



Совместное предприятие общество с ограниченной ответственностью  
«Паркерпласт»

# ДЕКЛАРАЦИЯ «WHITE PAPER»



О СОЗДАНИИ И РАЗМЕЩЕНИИ ЦИФРОВЫХ ЗНАКОВ (ТОКЕНОВ)  
PARKERPLAST\_ (USD\_8)  
*(выпуск ICO № 8 в долларах США)*

## Содержание

1. Глоссарий .....	3
2. Общая информация об СП ООО «Паркерпласт» (далее – «Заказчик ICO») .....	4
3. Состояние рынка животноводства, кормов и кормовых добавок в Республике Беларусь .....	5
4. Стратегия маркетинга СП ООО «Паркерпласт» .....	17
5. Характеристики эмитируемых токенов .....	23
6. Количество эмитируемых токенов, номинал, объем выпуска .....	23
7. Способ размещения токенов .....	23
8. Срок размещения и период обращения токенов .....	24
9. Порядок приобретения токенов .....	24
10. Цена токенов при размещении .....	24
11. Основания, по которым эмиссия токенов может быть признана несостоявшейся .....	24
12. Порядок расчета и выплаты дохода по токенам .....	24
13. Условия и порядок досрочного погашения токенов .....	26
14. Порядок и сроки погашения токенов ICO .....	27
15. О реестре блоков транзакций (блокчейне) .....	28
16. Информация о Заказчике ICO .....	28
17. Информация о финансово-хозяйственной деятельности Заказчика ICO .....	29
18. Информация об Организаторе ICO .....	33
19. «Якорный» инвестор .....	34
20. Риски, которым подвергается Общество .....	34
21. Информация об учредителях (участниках) и отдельных должностных лицах Общества .....	35
22. Ограничения передачи токенов от их первых владельцев иным лицам .....	36
23. Обеспечение исполнения обязательств по токенам .....	36
24. О фактах нарушения обязательств по цифровым знакам (токенам) .....	36
25. О способах получения владельцами Токенов информации о ходе осуществления деятельности Заказчика ICO .....	36
26. О включении в договор, предусматривающий оказание услуг по размещению Токенов, всех существенных и обязательных условий .....	36
Приложение. Бухгалтерская отчетность Заказчика ICO .....	37

## 1. Глоссарий

**Декларация «White Paper» (далее – Декларация)** – документ, содержащий сведения о деятельности, для которой привлекаются инвестиции посредством размещения токенов, и компании, планирующей ее осуществлять.



**Токен** – цифровой знак, представляющий собой запись в реестре блоков транзакций (блокчейне), иной распределенной информационной системе, которая удостоверяет наличие у владельца цифрового знака (токена) прав на объекты гражданских прав и (или) является криптовалютой.

**Stable coin** – цифровые знаки (токены), используемые в качестве единицы расчета для совершения операций в информационной системе общества с ограниченной ответственностью «ДФС» (ООО ДФС).

**ООО ДФС** – оператор криптоплатформы в значении Декрета Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» от 21 декабря 2017 г.

**ICO** – первичное размещение цифровых знаков (токенов) – форма привлечения инвестиций в виде продажи инвесторам фиксированного количества цифровых знаков (токенов), полученных разовой или ускоренной эмиссией, или форма первичного предложения цифровых знаков (токенов).

**Блокчейн** – выстроенная на основе заданных алгоритмов в распределенной децентрализованной информационной системе, использующей криптографические методы защиты информации, последовательность блоков с информацией о совершенных в такой системе операциях.



## 2. Общая информация об СП ООО «Паркерпласт» (далее – «Заказчик ИСО»)

СП ООО «Паркерпласт» работает на рынке Республики Беларусь более 20 лет и является успешным агропромышленным предприятием. Компания зарегистрирована в МИДе Республики Беларусь решением от 01.11.1999 г. за № 136.



Основным направлением деятельности компании является обеспечение сельхозпроизводителей качественными кормами и кормовыми добавками для сельскохозяйственных животных (шрот подсолнечный, шрот соевый, дрожжи кормовые, комбикорм, масло рапсовое, семечка, пищевые добавки). Дополнительными видами деятельности предприятия являются производство пластмассовых изделий (туба полиэтиленовая, колпачки, мебельная фурнитура), оптовая торговля, выпуск ценных бумаг (облигации), лизинговая деятельность.

СП ООО «Паркерпласт» имеет деловых партнеров по всему миру. Компания работает по закупке продукции с такими странами, как США, Россия, Украина, Молдова и Эстония. Кроме Республики Беларусь, которая является основным рынком сбыта, продажа продукции осуществляется в Латвию, Украину и Российскую Федерацию

Основными покупателями продукции являются: Пружанский молочный комбинат, Полоцкий КХП, Слуцкий КХП, Лидский КХП, Витебский КХП, Клецкий КЗ, Березовский КЗ, Полоцкая птицефабрика, Солигорская птицефабрика, Слуцкий мясокомбинат, Миорский мясокомбинат, колхозы, фермерские хозяйства и другие.

Факты, характеризующие агропромышленную компанию «Паркерпласт»:

- ✓ более 15 лет профессиональной деятельности в качестве надежного поставщика;
- ✓ 357 выигранных тендерных торгов;
- ✓ более 410 осуществленных поставок;
- ✓ 236 постоянных клиентов.

Стратегия развития компании направлена на повышение доли на рынке кормов и кормовых добавок для животных Республики Беларусь и выход на новые рынки сбыта при достижении целевых финансовых показателей.

Основной целью привлечения ресурсов в рамках настоящего ИСО является частичное финансирование деятельности компании СП ООО «Паркерпласт» по расширению деятельности.

*Реализация проекта позволит:*

- ✓ Обеспечить быстрое развитие компании;
- ✓ Расширить номенклатуры реализуемой продукции;
- ✓ Повысить качество оказываемых услуг;
- ✓ Увеличить число контрагентов и рынков сбыта;
- ✓ Создать дополнительные рабочие места;
- ✓ Снизить себестоимость реализуемой продукции.

В настоящее время в компании СП ООО «Паркерпласт» работает 25 человек. Все сотрудники имеют профильное образование и постоянно проходят курсы повышения квалификации и совершенствуют свои профессиональные навыки.

Привлечение финансирования путем размещения и реализации токенов с использованием информационной системы является одним из инновационных и наиболее удобных для компании «Паркерпласт» с точки зрения эффективности управления средствами для максимизации доходности на полученные финансовые средства.

Привлеченные инвестиции путем размещения и реализации токенов в общем объеме 1 000 000 долларов США планируется направить на расширение сферы деятельности - на увеличение основных и оборотных средств компании.

В Республике Беларусь уделяется большое внимание развитию с/х отрасли, растет спрос на поставляемые компанией СП ООО «Паркерпласт» виды продукции. Агропромышленной компании необходима постоянно растущая номенклатура производимой продукции и большие объемы реализации для удовлетворения существующего и будущего спроса сельскохозяйственных производителей в доступных качественных кормах и кормовых добавках для животных. Помимо увеличения объемов закупок высокопротеиновых кормовых продуктов и заключения контрактов с новыми поставщиками шрота в России, Украине, Молдове, предприятие намерено производить закупки таких видов с/х продукции, как зерно, семена подсолнуха, дрожжи кормовые. Также предприятие сможет более быстрыми темпами сократить кредиторскую и дебиторскую задолженность, закупка и реализация продукции большими партиями сократит затраты на транспортировку, выгрузку, хранение и прочие затраты.

Результаты расчетов показывают, что, увеличив основных и оборотных фондов за счет новых инвестиций, СП ООО «Паркерпласт» сможет стать одним из ведущих агропромышленных предприятий в Республике Беларусь и ежемесячно наращивать размер прибыли.

Таким образом, деятельность развиваемого направления в рамках привлекаемых средств будет эффективной и прибыльной.

### **3. Состояние рынка животноводства, кормов и кормовых добавок в Республике Беларусь**

Животноводство в Республике Беларусь всегда занимало ведущее место в сельскохозяйственном производстве и является основным источником финансовых средств для развития производственной и социальной базы в агропромышленном комплексе страны. В республике проделана значительная работа по специализации и концентрации птицеводства, свиноводства, выращиванию и откорму молодняка крупного рогатого скота. Скотоводство – важнейшая отрасль животноводства республики, на долю которой приходится более половины стоимости валовой продукции животноводства. В основном выращивается крупный рогатый скот для производства молока и мяса, а также свиньи и птица.

На рисунке ниже указана динамика поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров, на начало года за 2014-2018 гг.



