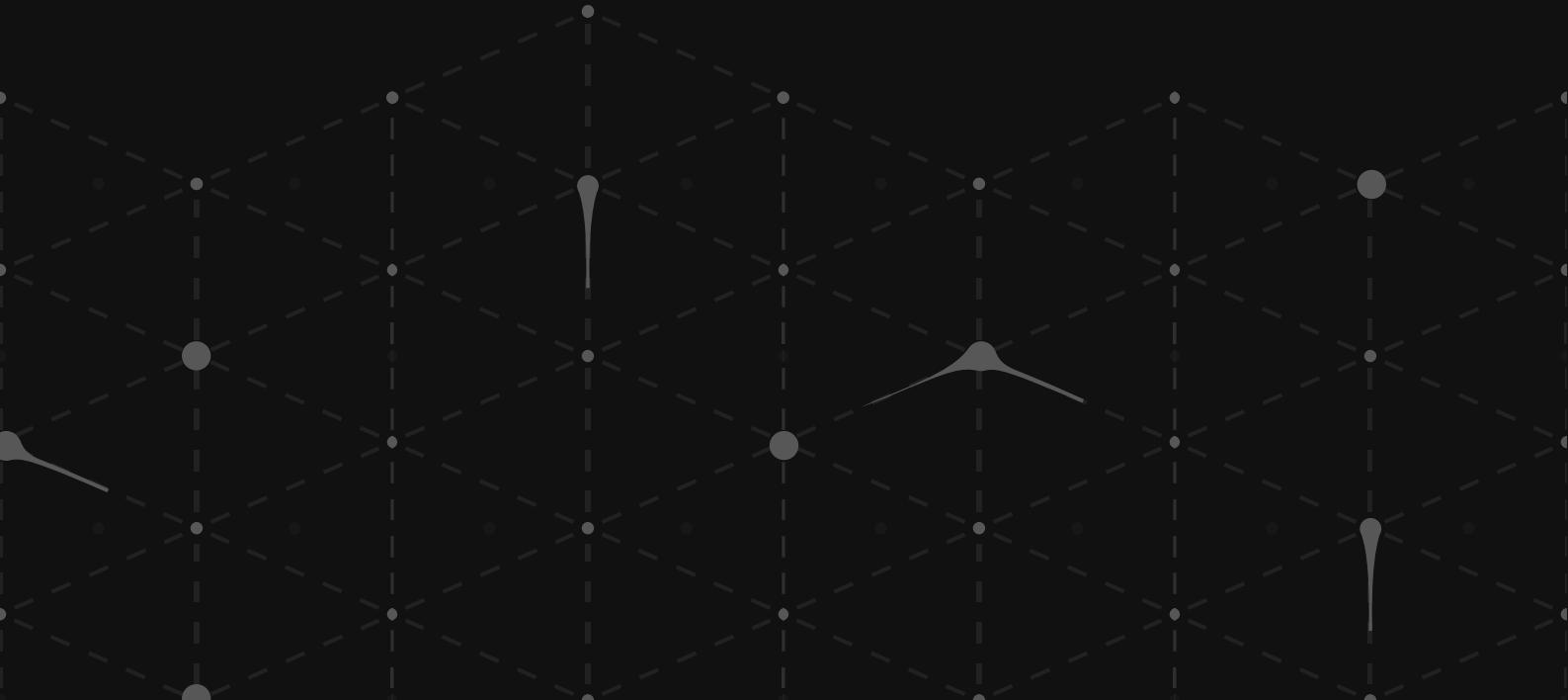


PRILEUM

Май 2018

Whitepaper



Оглавление

Суть проекта	3
Как PROLEM изменит ситуацию?	
Предпосылки к созданию проекта	6
Текущая проблема	
Наше решение	
Что такое смарт-контракт?	
Для кого мы создали нашу платформу?	
Анализ рынка	
История компании	
Описание проекта	18
Наша миссия	
Бизнес-процесс осуществления сделок	
Взаимодействие участников платформы	
Маркетинговый анализ	23
Анализ окружающей среды	
Техническая часть	28
Описание токена и бизнес модель	31
Этапы ICO	
Использование инвестиций	
План развития и дорожная карта	42
Команда проекта	45
Ограничения для инвесторов	48

1. Суть проекта

Платформа PROLEMUM (Professional Platform For Petroleum Trading) предназначена для заключения быстрых, выгодных, надежных и прозрачных сделок на рынке нефтепродуктов и СУГ (сжиженные углеводородные газы) с помощью технологии блокчейн и искусственного интеллекта.

PROLEMUM - это Прометей на рынке нефтепродуктов, он дает рынку быстроту, безопасность, скорость и удобство, подобно огню в домах людей. Представляет собой платформу для устойчивого развития и цифровизации топливной отрасли в международном масштабе:

PROmetheus — Прометей

Oleum* — на рынке нефтепродуктов (*с лат. "нефть")

PROLEMUM — проект компании «Петролеум Трейдинг» — marketplace, объединяющий поставщиков и покупателей углеводородов, позволяющий благодаря алгоритмам и искусственноому интеллекту подбирать лучшие условия заключения сделок, а также дающий в перспективе возможность совершать и оплачивать сделки посредством токена **PROLEMUM (PRO)** (при условии дальнейшего совершенствования законодательной базы РФ в отношении использования криптовалюты).

Рынок нефтепродуктов — самый большой по уровню капитализации в мире, и внедрение технологий в нем происходит очень медленно.

При этом рынок нефтепродуктов России характеризуется большим количеством однообразных и идентичных операций. При отгрузке вагонами и танкерами, грузополучатели и транспортные компании вместе с нефтепродуктами получают большой пакет документов, оформление которого требует значительных трудозатрат и материальных вложений.

Как PROLEMUM изменит ситуацию?

Внедрение технологии распределенного реестра в консервативный топливный сектор позволит радикально изменить и максимально упростить торговые операции и документооборот, оптимизировать затраты всех участников рынка нефтепродуктов.

Кроме того, использование технологий искусственного интеллекта и блокчейн максимально сокращает риск ошибок из-за человеческого фактора.

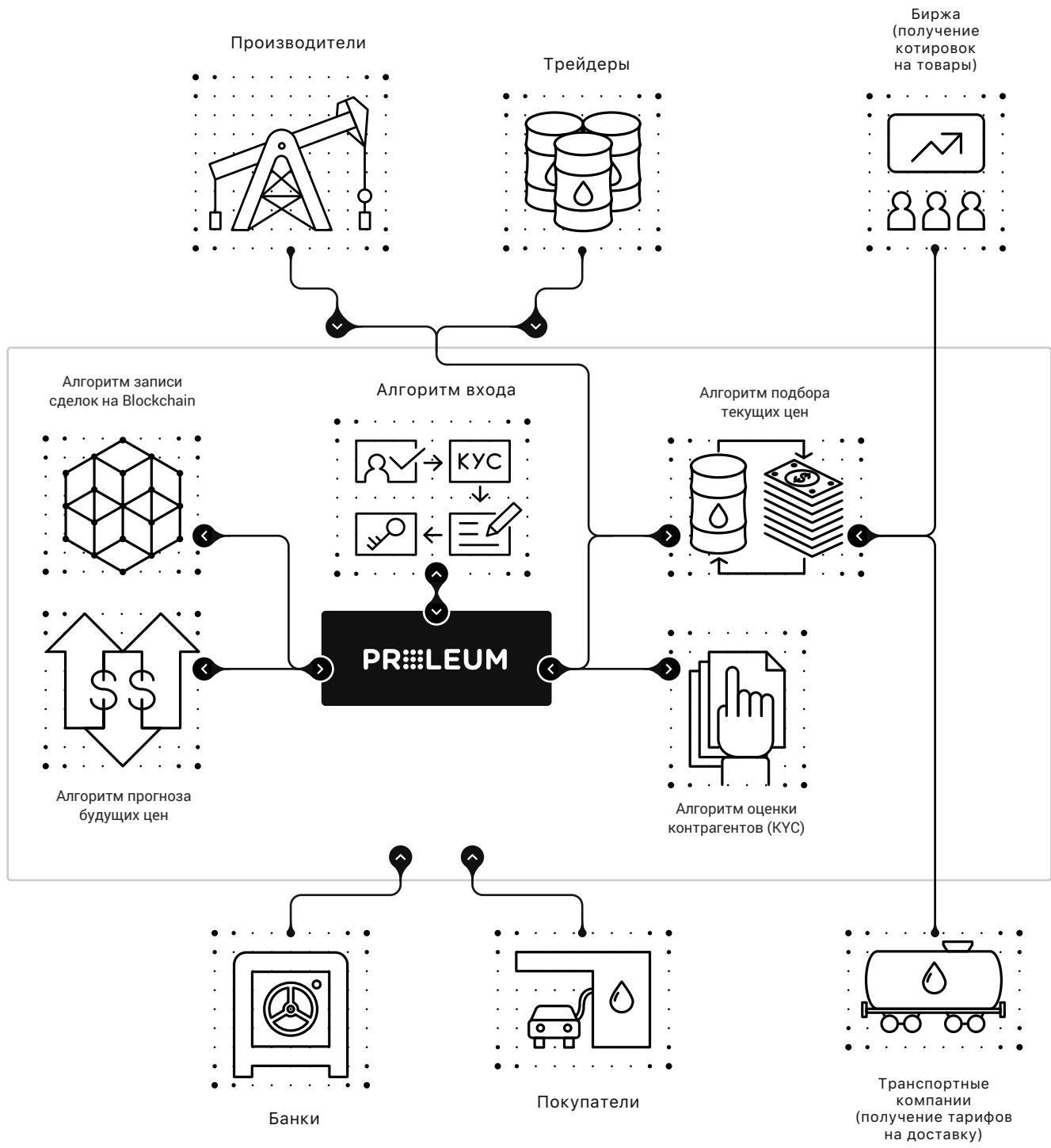
Будучи экспертами на рынке углеводородов, мы понимаем все его процессы, нас связывают партнерские отношения с крупнейшими и средними игроками рынков России и стран ближнего зарубежья. Мы точно понимаем, что цифровая трансформация рынка углеводородов возможна только изнутри.

Нам уже удалось подобрать ключ к оптимизации издержек: мы перешли на работу через PROLEUM с внешними контрагентами, и первые сделки с использованием технологии блокчейн были заключены уже в феврале 2018 года.

Один из интерфейсов PROLEUM - Telegram-бот был запущен еще в 2016 году. Это информационный сервис, который за 5 секунд автоматически выдает биржевые показатели цен на нефтепродукты, агрегируя данные сразу из нескольких источников, с учетом тарифа на железнодорожные перевозки - из сотен предложений выбираются лучшие по интересующим пользователя параметрам.

Сегодня более 50% участников российского топливного рынка пользуются этим сервисом.

