin ang kanilang kumpanya sa sarili nilang bilis, sa kanilang sariling mga tuntunin, sa pamamagitan ng tinatawag naming Capital-as-a-Service (CaaS). Sa Corl, alam natin na kapag ang mga interes ng mga negosyante at namumuhunan ay nagkatugma, dito nagsisimula ang tunay na paglago. Mula sa pagsisimula, ang kumpanya ay nakakuha ng atensyon ng mga high-profile news outlet, mga blog, at noong 2017, ang Corl (dating Seedlify) ay inilarawan bilang isa sa pinakapatok at pinaka-maaasahang kumpanyang pinansiyal na teknolohiya sa Canada ng Techvibes. Ang Corl ay pinamamahalaan ng isang bihasang team na may mga background sa teknolohiya, pinansya, regulasyon, at eksperto sa domain sa blockchain, lending, risk, at pamamahala ng pamumuhunan.

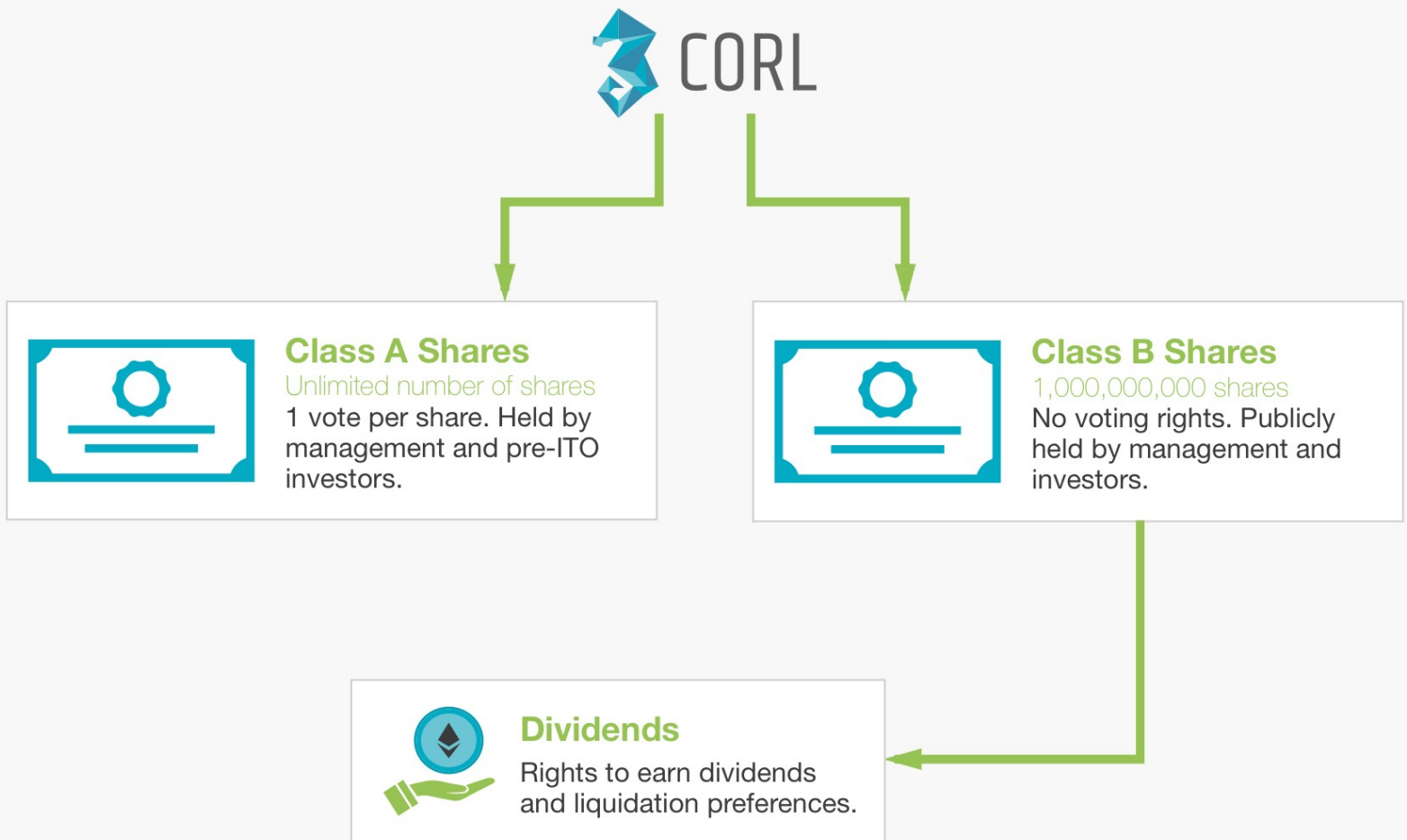
Ang bahaging ito ay maglalarawan ng mga sumusunod na detalye:

1. Paano nakayos ang kumpanya?
2. Ano ang mga pamumuhunang may pagbabahagi ng kita?
3. Paano nakukuha ang kita?
4. Paano binabahagi ang kita?

2.1 Istrukturang ng

Ang Corl ay isang federally-registered limited-liability corporation sa Canada. Ang kumpanya ay sumusunod sa mga pambansang batas ng seguridad at napapailalim sa mga regulasyon sa accounting ng internasyonal na pinansiyal na pag-rereport (IFRS). Ang kumpanya ay naaayon sa mga sumusunod na klase ng pagbabahagi:

DUAL CLASS SHARE STRUCTURE



Ang CORL token ay legal na katumbas ng isang Class B share, dahil dito ang ang Corl ang unang kumpanya sa mundo na mag-isyu ng 100% ng pagmamay-ari nito bilang isang digital na token. Ang Class A shares ay mananatili sa mga tagapagtatag, tagapayo, empleyado, at mga unang mamumuhunan ng Corl. Ang istraktura ng kumpanya ay dinisenyo para ang pang-araw-araw na operasyon ay maaaring epektibong pamahalaan ng team ng Corl, samantalang ang may hawak ng token ay may karapatan sa pagmamay-ari at mga dividendo.

2.2 Revenue-Sharing Investments

Ang konsepto ng pagbabahagi ng kita ay kahalintulad sa kasunduan ng royalty. Ang mga pamumuhunan sa pagbabahagi ng kita ay isang uri ng pagpopondo kung saan ang mga mamumuhunan ay nagpasok ng kapital sa isang kumpanya bilang kabayaran para sa isang porsyento ng kita nito, kadalasan ay 2-10%³. Ang mga pagbabayad ay may katumbas na buwanang kita, na tumataas sa mga buwang mataas ang kita at pababa naman para sa mababang kita.