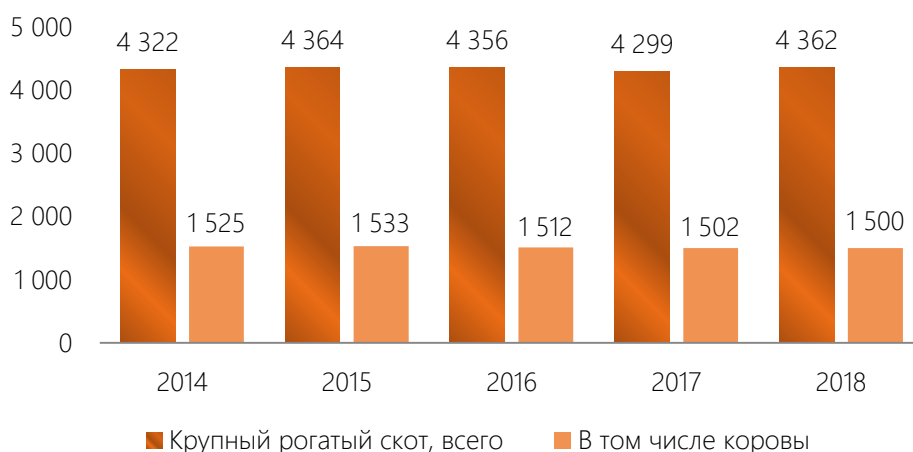


Рисунок - Динамика поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров, на начало года 2014-2018 гг., тыс. голов

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

В 2018 году число голов крупного рогатого скота по сравнению с началом 2014 года увеличилось на 0,9%. С 2015 года наблюдается тенденция снижения поголовья коров. В начале 2018 году по сравнению с началом 2014 года численность коров уменьшилась на 1,6%. Динамика поголовья свиней отражена на рисунке ниже.

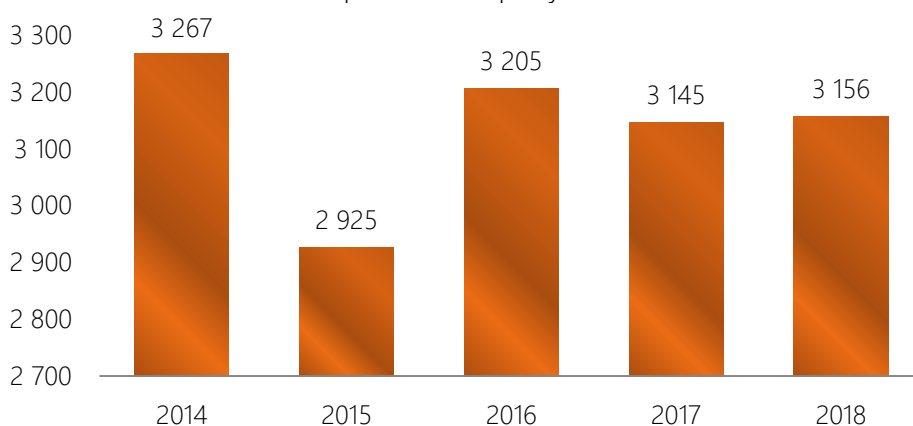


Рисунок - Динамика поголовья свиней на начало года 2014-2018 гг., тыс. голов

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

В начале 2018 года поголовье свиней по сравнению с началом 2014 годом снизилось на 3,4%. Минимальное значение за исследуемый период было достигнуто в 2015 году и составило 2925 тыс. голов, что меньше аналогичного показателя за 2014 год на 10,5%. Динамика поголовья птицы продемонстрирована на рисунке ниже.

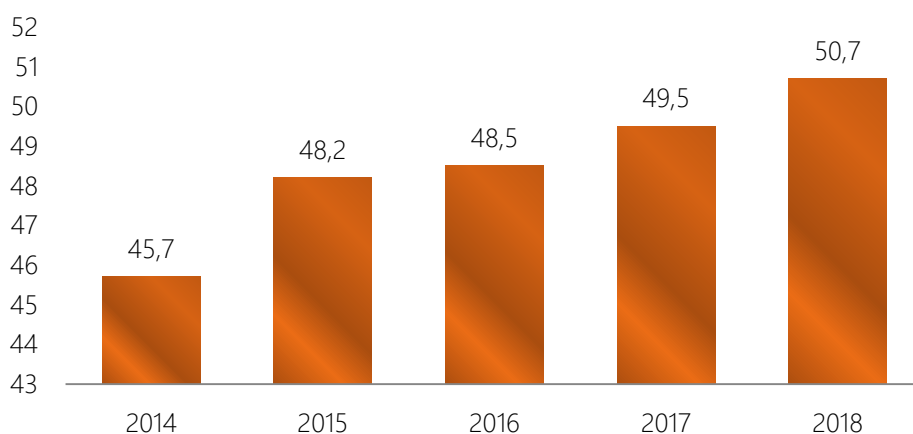


Рисунок - Динамика поголовья птицы на начало года 2014-2018 гг., млн голов  
Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Наблюдается тенденция увеличения поголовья птицы за исследуемый период. В начале 2018 года по сравнению с началом 2014 года число голов птицы увеличилось на 10,9%. На рисунке ниже указано разделение поголовья крупного рогатого скота по видам хозяйств.

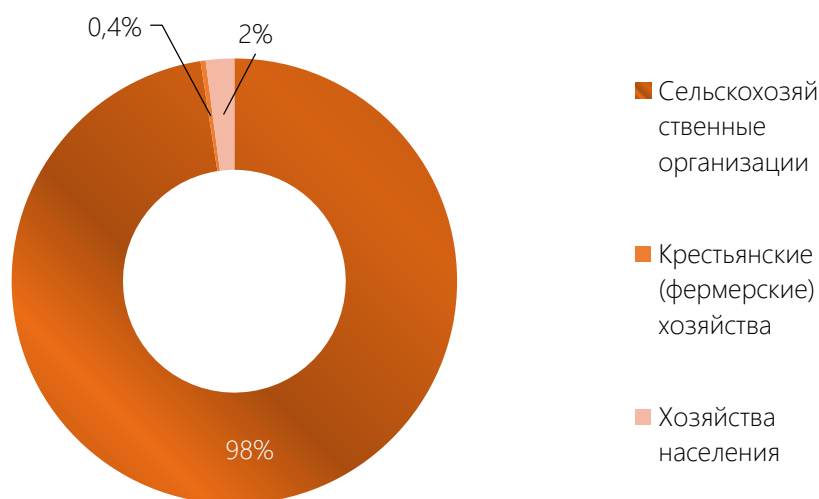


Рисунок - Поголовье крупного рогатого скота по видам хозяйств в 2018 году  
Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Большая часть голов крупного рогатого скота – 98% – находится в сельскохозяйственных организациях. В фермерских хозяйствах и хозяйствах населения находится 0,4% и 2 % соответственно. Поголовье свиней по видам хозяйств отражено на рисунке ниже.

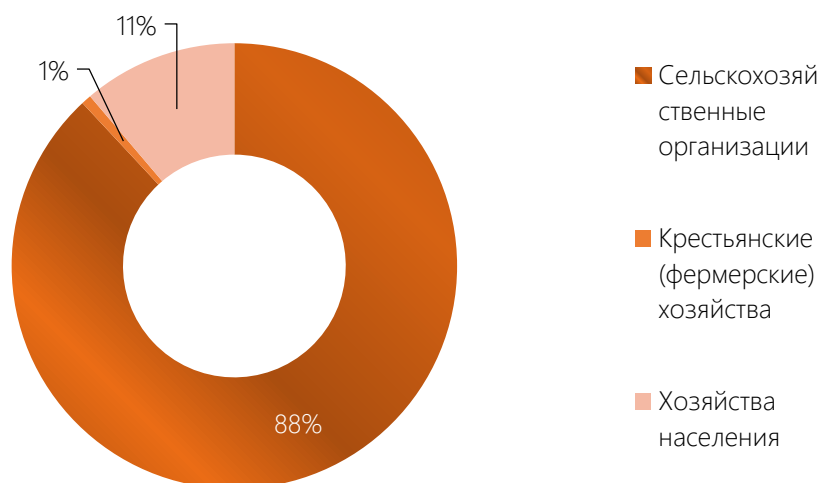


Рисунок - Поголовье свиней по видам хозяйств в 2018 году  
Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

88% от числа голов свиней принадлежит сельскохозяйственным организациям. Хозяйства населения обладают 11% поголовья свиней, фермерские хозяйства – 1%. На рисунке ниже продемонстрировано поголовье птицы по видам хозяйств.

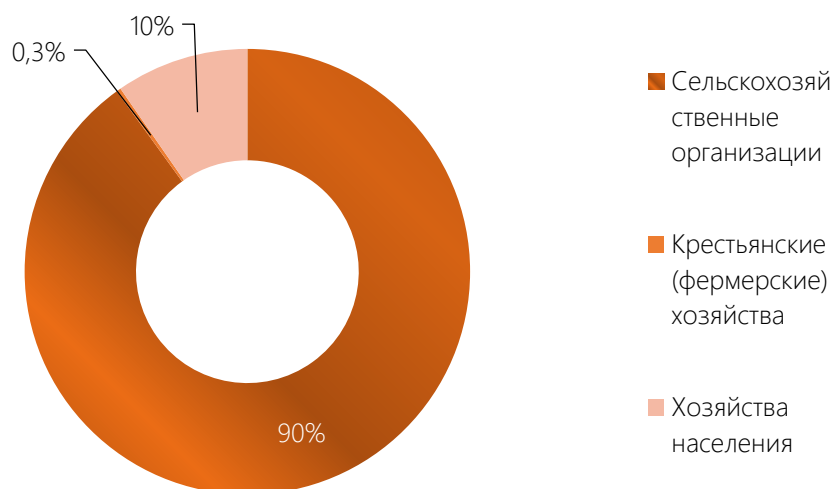


Рисунок - Поголовье птицы по видам хозяйств в 2018 году  
Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Девять десятых от общего поголовья птиц принадлежат сельскохозяйственным организациям. 10% находятся в хозяйствах населения. Оставшиеся 0,3% принадлежат фермерским хозяйствам.

Рисунок ниже отражает деление поголовья крупного рогатого скота по областям.