Таким образом, успех PROLEUM предопределен основополагающим бизнесом, влияющим на ценность токенов. **Этим не может похвастаться ни один из наших конкурентов.**



Общая схема PROLEUM

Механизм взаимодействия с marketplace строится на использовании технологии искусственного интеллекта, что позволяет существенно ускорить и удешевить процесс заключения сделок.

Первоначально сервис будет работать для участников российского рынка, с последующим выходом на мировой рынок.

PROLEMUM — это начало революции на мировом рынке нефтепродуктов!

Активно развивающаяся технология на базе блокчейн даст возможность заключать сделки быстро, просто, максимально эффективно, дешево, без посредников и абсолютно безопасно!

В рамках ICO будет выпущен токен **PROLEMUM (PRO)**, который станет платежной единицей в рамках платформы. Покупатели смогут оплачивать им комиссии за проведение сделок, оплачивать сервисы и в итоге приобретать оптовые партии топлива.

Мы уверены, что именно использование технологии блокчейн изменит положение дел на рынке нефтепродуктов не только в России, но и во всем мире, привлечет в нишу новых инвесторов и позволит запустить новый виток активного роста.

2. Предпосылки к созданию проекта

Идея по созданию универсальной и безопасной площадки, на которой каждый желающий сможет просто, быстро и без посредников купить нефтепродукты и СУГ, впервые возникла у нашей команды еще в 2015 году. Ежедневно мы видим, с какими сложностями сталкиваются все участники рынка нефтепродуктов. Чтобы приобрести нефтепродукты или СУГ необходимо найти брокера, который поможет и подскажет, по какой цене и у какого поставщика лучше приобретать или продавать продукт. Или рискнуть и заняться приобретением самостоятельно, погрузившись во всё многообразие торговых площадок и бирж, контактировать с поставщиками, заниматься доставкой и оформлением документации, принимать все риски на себя.

Последнее не только доставляет значительные неудобства, требует повышенных трудовых и финансовых затрат, но и в итоге может стать для покупателя неприятным «сюрпризом». Неподготовленный покупатель может заплатить гигантские суммы (минимальная партия 60 тонн стоит от \$50 тыс. среднемесячный оборот участника рынка \$5 млн.) поставщику, который окажется неблагонадежным: поставит нефтепродукты низкого качества или сорвет поставку. Помимо этого, содержание профессионального штата трейдеров значительно

повышает постоянные затраты компании при том, что эффективность торговых стратегий, выбираемых человеком, оставляет вопросы. Высокая волатильность и интенсивность операций приводит к неизбежным ошибкам сотрудников, которые дорого обходятся компаниям.

Текущая проблема

На сегодняшний день развитие отрасли сдерживается некоторыми факторами:

- Введение экономических санкций по отношению к России
- Низкая скорость заключения сделок, сложность поиска и покупки нефтепродуктов и СУГ
- Сложность мультивалютных операций
- Закрытие иностранного капитала для российских предпринимателей
- Большой масштаб рынка осложняет быстрое развитие отрасли
- Высокие административные расходы

Нами был детально изучен российский и мировой рынок нефтепродуктов более чем за 10 лет, и у нас возникла идея создать платформу marketplace, на которой будет доступна реализация нефтепродуктов и СУГ большинства российских и мировых проверенных поставщиков, по ценам сформированным с учётом доставки и таможенного оформления продукции, с автоматической оценкой рисков при заключении сделки. При этом ИИ платформы будет подбирать лучшие условия сделки, производить KYC контрагента, осуществлять прогнозирование ценовой динамики, формировать торговую стратегию для участника, основываясь в том числе на анализе его запросов и сделок. Участники рынка выиграют от передачи процесса закупки и реализации нефтепродуктов роботизированным системам из-за снижения постоянных затрат, рисков и непредвиденных убытков.

Масштаб проекта позволяет выставлять минимальную комиссию за сделки.

PROLEUM позволяет устранить негативное влияние данных факторов!

В настоящее время большинство участников рынка нефтепродуктов уже активно используют современные информационные технологии для ведения бизнеса и хранения данных. Это облегчает для них переход на технологию блокчейн, которая позволяет унифицировать так называемые электронные «бухгалтерские книги» - учетные записи как поставщиков, так и покупателей.

Использование PROLEMUM обеспечит прозрачность рынка, избавит его участников от большого количества бумажных документов, оформляемых при совершении сделки. Кроме того, компании могут резко снизить административные расходы, сократив до минимума штат менеджеров по продажам и закупкам.

Наше решение

PROLEMUM – это революция на рынке нефтепродуктов!

Наша платформа позволит решить следующие основные задачи:

- Ускорить процесс заключения сделок
- Повысить эффективность заключения сделок
- Уменьшить издержки на заключение сделок
- Обеспечить надёжность сделок
- Предоставлять уникальный клиентский опыт с использованием искусственного интеллекта
- Обеспечить лёгкий доступ и подключение к системе
- Обеспечить легальность сделок (при заключении сделок используется простая электронная подпись в соответствии с законодательством РФ) и отсутствие проблем с бухгалтерским учётом и налоговым законодательством

PROLEMUM делает покупку и продажу нефтепродуктов дешевле, удобнее и легче, позволяя интегрировать весь спектр бизнес-процессов в единое пространство: заключение сделок, платежи, отслеживание текущего местонахождения продукции, анализ данных и прогнозы, двусторонний обмен информацией, мониторинг и верификация пользователей (KYC).

Все процессы будут автоматизированы и упорядочены благодаря современному программному обеспечению, предложенному нами участникам рынка. Все это становится возможным благодаря использованию технологий блокчейн, искусственного интеллекта и смарт-контрактам, которые заменяют устаревший документооборот и другие способы хранения и сбора информации.

Что такое смарт-контракт?

На платформе PROLEMUM технология блокчейн и система «умных» контрактов контролирует сделки в автоматическом режиме. Никакого человеческого фактора - только беспристрастные цифровые системы. Покупатель получает товар, поставщик - деньги. Просто, моментально, безопасно.

Наше программное обеспечение уже разработано и доказало свою эффективность.

В феврале 2018 года мы провели первые сделки с использованием технологии блокчейн, и теперь готовы предлагать наш продукт инвесторам и запускать ICO.

Для кого мы создали нашу платформу?

Существует несколько целевых групп пользователей, которым будут интересны возможности и преимущества нашей платформы.

PROLEMUM будет востребован следующими категориями пользователей:



Поставщики нефтепродуктов и СУГ

(нефтяные компании, трейдеры, малые нефтеперерабатывающие предприятия)

- Получат приток новых клиентов, в том числе и начинающих инвесторов, желающих совершать покупки анонимно за криптовалюту, активизация старых клиентов за счет существенных скидок и удобства сервиса.
- Анализ открытых ценовых предложений рынка.
- Автоматический подбор покупателя, возможность получения дополнительной прибыли при предоставлении отсрочки платежа, при этом система осуществляет KYC анализ контрагента устанавливая ему рейтинг кредитоспособности а риски страхуются банками - партнерами.



Покупатели нефтепродуктов

(розничные сети АЗС, нефте базы, мини НПЗ, бункерные компании и пр.)

- Получают бонусы при покупке за криптовалюту PROLEMUM, быстрые и дешевые транзакции.
- Аналитика, обмен валют, структурирование рынка в нужном сегменте посредством выбранных фильтров рейтинговой системы.
- Покупатели получают 100% гарантию возврата уплаченного аванса в случае дефолта поставщика, все сделки гарантированы банками - участниками системы.
- Также в системе можно получить кредитное плечо от банков, поставщиков или самой системы, при условии прохождения KYC и получения рейтинга.



Представители финансового сектора

(банки и страховые компании)

- Выступают гарантами по всем заключаемым сделкам, предоставляют кредитное плечо и осуществляют транзакции в физических деньгах и их обмен на крипто-валюту.

Мы уверены в росте и процветании нашего бизнеса. На данный момент PROLEMUM не имеет прямых конкурентов, а учитывая специфику и сложность задач, они вряд ли появятся в ближайшие годы.

Анализ рынка.

Почему PROLEM будет востребован?

Общая привлекательность отрасли

Привлекательность крупнооптовых поставок нефтепродуктов и СУГ и биржевой торговли нефтепродуктами обусловлена следующими факторами:

- Отрасль обладает потенциалом роста в связи с прогнозом роста потребления нефтепродуктов на 15% к 2020 году.
- Окупаемость инвестиций деятельности трейдера в настоящее время не более 3 лет и будет сохраняться.
- Конкуренция в будущем может возрастать, при этом отрасль характеризуется высокими входными барьерами и высокой степенью риска, что во многом снижает привлекательность для новых игроков.

Первый этап динамичного развития PROLEM будет обеспечен благодаря полному переходу бизнеса ООО "Петролеум Трейдинг" на использование платформы. Для компании «Петролеум Трейдинг» отрасль остается интересной, так как ее развитие идет при участии самой компании, и существует большой потенциал для роста доли рынка, финансовых показателей и уровня технологического развития компании.

Мы в «Петролеум Трейдинг» придерживаемся предельной порядочности в работе и стремимся к регулярному совершенствованию качества предоставляемых нами услуг.

История компании

2013 ●

- **Март** 2 марта 2013 г. основана компания ООО «Петролеум Трейдинг»
- **Август** Осуществлена первая биржевая сделка
- **Ноябрь** Начало поставок сжиженных углеводородных газов

2014 ●

- **Апрель** 14 апреля – регистрация в качестве брокера на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже
- **Май** 1 Мая 2014 г. – открытие обособленного Западно-Сибирского подразделения в г. Омске
Компания «Петролеум Трейдинг» впервые вошла в ТОП-10 рейтинга брокеров секции «Нефтепродукты»
- **Ноябрь** Отгружен первый миллион тонн нефтепродуктов

2016 ●

- **Январь** 5 место в рейтинге ведущих операторов секции «Нефтепродукты» АО СПбМТСБ
Состоялась первая сделка на срочном рынке - фьючерсный контракт на Индекс нефтепродуктов СПбМТСБ Регуляр 92
- **Апрель** Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило компании «Петролеум Трейдинг» - единственным из независимых компаний в отрасли - рейтинг на уровне А «Высокий уровень кредитоспособности»
- **Август** Осуществлена первая экспортная поставка

-
- The timeline consists of a vertical grey line with circular markers. Major markers are at the top and bottom, and minor markers are spaced evenly along the line. Milestones are listed between these markers, with the year of the milestone aligned with the nearest marker.
- Сентябрь** Создан уникальный инновационный информационный продукт - Потролеум Трейдинг Бот
 - Ноябрь** Регистрация товарного знака «Потролеум Трейдинг»
1 место в рейтинге участников торгов в секции Срочного рынка АО СПбМТСБ
 - 2017**
 - Февраль** «Потролеум Трейдинг» прошел аккредитацию и имеет право оказывать брокерские услуги во всех товарных секциях Биржи АО «СПбМТСБ»
 - Март** Регистрация товарного знака «Petroleum Trading»
 - Апрель** "Потролеум Трейдинг" подтвердил свой рейтинг кредитоспособности на высоком уровне "A"
 - Июль** Открытие в Австрии дочерней компании Ptrading Handels GmbH

Одна из ведущих в мире компаний в сфере аудиторских и консультационных услуг PricewaterhouseCoopers (PwC) - официальный аудитор «Потролеум Трейдинг»
 - Ноябрь** 5 ноября дочерняя компания Ptrading Handels GmbH совершила первую отгрузку нефтепродуктов в направлении Республики Казахстан
 - Декабрь** Дочерняя компания Ptrading Handels GmbH - официальный участник торгов на бирже УЭБ
 - 2018**
 - Январь** «Потролеум Трейдинг» занимает 3 место в рейтинге брокеров биржи АО СПбМТСБ секция
 - Февраль** **"Потролеум Трейдинг" совершил первую в мире сделку с нефтепродуктами на блокчейн!**

Такие гиганты, как крупнейший нефтехимический холдинг России «Сибур» и «Газпромнефть», крупнейшие международные компании Glencore и Trafigura, только недавно озадачились поиском решений на блокчейн в следующих направлениях:

- цепочка поставок/производственный процесс/логистика/поставки/закупки нефтепродуктов;
- торговля квотами на выбросы углерода;
- интеграция криптовалюты в имеющиеся заправочные станции;
- налог на добычу;
- долевое распределение добычи.