³ Ang percentage na ito ay kilala bilang Revenue Rate.

Ang mga pamumuhunan sa pagbabahagi ng kita ay magma-mature kapag ang isang unang-natukoy na kabuuang Repayment Cap⁴ ay naabot, na kumakatawan sa 1.5-2.5x ng principal na halaga. Kung ang kita ng isang kumpanya ay lumalaki nang mas mabilis kaysa sa inaasahan, ang pautang ay mas mabilis na magmamature; kung ang bilis naman ay bumaba, ang pautang ay mas tumatagal. Bilang karagdagan sa mga buwanang pagbabayad, ang mga pamumuhunan sa pagbabahagi ng kita ay maaayon sa isang warrant, kung saan ang mamumuhunan ay may karapatan na bumili ng 2% ng equity ng kumpanya hanggang sa 2 taon matapos ang buong pagbabayad ng utang.

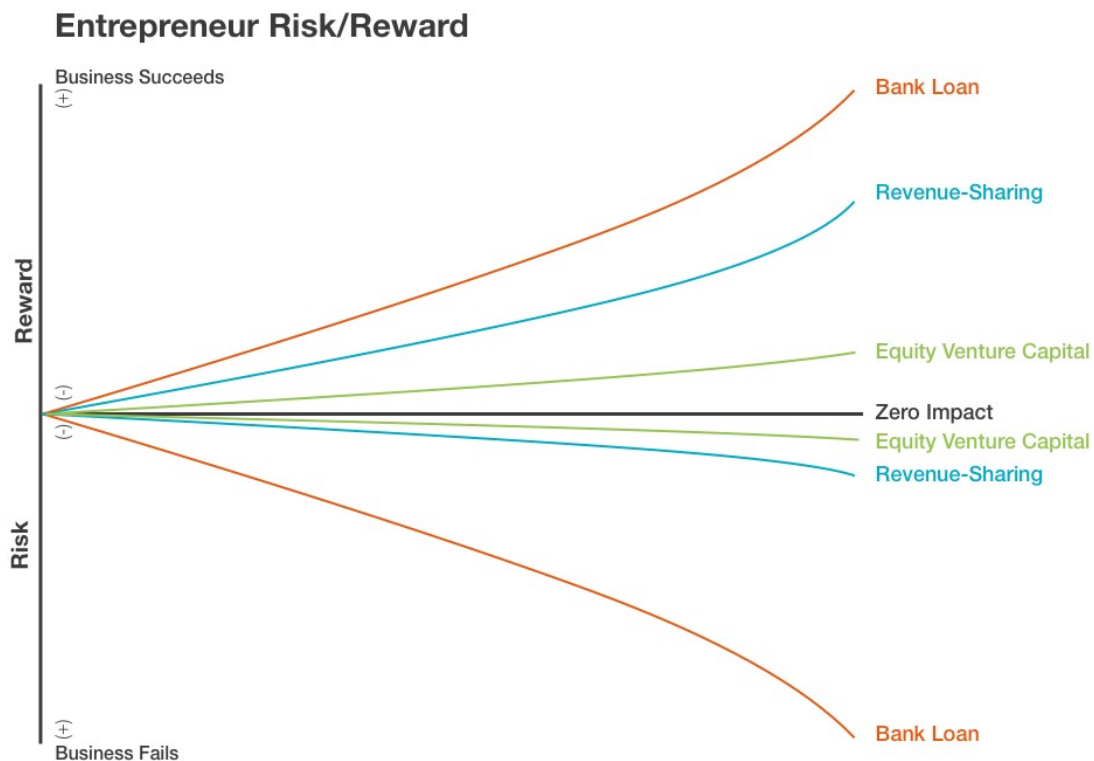


5

⁴ Sa halip na obligahin ang isang kumpanya na magbayad ng isang fix na halaga at sa isang fix na panahon, ang isang investment sa pagbabahagi ng kita ay tumatanggap ng isang fix na porsyento ng mga kita ng gross, hanggang sa ilang mga napagusapang "cap" (kahit saan mula sa 1.5x at up, depende sa mga pangangailangan ng kumpanya, at ang haba ng panahon at mga risk factors). "

⁵ Source: [Startup Owl](#)

Para sa mamumuhunan, ang pagbabahagi ng kita ay nagbibigay ng patuloy na mga buwanang pagbabayad na maaaring hindi makikita sa mga tradisyunal na pamumuhunan sa equity. Habang ang potensyal para sa mga pagbabalik sa pangkalahatan ay mas mababa kaysa sa equity, mas mababa ang risk sa isang kasunduan sa pagbabahagi ng kita dahil ang mga pagbabayad ay direktang nakaugnay sa buwanang kita at ang kasunduan ay may mas mataas na tagal kaysa equity sa oras ng default.



6

Para sa mga entrepreneur, kumikilos ang revenue-sharing tulad ng sa equity sa oras ng default dahil walang personal na pananagutan. Ngunit, sa revenue-sharing na kasunduan ang pagtaas na potensyal ay mas mataas dahil ang mga negosyante

⁶ Source: [Startup Owl](#)

ay napapanatili ng buong pagmamay-ari sa kanilang kumpanya, at sa sandaling maabot ang Repayment Cap, walang obligasyon na magbayad ng kita sa hinaharap pabalik sa mamumuhunan. Ang negosyante ay pinananatili rin ang buong pagmamay-ari at kontrol sa direksyon ng kumpanya, dahil ang mga kasunduan sa pagbabahagi ng kita ay hindi nangangailangan ng mga karapatan sa pagboto o mga upuan sa board.

Nag-aalok ang pagbabahagi ng kita ng isang natatanging pagsasama sa pagitan ng utang at equity ("dequity") na kapwa nakikinabang sa parehong negosyante at mamumuhunan, na nakahanay sa mga pinansyal na insentibo at pagpapabuti ng mga kondisyon para sa paglago.