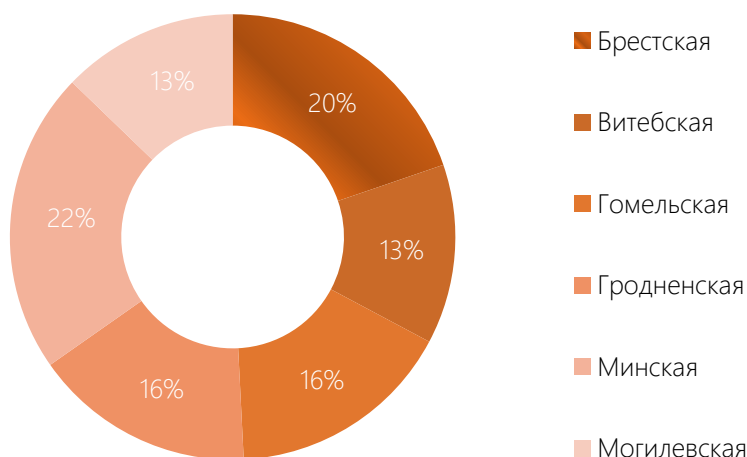


Рисунок - Поголовье крупного рогатого скота по областям в 2018 году  
Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Минская и Брестская область обладают большей частью поголовья рогатого скота – 22% и 20% соответственно. Меньше всего крупного рогатого скота выращивается в Могилевской области – 13%. Поголовье свиней по областям в 2018 году представлено на рисунке ниже.

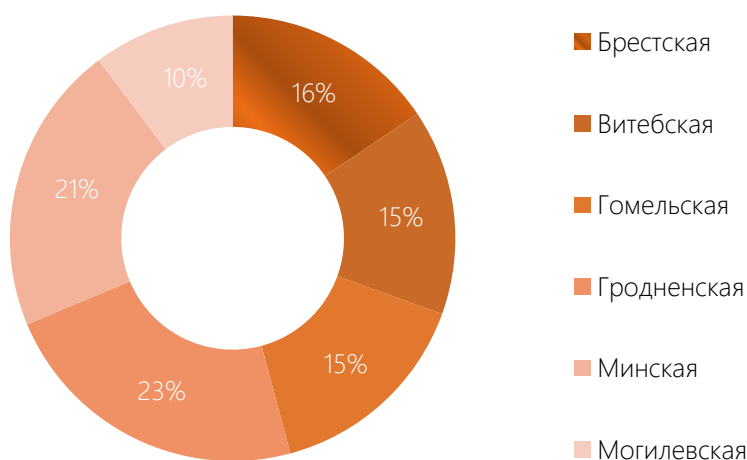


Рисунок - Поголовье свиней по областям в 2018 году  
Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

В Гродненской и Минской области выращиваются суммарно 44% от поголовья свиней. В Могилевской области находится меньшая часть от общего числа голов свиней – 10%. На рисунке ниже указано поголовье птицы по областям.

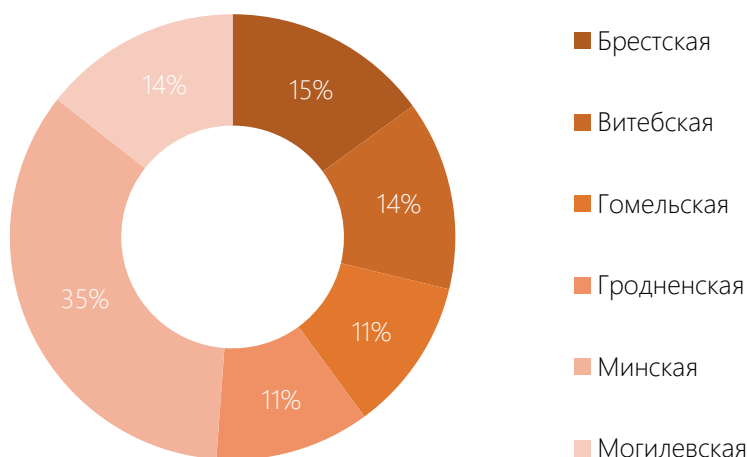


Рисунок - поголовье птицы по областям в 2018 году

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Минская область является лидером по числу голов птицы – 34% от общего поголовья птицы. Меньше всего птицы выращивается в Гродненской и Гомельской области – 11% и 11% соответственно. На рисунке ниже продемонстрирована динамика реализации скота и птицы в живом весе и в убойном весе.

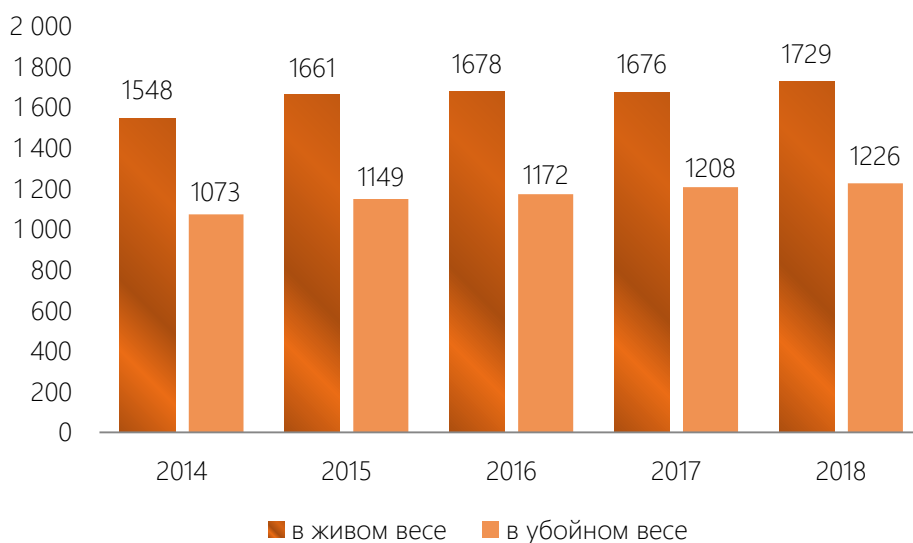


Рисунок - Динамика реализации скота и птицы на убой в живом и убойном весе, тыс. т

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

С 2014 года растет реализация скота и птицы как в живом, так и в убойном весе. В 2018 году по сравнению с 2014 годом в живом весе реализация скота и птицы увеличилась на 11,6%, а в убойном весе – на 14,2%. Динамика средней цены производителей скота и птицы показана на рисунке ниже.

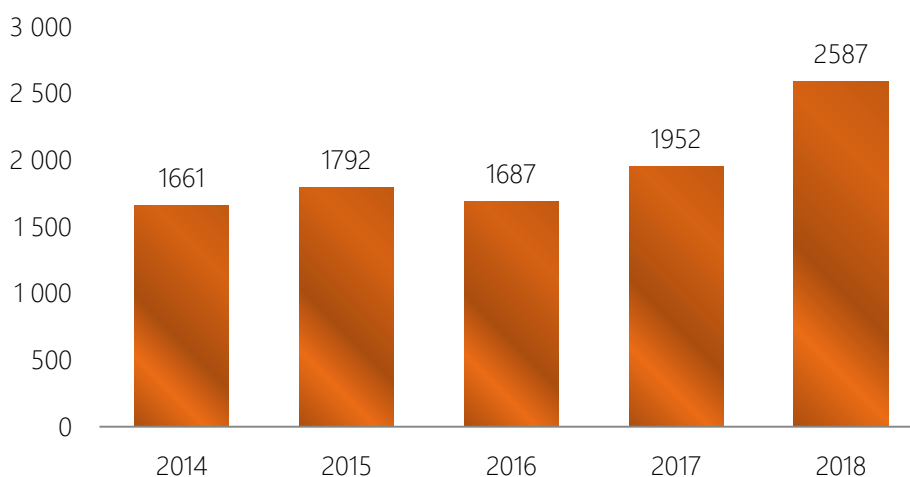


Рисунок - Динамика средней цены производителей скота и птицы (в живом весе), BYN за 1 т

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

В целом, за исключением 2016 года, динамика средней цены производителей скота и птицы демонстрируют тенденцию к росту. В 2018 году по сравнению с 2014 годом средняя цена производителей скота и птицы увеличилась на 55,7%. Динамика индекса цены производителей скота и птицы продемонстрирована на рисунке ниже.

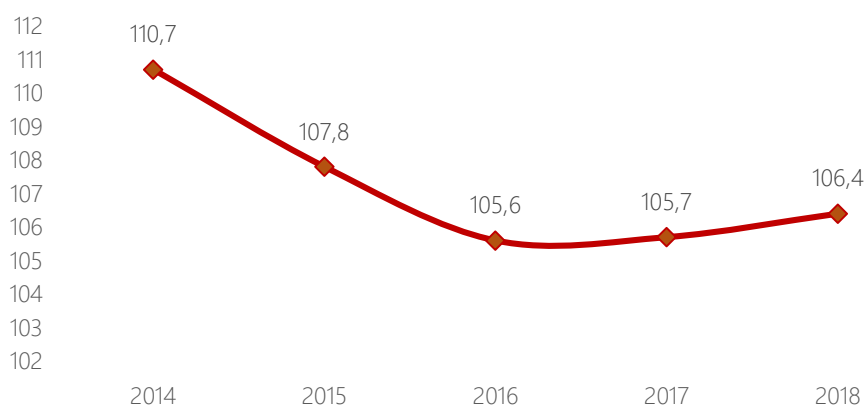


Рисунок - Динамика индекса цены производителей скота и птицы (в процентах к предыдущему году) за 2013-2018 гг.