А это означает, что технология интересна отрасли и со временем будет внедрена повсеместно. И, несмотря на колоссальный масштаб рынка нефтепродуктов, и эту отрасль можно трансформировать - но лучше всего делать это изнутри. При этом крупнейшим компаниям потребуется не менее 5-ти лет для реализации подобных проектов. «Петролеум Трейдинг» обладает в этой связи значительным преимуществом, будучи достаточно крупной (оборот более 21,5 млрд. руб. в 2017 году) и одновременно очень динамичной компанией, способной в кратчайшие сроки внедрять новые технологии в работу с многочисленными клиентами.

По оценкам интернет-проекта «Нефтянка» у блокчейна в нефтяной отрасли большие шансы на успех: <http://neftianka.ru/blokchein-v-neftegazovoj-otrasli-rossii-neizbezhen/>

Потенциал внедрения блокчейн в нефтегазовом секторе России

	Закупки	Сбыт	Трейдинг	Поддерж. процессы	Транспорт	Орган. торгов	Оценка эффекта, млрд руб.	Вероятность внедрения
Газпром нефть	✓	✓	✓	✓			+60 (Mcap)	
Лукойл	✓	✓	✓	✓			+210 (Mcap)	
Лукойл	✓	✓	✓	✓			+500 (Mcap)	
Газпром (добыча и МГ)	✓	✓	✓	✓	✓		+340 (Mcap)	
Новатэк	✓	✓	✓	✓	✓		+50 (Mcap)	
Транснефть	✓			✓	✓		3-5% OpEx	
Газпром газораспределение	✓			✓	✓		3-5% OpEx	
Независимые нефтяные комп. (ИНК, Татнефть, Русснефть, Новый Поток, ННК)	✓	✓	✓	✓			3-5% OpEx	
Независимые газовые комп. (Диалл Альянс, Севернефть-Уренгой, Геотрансгаз и др.)	✓			✓			3-5% OpEx	
Биржа (СПбМТСБ)					✓		- 0.6 Выручка	
Газпром межрегионгаз поставка					✓		- 100% Выручка	
Нефтесервисные комп. и поставщики				✓				

Основные экономические характеристики рынка нефтепродуктов РФ

Размер биржевого рынка нефтепродуктов составляет более 610 млрд. рублей в год, весь рынок нефтепродуктов – это около 2 500 млрд. рублей в год. Прогноз динамики рынка до 2020 года – рост на 15%. «Петролеум Трейдинг» активно развивается в сегменте крупнооптовых торговых операций на биржевом рынке. Данный сегмент характеризуется высокой степенью конкуренции, в настоящее время действует порядка 120 торговых компаний. При этом 80% приходящейся на все эти компании доли рынка контролируют 22 компании, а 8 контролируют долю в 50%.

В течение 5 лет ожидается сокращение числа компаний и укрупнение ведущих игроков рынка, а также ужесточение конкурентной борьбы между ними. Биржевая торговля в РФ в таких объемах существует всего 4 года, отрасль таким образом является очень молодой и обладает большим потенциалом развития. Производители ВИНК обладают высочайшей степенью интеграции, а рынок в целом чрезвычайно монополизирован. Сегмент биржевой торговли создан государством для развития свободной торговли в условиях олигопольного рынка. Государство последовательно проводит политику, создающую предпосылки для роста и развития бизнеса «Петролеум Трейдинг». Количество покупателей - независимых участников рынка имеет тенденцию к сокращению, в дальнейшем прогнозируется сокращение такой тенденции и, как следствие, балансировка рынка. В настоящее время ВИНК используют 2 основных канала распределения оптовых партий нефтепродуктов: собственная сбытовая сеть - 75-80% и биржевые площадки - 20-25%: прогнозируется дальнейший рост биржевой торговли и рост доли данного канала до 40-50% по причине его премиальности. Дифференциация товара крайне низкая: все топливо, производимое в РФ, соответствует стандарту ЕВРО 5, вне зависимости от производителя, и поставляется в унифицированной таре. Покупатель ориентируется на цену и такие характеристики нефтетрейдера как надежность, скорость работы, деловая репутация, профессионализм команды. Присутствует эффект обучаемости - для создания компании-профессионала рынка, с долей 1%, потребуется не менее 3-5 лет. В настоящее время производственные мощности загружены на 85%. С учетом новых проектов мощностей, которые будут введены до 2021 года, и прогноза роста потребления - рынок будет сбалансирован с уклоном к профициту. В связи с активным развитием сланцевой добычи нефти, развитием электромобилей и повышением энергоэффективности двигателей внутреннего сгорания, в среднесрочной перспективе на мировом рынке профицит будет сохраняться с тенденцией к росту.

В таких условиях уже сейчас потребители отказываются от долгосрочных контрактов в ожидании будущего снижения цен. Соответственно у производителей будут регулярно формироваться избытки топлива и чрезвычайную важность будут иметь каналы сбыта продукции. **Наличие быстрых, эффективных и низко-затратных каналов сбыта, таких как PROLEUM, станет серьезным конкурентным преимуществом для игроков рынка.**

Рынок очень капиталоемкий, что является значимым входным барьером. Оборотный капитал для компании-нефтетрейдера, входящей в топ 25, сейчас составляет около 1 млрд. руб., к 2021 году — не менее 3 млрд. руб. Отрасль характеризуется высокими рисками и низкой маржинальностью, что снижает ее привлекательность для потенциальных конкурентов. Инновации в отрасли внедряются с умеренной скоростью, скорее медленно, что может быть фактором конкурентного преимущества для компании, которая сможет добиться успеха в их разработке.

По предварительной оценке Минэнерго РФ добыча и экспорт нефти из России в 2018 г. сохранятся на уровне 2017 г., составив 547 млн.тонн и 257 млн.тонн соответственно. Внутренняя переработка по прогнозу увеличится до 280 млн.тонн, т.к. в рамках модернизации НПЗ будет введено пять новых установок. Инвестиции в отрасль составят 1,3 трлн.рублей.

Кроме того, в рамках проведенных исследований, компанией «Петролеум Трейдинг» был проанализирован потенциал спроса на автоматизированные системы. Анализ электронных форм бизнес-активностей компаний показал, что около 11% компаний применяют самые примитивные формы. В то же время результаты анализа потенциальной возможности внедрения автоматической системы оказания трейдерских/брокерских услуг через интернет подтвердили наши ожидания — **67,1% опрошенных компаний** согласились бы внедрить новую технологию. То есть более половины рынка ждёт внедрения новых технологий!

Результаты анализа потенциальной возможности внедрения автоматической системы



67.1%

Возможно соглашусь

26.6%

Откажусь

5.1%

Откажусь, нет
тех. возможности

2.5%

Откажусь, не доверяю

Таким образом, проанализировав существующие проблемы современного рынка, мы пришли к решению о целесообразности внедрения автоматизированной системы для проведения торговых операций с нефтепродуктами на основе технологии блокчейн.

На основании наших исследований и расчётов, минимальная рыночная доля PROLEUM может составить 4,5%. Соответственно, минимальный объем годового оборота в 2019 г. – Более 30 млрд. руб.

PROLEUM обладает значительным потенциалом при правильном подходе к созданию marketplace, его функциональности, организации продвижения и рекламных кампаний.

Собственный токен PROLEUM (PRO) – неотъемлемая составляющая стратегии повышения эффективности торговых операций на платформе. Токены **PROLEUM** будут применяться для расчета по сделкам с нефтепродуктами и за сервисы, предоставляемые системой.

С помощью токенов мы создадим действительно свободный рынок нефтепродуктов!

3. Описание проекта

Наша миссия

Изменить российский и мировой рынок нефтепродуктов благодаря передовым ИТ-технологиям: блокчейн, искусственноому интеллекту, роботизированным бизнес-процессам и широкомасштабному внедрению расчетов в криптовалюте.

Компания «Петролеум Трейдинг» уже использует и развивает новейшие технологии, использует уникальную систему внутреннего учета сделок и взаиморасчетов, уникальную систему риск-менеджмента с постоянным комплаенсом и рейтингованием всех контрагентов, электронный документооборот, создала Бота в телеграмм ([@ptomskbot](#)) – новейшая технология: робот, моментально анализирующий лучшие цены на нефтепродукты и выбирающий лучшие предложения.

Будучи профессионалами этого рынка, мы понимаем, что данную задачу нужно решать поступательно, на первом этапе создав marketplace на российском рынке и рынках присутствия, а на следующих этапах - осуществляя дальнейшую экспансию на значимые и готовые к восприятию новых технологий международные рынки.

Основной бизнес-процесс платформы PROLEUM будет отражен следующим образом:

Пользователи проходят простую регистрацию на платформе **PROLEUM** через следующие интерфейсы:

- Мессенджеры — Бот-платформа
- Desktop версия платформы
- Сайт (+мобильная версия)

После регистрации пользователи получают доступ к просмотру цен на ресурсы и статус в системе.

Пользователи системы могут быть зарегистрированы на 4 уровнях:

1 Уровень

Возможности

- Просмотр цен
- Подбор цен
- Пользование бесплатными сервисами платформы

Для регистрации необходимо

- Добавить бот PROLEUM в любом мессенджере (Бот зафиксирует user-ID)
- Использовать бот в рамках возможностей пользователя 1 уровня

Чтобы получить возможность заключения сделок, необходимо пройти регистрацию 2, 3 или 4 уровня; пройти процедуру KYC (Know Your Client), подписать электронный договор, имеющий юридическую силу.