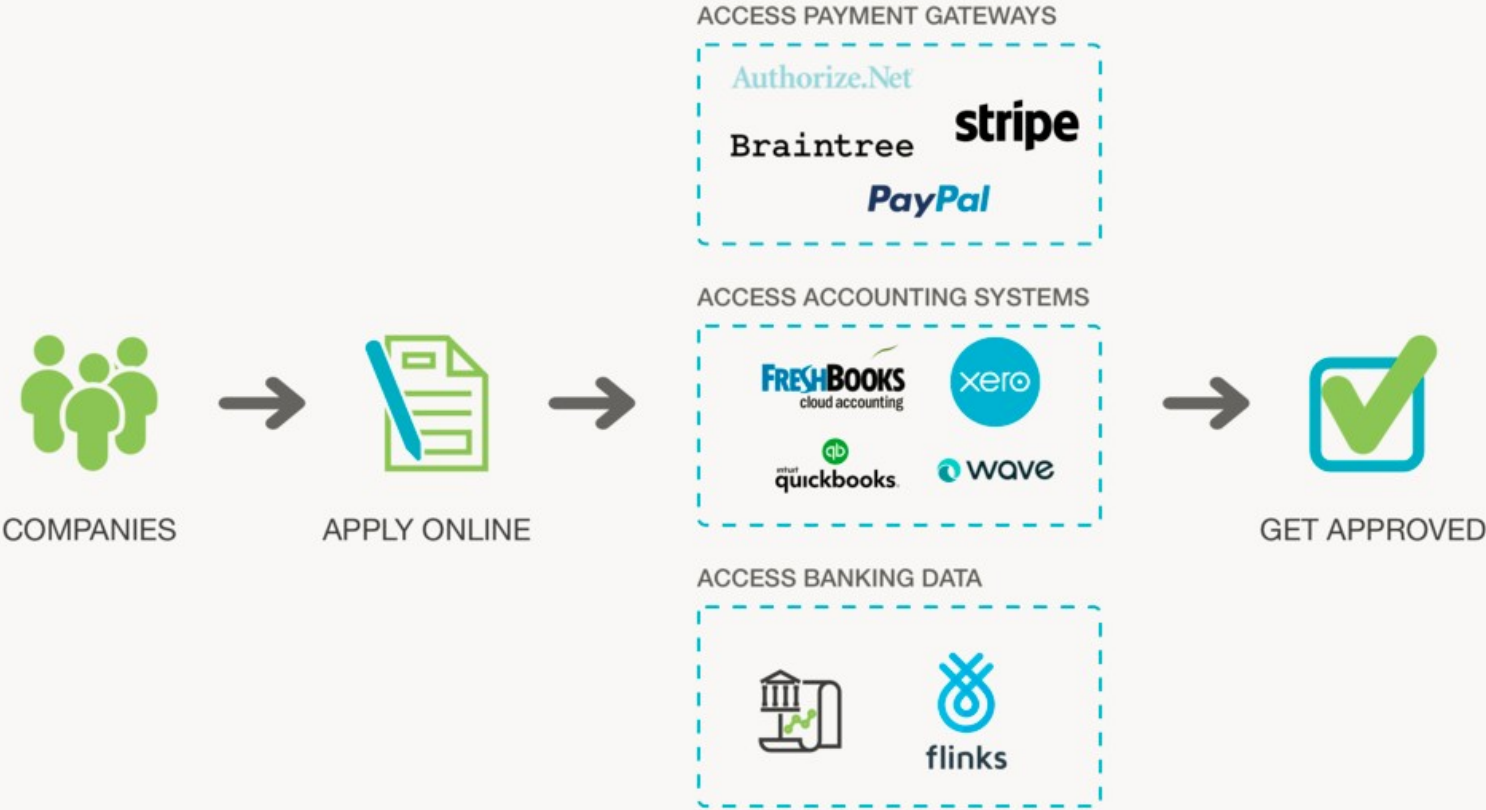
2.3 Corl Platform

Nag-aalok ang Corl ng mga pamumuhunan sa pagbabahagi ng kita sa mga umuusbong na kumpanya para mapalakas ang paglago ng kapital, pagkuha ng mga empleyado, pag-unlad ng produkto, pagpapalawak ng merkado, at iba pa. Naghahatid ang platform sa magkabilang panig ng merkado; mga kumpanya at mamumuhunan. Para sa mga kumpanya, ang Corl platform ay kumakatawan sa application portal upang mag-aplay para sa pagpopondo, pamahalaan ang mga pagbabayad, at subaybayan ang mga pagbabayad. Para sa mga namumuhunan, ang platform ay nagbibigay ng impormasyon tungkol sa halaga ng kanilang pagmamay-ari, mga pagbabayad ng dividendo, analytics portfolio, mga legal na disclosures, at mga audited financial statements.

2.3.1 Business Platform

Direktang nag-aaplay ang mga kumpanya para sa pagpopondo sa business platform ng Corl. Ang proseso ng aplikasyon ay diretsahan at tumatagal ng 10 minuto para makumpleto. Para hustong magamit ng user, pati na rin tiyakin ang pagkakumpleto at katumpakan ng impormasyon na nakolekta sa panahon ng proseso ng aplikasyon, pinahihintulutan ng mga kumpanya ang Corl upang kumonekta sa kanilang mga gateway sa pagbabayad, mga sistema ng accounting, at data ng pagbabangko. Habang ang karamihan sa mga nagpapahiram ay nakatuon sa kasaysayan ng kredito ng isang may-ari at ang static na impormasyong pampinansyal na nakukuha sa panahon ng aplikasyon, si Corl ay umaasa sa daynamikong impormasyon sa pananalapi at mga alternatibong mapagkukunan ng data, kabilang ang impormasyon ng social profile kung saan makikita. Ang datos na ito ay kinalap, pinag-aralan, at hinulma para matukoy ang karapat-dapat sa pagpapautang at paglago ng potensyal ng mga kumpanya.

Ang pangkalahatang layunin ng prosesong ito ay para lubusang magamit ang data para sukatin ang risk ng pangungutang at pamumuhunan ng mga kumpanya na humiling ng pagpopondo. Batay sa pagsusuri ng risk na ito, malalaman ng Corl kung ang kumpanya ay nakakatugon sa pinakamababang kinakailangan sa pagiging karapat-dapat para sa pagpopondo.



Sa katapusan ng proseso ng aplikasyon, ang mga kumpanya ay bibigyan ng isang desisyon ng pre-approval para sa pagpopondo. Ang lahat ng mga inaprubahang aplikante ay sasailalim sa isang mahigpit na pagsusuri bago ang anumang pinangakong mga pondo. Kasama dito ang pagsusuri sa risk sa kwalipikasyon, na kinabibilangan ng pagsusuri sa pagsisiyasat sa mga tagapagtatag, istraktura ng kumpanya, plano sa negosyo, mga proyektong pinansyal, pamilihan, at produkto. Magkasama, ang quantitative at qualitative risk assessment ay tumutukoy kung ang isang kumpanya ay naaprubahan para sa pagpopondo. Ang pagpepresyo na nakabatay sa risk ay ginagamit upang matukoy ang kontrata sa mga tuntunin ng

pamumuhunan, Prinsipal na Halaga, Rate ng Kita, at Repayment Cap. Tumatagal ng 2 linggo ang aplikasyon sa pagpopondo, at mababawasan sa paglipas ng panahon habang mas maraming automation ang sinasama sa system.