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Максимальный индекс цены производителей скота и птицы был достигнут в 2014 году и составил 110,7%. В 2018 году по сравнению с 2014 годом индекс цены производителей скота и птицы упал на 4,3 процентных пунктов.

Кормовые добавки для сельскохозяйственных животных применяются на протяжении нескольких сотен лет, причем за это время они претерпели качественные изменения. Сегодня для сельскохозяйственных животных используют различные продукты органической, минеральной и синтетической природы. В рацион скота и птицы повсеместно вводят протеины, минералы, витамины, ферментные препараты, антибиотики,

вкусо-ароматические добавки, выступающие источниками недостающих питательных веществ.

Кормовые добавки – это важнейшие дополнения к рационам питания животных для их балансирования по отдельным элементам питания, повышения эффективности использования питательных веществ. На рисунке ниже указана динамика производства кормов готовых и кормовых добавок для сельскохозяйственных животных.

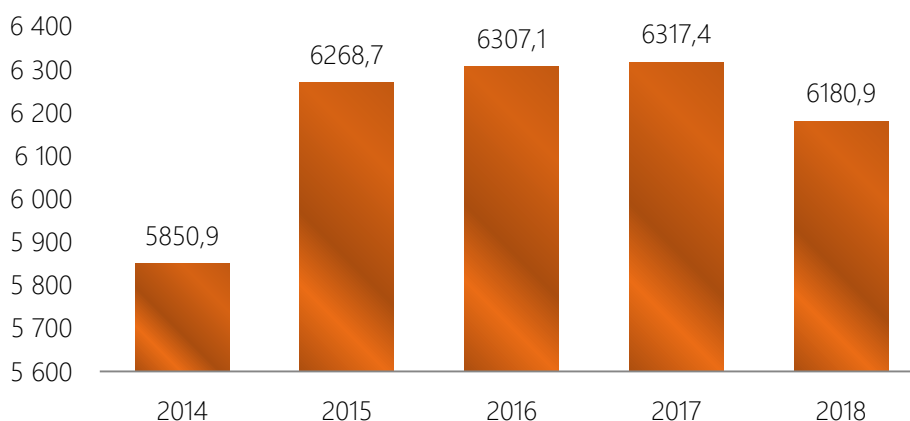


Рисунок - Динамика производства кормов готовых и добавок кормовых для сельскохозяйственных животных за 2013-2018 гг. тыс. т

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Производство кормов и кормовых добавок в 2014-2018 гг. не демонстрировало устойчивой тенденции. В 2018 году по сравнению с 2014 годом производство готовых кормов и добавок кормовых увеличилось на 5,6%. На рисунке ниже отдельно отражена динамика производства добавок белково-витаминно-минеральных для сельскохозяйственных животных.

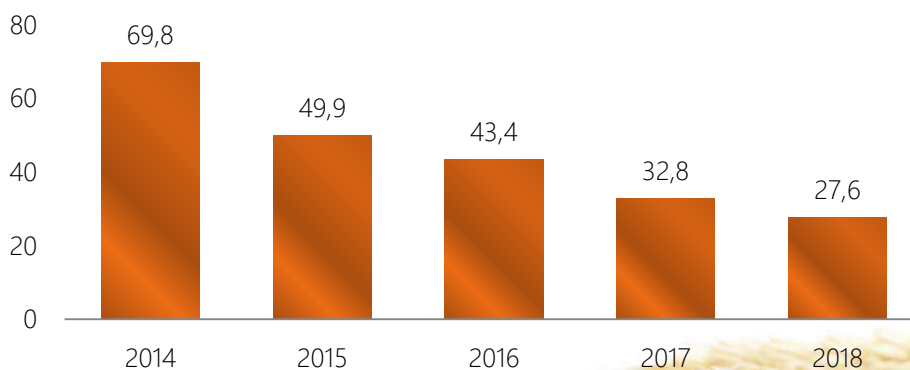


Рисунок - Динамика производства добавок белково-витаминно-минеральных для сельскохозяйственных животных за 2013-2018 гг., тыс. т

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь

Наблюдается тенденция к снижению производства белково-витаминно-минеральных добавок. В 2018 году по сравнению с 2014 годом производство подобного рода добавок снизилось на 60%. На рисунке ниже представлено деление произведенных кормов по назначению по видам скота и птицы в 2018 году. Расчет произведен исходя из доли отдельных видов в поголовье скота и птицы (в переводе на условные головы).

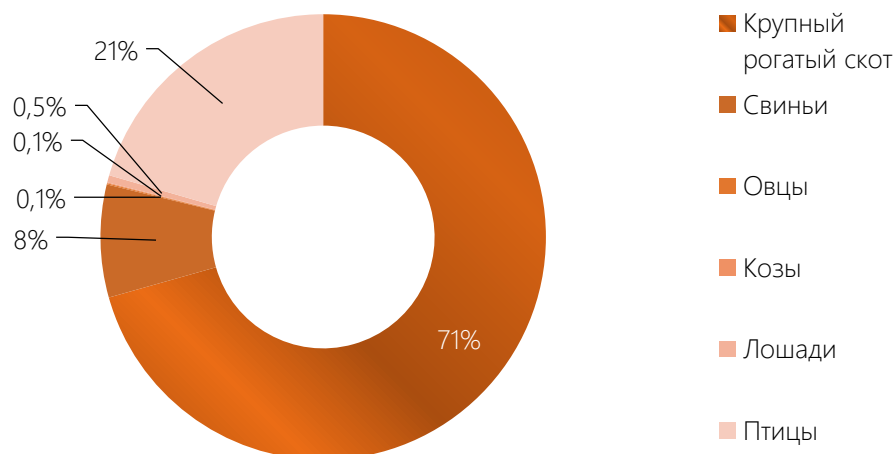


Рисунок - Производство кормов для различных видов скота и птиц в 2018 году, тыс. т  
 Источник: на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

На кормление крупного рогатого скота уходит 70% от произведенного корма и кормовых добавок. Для птиц и свиней производится 20% и 8% соответственно. Кормовые добавки в товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности имеют код 230990. На рисунке ниже представлена динамика экспорта кормовых добавок для сельскохозяйственных животных в натуральном и денежном выражении.

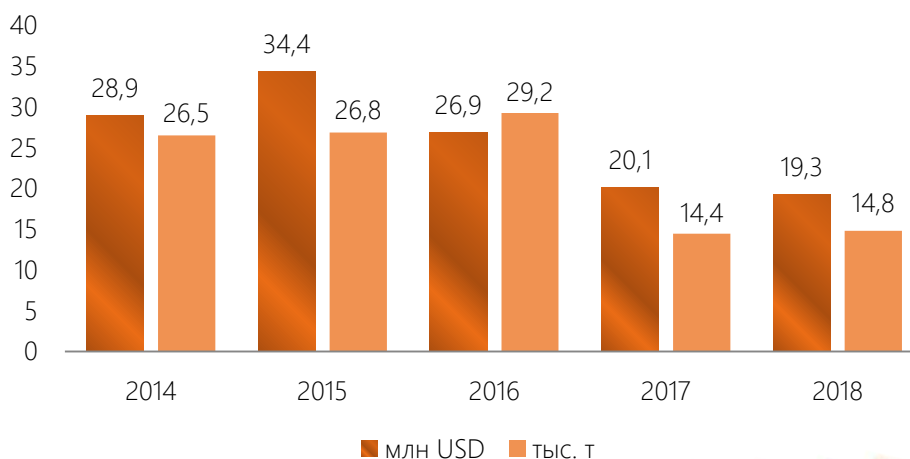


Рисунок - Динамика экспорта кормовых добавок для сельскохозяйственных животных за 2014-2018 гг. в млн USD и тыс. т  
 Источник: данные Trade Map

С 2015 года экспорт кормовых добавок падает как в натуральном, так и в денежном выражении. В 2018 году экспорт кормовых добавок в млн USD по сравнению с 2014 г. снизился на 33,2%, в тыс. т – на 44,2%. Рисунок 4.27 демонстрирует деление экспорта кормовых добавок по странам.

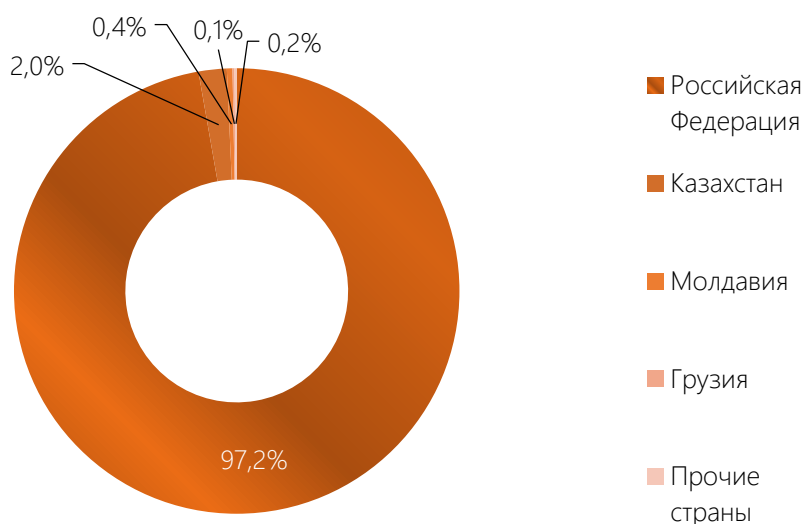


Рисунок - Экспорт кормовых добавок для сельскохозяйственных животных за 2018 год по странам

Источник: данные Trade Map

Российская Федерация в объеме экспорта в натуральном выражении занимает 97,2%. Суммарная доля Казахстана, Молдавии и Грузии – 2,5%. На остальные страны уходит 0,2% от общего объема экспорта кормовых добавок. Динамика импорта кормовых добавок отражена на рисунке ниже.