2 Уровень

Возможности

- Возможности 1 уровня
- Осуществление сделок в качестве покупателя
- Доступ к платным сервисам системы (KYC и прогноз цен)
- Доступ к web и desktop версиям платформы

Для регистрации необходимо

- Добавить бот PROLEUM в любом мессенджере (Бот зафиксирует user-ID)
- Подписать рамочный контракт (посредством ЭДО) на поставку нефтепродукта
- Подписать соглашение о порядке взаимодействия и заключения сделок на платформе

- Личный кабинет и кошелек системы
- Пройти процедуру KYC (Know Your Client): заполнить форму анкеты с сайта с указанием наименования юридического лица, ИНН, ФИО контактного лица – Система проведёт оценку автоматически

Требования по KYC для регистрации участника 3 уровня: **Оценка не ниже 2 (внутренний рейтинг системы)**

3 Уровень

Возможности

- Возможности 1 и 2 уровня
- Осуществление сделок в качестве поставщика
- Доступ к web и desktop версиям платформы
- Личный кабинет и кошелек системы

Для регистрации необходимо

- Добавить бот PROLEM в любом мессенджере (Бот зафиксирует user-ID)
- Заполнить анкету (в том числе информацию об учредителях)
- Предоставить актуальную финансовую отчётность
- Подписать договор (посредством ЭДО)
- Открыть счёт в банке-партнере Системы

Требования по KYC для регистрации участника 3 уровня: **Оценка не ниже 2 (внутренний рейтинг системы)**

4**Уровень****Возможности**

- Партнерство

Для регистрации необходимо

- Оценка не ниже 1 (внутренний рейтинг системы)
- Подписать партнерское соглашение (зарегистрироваться через отдельный шлюз)

Бизнес-процесс осуществления сделок:

- Вход в Систему
- Запрос на поставку нефтепродуктов, СУГ
- Общение с ИИ (происходит подбор лучшего предложения от аккредитованного поставщика) по цене и логистике
- Заключение смарт-контракта (кнопка «подписать смарт-контракт» - далее происходит формирование контракта в системе – далее покупателю, поставщику и банку направляются копии договора)
- После заключения сделки Система регистрирует сделку, выставляет счёт на оплату на расчётный счёт поставщика в одном из банков-партнёров (до начала расчетов в криптовалюте)
- Покупатель оплачивает счёт
- Банк подключается к Системе и направляет уведомление об оплате, с датой оплаты
- Поставщик в течение 36 календарных дней обязан произвести отгрузку и передать информацию об отгрузке в Систему
- Система проверяет дислокацию вагонов и производит закрытие сделки в блокчейн
- 1 раз в месяц система производит списание комиссии за обслуживание сделок – в размере 0,02 от суммы заключенных контрактов (в криптовалюте PROLEUM)

На I этапе до 2020 года расчёты в системе за товар будут осуществляться в фиатных деньгах.

- Если одна из сторон допускает дефолт, то оплачивает в Системе штраф в размере 5% от суммы сделки и автоматически происходит понижение в рейтинге.
В случае отказа оплаты штрафа следует отключение участника из Системы.
Для восстановления доступа необходимо будет оплатить штраф в двойном размере.

Сервисы, предлагаемые системой:

- Сервис KYC (алгоритм анализирует 36 параметров деятельности компании), улучшение уровня KYC (путём предоставления периодической отчётности) для покупки нефтепродуктов без предоплаты (предоставление кредита от банка, отсрочки платежа от поставщика, получение поставщиком гарантий для работы в системе)
- Аналитические прогнозы по ценам, ИИ (нейросеть) будет вести постоянный мониторинг 28 основных, влияющих на ценообразование на топливном рынке факторов, строить прогнозные модели, сообщать о существенном изменении какого-либо фактора, вести анализ новостей и сообщать о важных для рынка событиях
- Построение торговой политики на основе анализа данных по потребностям и сделкам в системе так же осуществляется на основе ИИ

Взаимодействие участников платформы происходит следующим образом:

1 Поставщики

Производители и трейдеры нефти и нефтепродуктов

Будет реализована система автоматической авторизации и выставление товаров на продажу посредством предоставления котировок по всем товарным позициям. Заключение сделки происходит посредством подтверждения заявки от покупателя с указанием условий котировки. Поставщики смогут получать дополнительную прибыль используя сервис KYC и предоставляя отсрочку платежа, при этом сделки будут гарантироваться банками.

2 Покупатели

Сети АЗС, нефтебазы, мини НПЗ, бункерные компании и пр. Производители и трейдеры нефти и нефтепродуктов.

Будет реализована система автоматической авторизации и выставление заявок на покупку посредством формирования запроса с указанием основных параметров сделки (товар и место поставки) по интересующим товарным позициям с использованием алгоритма анализа текущих цен и активных предложений в системе. Заключение сделки происходит посредством подтверждения выставленной заявки продавцом с указанием условий покупки. Также покупатели могут пользоваться алгоритмами оценки контрагентов (KYC) для приобретения товара с отсрочкой платежа и алгоритмом прогноза будущих цен для корректировки своих котировок.

3 Банки

Аккредитованные платформой банки и кредитные учреждения.

Гарантии банка и покрывают риски покупателя. Поставщик или банк может запросить KYC, и выдать кредит, в этом случае риски поставщика также могут покрываться гарантиями банков.

4. Маркетинговый анализ

PROLEM является проектом компании «Петролеум Трейдинг». Таким образом используя ресурсы, опыт и деловые связи компании мы обеспечиваем успешность реализации проекта.

В «Петролеум Трейдинг» был проведен качественный SWOT-анализ, который выявил следующее:

Потенциальные внутренние сильные стороны

Наличие необходимых финансовых ресурсов, в т.ч. и для финансирования необходимых изменений в компании.

Стабильный высокий рост финансовых показателей – объем отгрузок, валовая прибыль, увеличение клиентской базы.

Положительная деловая репутация у компании, по оценке покупателей.

Потенциальные внутренние слабые стороны

Недостаточная прибыльность из-за низкой маржинальности и высоких затрат (постоянных и переменных).

Емкие и вариативные бизнес-процессы компании, длительные по времени.

Отсутствие эффекта масштаба роста – высокие издержки и их непропорциональный рост.

Преимущества в издержках перед конкурентами (затраты на аренду офиса, ФОТ).

Ориентация на маркетинг, инновации.

Хорошее управление, грамотное и дальновидное руководство.

Низкая текучесть персонала, значительные инвестиции в человеческие ресурсы, в развитие сотрудников.

Наличие системы риск-менеджмента: профессиональная оценка потенциального клиента и возможного лимита в рамках кредитной политики компании.

Выгодное географическое положение компании (Москва, Омск, Вена).

Неконкурентная ценовая политика, при определенной конъюнктуре рынка; цена за услуги выше рыночной.

Потенциальные внешние угрозы

Информационная доступность приводит к снижению маржинальности.

Отсутствие улучшения экономической и демографической ситуации в РФ, дефицит рабочей силы, снижение потребления нефтепродуктов.

Ограничения на импорт нефтепродуктов.

Сложная политическая ситуация взаимоотношений РФ и Украины.

Рост конкуренции на рынке - выход новых игроков, в том числе крупных иностранных трейдеров, увеличение активности ближайших конкурентов, появление нового конкурента с низкими издержками.

Вступление конкурентов в сговор с поставщиками.

Изменение поставщиками условий сотрудничества.

Закрытие/банкротство покупателей.

Нарушение клиентами условий сотрудничества.

Снижение покупательской способности клиентов, конечных потребителей.

Самостоятельная покупка клиентами нефтепродуктов на бирже.

Давление ВИНК: предложение более выгодных условий приобретения нефтепродуктов на местах, искусственное манипулирование ценами на бирже.

Потенциальные внешние возможности

Создание и развитие новых технологий продаж: Интернет-торговля и IT-сопровождение.

Появление инноваций в маркетинге b2b.

Развитие биржевой торговли и торговли на электронных площадках.

Высокая волатильность рубля - волатильность цен на нефтепродукты.

Низкая маркетинговая активность конкурентов.

Государственное регулирование отрасли (развитие биржевой торговли).

Устойчивость политической власти.

Рост цен на нефть, сокращение предложения на рынке РФ (экспорт), влечет за собой рост спроса на нефтепродукты на внутреннем рынке.

Негативные последствия кризиса компания может нивелировать за счет устойчивого финансового положения, хорошей репутации, широкой клиентской базы и системы управления рисками и изменениями. Внедрение новых информационных технологий позволит Компании сократить временные затраты на реализацию бизнес-процессов.

Устойчивое финансовое положение и хорошая репутация могут позволить компании добиться сохранения обычных условий сотрудничества с поставщиками и финансовыми организациями. Клиентоориентированность, хорошая репутация, наличие средств для инвестирования, широкая клиентская база позволяют сохранить компании свои позиции при конкуренции с новыми игроками. Система управления рисками и изменениями может снизить вероятность нарушения клиентами условий сотрудничества. Широкая клиентская база может перекрыть негативные последствия от закрытия/банкротства некоторой части клиентов.

Анализ окружающей среды.

Анализ факторов, имеющих влияние на Компанию в период до 2021 года:

Фактор	Значение	Наименование
Политические	+3	Изменения в законодательстве в части саморегулирования брокеров на товарных рынках.
	+1	Антимонопольное законодательство – изменения направлены на создания условий для конкуренции на рынке нефтепродуктов.
	+3	Объединение рынков ЕАЭС к 2020 году. Расширит географию поставок компании.
	-2	Санкционная политика в отношении РФ – ограничивает экономический рост и как следствие рост рынка нефтепродуктов.
	-2	Увеличение напряжения внешней политической ситуации со странами Запада, в т.ч. из-за продолжения конфликтной ситуации на территории Украины, срывы экспортных поставок на территорию Украины, другие страны через Украину.
Экономические	+2	Рост потребления нефтепродуктов к 2020 году на 15% (прогноз).
	от -2 до +2	Снижение среднегодовой инфляции до уровня 4-5% и, как следствие, снижение ключевой ставки ЦБ РФ до 6-8%. Приведет к значительному удешевлению заемного капитала и большей его доступности – возможен рост конкуренции.

от -1 до +1	Укрепление курса рубля или его стабильность, приведет к снижению привлекательности экспортных поставок.
-1	Увеличение НДС, налога на прибыль, страховых выплат, НДФЛ, налога на дивиденды. Прогнозируется рост налоговой нагрузки но в умеренных пределах.
-2	Низкий рост ВВП в РФ и странах ЕАЭС.
-1	Экологический фактор, увеличение экологических стандартов топлива. Возможный дефицит топлива, связанный с изменением в производственном процессе.