Kapag ang pondo ay naipangako na sa isang aprubadong kumpanya, ang kita ay kinakalkula sa isang buwanang batayan nang direkta mula sa mga sistema ng accounting ng kumpanya, at ang pagbayad ay awtomatikong kinolekta mula sa bank account ng kumpanya gamit ang isang pre-authorized transaction na debit.⁷ Pagkatapos ng pagpopondo, ma-access ng mga kumpanya ang Corl business platform para suriin ang mga tuntunin sa pamumuhunan, pamahalaan ang mga pagbabayad, gumawa ng mga prepayment, humiling ng karagdagang pondo, at masubaybayan ang kanilang investment history.

2.3.2 Investor Platform

Ang investment platform ay kumakatawan sa portal na kung saan ang mamumuhunan ay maaaring makabili, pamahalaan, at pag-aralan ang kanilang mga pamumuhunan. Bilang isang mamumuhunan, ang pagpaparehistro sa platform ay isang simpleng proseso na nagsisimula sa pagbibigay ng personal na impormasyon, isang Ethereum address, at dokumentasyon na kinakailangan para sa pagpapatunay ng pagkakakilanlan, tulad ng isang kopya ng ID na ibinigay ng gobyerno at patunay ng pisikal na address. Bilang karagdagan, ang bawat mamumuhunan ay dapat kumpletuhin ang isang suitability assessment na tutulong sa Corl na magtatag ng risk appetite, tolerance, at katayuan ng akreditasyon ng mamumuhunan. Ang impormasyong ito ay naka-encrypt at ipinadala sa isang awtorisadong provider na third-party para sa pormal na pag-verify ng pagkakakilanlan at taguan sa isang whitelist ng mamumuhunan.

Tinitiyak ng prosesong ito na ang lahat ng rehistradong miyembro sa platform ay nasasala at sumusunod sa Know-Your-Customer (KYC), Anti-Money Laundering (AML), Counter-Terrorist Financing (CTF), at mga karagdagang batas sa seguridad na kinakailangan.

⁷ Sa oras ng panloloko, isang conditional personal guarantee ang gagamitin para makolekta ang outstanding funds na hiniram.

Sa sandaling pormal na na-verify, ang mamumuhunan ay may kakayahang magpadala ng Ether sa Corl smart address nang direkta mula sa platform. Kinikilala ng smart contract ang pampublikong address, tiyempo, at halaga ng mga pondo na ipinadala, at tinutukoy ang impormasyon na ito laban sa hanay ng lahat ng rehistradong address na nakaimbak sa whitelist ng mamumuhunan. Itinatag nito kung dapat bang pahintulutan ang transaksyon ayon sa whitelist ng mamumuhunan. Kung pinahintulutan, ang nakarehistrong namumuhunan ay tatanggap ng mga token ng CORL sa kanilang pampublikong address ng Ethereum, kung hindi man ay mabibigo ang transaksyon.

Ang investor platform ay may pagagamitan pagkatapos ng pagbebenta ng token. Nakatanim sa aming pilosopiya, naniniwala ang Corl na magiginng isang ganap na transparent blockchain company. Sa gayon, ang mga nakarehistrong namumuhunan ay maaaring ma-access ang platform upang masubaybayan ang pagganap ng Corl sa pamamagitan ng mga pagtingin sa portfolio ng pamumuhunan nito, mga portfolio company, pagganap ng pamumuhunan, audited financial statements, at anumang kaugnay na pagsisiwalat para sa mga mamumuhunan. Bilang karagdagan, ang platform ay nagsisilbing isang token explorer kung saan ang mga mamumuhunan ay maaaring maisalarawan ang halaga ng kanilang pagmamay-ari, kasaysayan ng mga payout na binabayaran, at paggalaw ng personal na pamumuhunan. Para mapahusay ang kakayahan ng platform, ang Corl ay bubuo ng isang portal sa desentralisadong network gamit ang 0x protocol, upang mapadali ang reallocation ng CORL sa gitna ng may-hawak ng token ng whitelist.

2.4 Ang Pagbuo ng Kita

Ang Corl ay sinuportahan ng isang iba't ibang portfolio ng mga pamumuhunan sa pagbabahagi ng kita sa mga kumpanyang umuusbong palang na ganap na pagkilos at lumilikha ng matatag na mga kita. Ang bawat pamumuhunan ay bumubuo ng kita sa pamamagitan ng mga sumusunod na paraan:

1. Revenue Repayments⁸, sa pagitan ng 2% at 10% ng kita , hanggang sa Repayment Cap na 1.5-2.5x ng hinirap, na babayaran ng buwanan.

⁸ Ang Repayment Rate ang porsyento ng topline revenue na babayaran kada buwan.

2. Mga Bayad sa Origination, maliit na paunang mga bayarin sa pag-setup, sa pagitan ng 2% at 5% ng pagkakaiba sa pagitan ng Principal Amount at Repayment Cap, na ibabawas mula sa unang drawdown ng kumpanya.
3. Equity Warrants, kumakatawan sa 2% equity sa kumpanya na magtatapos 2 taon mula sa petsa ng buong repayment.

Ang mga pinagkukunan ng kita ang pagbabatayan sa kakayahang kumita at pinansiyal na posisyon ng kumpanya. Tandaan na dahil ang token ay kumakatawan sa pagmamay-ari ng equity sa Corl, ang presyo ng token at mga quarterly na dividendo ay nakasalalay sa patuloy na paglago ng pagpasok ng kita.