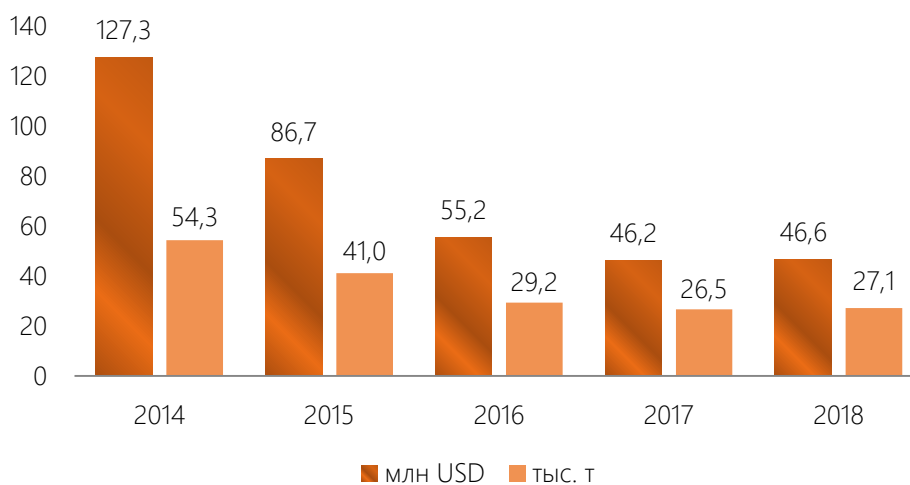


Рисунок - Динамика импорта кормовых добавок для сельскохозяйственных животных за 2014-2018 гг. в млн USD и тыс. т

Источник: данные Trade Map

На протяжении исследуемого периода наблюдается тенденция к снижению импорта в натуральном и денежном выражении. В 2018 году по сравнению с 2014 г. импорт в млн USD снизился на 63,4%, а в тыс. т – на 50,1%. Деление импорта кормовых добавок по странам в натуральном выражении представлено на рисунке ниже.

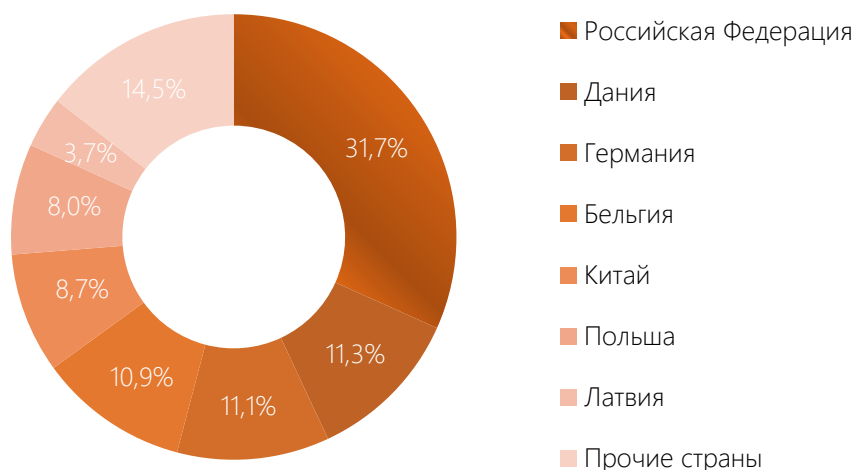


Рисунок - Импорт кормовых добавок для сельскохозяйственных животных за 2018 году по странам

Источник: данные Trade Map

Доля Российской Федерации в импорте кормовых добавок в Республику Беларусь – 31,7%. Также крупными поставщиками кормовых добавок являются Дания, Германия и Бельгия – 11,3%, 11,1% и 10,9% соответственно.

Рисунок 4.33. Импорт дезинфицирующих средств по странам за 2018 г.

Источник: данные Trade Map

Большая часть импорта дезинфицирующих средств приходится на Российскую Федерацию – 40,2%. Доля Польши, Бельгии, Германии и Нидерландов – 12,8%, 11,1%, 8,4% и 7,1% соответственно.

Согласно оценкам, в связи с прогнозируемым ростом поголовья сельскохозяйственных животных ожидается увеличение емкости рынка кормов и добавок для свиней, о чем свидетельствует рисунок ниже.

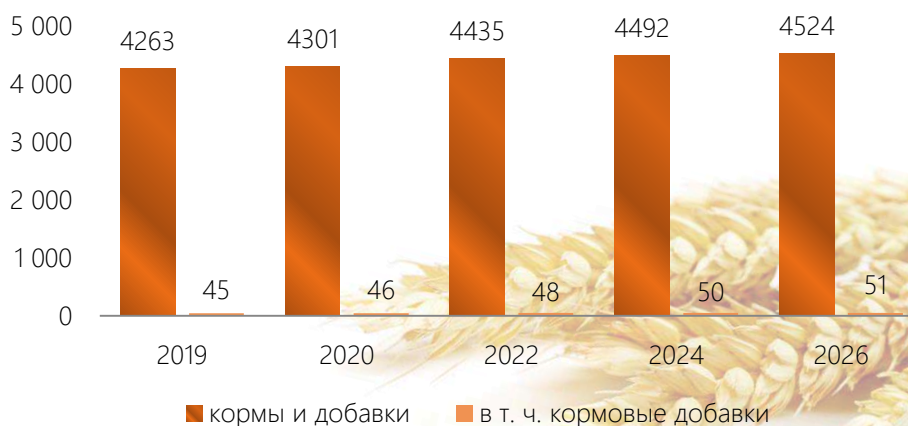


Рисунок - Прогнозная емкость рынка кормов и добавок для животных  
Источник: Агентство стратегического и экономического развития

Так, к 2026 емкости рынка кормов и добавок для животных способна увеличиться до 4 524 тыс. тонн, что превысит показатель 2019 года на 6,1%. В свою очередь емкость рынка кормовых добавок в 2020-2026 гг. способна увеличиться на 6 тыс. тонн или 13% и достигнуть уровня 51 тыс. тонн.

В настоящее время комбикорма производятся широким кругом производителей, представленных, главным образом, хлебозаводами, комбикормовыми заводами, а также специализированными компаниями. Информация о некоторых из них представлена ниже.



#### **ОАО «Пуговичский комбинат хлебопродуктов»**

Крупнейшее зерноперерабатывающее предприятие в Республике Беларусь. Представляет собой активно развивающееся предприятие с широким спектром деятельности: производство комбикормов, премиксов, белково-витаминно-минеральных добавок для сельскохозяйственных животных и птицы, оказание услуг по складскому хранению сырья для производства комбикормов, оказание услуг по перевозке грузов, то есть практическое применение всех активов предприятия.

#### **ООО «ШМ-Агро»**



Компания предлагает полнораціонный комбикорм для свиней по доступным ценам. Среди представленных в каталоге видов продукции особое место занимает комбикорм для откорма свиней до жирных кондиций, а также стартовый комбикорм для поросят. Комбикорма для молодняка при производстве подвергаются экструзии. Благодаря данной технологии питательная ценность корма увеличивается в два раза. Фирма может изготовить корм в соответствии с пожеланиями клиента. Вне зависимости от итогового состава, цена на комбикорм для поросят остается приемлемой и доступной.

#### **ОАО «Клецкий комбикормовый завод»**



Основан в 1971 году. В течение 30 лет предприятие стало ведущим в регионе по выпуску комбикормов для сельскохозяйственных животных. Развитие производства его постоянная модернизация позволяет постоянно обеспечивать качество выпускаемой продукции. В 2007 году предприятием внедрена система менеджмента качества ИСО 9001. Внедряется система управления охраной труда СТБ 18001-2005, СТБ 18002-2005. Одним из основных видов деятельности предприятия является производство комбикормов для свиней: для откорма свиней 40-75 кг, для откорма свиней 76-110 кг, для откорма свиней до жирных кондиций, для холостых и супоросных свиноматок, для хряков, для поросят от 0 до 2 месяцев, для поросят от 2 до 4 месяцев и др.

#### **ОАО «Полоцкий комбинат хлебопродуктов»**



Одно из ведущих предприятий мукомольной и комбикормовой промышленности Республики Беларусь. Занимается производством комбикормов для поросят 61-104 дней, для откорма свиней до жирных кондиций, для откорма свиней 2 периода, для свиноматок супоросных и холостых, и др.

#### **ОАО «Калинковичихлебопродукт»**



Основой комбикорма, производимого на предприятии, являются продукты переработки зерна, кондиционированные и гранулированные на датской линии гранулирования компании Andritz Sprout A/S. Кратковременная обработка паром сохраняет в комбикормах ценные питательные вещества. Различные рецепты позволяют готовить продукт, способствующий повышению надоев у молочного стада, прибавке в весе у мясной птицы и свиней. Комбикормовая продукция



производится в гранулах и россыпью, после чего фасуется в мешки по 20-30 кг или отпускается бестарно. Для основных покупателей этого вида продукции предусмотрены гибкие условия в отношении рецептуры приготовления, которая может меняться в зависимости от требований заказчика.