Технологические	+3	Распространение систем с использованием ИТ для сделок с нефтепродуктами.
	-3	Появление нового ИТ-продукта у конкурентов, более совершенного, чем продукт Компании.
	+3	Развитие отечественных технологий переработки нефти – приведёт к увеличению переработки, к увеличению выхода светлых нефтепродуктов.

Последний технологический фактор (Появление нового ИТ-продукта у конкурентов, более совершенного, чем продукт Компании) в большей степени имеет влияние на развитие **PROLEUM**. Компания «Петролеум Трейдинг» провела анализ по выявлению конкурентов, занимающихся разработкой аналогичной платформы. Серьёзных конкурентов на российском рынке на момент мая 2018 года не выявлено. Среди зарубежных аналогов можно выделить такие проекты как: **Octaneum** и **Petrobloq**.

Предлагаемые на рынки аналогичные решения не подкреплены реально действующим бизнесом или достаточным опытом работы на рынке нефтепродуктов в РФ и Европе – как следствие не смогут привести в систему больших игроков рынка.

Octaneum (octaneum.com/ru/) предлагает «инновационное решение в управление производственно-сбытовой цепи, внедряя технологию блокчейн в крупнейший мировой рынок размером 5 триллионов долларов. Как заявляется, Octaneum не только делает покупку и продажу нефтяных продуктов удобнее и легче, но и решает проблему излишней централизации, а значит искореняет возможность воровства, коррупции и потери продукта в течении всей цепи поставок».

На сайте проекта говорится: «платформа Octaneum и ее внутренняя криптовалюта Octane интегрированы во весь спектр промышленности индустрии нефти и газа. Международные платежи, отслеживание продукции, двусторонний обмен информацией, мониторинг и верификация

пользователей (KYC) - все это автоматизировано и упорядочено, благодаря программному обеспечению предложенному Octaneum. Все это становится возможным благодаря технологии блокчейн и смарт контрактам, которые заменяют всевозможные бухгалтерские книги, бумажную документацию и другие устаревшие способы хранения и сбора информации». Проект планируют завершить и запустить платформу в октябре 2018 года. С 2016 года началась подготовка проекта, на мексиканском рынке. Компания не имеет опыта на рынке нефтепродуктов, выступает исключительно как старт-ап по созданию платформы. Посадочная страница не информативна, содержит в себе много ошибок, что не вызывает доверия, особенно у инвесторов. Объём привлекаемых инвестиций через ICO – \$30 млн.

Petrobloq.com – проект компании Petroteq Energy Inc. (холдинг из нефтегазового сектора, зарегистрированный в Канаде). Компания специализируется на разработке и внедрении запатентованных технологий для энергетики. PetroBLOQ создаёт консорциум производителей нефти и газа. Совсем недавно компания объявила о добавлении PEMEX, мексиканской государственной нефтяной компании и SOCAR Energy Ukraine, Ltd. («SOCAR»), дочерней компании Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики. Решают проблему снижения издержек времени и финансов, повышение прозрачности сделок, и смягчение колебаний рынка и geopolитической ситуации, уменьшение рисков мошенничества и споров. Представлены в штате Юта (США) (добывающая установка), нет опыта работы с российским рынком.

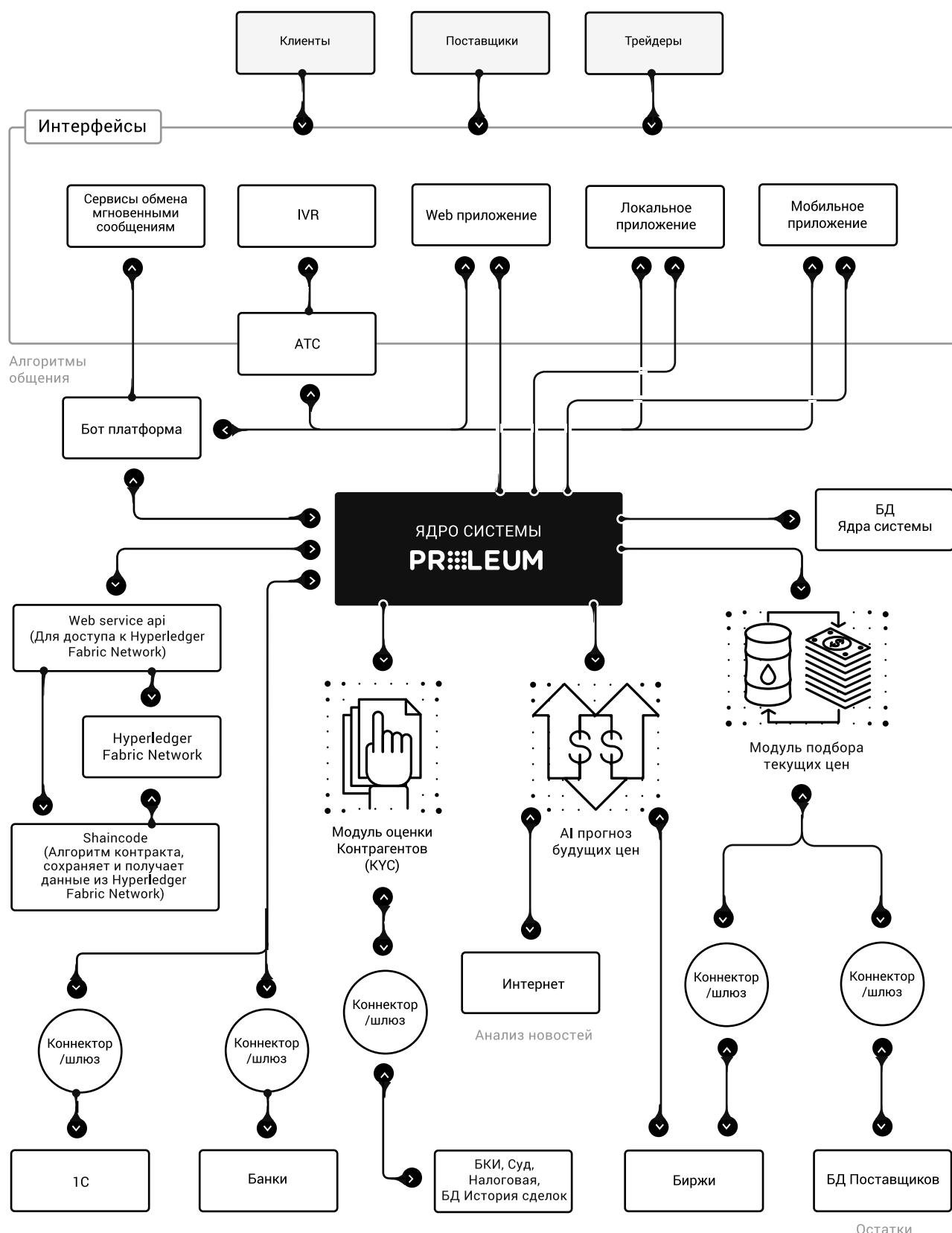
Преимущества PROLEUM по сравнению с аналогичными решениями обеспечиваются, в том числе, благодаря положению компании "Петролеум Трейдинг":

- Наличие готовой и проверенной клиентской базы контрагентов: доступ ко всем биржевым торгам, контракты со всеми производителями нефтепродуктов и СУГ.
- Компания регулярно входит в ТОП-5 ведущих брокеров товарно-сырьевой Биржи (АО «СПбМТСБ») в секции «Нефтепродукты».
- Компания включена в Совет секции нефтепродукты товарно-сырьевой Биржи.
- Отличное знание рынка, подкрепленное 10 летним опытом работы команды на российском рынке нефтепродуктов и СУГ, прирост доли по СУГ.
- Высокий уровень узнаваемости Компании.
- Управляющий партнер Компании является председателем правления Некоммерческого Партнерства "Совет по товарным рынкам", организации, объединяющей участников совместно контролирующих более чем 25% биржевого рынка нефтепродуктов в России.

5. Техническая часть

Описание проекта

Техническая часть основного бизнес-процесса PROLEUM может быть отражена следующим образом.



«Ядро системы» (или AI Системы) – это алгоритмы принятий решений, запросы к БД системы, к конекторам/шлюзам системы, запросы к участникам системы.

Модуль «Бот платформа» (или Ядро бота или AI бота) – единая платформа, в которой заложены алгоритмы общения с пользователями системы. Алгоритмы едины для всех интерфейсов. Для получения конечных значений в виде переменных или за принятием «решения» модуль обращается к «Ядру системы» (или AI Системы).

«БД системы» — Буфер данных от конекторов/шлюзов для оперативного извлечения данных.

«Коннектор/шлюзы системы» — модуль, направленный на взаимодействия с внешними системами и БД.

«Блокчейн» — авторизует пользователя и его действия, подтверждает контракты, обеспечивает взаиморасчёты в системе на основе собственной криптовалюты.

«Локальное приложение» — дополнительно к функции интерфейса несет в себе задачу расчета блоков и хранение списка «блокчейн».

Наша платформа будет предоставлять исключительный клиентский сервис и будет удовлетворять потребности всех клиентов и их требований. Пользователям PROLEUM будет доступна как web, так и desktop версия.

Архитектура платформы состоит из нескольких взаимодействующих алгоритмов (модулей):

1 Алгоритм взаимодействия с пользователем

Первое ядро системы искусственного интеллекта, которое «общается» с пользователем и является центральным входом в систему для всех категорий пользователей. Функционал алгоритма позволяет в момент обращения клиента к платформе создавать пользователям кошельки в сети PROLEUM и получать user ID и ID кошелька. Данный алгоритм является персональным ассистентом для работы на платформе и обрабатывает любые запросы пользователей, через него идет работа со всеми модулями системы.

2 Алгоритм прогноза цен

Второе ядро системы искусственного интеллекта, является «внутренним аналитиком» платформы - самообучающаяся нейросеть, которая на основе собираемой платформой статистики и внешних данных, позволять строить прогнозные модели будущих цен по всем

предлагаемым номенклатурой и товарным позициям. Данный алгоритм ведет анализ рынка, следит за важными событиями и сообщает о них пользователю.

3

Алгоритм анализа текущих цен

Алгоритм позволяет проанализировать предлагаемые цены покупки и продажи на основе текущих котировок, полученных от производителей, трейдеров или биржевых площадок, по всей линейке товаров и который анализирует рынки и дает рекомендации по заключению сделок, выбирая для пользователя оптимальное предложение из всех имеющихся.

4

Алгоритм оценки контрагентов (KYC)

Позволяет участникам платформы проводить проверку контрагентов и оценивать риски в случае предоставления товара с отсрочкой платежа или кредитования покупателя по рассчитанным кредитным лимитам. При этом запрос в систему для оценки контрагента могут подавать как банки, для кредитования сделок или выдаче гарантий по сделкам, поставщики, для предоставления товара с отсрочкой платежа, покупатели, для получения предложений по кредитованию и отсрочке платежа. Данный модуль также уже успешно применяется в текущей работе компании и позволяет в автоматическом режиме проводить проверку покупателей и ранжировать их на основе системы внутренних рейтингов на основе информации, полученной от бюро кредитных историй и подключение к базам ИФНС и суда.