Revenue Rate



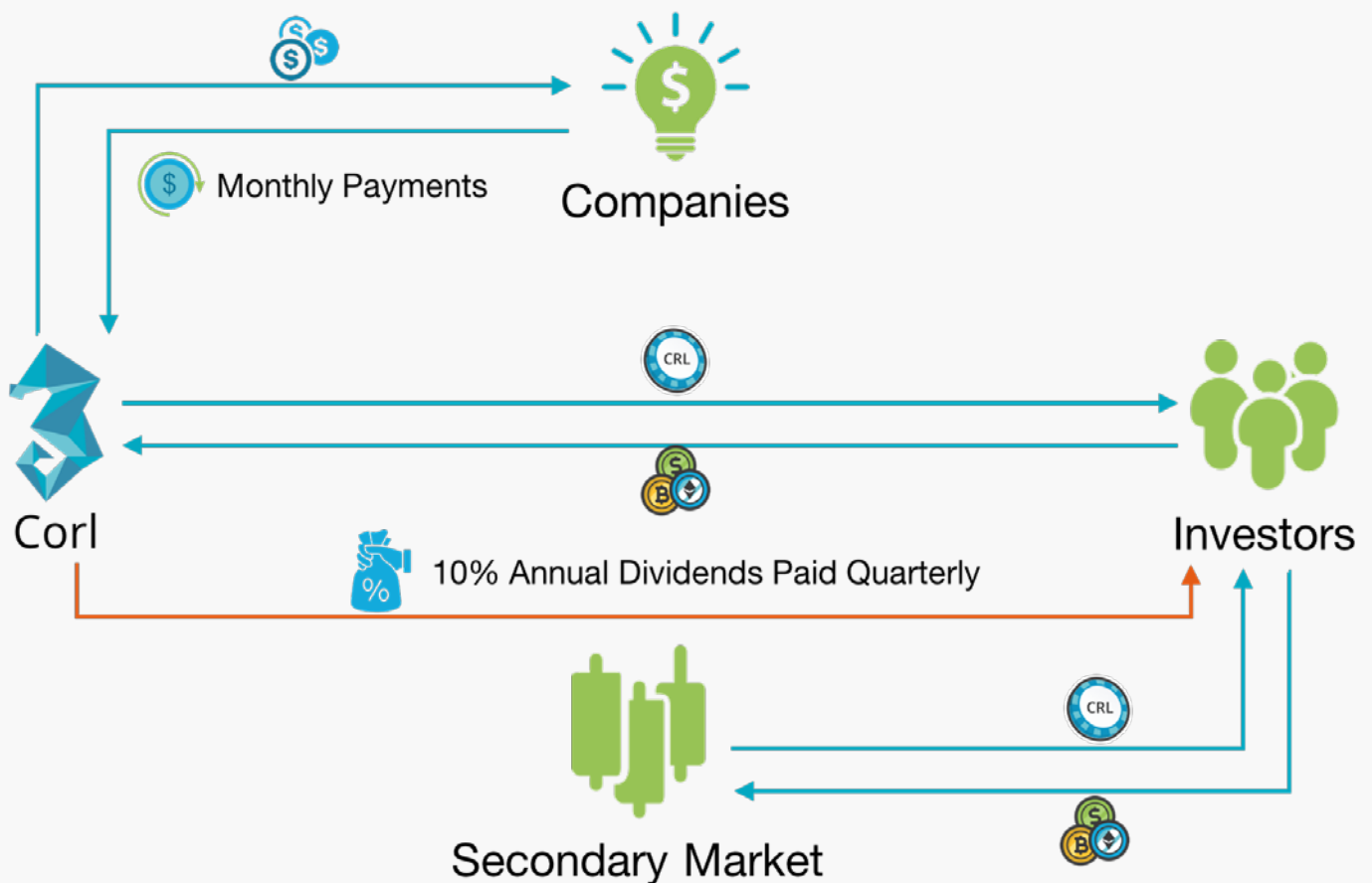
Repayment Cap



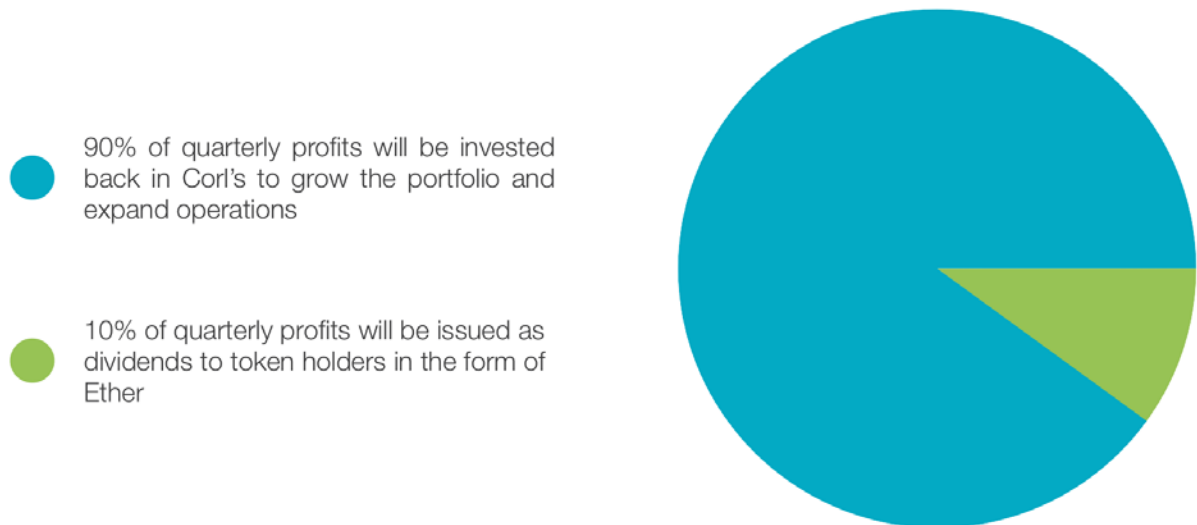
Small Upside Participation

2.5 Distribusyon ng Kita

Ang mga mamumuhunan ay bibigyan ng **10% ng quarterly net profit**. Ang mga quarterly na kita ay pantay na ipinamamahagi sa bilang ng mga natitirang mga token at ipapadala sa mga pampublikong key ng rekord, kung saan nakatago ang mga token. Dahil ang rate ng dibidendo ay katumbas ng lahat ng may hawak na token, ang mga may hawak ng mas malaking bahagi ng mga token ay makakakuha ng mas mataas na bahagi ng mga pagbalik. Kung nagkataon na nagkaroon ng pagkawala ng quarterly (ibig sabihin, ang netong kita para sa quarter ay negatibo), walang distribusyon ng dibidendo ang mangyayari. Ang lahat ng mga dibidendo ay babayaran sa katumbas na halaga ng CAD-Ether (ETH) sa oras ng pagsweldo ng dibidendo, na papatak sa huling araw ng Enero, Abril, Hulyo, at Oktubre.