Факторами, оказывающими влияние на развитие комбикормовой отрасли, являются следующие:

- ✓ численность поголовья сельскохозяйственных животных;
- ✓ платежеспособный спрос покупателей мяса и молока сельскохозяйственных животных и корма для них;
- ✓ культура потребления комбикормов;
- ✓ урожайность зерновых культур;
- ✓ уровень цен на иностранные компоненты;
- ✓ экспансия иностранных производителей кормов и добавок;
- ✓ доступность кредитных ресурсов;
- ✓ уменьшение государственной поддержки и др.

#### 4. Стратегия маркетинга СП ООО «Паркерпласт»

Ниже представлен SWOT-анализ сильных и слабых сторон деятельности СП ООО «Паркерпласт».

##### Матрица SWOT-анализа СП ООО «Паркерпласт»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ положительная репутация компании на белорусском рынке;</li><li>✓ наработанная клиентская база;</li><li>✓ современное техническое оснащение компании;</li><li>✓ экологическая безопасность, минимизация воздействия на окружающую среду;</li><li>✓ широкий ассортимент продукции;</li><li>✓ соответствие последним тенденциям рынка;</li><li>✓ разработанные мероприятия по стимулированию сбыта;</li><li>✓ сертификация продукции.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ существенный уровень конкуренции на рынке;</li><li>✓ бренд компании все еще находится с стадии становления;</li><li>✓ ограниченность ресурсов;</li><li>✓ Недостаточно развитая репутации на рынке;</li><li>✓ доступ к дешевым кредитным ресурсам.</li></ul>
Возможности	Угрозы

- ✓ увеличение потребительского спроса на целевом рынке;
  - ✓ выход на новые рынки;
  - ✓ заключения долгосрочных контрактов с крупными потребителями;
  - ✓ расширение номенклатуры реализуемой продукции;
  - ✓ увеличение уровня маржинальности продукции.
- ✓ удорожание трудовых и прочих ресурсов;
  - ✓ вход на рынок конкурентов с более низкой себестоимостью продукции;
  - ✓ сокращение спроса и емкости рынка;
  - ✓ Нестабильность экономики, угроза девальвации национальной валюты.

Маркетинговая стратегия предприятия определяет его долго- и среднесрочное поведение на рынке. С точки зрения концепции маркетинга в ее традиционной трактовке вся деятельность предприятия на рынке должна быть направлена на удовлетворение желаний и запросов потребителей. Постоянный мониторинг состояния рынка позволяет своевременно организовывать выпуск востребованной, конкурентоспособной, а также безопасной для здоровья людей продукции. Для этого ежегодно происходит модернизация производственных мощностей, а также приобретается новое оборудование, внедряются новейшие средства и методы контроля качества.

Стратегия сбыта продукции компании в рамках реализации инвестиционного проекта нацелена на:

- ✓ удовлетворение спроса мясокомбинатов и животноводческих комплексов в качественной продукции;
- ✓ налаживание партнерских отношений с поставщиками;
- ✓ увеличение количества новых клиентов.

Стратегия сбыта продукции на рынке Республики Беларусь будет построена на установлении конкурентных цен – установление цен на комбикорма, ориентированных на уровень ниже, чем средние цены конкурентов.

Применяемая тактика: на рынке Республики Беларусь компания будет осуществлять деятельность по реализации комбикормов и добавок сельскохозяйственным предприятиям для выращивания и откорма.

Сбыт продукции на внутреннем рынке с запланированным уровнем рентабельности будет обеспечен за счет:

- ✓ качественной и востребованной продукции;
- ✓ конкурентных оптовых цен.

Прогнозируемые цены на продукцию сформированы с учетом:

- ✓ конъюнктуры рынка и тенденций его изменения;
- ✓ изучения ценовой политики конкурентов;
- ✓ покрытия издержек;
- ✓ возможности предоставления гибких форм оплаты.

В качестве основных рыночных ориентиров деятельности компании можно определить следующие средне- и долгосрочные цели:

- ✓ получение прибыли за счет удовлетворения потребностей потребителей в качественной продукции.
- ✓ наращивание объемов реализации и расширение ассортимента продукции;
- ✓ увеличение своей доли на существующем рынке, завоевание новых рынков сбыта за счет повышения качества продукции;
- ✓ закрепление положительного имиджа предприятия среди потребителей.

Для обеспечения оперативности обработки информации на предприятии необходимо совершенствовать имеющуюся базу данных, создавать и внедрять в производство системы аналитической обработки информации.

Основными направлениями совершенствования деятельности компании являются:

✓ расширение ассортимента выпускаемой продукции. Продукция предприятия должна соответствовать требованиям настоящего времени и учитывать перспективы и тенденции развития отрасли. Перспективными направлениями в производстве должны стать выпуск комбикормов для ценных пород рыб, а также производства и реализации комбикормов для кроликов и лошадей.

✓ создание торговой марки и фирменного стиля (брендинг). Брендинг – это важный фактор развития бизнеса. Конкурентные преимущества на уровне эмоций и привязанности потребителя к бренду обеспечивают компании большую стабильность торговой марки и большую прибыль. Поскольку торговая марка разрабатывается для конкретного продукта, у которого есть производитель, конкуренты и конкретные покупатели, для создания потенциально эффективного бренда должен быть изучен каждый из указанных объектов. Фирменный стиль компании способствует укреплению её положительного образа и репутации в глазах клиентов, т.к. он не только формирует определённый имидж и вызывает доверие партнёров, но и усиливает эффективность различных рекламных акций. Благодаря фирменному стилю компания может стать узнаваемой и выглядеть солиднее, чем без него.

Основными задачами, который реализует отдел маркетинга компании являются:

✓ анализ внешней (по отношению к предприятию) среды, в которую входит не только рынок, но и политические, социальные, культурные и иные условия. Анализ позволяет выявить факторы, содействующие коммерческому успеху или препятствующие ему. В результате анализа формируется банк данных для оценки окружающей среды и ее возможностей;

✓ анализ потребителей, как реальных, так и потенциальных. Данный анализ заключается в исследовании демографических, экономических, социальных, географических и иных характеристик людей, принимающих решение о покупке, а также процессов приобретения ими как товаров данного предприятия, так и конкурирующих товаров;

✓ изучение существующих товаров, разработка концепций создания новых товаров и/или модернизации старых, включая анализ их ассортимента, упаковки и т. д. Необходимо выявлять устаревшие, не дающие расчетной прибыли товары и снимать их с производства;

✓ планирование товародвижения и сбыта, включая создание, при необходимости, соответствующих собственных сбытовых сетей со складами и магазинами;

- ✓ обеспечение формирования спроса и стимулирование сбыта путем использования комбинации различных видов рекламы, личных продаж, PR и разного рода материальных стимулов, направленных на покупателей (конкурсы, лотереи, игры);
- ✓ обеспечение ценовой политики, заключающейся в планировании систем и уровней цен на поставляемые товары, определении "технологии" использования цен, кредитов, скидок и т. п.;
- ✓ управление маркетинговой деятельностью (маркетингом) как системой, то есть планирование, выполнение и контроль маркетинговой программы и индивидуальных обязанностей каждого участника работы предприятия, оценка рисков и прибылей, эффективности маркетинговых.

### Позиционирование товара

Позиционирование продукции на рынке – это расположение продукции в определенном положении в сознании потребителей данного вида продукции. Главная задача позиционирования состоит в комплексе усилий, направленных на адаптацию продукции к требованиям целевых сегментов рынка, с отстройкой её от основных конкурентов за счёт уникальных характеристик продукции или порядка и условий её приобретения, поставки, сервисного обслуживания.

Продукция СП ООО «Паркерпласт» позиционируется на рынке как высококачественный товар по доступным ценам. Продукция компании обеспечивает:

- ✓ увеличение прироста живой массы, удоев и жирности молока, яйценоскости;
- ✓ снижение расхода кормов на единицу продукции;
- ✓ уменьшение заболеваемости и повышение сохранности животных;
- ✓ получение здорового молодняка.

Важным моментом в развитии производства и реализации комбикормов должно стать тесное взаимодействие предприятия и потребителей, выезд специалистов к потребителям и анализ имеющейся у них базы кормов.

Отделом продаж проводится анализ и синтез информации, связанной с продажами на рынке, устанавливаются фиксированные цены, проводится рекламная деятельность, осуществляется мониторинг и коррекция собственной деятельности. Ведется работа по созданию дилерской сети, что даст возможность расширить рынки сбыта продукции предприятия.

Отдел продаж также занимается повышением рентабельности договоров предприятия, повышением объема в продажах, уровня крупных заказов. Проводятся работы по популяризации компании, по поддержанию высокого качества документации и высокого уровня кадровой квалификации персонала, по достижению минимализации уровня конкуренции на рынке.

Успешный сбыт продукции предприятия может быть обеспечен за счет придания производимой продукции следующих потребительских свойств:

- ✓ стабильно высокое качество;
- ✓ обеспечение выпуска широкого ассортимента, ориентированного на удовлетворение самых разнообразных запросов потребителей;

✓ относительно невысокие цены, обеспечивающие конкурентоспособность продукции на рынке;

✓ удобная упаковка и разнообразие расфасовки.