5

Блокчейн

Все оформление сделки происходит через смарт-контракты приватной блокчейн сети PROLEUM. Формирование сделок купли-продажи на основе смарт-контрактов на платформе PROLEUM позволяет полностью отказаться от бумажного документооборота и повысить скорость заключения сделки с 2 часов до 2 минут.

6

Алгоритм построения торговой стратегии

Искусственный интеллект на основе анализа запросов пользователя, данных алгоритма прогноза цен, алгоритма текущих цен, алгоритма KYC, разрабатывает и предлагает пользователю оптимальную торговую стратегию, работает как для поставщиков так и для покупателей.

6. Описание токена и бизнес модель

Внедрение токена в экономику PROLEM

Платформа **PROLEM** - marketplace для реализации нефтепродуктов с возможностью дальнейшего масштабирования и продажи нефтепродуктов за криптовалюту и фиатные деньги.

После внедрения токенов в систему взаиморасчетов на платформе начнется использование токенов PROLEM (PRO) и у владельцев токенов появятся следующие возможности:

- Оплата комиссий платформы токенами**

Генерировать комиссии, собранные в рамках деятельности платформы, для дальнейшего финансирования разработки, маркетинга и поддержки системы PROLEM будет сама система. Комиссии за проведение сделок оплачиваются только в токенах платформы PROLEM, списание происходит в момент подписания сделки.

- Оплата доступа к дополнительным сервисам платформы**

На платформе PROLEM к ряду алгоритмов предусмотрен платный доступ. Оплата такого доступа будет производиться только в токенах PRO.

- Оплата сделок с углеводородами, совершенных в системе**

- Продажа токенов участникам платформы**

Каждому держателю токена PRO будет разрешено продавать свои токены непосредственно любому участнику платформы PROLEM, которому нужны токены PRO для оплаты комиссий системы, чтобы иметь возможность закрыть сделку, или получить доступ к платным сервисам системы.

- Продажа токенов на бирже**

После начала этапа реализации нефтепродуктов и СУГ за токены PRO, на них резко возрастет спрос со стороны участников рынка и клиентов платформы, что приведет к росту их биржевого курса и обеспечит инвесторам значительный доход.

В течение 6 месяцев после окончания ICO токены PRO будут выведены на биржу и, как и большинство токенов нефтяной отрасли, мы рассчитываем на стремительный рост во время первых дней листинга и в дальнейшем, за счет роста количества участников платформы. Таким образом владельцы токенов

смогут заработать на продаже токенов другим заинтересованным инвесторам или участникам платформы PROLEM. Использование токенов в системе начнет осуществляться не позднее, чем через 12 месяцев после завершения ICO.

Предложение будет открыто для инвесторов по всему миру, за исключением имеющихся известных ограничений для резидентов ряда стран. При инвестициях в проект порядка \$15 млн компания планирует увеличить выручку на 40 млрд рублей в течение двух лет. При инвестициях в \$20 млн выручка увеличится на 150 млрд рублей.

Детализация выпуска токенов

Токен PRO — это токен Ethereum на основе стандарта ERC-20.

Токены PRO будут предлагаться в период проведения pre-ICO и ICO.

Минимальная сумма инвестиций (Soft Cap) – \$15 млн.

Максимальная сумма инвестиций (Hard Cap) – \$25 млн.

Нераспределенные токены создаваться не будут.

Цена токена

Зафиксированная цена 1 токена при выпуске на pre-ICO и на ICO – 1 доллар США.

Для ранних инвесторов предусмотрены следующие скидки:

- **15% (1 PRO = 0.85 USD)**

Допустимые формы оплаты

- **Допустимые формы оплаты токенов - платежи в USD, BTC, ETH.**
- **Оплата другими способами не предусмотрена.**
- **Минимальная сумма взноса на 1 инвестора – 5 000 USD**
- **Максимальная сумма взноса на 1 инвестора – 5 000 000 USD**

Этапы ICO

Устанавливаются следующие сроки и условия проведения процедур pre-ICO и на ICO:

Этап 1: Pre-ICO — Закрытая приватная продажа токенов

- Период проведения: **01.09.2018 – 28.02.2019**
- Количество реализуемых токенов на PreICO: 13 млн. токенов PROLEUM по специальной цене 1 PROLEUM = \$0,7
- Токены, не проданные на этапе PreICO, будут доступны для покупки во время основной кампании

Этап 2: ICO

- Период проведения: **01.03.2019 – 01.07.2019**
- Количество реализуемых токенов на ICO: 17 млн. токенов PROLEUM по цене 1 PROLEUM = \$0,85
- Не существует нижней границы привлечения средств на ICO
- Верхняя граница привлечения средств: \$25 млн.

Непроданные токены по окончанию ICO уничтожаются, как и токены команды в равной пропорции.

Токены команды будут заморожены для продажи на срок 12 месяцев с момента ICO.

Финальная дата окончания распределения токенов – 1 июля 2019 г.

Для участия в ICO следуйте инструкциям на официальном сайте - www.proleum.pro

Вся отчетность о расходовании средств presale-фонда будет автоматически записана в блокчейн PROLEMUM. Дополнительно команда PROLEMUM будет публиковать ежеквартальную отчетность о расходах фонда с пояснениями о целях использования тех или иных средств. Отчетность публикуется в официальном блоге PROLEMUM.

Алгоритм проведения

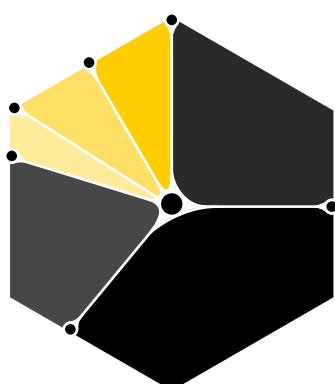
- **1 марта 2019 года** открывается регистрация в white list через официальный сайт <https://proleum.pro/>
- Все участники white list должны пройти регистрацию на бирже и предоставить организаторам token sale свои id на бирже.
- При покупке токенов за фиатные деньги, необходимо пройти KYC на бирже.
- Организаторы token sale имеют право исключить пользователя из white list в случае, если выявлены несоответствия пользователя требованиям AML или CTF.
- **20 марта 2019 года** регистрация в white list закрывается.
- **24-25 марта 2019** доступ к покупке токенов в биржевых стаканах открывается для участников white list.
- Покупатели токенов на сумму свыше **100 000 USD**, подписавшие LOI (письмо о намерениях), получат первоочередной доступ для покупки токенов в соответствии с их позицией в white list.
- Скидки на токены первым участникам:
 - 15% до тех пор, пока не собран 1M USD
 - 12% - до 3M
 - 10% - до 8M
- **Если на 29 марта 2019 года еще остаются нераспроданные токены, доступ к покупке открывается всем.**
- В случае, если не достигнут soft cap, владельцы токенов путем голосования принимают решение:
 - Усилить маркетинг и продолжить token sale;
 - Согласовать план доработки продукта с использованием привлеченных ресурсов, и сделать третий раунд token sale позже.
- Покупка токенов осуществляется через биржевой стакан.
- Покупатели смогут продать свои токены через биржу только после полного завершения token sale.

- Подключение дополнительных бирж планируется в течение месяца после завершения token sale.
- Детальная инструкция по участию в token sale будет опубликована заранее, консультации по участию доступны в официальных каналах проекта:
www.proleum.pro

Использование инвестиций

По итогам проведенного ICO все токены будут распределены в следующем порядке:

Распределение средств Бюджета при минимальном финансировании



- **30%** - Маркетинг и продвижение
- **24%** - Разработка продукта
- **21%** - Дополнительные технологии
- **10%** - Стабилизационный фонд
- **10%** - Экспансия
- **5%** - Управляющая компания

Распределение средств Бюджета при максимальном финансировании

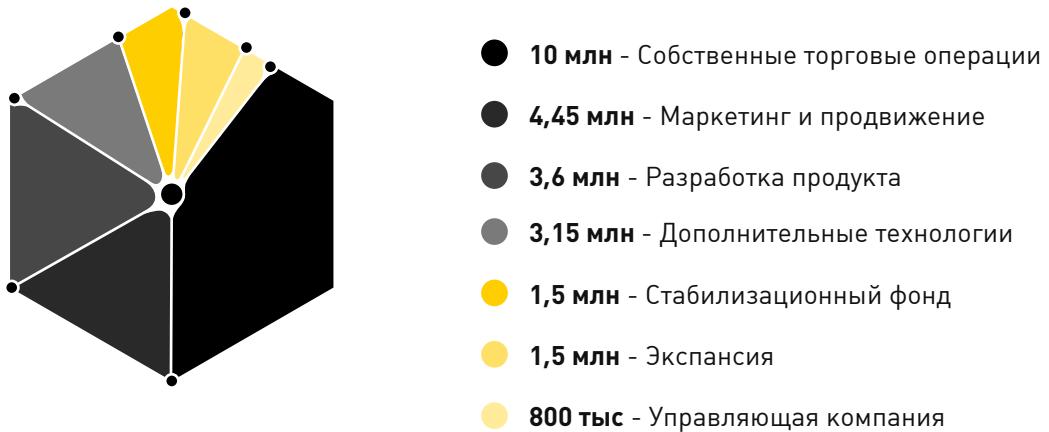


- **40%** - Собственные торговые операции
- **18%** - Маркетинг и продвижение
- **14%** - Разработка продукта
- **13%** - Дополнительные технологии
- **6%** - Стабилизационный фонд
- **6%** - Экспансия
- **3%** - Управляющая компания

Стратегическая задача PROLEUM заключается в том, чтобы создать новую эффективную платформу для совершения сделок по торговле нефтепродуктов. При достижении планового объема сбора инвестиций \$25 млн., 51% средств, собранных в результате проведенных pre-ICO и ICO будут

использованы на дальнейшую разработку платформы, маркетинг и продвижение:

- **\$4,45 млн. — маркетинг и продвижение платформы**
- **\$5,6 млн. — дальнейшая разработка платформы и расширение функционала**
- **\$4,15 млн. — дополнительные технологии**
- **\$11,5 млн. — экспансия**



Гарантии сохранности привлеченных средств

- Multisig - кошелек
- Ответственность юридического лица за целевое использование фондов
- Проведение транзакций по расходам через блокчейн
- Ежемесячная публичная отчетность о доходах и расходах
- Безупречная деловая репутация, кредитная история и финансовая устойчивость "Петролеум Трейдинг"

Ограничения

В одни руки продается не более **20%** токенов, реализуемых через token sale (**8.4%** от общей массы). Мы хотим, чтобы проект развивался демократическим путем: чем больше будет разных владельцев токенов, тем устойчивее будет экосистема.