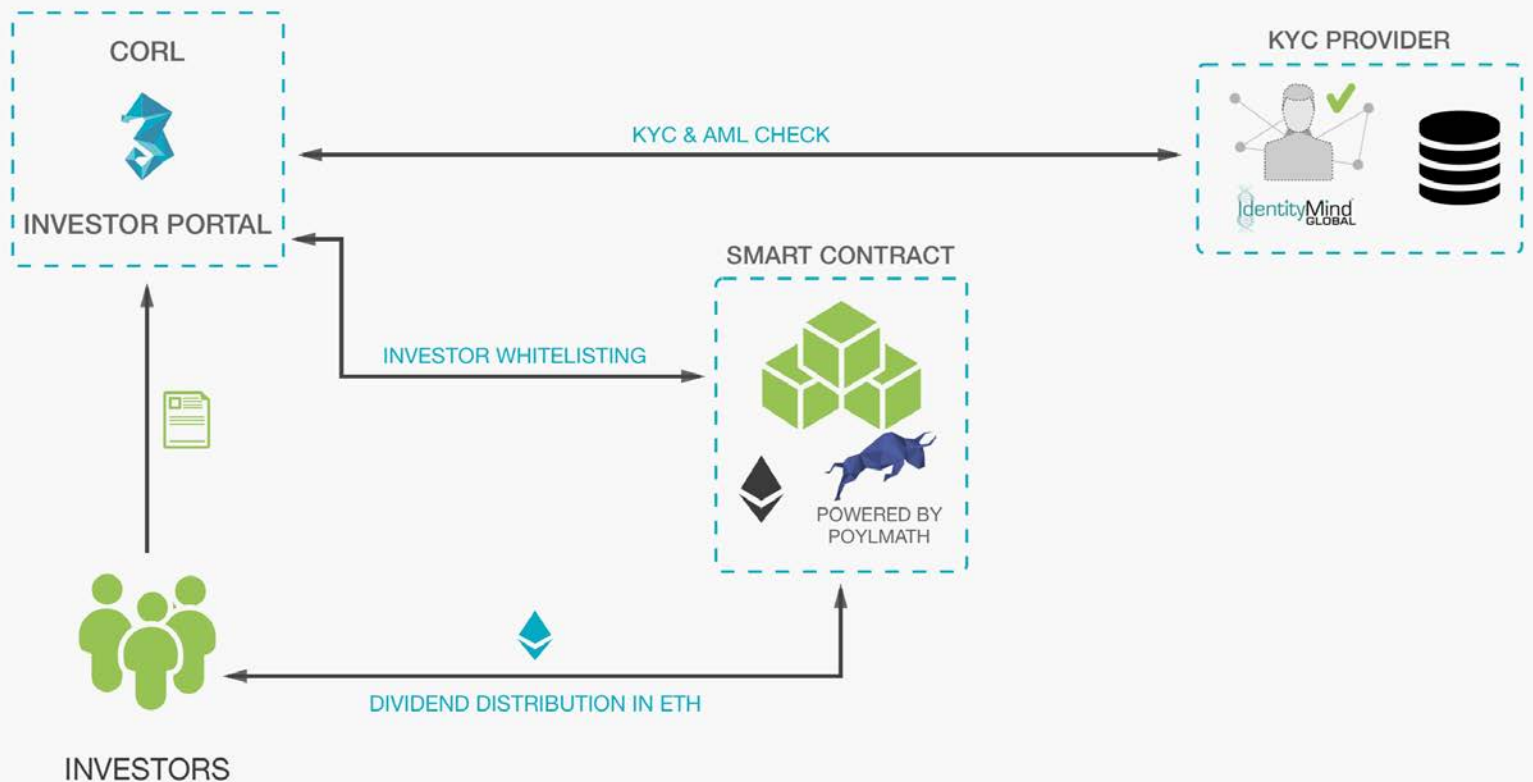
Para mapalago ang kumpanya sa paglipas ng panahon, ang natitirang 90% ng mga quarterly net profit ay muling ibabalik sa kumpanya. Ang pangunahing papel na ginagampanan ng reinvested capital ay para sa pagpopondo ng mga bagong kasunduan sa mga kumpanya at ayon sa pagsukat ng operasyon. Kasalukuyang nakatutok ang kumpanya sa pagpapalabas ng mga kasunduan sa pagbabahagi ng kita sa mga kumpanya ng teknolohiyang may maagang-kita, ngunit ito ay isang aspeto lamang ng pangmatagalang bisyon ng Corl. Ang kahalagahan ng pagbabahagi ng kita ay maaaring magamit sa anumang asset na bumubuo ng kita, pinaka-angkop sa real estate, e-commerce (eg Amazon FBA), at mga negosyo ng 'bagong ekonomiya' na nagpapatakbo nang may mataas na volume o potensyal para sa scale (eg Airbnb, Uber). Ang pagtiyak na ang kapital ay reinvested sa kumpanya ay paganahin ang team para palawakin ang mga pagpapatakbo sa iba pang mga vertical na pagbabahagi ng kita habang pinapanatili ang pangunahing negosyo ng kumpanya.



Higit pa rito, dahil ang presyo ng merkado at ang halaga ng dibidendo ng token ay isang tungkulin ng mga kita ng kumpanya, ang pamumuhunang muli ay mahalaga para sa pagtiyak ng pagtaas ng presyo ng token sa paglipas ng panahon. Tandaan na dahil 100% ng equity ng kumpanya ay ipagbibili sa panahon ng token sale at ang bilang ng mga token sa sirkulasyon ay maayos, walang bagong mga token ang ilalabas ng kumpanya at samakatuwid ang presyo ay hindi malulusaw.

3 ANG CORL TOKEN

Ang CORL ay bubuuin gamit ang protocol na Ethereum (ERC20) at Polymath (ST20). Ang Ethereum protocol ay naghahatid ng maraming mga kanais-nais na ari-arian na nagtataglay ng mga asset ng blockchain, tulad ng desentralisadong consensus, censorship resistance, pagpapatupad ng operasyon, at universal storage standard, samantalang ang Polymath protocol ay nagbibigay ng mekanismo para sa pagtiyak ng pagsunod sa regulasyon sa batas ng securities, tulad ng Anti- Money Regulasyon ng Laundering (AML) at Know-Your-Customer (KYC).