Обеспечение вышеперечисленных качеств производимой продукции, а также ее сертификация на соответствие международным стандартам качества позволит продукции СП ООО «Паркерпласт» успешно реализовываться на отечественном и внешних рынках и позиционироваться на уровне лучших отечественных и зарубежных образцов.

### Товарная политика

Основной целью товарной политики СП ООО «Паркерпласт» является оптимизация ассортимента производимой продукции в соответствии с уровнем спроса на нее. В этой связи для выявления приоритетных для производства наименований продукции систематически проводятся маркетинговые исследования. Целью таких исследований является:

- ✓ оценка состояния отрасли в целом;
- ✓ анализ и расчет интенсивности конкуренции на целевом рынке;
- ✓ анализ поставщиков сырья, расчет оптимальной партии поставки;
- ✓ анализ потребителей и сегментация рынка;
- ✓ расчет емкости рынка и прогнозирование объемов продаж.

Товарная политика СП ООО «Паркерпласт» включает комплексную всестороннюю работу по совершенствованию выпускаемой продукции путем повышения уровня качества и применения современных производственных технологий.

Также сотрудники СП ООО «Паркерпласт» проводят активную работу по созданию собственного бренда, что даст предприятию ряд конкурентных преимуществ, будет позиционировать товар, как качественный, доступный и легко узнаваемый на рынке.

### Ценовая политика

Для обоснования цены на предприятии составляется плановая калькуляция себестоимости единицы продукции. При этом перечень статей затрат, их состав и методы распределения по изделиям установлены методическими рекомендациями по планированию и калькулированию себестоимости продукции предприятий мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности и учетной политикой предприятия.

Предприятие поступает благоразумно, если беспокоится о своем имидже, создает мнение о престижности ее продукции. Это обеспечивается путем разработки и правильной реализации политики продвижения товаров. Эта политика реализуется благодаря использованию таких средств коммуникаций, как: реклама, стимулирование продаж, общественные связи и личная продажа.

Основными проблемами продвижения товара и стимулирование продаж связано с недостаточно активной работой с клиентами, фиксированность цен, не позволяющая наладить систему скидок для постоянных клиентов, недостаток финансовых средств, выделяемых на рекламную деятельность.

### Коммуникационная политика

В современных рыночных условиях при высокой конкуренции успех товара, обладающего даже очень высокими потребительскими свойствами и отвечающего всем требованиям рынка, невозможен без его продвижения. Коммуникационная политика предприятия представляет собой инструмент влияния на внешнюю и внутреннюю среду с помощью информационного взаимодействия и направлена на формирование спроса и стимулирование сбыта.

СП ООО «Паркерпласт» достигает высоких коммерческих результатов, в том числе за счет осуществления коммуникационных мероприятий, в первую очередь рекламного характера. Предприятие беспокоится о своем имидже, создает мнение о престижности ее продукции. Это обеспечивается путем разработки и правильной реализации политики продвижения продукции. Эта политика реализуется благодаря использованию таких средств коммуникаций, как: реклама, стимулирование продаж, общественные связи и личные продажи.

С целью улучшения имиджа компании, информирования потенциальных потребителей о достоинствах и преимуществах предлагаемой продукции, обеспечения связи клиентов с предприятием, привлечения внимания потребителей к интересным предложениям предприятия, формирования и продвижения партнерской сети ведутся работы по постоянному совершенствованию web-сайта компании.

Продукция СП ООО «Паркерпласт» позиционируется на рынке как высококачественный товар по доступным ценам. Продукция, реализуемая предприятием, обеспечивает:

- ✓ увеличение прироста живой массы, удоев и жирности молока, яйценоскости;
- ✓ снижение расхода кормов на единицу продукции;
- ✓ уменьшение заболеваемости и повышение сохранности животных;
- ✓ получение здорового молодняка.

Обеспечение вышеперечисленных качеств производимой продукции, а также ее сертификация на соответствие международным стандартам качества, позволяет СП ООО «Паркерпласт» успешно реализовывать продукцию на отечественном и внешних рынках и позиционировать её на уровне лучших отечественных и зарубежных образцов.

Анализ микросреды организации представлен в таблице ниже.

### Анализ микросреды организации

Факторы угрозы появления новых игроков	Уровень конкуренции на рынке	Факторы угрозы появления продуктов-заменителей
<i>Степень угрозы средняя</i>	<i>Степень угрозы высокая</i>	<i>Степень угрозы низкая</i>
Открытый доступ к каналам распределения продукции, стабильный спрос, строительство новых животноводческих комплексов, программы	Белорусский рынок комбикормов и кормовых добавок является высококонкурентным и достаточно перспективным. Компании продают относительно стандартизированный товар	В настоящее время для продукции, реализуемой компанией, на рынке не существует реальных рыночных альтернатив, способных обеспечить то же

правительства по восстановлению поголовья сельскохозяйственного скота будут способствовать появлению новых игроков на рынке. Однако в ближайшее не ожидается прихода новых высокоэффективных игроков на рынок.

Факторы зависимости от поставщиков

*Степень угрозы низкая*

В Республике Беларусь существуют развитая комбикормовая промышленность, представленная множеством предприятий и каналов получения сырья, поэтому угроза со стороны поставщиков минимальна.

жесткой ценовой конкуренции качество по более низким ценам. Тем не менее, многие игроки на рынке являются относительно неэффективными устаревшими хозяйствами.

Факторы зависимости от потребителей

*Степень угрозы высокая*

Экономическая деятельность напрямую зависит от спроса на продукцию и, следовательно, наблюдается прямая зависимость от потребителей и экономического состояния мясоперерабатывающей отрасли.

## 5. Характеристики эмитируемых токенов

Токены, эмитируемые в рамках настоящего ICO, номинированы в SC\_USD<sup>1</sup> (долларах США), имеют равную номинальную стоимость и сроки осуществления прав вне зависимости от времени приобретения токенов Инвесторами.



## 6. Количество эмитируемых токенов, номинал, объем выпуска

В рамках проведения настоящего ICO эмитируются токены в количестве 10 000 (десять тысяч) единиц, номиналом 100 SC\_USD (эквивалент 100 (ста) долларов США), в объеме – 1 000 000,00 (один миллион) долларов США в эквиваленте.



## 7. Способ размещения токенов

<sup>1</sup> См. декларация WhitePaper «Создание и размещение ООО «ДФС» собственных цифровых знаков (токенов) «Stable Coin»

Размещение токенов в рамках настоящего ICO осуществляется Организатором ICO через собственную онлайн-площадку [www.finstore.by](http://www.finstore.by) путем открытой продажи от имени и по поручению Заказчика ICO физическим и юридическим лицам – резидентам и нерезидентам Республики Беларусь<sup>2</sup>, зарегистрированным в установленном порядке в информационной системе Организатора ICO (далее – Инвесторы).



## 8. Срок размещения и период обращения токенов

Дата начала первичного размещения токенов – 15.02.2020

Дата окончания первичного размещения токенов – 14.02.2022.

Токены, не реализованные инвесторам в период первичного размещения, считаются аннулированными Заказчиком ICO.

Период обращения токенов: 15.02.2020 – 29.02.2024.



## 9. Порядок приобретения токенов

Инвесторы осуществляют приобретение токенов в рамках настоящего ICO с использованием личного кабинета и виртуального кошелька, открытого в информационной системе Организатора ICO в установленном порядке.

Для приобретения токенов в рамках настоящего ICO Инвестор должен пополнить виртуальный кошелек на соответствующую сумму SC\_USD, путем их приобретения за доллары США.



## 10. Цена токенов при размещении

Токены в рамках настоящего ICO размещаются по цене, равной номинальной стоимости токена.



## 11. Основания, по которым эмиссия токенов может быть признана несостоявшейся

Настоящей декларацией «White Paper» не устанавливаются основания, по которым эмиссия токенов может быть признана несостоявшейся.



## 12. Порядок расчета и выплаты дохода по токенам

По токенам в рамках настоящего ICO установлен постоянный доход в SC\_USD, исчисляемый в процентах от номинала токена (далее – доход).

Ставка процента (годовых) – **7 (семь)** процентов.

Расчет дохода производится:  
в SC\_USD с учетом округления;



<sup>2</sup> Реализация токенов отдельным категориям клиентов платформы будет становиться доступной по мере развития функциональности платформы



исходя из номинального значения процентной ставки за каждый день владения токеном (ставка процента, годовых);

исходя из фактического количества дней в году – 365 или 366 дней.

Расчетная сумма процентов (РСП) определяется по следующей формуле:

$$РСП = \sum_{i=1}^{ДП} ОЗ_i \cdot \frac{НПС}{100} \cdot \frac{1}{ДГ}$$

где,

*РСП* – расчетная сумма процентов

*НПС* – номинальная процентная ставка в виде процентов годовых

*ДГ* – количество дней в году (принято в расчет 365 дней в году или в високосном году – 366 дней)

*ДП* – количество дней пользования (владения токеном)

*ОЗ<sub>i</sub>* – остаток задолженности за каждый день *i* в период [1;ДП]

Округление сумм начисленных процентов в SC\_USD осуществляется в соответствии с правилами математики до двух десятичных знаков после запятой (целая часть – доллары США, дробная часть – центы).

Округление осуществляется с учетом третьей цифры после запятой в следующем порядке:

- если третья цифра после запятой больше или равна 5, то вторая цифра после запятой увеличивается на единицу;

- если третья цифра после запятой меньше 5, то увеличение не производится.