Юридический статус токена

- Токен PROLEUM — платежный токен

- Продажа токенов будет осуществляться на основных крупных крипто-биржах
- Владельцы токенов не будут иметь ограничений на перепродажу токенов другим лицам
- С целью соблюдения требований AML (Anti-money laundering) будет проводиться процедура KYC (know your client) со стороны ведущих аудиторов.

Как на этом заработать?

- После завершения ICO в течение 12 месяцев станет доступна торговля токеном PROLEUM (PRO) на биржах.
- Использовать токены для покупок на платформе и получать значительные скидки от рыночных цен на нефтепродукты и СУГи.

Основной продукт уже разработан и запущен, показывая высокие показатели на стартовом российском рынке.

Проект имеет максимально понятную модель монетизации

- Комиссии платформы за проведение сделок в размере 0,02% от суммы сделки.
- Платные сервисы.
- Собственные торговые операции.

Стратегия запуска

Наша команда осознает и понимает, что тщательно продуманные и спланированные маркетинговые стратегии – залог успеха проекта. Именно поэтому мы разработали маркетинговый план, который поможет:

- Привлечь новую аудиторию и удерживать ее внимание.
- Повысить лояльность существующей целевой аудитории.
- Расширить рынок охвата.
- Повысить узнаваемость бренда.
- Увеличить долю компании на рынке.
- Расширить географические границы рынка.

Мероприятия и партнерства

Наш план по продвижению бренда предполагает активное участие команды в мировой экосистеме криптовалют в качестве активного участника рынка и признанного эксперта.

Как мы это видим?

- Посещение отраслевых мероприятий различных направленностей.
- Поиск партнеров и создание взаимовыгодных отношений.
- Спонсорство отраслевых мероприятий различных направленностей.
- Участие в конференциях, семинарах и других мероприятиях обучающего формата на тему биткоина и криптовалюты сначала в качестве участников и экспертов.
- Субсидирование участников на проведение сделок в системе.

Реклама

Еще на начальном этапе продвижения бренда мы будем проводить масштабные PR-кампании, SMM, контекстную рекламу, тематические рассылки специализированных ресурсов, что позволит:

- Создать репутацию бренда и закрепить ее в сознании потенциальных пользователей.
- Обеспечить широкое освещение в СМИ, включая актуальные отраслевые издания, тематические форумы, технические ресурсы и важные бизнес-направления (Business Insider, Forbes):
<http://www.interfax.ru/business/601081>
<http://www.forbes.ru/tehnologii/357939-blokcheyn-i-biznes-chto-rasskazali-eksperty-na-pervoy-konfrencii-forbes>
<https://cryptocartel.club/ru/intervyu-s-ekspertom/dmitriy-shust-nuzhno-primenyat-blokcheyn-osoznanno-ponimaya-pochemu-ne-podhodit-klassicheskoe-reshenie>
- Повысить лояльность существующих пользователей и укрепить их уверенность в принятии правильного решения о сотрудничестве с нашей Компанией.

Программа Bounty

Партнерская программа позволяет предложить клиентам новую, дополнительную услугу, что положительно оценит любой пользователь, поскольку это дает возможность получения дохода без каких-либо вложений. Мы предлагаем уникальные условия для активных пользователей, помогающих в развитии нашего проекта. Вознаграждение партнера учитывается только при осуществлении сделок через систему и начисляется автоматически.

По программе Bounty для партнеров предусмотрено совокупное вознаграждение в размере 3% (или максимально 450 000 токенов):

- Вознаграждение партнерам предусмотрено за активность в отношении продвижения проекта и привлечение клиентов на площадках: Bitcointalk, FaceBook, Reddit и прочих.
- На начальном этапе покупателям после заключения сделки будет начисляться бонус за оплаченные нефтепродукты в размере: 0.025% от суммы сделки.

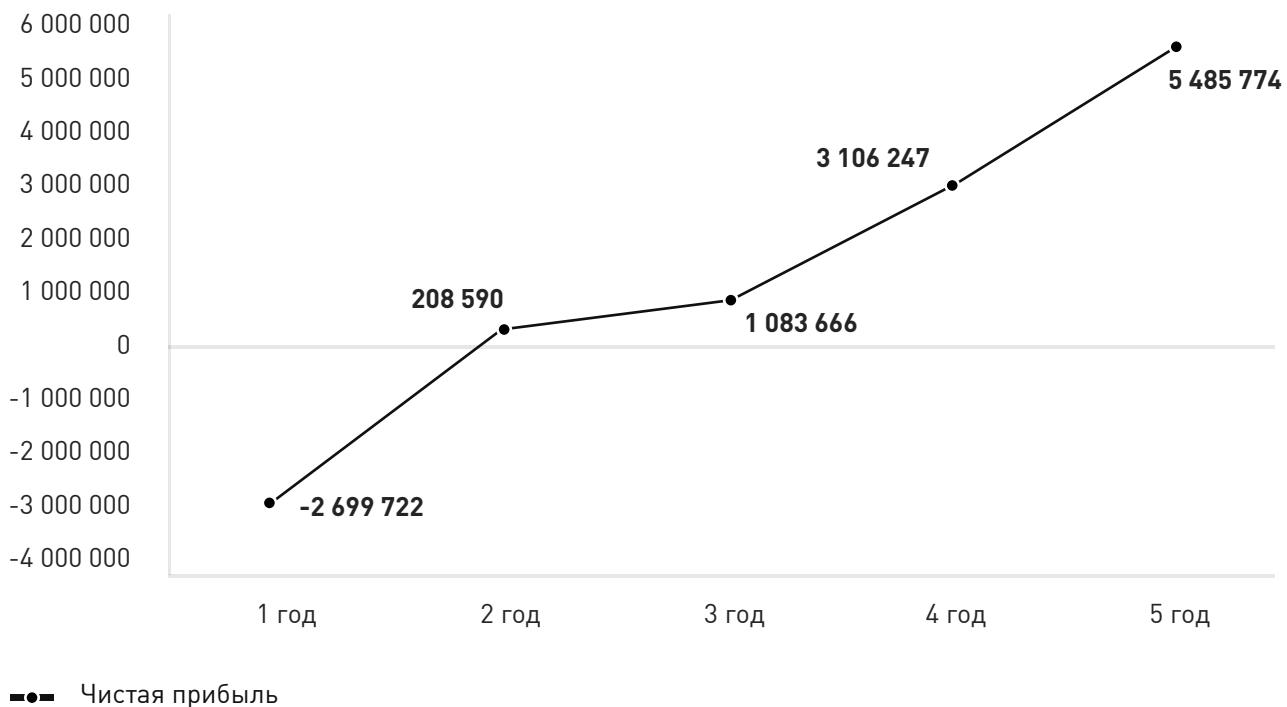
Финансовый план

Наши расчеты, основанные на маркетинговом исследовании и тестировании гипотезы, показывают, что для выхода на 4,5% рынка потребуется \$25 млн.

Основные средства пойдут на:

- Разработку продукта (функционала платформы PROLEUM)
- Управляющую компанию
- Маркетинг и продвижение
- Экспансию
- Дополнительные технологии
- Собственные торговые операции
- Стабилизационный фонд

Динамика чистой прибыли/убытков



Доход после первого года на стартовом российском рынке составит: \$89 940 278

Структура затрат

Статья затрат	Мин. финанс.	Макс. финанс.	Мин. финанс.	Макс. финанс.
Разработка продукта	24%	14%	3 600 000	3 600 000
Управляющая компания	5%	3%	800 000	800 000
Маркетинг и продвижение	30%	18%	4 450 000	4 450 000
Экспансия	10%	6%	1 500 000	1 500 000
Доп. технологии	21%	13%	3 150 000	3 150 000
Собственные торг. операции	0%	40%	0	10 000 000
Стабилизационный фонд	10%	6%	1 500 000	1 500 000
Итого	100%	100%	15 000 000	25 000 000

Разработка продукта

Данный раздел включает финансирование Команды PROLEUM, состоящей преимущественно из разработчиков, в течении 5 лет. Кроме того, в этот раздел включены услуги подрядчиков и затраты на приобретение необходимого оборудования

Управляющая компания

В данном разделе сгруппированы затраты на аренду и обслуживание офиса, оплату услуг советников по вопросам налогового, бухгалтерского, финансового и юридического сопровождения проекта.

Маркетинг и продвижение

Данный раздел включает затраты на маркетинговые мероприятия и исследования, а также PR. В случае осуществления собственных торговых операций (при максимальном финансировании) часть средств будет выплачена в качестве вознаграждения привлеченных специалистов.

Экспансия

Данный раздел включает затраты на финансирование стратегии выхода на международный рынок.

Дополнительные технологии

В данном разделе сгруппированы затраты на доработку полной (максимальной) версии продукта, в случае если ICO достигнет верхнего порога финансирования.

Стабилизационный фонд

Средства данного фонда будут использованы в случае непредвиденных расходов, а также в качестве страхового резерва после размещения токенов на бирже для поддержания спроса и роста стоимости токенов. Предполагается, что средства фонда, а также свободный остаток средств будут размещаться в доходные активы с низким кредитным риском.

Собственные торговые операции

При максимальном финансировании, \$10 млн. планируется использовать для осуществления собственных торговых операций. PROLEUM будет от своего имени осуществлять сделки с нефтепродуктами на платформе на стандартных условиях для формирования (на начальном этапе) и поддержания спроса и оборота платформы. Кроме того, собственные торговые операции рассматриваются PROLEUM как источник дополнительного дохода и инструмент поддержания ликвидности.

Подробный финансовый план: <http://wp.proleum.pro/financial-plan.pdf>

7. План развития и дорожная карта

Стратегия развития

Технологическое лидерство, к которому мы стремимся, невозможно без постоянных инвестиций в модернизацию и совершенствование платформы. Также мы планируем совершенствование клиентского сервиса для повышения конкурентоспособности платформы.

Цели по расширению рынка

В первый год после запуска проекта наша деятельность будет сосредоточена в продвижении **PROLEUM** на рынке РФ. Начиная со **второго года** работы платформы, планируется выход на **европейский и азиатский рынок**.

Краткосрочные цели

- Сфокусироваться на стимулировании роста числа активных покупателей нефтепродуктов посредством интернета.
- Активно обновлять и дополнять базу поставщиков и финансовых организаций платформы.

Долгосрочные цели

- Стать платформой №1 в отрасли нефтепродуктов и СУГ для всех участников рынка.
- Завоевать не менее 15% российского рынка нефтепродуктов.
- Завоевать европейский, азиатский и другие рынки – стать узнаваемыми во всех крупных регионах.