Ang pagpasok ng mga namumuhunan ay pinamamahalaan ng Corl investor platform, samantalang ang patunay ng pagsunod, pagpapalabas ng token, pamamahagi, at muling pagbibili ay pinamamahalaan ng smart contract ng Corl at Polymath. Sa pagbuo ng Corl smart contract sa Ethereum at sa mga Polymath

protocol, isang legal na delegado ay maaaring magpatunay na ang mga batas ng seguridad ay sinunod sa parehong panahon habang nasa at pagkatapos ng bentahan ng token na may matematikong katiyakan. Nagsisimula ang proseso kapag ang isang mamumuhunan ay nagiging rehistradong miyembro ng Corl platform. Ang platform ay mangongolekta ng kinakailangang impormasyon tungkol sa pagkakakilanlan ng mamumuhunan (Ethereum pampublikong address, ID na ibinigay ng pamahalaan, at patunay ng pisikal na address), katayuan sa akreditasyon, at risk profile. Kinukumpirma ang impormasyong ito ng isang provider ng third-party na AML / KYC, at kung naaprubahan, ay naka-sign sa cryptographically at ipinadala sa Polymath smart na kontrata na maiimbak sa blockchain magpakailanman. Ang mga address ng Ethereum na nakapasa sa mga iniaatas ng AML / KYC at ipinadala sa Polymath smart contract ay kumakatawan sa pool ng mga naaprubahang mamumuhunan.

Sa panahon ng token sale, ang mga naaprubahang namumuhunan ay maaaring bumili ng mga token ng CORL nang direkta sa platform ng Corl sa pamamagitan ng pagtukoy sa halaga ng ETH na nais nilang bilhin, at ipapadala ito sa CORL smart contract. Ang mga transaksyon ay awtomatikong tatanggihan kung ang mga hindi natanggap na mga namumuhunan ay nagpakasakaling bumili ng CORL mula sa smart contract, o kung ang halaga ng ETH na tinukoy sa transaksyon ng isang aprubadong mamumuhunan ay lumampas sa limitasyon sa pagbili na tinutukoy ng kanilang katayuan sa akreditasyon. Ang CORL smart contract ay nagbibigay ng mga kundisyon na namamahala sa token sale at naglalaman ng lahat ng mga digital na legal na dokumentasyon na nauugnay sa pagbibigay ng seguridad (hal. Nag-aalok ng Memorandum), na kung saan ay sinigurado at pinahintulutan tulad lamang ng mga naaprubahan namumuhunan at legal na delegado ay maaaring maka-access. Para matiyak na ang mga digital na dokumento ay hindi nababago at tinatakan ng oras, ang mga dokumento ay cryptographically signed at naka-imbak gamit ang Merkle hash trees.⁹

Kapag ang isang naaprubahang mamumuhunan ay nagpapadala ng mga pondo sa CORL smart contract, at ang smart contract ay tinanggap ang mga tuntunin ng transaksyon, bibigyan ang namumuhunan ng mga token ng CORL na katumbas ng halagang USD na katumbas ng ETH na ipinadala. Matapos ang token sale, papasinayaan ng Corl ang isang proseso sa pamamagitan ng kung saan ang mga token ng CORL ay maaaring makuha at mailipat. Dahil hindi walang karagdagang

⁹ Kaya naman, kung ang impormasyon tungkol sa mga detalye o proseso ng seguridad na nag-aalok ay dapat na masuri ng mga legal na delegado, may matematikong katiyakan na ang impormasyon ay tumpak.

mga token ang gagawin pagkatapos ng bentahan ng token, ang mga bagong naaprubahan mamumuhunan ay dapat na makakuha ng mga token sa pamamagitan ng pag-request ng mga token mula sa Corl. Katulad din, ang mga may hawak na token na nagnanais na ibawas ang kanilang mga token ay maglalagay ng isang request sa Corl. Sa isang matagumpay na pagtutugma, ang mga token ay ibabalik muli sa mga mamumuhunan. Ang grupo ng mga aprubadong mamumuhunan ay lalago sa paglipas ng panahon habang mas maraming mamumuhunan ang nakakamit ng katayuan sa pag-apruba.

Kasunod ng token, at sa bawat petsa ng quarterly na dibidendo, ipapadala ni Corl ang ETH sa CORL smart contract na katumbas ng kabuuang pamamahagi ng dibidendo. Ang halagang ito ay ipinamamahagi ng smart contract sa bawat address ng Ethereum na nagmamay-ari ng CORL, batay sa bilang ng mga token na pag-aari ng bawat mamumuhunan.

3.1 Buod

Ang CORL ang pinakauna sa mundo na:

- (i) Gagamitin ang kapangyarihan ng teknolohiya ng blockchain para suportahan at pabilisin ang paglago ng mga umuusbong na kumpanya sa pamamagitan ng mga pamumuhunan na nagbabahagi ng kita;
- (ii) Naglalayong makakuha ng pagaprubang bilang securities token;
- (iii) Kakatawanin ang 100% na pagmamay-ari ng isang kumpanya; at
- (iv) Maglalabas ng mga tokenized dividends sa ETH.

3.2 Mga Detalye

Para makasunod sa mga batas ng securities, ang mga impormasyon ito ay ilalabas lamang kapag nakakuha na ng pagsang-ayon ang Corl.

4 TEAM



Sam Kawtharani, Co-Founder / Chief Executive Officer (CEO) [in](#)

10+ taon sa product development, strategy, at lending. Dating Head ng Product sa IOU Financial (Startup to IPO - TSX:IOU). Contributed to \$500+ million sa small business originations. Kasalukuyang Advisor sa Lend Mart and Fundica. Mayroong Master's degree sa Quality Systems Engineering mula sa Concordia University.



Derek Manuge, Co-Founder / Chief Investment Officer (CIO) [in](#)

5+ na taon sa financial risk management, compliance, at investments. Dating Financial Risk Manager sa KPMG at Scotiabank (TSX: BNS). Nagkonsulta sa 40+ financial institutions, governments, at regulatory agencies. Kasalukuyang Advisor ng BlockchainHub at Member ng Blockchain Risk Research Group sa GARP. Merong FRM designation at Master's degree at Mathematics mula sa University of Guelph.



Bill Tharp, Chief Revenue Officer (CRO) [in](#)

35+ taon sa in investment banking, corporate finance, asset management, at venture capital. Dating CEO ng Grenville Strategic Royalty Corp. (TSXV: GRC), na may senior roles at HSBC (LON: HSBA) and CIBC (TSX: CM). Nagsara ng 100+ deals nagkakahalaga ng \$1+ billion. Kasalukuyang Board Member ng 6 asset management firms at investee companies.



Matt Ward, Chief Growth Officer [in](#)

5+ taon sa entrepreneurship, venture capital, at business development. Dating Founder ng 3 e-commerce at marketing businesses na may matagumpay na paglabas, kasama ang #1 crowdfunding podcast, Art of The Kickstart. Dating contributor sa top technology publications tulad ng HackerNoon, Kasalukuyang, Inc, at Venture Beat, at author ng Gods of the Valley. Current Founder and Managing

Partner of The Syndicate, an investment group na nakatutok sa mga bagong sibol na mga technology startups, at Host ng Syndicate podcast. Mayroong degree sa Mechanical Engineering mula sa Georgia Institute of Technology.