Рост продаж PROLEUM обеспечит увеличение прибыли, что в свою очередь обеспечит существование проекта в течение десятков лет. Ценовая политика, репутация marketplace и поставщиков позволит создать на площадке благоприятный экономический климат для заключения выгодных сделок купли-продажи нефтепродуктов и СУГ.

Дорожная карта

В настоящее время платформа PROLEUM уже начала свою работу для клиентов "Петролеум Трейдинг". Реализация всего функционала платформы будет возможна после реализации ICO по привлечению инвестиций. Ниже представляем вам дорожную карту по развитию продукта:

2018

- **22-23 Февраля** Проведение первой в мире сделки с нефтепродуктами на блокчейн.
- **Март** Проект отмечен премией РАКиБ (Российская Ассоциация Криптовалют и Блокчейн) как лучшая практика блокчейн в энергетике.
- **Апрель — Май** Устранение замечаний тестовой эксплуатации и проведение доработок платформы. Разработка технологии работы в рамках единой платформы с другими поставщиками.
Построение новой архитектуры проекта. Развернут приватный блокчейн и разработан новый интерфейс.
- **Июнь** Промышленное внедрение блокчейна и начало перевода клиентов "Петролеум Трейдинг" на новую платформу
- **Июль — Сентябрь** Запуск и промышленное использование алгоритма анализа текущих цен.
- **Июль — Декабрь 2019** Разработка и внедрение возможности работы на платформе других поставщиков нефтепродуктов.
- **Октябрь — Июль 2019** Проведение Pre- ICO и ICO

2019

- **Июль — Сентябрь** Внедрение и дальнейшее развитие искусственного интеллекта (ИИ) для общения и взаимодействия с пользователями.
- **Октябрь — Ноябрь** Разработка и запуск алгоритма прогноза цен.

A vertical timeline for the year 2020. A grey vertical line has five white circular markers. To the left of the first marker is the year '2020'. To the right of each marker is a bolded month and its corresponding activity. The second marker from the left is also marked with a black dot.

Ноябрь —	Промышленная эксплуатация алгоритма прогноза цен.
Январь	
2020	
Февраль —	Внедрение и промышленное использование сервиса KYC.
Апрель	
Май —	Внедрение и промышленное использование сервиса построения торговых
Июль	стратегий.
Июль —	Промышленная эксплуатация экспортных контрактов, проведение первых
Сентябрь	экспортно-импортных операций в системе PROLEUM.
Октябрь —	Начало использования криптовалюты в системе расчетов по сделкам.
Декабрь	Осуществление первой в мире сделки по купле/продаже нефтепродуктов за криптовалюту.

8. Команда проекта

Команда проекта сформирована из группы очень талантливых людей с разнообразным набором ценных знаний в области сделок с нефтепродуктами и реализации ИТ проектов.

Залогом успешной работы в нашем понимании является слаженная работа всех подразделений, персональный подход к каждому клиенту и постоянный профессиональный рост нашего коллектива. Основа нашей компании — это высококвалифицированные специалисты, ориентированные на достижение взаимовыгодного результата.

Ведущие члены нашей команды:



Максим Дьяченко (партнер)

Управляющий партнер

Профессиональное кредо:

«Считаю самым важным в нашей работе щепетильность по отношению к обязательствам. Если мы должны кому-то, то всегда платим на один день раньше»

Образование:

Высшее экономическое, МВА

Стаж работы в сфере нефтепродуктов:

Более 15 лет, оборот компании по сделкам - более 60 млрд рублей за последние 4 года.

Направления деятельности, проекты:

Сооснователь «Петролеум Трейдинг», одного из крупнейших поставщиков нефтепродуктов на рынке РФ, курирует работу с 9 странами, Председатель правления крупнейшей некоммерческой организации на рынке нефтепродуктов в РФ НП СПТР. Идейный вдохновитель реализации первых в мире сделок с нефтепродуктами на блокчейн.



Денис Вендрев (партнер)

Генеральный директор «Петролеум Трейдинг»

Профессиональное кредо:

«Дела важнее слов». Г. С. Крисп

Образование:

Высшее экономическое, МВА

Стаж работы в сфере нефтепродуктов:

Более 15 лет

Направления деятельности, проекты:

Сооснователь «Петролеум Трейдинг», одного из крупнейших поставщиков нефтепродуктов на рынке РФ, оборот компании 60 млрд. за последние 4 года. Эксперт в области нефтетрейдинга, курирует сделки с нефтепродуктами в 78 регионах РФ с более чем 900 компаниями - представителями крупного бизнеса.



Петр Соловей (партнер)

Продюсер ИТ и визуальных коммуникаций

Профессиональное кредо:

Лучшее, или ничего.

Образование:

ВГИК, продюсерский факультет

Направления деятельности, проекты:

Визуальные коммуникации и решения в области ИТ. Брендинг и концепция для Евровидения 2009 в Москве, Церемония передачи флага Сочи как будущей столице Олимпийских игр в Ванкувере в 2010 году, Церемония открытия олимпийских игр в Сочи в 2014 году (Заставка Азбука России).



Алексей Кошкин

IT-директор

Профессиональное кредо:

«Не важно, с какой скоростью ты движешься к своей цели, главное не останавливаться»

Образование:

Высшее

Стаж работы в сфере IT:

Более 17 лет

Направления деятельности, проекты:

IT



Екатерина Левченко

Руководитель отдела финансового планирования

Профессиональное кредо:

Между стимулом и реакцией всегда есть свобода выбора

Образование: Высшее экономическое**Стаж работы в финансовой сфере:** 13 лет**Направления деятельности, проекты:**

Финансовое моделирование и прогнозирование, финансовый и инвестиционный анализ, консолидированная финансовая отчетность в соответствии с МСФО.



Елена Сощик

Главный бухгалтер

Профессиональное кредо:

Всегда, везде и всюду - хочу, могу и буду.

Образование:

Высшее экономическое, МВА

Стаж работы в сфере нефтепродуктов:

Более 10 лет

Направления деятельности, проекты:

Бухгалтерский и налоговый учет.



Дмитрий Шуст'

Менеджер блокчейн разработки

Профессиональное кредо:

“Done is better than perfect”

Образование:

Высшее техническое, Высшее социологическое

Стаж работы:

6 лет

Направления деятельности, проекты:

Разработка блокчейн, криптовалюты, чатботов и архитектуры проекта



Елена Беляева

Руководитель отдела маркетинга

Профессиональное кредо:

«Ставьте перед собой большие цели, ведь в них легче попасть» Ф. Шиллер

Образование:

Высшее гуманитарное, МВА

Стаж работы в сфере нефтепродуктов:

3 года

Направления деятельности, проекты:

Провела самую яркую кампанию по ребрендингу на рынке нефтепродуктов в РФ. Повысила узнаваемость бренда до 75% участников рынка. Увеличила долю рынка в 2 раза за 3 года. Отмечена премией ассоциации маркетологов РФ.



Наталья Венева

Юрисконсульт

Профессиональное кредо:

«Многое кажется невозможным, пока ты этого не сделаешь»

Образование:

Высшее юридическое

Стаж работы в сфере нефтепродуктов:

Более 5 лет

Направления деятельности, проекты:

Юридическое сопровождение деятельности компании



Алексей Лило

Менеджер проекта

Профессиональное кредо:

“Чем проще, тем лучше”

Образование:

Высшее техническое

Стаж работы в сфере IT:

Более 10 лет

Направления деятельности, проекты:

ИТ инфраструктура

9. Ограничения для инвесторов

Продажа токенов PRO будет соответствовать правилам безопасности нескольких ключевых юрисдикций и следовать правилам KYC (Know Your Customer) и AML (Anti Money Laundering) для соблюдения требований к ведению документации.

В связи с этим, запрещено приобретение токенов PRO лицам, которые являются гражданами, резидентами или находятся на территории государств (автономных территорий), где запрещены или требуют получения специальных разрешений (при отсутствии таковых) деятельность, связанная с участием в Initial Coin Offering или других аналогичных моделей сбора средств и/или операций с криптовалютами. В случае изменения места жительства, гражданства или статуса резидента, Участник должен немедленно уведомить Компанию о таких изменениях.

В соответствии с законами о ценных бумагах в Швейцарии и США держателями токенов могут стать три следующие категории инвесторов.

- Инвесторы за пределами Швейцарии, если они:
 - не имеют паспорта США
 - не имеют грин-карты США
 - не являются резидентами США
- Аккредитованные инвесторы, согласно Правилу 506, приведенному в Положении D Закона о ценных бумагах США. Таковыми являются инвесторы с собственным капиталом свыше \$ 1 млн за исключением их основного места жительства или с чистым доходом свыше \$ 200 000 (если состоят в браке — с совокупным доходом в размере \$ 300 000).
- Инвесторам, являющимся резидентами Германии, предоставляются ограниченные возможности инвестирования — только свыше 200 000 евро.

Согласно руководящим принципам Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC) относительно Правила 506(c) Положения D от эмитента требуется принятие «разумных мер» для обеспечения соответствия инвесторов вышеуказанному критерию. При проведении ICO мы проверяем соблюдение требований SEC — каждый инвестор должен представить отсканированное подтверждение того, что он является аккредитованным, удостоверенное юристом или дипломированным бухгалтером по ценным бумагам. Если такое подтверждение не представлено, ранее переведенные средства должны быть перечислены на кошелек или банковский счет инвестора. Для швейцарских инвесторов также требуется такое подтверждение.

Компания оставляет за собой право отказаться от передачи токенов PRO любому лицу, не соответствующему указанным выше критериям.

Покупка токенов связана с рисками, и покупатели должны осознавать возможность потери всей покупки. Все покупатели должны самостоятельно определить, совершать или не совершать покупку, основываясь на собственной независимой оценке и анализе.

Настоящий документ призван предоставить потенциальным покупателям токенов PRO информацию о токене PRO, технологиях и процедуре первичного размещения (ICO).

Изложенная информация не является исчерпывающей и не подразумевает каких-либо договорных отношений. Единственная цель данного документа — предоставить соответствующую и достаточную информацию потенциальным держателям токенов, чтобы они могли ознакомиться с проектом компании в целях дальнейшего приобретения токенов PRO.

Настоящий документ не является официальным предложением о продаже или покупке ценных бумаг в какой-либо юрисдикции, где противозаконно делать такие предложения.

В определенном мере токены PRO можно отнести к категории ценных бумаг, поскольку он дает право держателям токенов получать прибыль от операционной деятельности компании. Таким образом, операции с этим инструментом могут подлежать определенным ограничениям в соответствии с законами о ценных бумагах в ряде стран.

Некоторые положения, оценки и финансовые данные, содержащиеся в настоящем документе, представляют собой прогнозные утверждения или сведения. Такие прогнозные утверждения или сведения касаются известных и неизвестных рисков и неопределенностей, которые могут привести к тому, что фактические события или результаты будут существенно отличаться от оценок или результатов, подразумеваемых или выраженных в таких прогнозных утверждениях.