Robert Bialek, Head of Engineering [in](#)

15+ taon sa software development, application architecture, at technical leadership. Dating VP ng Technology sa IOU Financial (TSX: IOU). Dalubhasa sa managing software development sa multi-national distributed environments gamit ang modern open-source technologies. Co- founded at matagumpay sa FairRates (kinuha ng IOU Financial), isa sa pinakauna sa mundong peer-to-peer lending platforms. Mayroong Ph.D. sa Computer Science mula sa University of Copenhagen.

5 MGA TAGAPAYO

Ang Corl ay nakipagsosyo sa mga nangungunang thought-leaders at experts sa mundo. Ang mga tagapayo ay pinili batay sa industry expertise sa mga sumusunod na 8 domains: Blockchain, Capital Markets, Compliance, FinTech, Royalties, Startups, Treasury, and Venture Capital.



Darren Franceschini, Chief Executive Officer – Blocksale, Blockchain Technologies Consulting [in](#)

12+ taon sa sales, digital media, technology, at blockchain. Kasalukuyang CEO ng Blocksale at Blockchain Technologies Consulting. Kinunsulta ang 100+ cryptocurrencies, ICOs, crypto-exchanges, at bitcoin ATM companies mula 2011. Mayroong Bachelor in Business Administration mula sa Brock University.



Sandy Hershaw, Chief Compliance Officer – CrowdMatrix [in](#)

37+ taon sa private equity, investment banking, portfolio management, at securities compliance. Kasalukuyang Director ng Capital Markets at Chief Compliance Officer at CrowdMatrix, Member of the Ontario Securities Commission (OSC) Small and Medium Enterprise (SME) Committee and Prospectors & Developers Association of Canada (PDAC) Securities Committee. Dating senior sa Bank of Nova Scotia, Imperial Oil, Nesbitt Burns, Dynamic Funds and WATT Capital. Mayroong CFA designation at Master's of Business Administration mula sa University of Alberta.



Matt McGuire, Advisor – the AML shop, Global DCX, Blocktech Capital [in](#)

17+ taon sa compliance, financial crime, at blockchain. Kasalukuyang Advisor sa AML shop, Global DCX, Blocktech Capital, NorthOne,

at Director ng Canadian Institute for Financial Crime Analysis. Dating Vice President ng Financial Crime Risk Management at Securefact, Leader ng National AML Practice at MNP, Kumakatawan sa Bitcoin Governance at Risk Committee at ATMIA, at ibang mga high-profile advisory roles sa Finance Canada, Canadian Institute of Chartered Accountants, Williams McGuire AML, at Deloitte. Merong CPA, CA, CFF, CAMS, AMLP, DIFA, at Master's of Accounting mula sa University of Waterloo.



Safwan Zaheer, Head of Fintech – KPMG [in](#)

17+ taon sa e-commerce, mobile, payments, strategy, at digital transformation. Kasalukuyang Head of FinTech at Director ng Financial Services Digital at KPMG, at Board Member at Loyal. Dating Director ng Digital Transformation at Accenture, Director of Commerce Product Strategy at Barclays, at Principal of E-Commerce Strategy & Partnerships at AOL. Merong 3 patents at 2 Master's degrees in Management and Engineering from MIT and Texas A&M University.



Ben Clayton, Board Member – SXSW Accelerator, Inventure\$ [in](#)

12+ taon sa business development at operations, startup acceleration, partnerships, at management consulting. Tech acceleration at corporate product incubation design. Founder ng Plus Four at Imani Energy. Dating producer sa The Living G Network, at Perpetual Pictures. Board Member ng SXSW Accelerator at Inventure\$. Mayroong Bachelor in Psychology mula sa University of Miami.



Mayco Quiroz, President – MontBridge Capital [in](#)

17+ taon sa lending, management accounting, treasury operations, at strategy. Kasalukuyang President sa MontBridge Capital at Advisor at Ziero Financial. Dating Chief Financial Officer, Treasurer, at Corporate Secretary sa IOU Financial. Mayroong CPA, CMA, at EMP designation.

6 MGA KASOSYO



SECURITY TOKEN PLATFORM



PR & COMMUNITY MANAGEMENT



PRESALE PARTNER



LEGAL



BOUNTY PARTNER

7 KONKLUSYON

Ngayon, ang capitalization ng merkado ng cryptocurrencies sa buong mundo ay tinatayang nasa \$800 bilyon at patuloy na lumalaki kada buwan. Ang karamihan sa mga cryptocurrency na ito ay naaayon bilang mga token ng utility o app, at lumalabas na walang tunay na pagmamay-ari sa isang tunay na pag-aari o inaasahang kita. Ang token ng CORL ay naiiba sa aspetong ito sa pamamagitan ng pagiging isa sa ilang mga token na nagpapakilala sa pagkilos patungo sa mga

real-value digit na mga asset, at nagiisa lamang na kumatawan sa 100% equity ownership sa isang kumpanya.

Dinisenyo ang CORL para kumatawan sa pagmamay-ari sa Corl, isang pinansiyal na kumpanya ng teknolohiya na naglalabas ng mga pamumuhunan sa pagbabahagi ng kita sa mataas na potensyal na mga kumpanyang may maagang-kita. Bilang karagdagan sa pagmamay-ari ng equity, ang mga may hawak ng token ay may karapatan sa isang bahagi ng quarterly net profit ng kumpanya, na ginagawang ang CORL na isa sa ilang mga token na naglalabas ng mga dibidendo, at ang isa lamang na magbayad ng mga panghabang-buhay na dibidendo sa ETH.

Ang Corl ay nakatuon na maging isa sa mga pinaka-produktibo at pinakamahalagang mga kumpanya sa pagbabahagi ng kita. Sa matagumpay na pagkumpleto ng token sale, ang CORL ay magiging isa sa mga tanging mga token na nagbibigay-daan sa mga mamumuhunan na lumahok sa paglago ng mga umuusbong na mga kumpanya ng teknolohiya, nang walang mga hadlang na tulad ng sa tradisyunal na financing. Sa pamamagitan ng paggamit ng automation at advanced na mga kasanayan sa pamamahala ng risk, ang Corl ay magiging daan sa pagbabago para sa pagpapalawak ng maliit na negosyo at makapagbigay ng kontribusyon sa paglago ng pandaigdigang ecosystem na teknolohiya.