Зачисление (выплата) дохода Инвесторам на токены в рамках настоящего ICO производится ежеквартально в первый рабочий день месяца, следующего за отчетным кварталом (день начисления и зачисления в кошелек Инвесторов).

Расчетный период:

- за первый квартал – с даты приобретения токена по последний календарный день последнего месяца квартала включительно;

- расчетный период в следующих кварталах – с первого календарного дня первого месяца квартала по последний календарный день последнего месяца квартала включительно;

- расчетный период за последний квартал – с первого календарного дня первого месяца квартала по день окончания обращения токена включительно.

#### График начисления дохода по токенам

№	Период начисления дохода			дата выплаты дохода
	начало периода	конец периода	продолжительность периода, календарных дней	
1	15.02.2020	31.03.2020	45	01.04.2020

№	Период начисления дохода			дата выплаты дохода
	начало периода	конец периода	продолжительность периода, календарных дней	
2	01.04.2020	30.06.2020	91	01.07.2020
3	01.07.2020	30.09.2020	92	01.10.2020
4	01.10.2020	31.12.2020	92	01.01.2021
5	01.01.2021	31.03.2021	90	01.04.2021
6	01.04.2021	30.06.2021	91	01.07.2021
7	01.07.2021	30.09.2021	92	01.10.2021
8	01.10.2021	31.12.2021	92	01.01.2022
9	01.01.2022	31.03.2022	90	01.04.2022
10	01.04.2022	30.06.2022	91	01.07.2022
11	01.07.2022	30.09.2022	92	01.10.2022
12	01.10.2022	31.12.2022	92	01.01.2023
13	01.01.2023	31.03.2023	90	01.04.2023
14	01.04.2023	30.06.2023	91	01.07.2023
15	01.07.2023	30.09.2023	92	01.10.2023
16	01.10.2023	31.12.2023	92	01.01.2024
17	01.01.2024	29.02.2024	60	01.03.2024

Доход выплачивается инвесторам, являющимся владельцами токенов исходя из фактического остатка токенов в виртуальных кошельках по состоянию на 23:59:59 последнего дня периода начисления и выплаты дохода. Фактическое зачисление дохода в виртуальные кошельки инвесторов осуществляет Организатор ICO по поручению Заказчика ICO.

Доход инвесторам выплачивается путем зачисления в виртуальные кошельки инвесторов токенов SC\_USD.

### 13. Условия и порядок досрочного погашения токенов

Заказчик ICO вправе по собственной инициативе осуществить досрочное погашение выпущенных в обращение в соответствии с настоящей декларацией токенов (либо их части) до завершения периода обращения токенов в следующих случаях:

- принятия соответствующего решения генеральным директором Заказчика ICO;
- выкуп токенов Заказчиком ICO в порядке, определенном настоящей декларацией.

При досрочном погашении токенов в рамках настоящего ICO инвесторам выплачивается номинальная стоимость токенов ICO, а также доход за последний период начисления дохода. Погашение токенов осуществляется путем зачисления токенов SC\_USD в виртуальные кошельки инвесторов. Округление полученных значений осуществляется в соответствии с правилами математического округления (см. выше). При досрочном погашении токенов выплата дохода инвесторам производится за последний период исходя



из фактического срока владения токенами в последнем периоде в порядке, указанном в настоящей декларации.

В случае досрочного погашения части выпущенных в обращение токенов досрочное погашение осуществляется каждому инвестору (владельцу токенов) пропорционально количеству принадлежащих ему токенов. Расчет количества досрочно погашаемых токенов производится с учетом округления до целого числа в меньшую сторону.

Заказчик ICO уведомляет инвесторов – держателей токенов о намерении досрочно погасить находящиеся в обращении токены (их части) не менее чем за 30 (тридцать) календарных дней до даты совершения процедуры досрочного погашения (выкупа). Инвесторы уведомляются о досрочном погашении находящихся в обращении токенов путем публикации соответствующей информации на официальных сайтах Заказчика ICO и организатора ICO.

Заказчик ICO обязуется осуществить досрочное погашение размещенных в соответствии с настоящей декларацией токенов (погасить токены до наступления срока завершения их обращения) в следующие даты:

**01.02.2022 – 15.02.2022.**

Инвесторы вправе требовать досрочного погашения токенов только в указанные даты при условии размещения на платформе **finstore.by** заявки на досрочное погашение токенов в следующие даты (периоды):

**01.01.2022 – 31.01.2022.**

Расчет и выплата дохода по досрочно погашенным токенам осуществляется в порядке, описанном в разделе 8 настоящей декларации.

Заказчик ICO вправе повторно разместить выкупленные токены до наступления даты их погашения или принять решение об аннулировании (изъятия из обращения) досрочно погашенных токенов.

В период обращения токенов Заказчик ICO вправе в любой момент осуществить досрочный выкуп токенов до наступления даты их погашения у любого инвестора при достижении договоренности между Заказчиком ICO и таким инвестором.

#### **14. Порядок и сроки погашения токенов ICO**

Дата начала погашения токенов, эмитированных в соответствии с настоящей декларацией – **06.03.2024.**

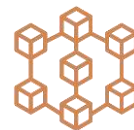
Период погашения токенов: **06.03.2024 – 08.03.2024.**

При погашении токенов в рамках настоящего ICO инвесторам выплачивается номинальная стоимость токенов ICO, а также доход за последний период начисления дохода. Погашение токенов осуществляется путем зачисления токенов SC\_USD в виртуальные кошельки инвесторов в соответствии с условиями, указанными в настоящей декларации.

**Раскрытие информации**

## 15. О реестре блоков транзакций (блокчейне)

Токены в рамках настоящего ICO созданы Организатором ICO с использованием информационной сети блокчейн, функционирующей в соответствии с постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 14.07.2017 № 280 «О функционировании информационной сети, построенной с использованием технологии блокчейн» (далее – «ИБС»). Данная система надежна и устойчива к техническим сбоям (ошибкам), противоправным действиям и соответствует требованиям по защите информации, предусмотренным приказом Оперативно-аналитического центра при Президенте Республики Беларусь от 30.08.2013 № 62 «О некоторых вопросах технической и криптографической защиты информации» (в редакции приказа Оперативно-аналитического центра при Президенте Республики Беларусь от 11.10.2017 № 64), что подтверждено Аттестатом соответствия системы защиты информации информационной системы требованиям по защите информации от 10.09.2018 № 3.



## 16. Информация о Заказчике ICO

Место нахождения Заказчика ICO: 223130, Республика Беларусь, Минская обл., Логойский р-н, д. Заозерье; официальный сайт Заказчика ICO в глобальной компьютерной сети Интернет (далее – сайт Заказчика ICO): [parkerplast.net](http://parkerplast.net); электронный адрес: [parkerplast@gmail.com](mailto:parkerplast@gmail.com).



Совместное предприятие общество с ограниченной ответственностью «Паркерпласт» (далее – СП ООО «Паркерпласт», «Заказчик ICO») зарегистрирован Министерством иностранных дел Республики Беларусь решением от 01.11.1999г. №136 в Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за №800000731.

Учредители организации:

- ✓ Мишин Дмитрий Сергеевич. С 28.06.2012 года – директор Заказчика ICO (доля в уставном фонде - 99,49%);
- ✓ Частная компания с ограниченной ответственностью «Профессионал Менеджмент ПТ» (доля в уставном фонде – 0,51%)

Информационным ресурсом, посредством которого Заказчик ICO раскрывает информацию, является официальный сайт Заказчика ICO - [parkerplast.net](http://parkerplast.net).

На информационном ресурсе Заказчика ICO раскрываются:

- настоящая декларация и сведения об эмитируемых Заказчиком ICO
- годовая бухгалтерскую (финансовую) отчетность и годовой отчет Заказчика ICO (в составе, определенном законодательством Республики Беларусь) – не позднее 30 апреля года, следующего за отчетным;
- информация о реорганизации и ликвидации Заказчика ICO – в течение пяти рабочих дней с даты принятия соответствующего решения уполномоченным органом Заказчика ICO;

В период обращения токенов, эмитированных в рамках настоящей декларации, Заказчик ICO несет ответственность по возмещению их владельцам (инвесторам) убытков, причиненных недостоверной и (или) неполной информацией, раскрытие которой предусмотрено в настоящей декларации.

## 17. Информация о финансово-хозяйственной деятельности Заказчика ICO

Документация о финансово-хозяйственной деятельности Заказчика ICO (бухгалтерская отчетность) содержится в приложениях к данному документу. Ниже представлена общая информация о деятельности СП ООО «Паркерпласт».



### Основные балансовые данные организации (в тыс. BYN)

Наименования показателя	Код стр.	01.01.2019	30.09.2019
<b>АКТИВЫ</b>			
<b>I. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Основные средства	110	155	130
Нематериальные активы	120		
Доходные вложения в материальные активы	130	386	622
в том числе:			
инвестиционная недвижимость	131		
предметы финансовой аренды (лизинга)	132	386	622
прочие доходные вложения в материальные активы	133		
Вложения в долгосрочные активы	140		
в том числе			
незавершенное строительство	141		
Долгосрочные финансовые вложения	150		
Отложенные налоговые активы	160		
Долгосрочная дебиторская задолженность	170		
Прочие долгосрочные активы	180		
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>190</b>	<b>541</b>	<b>752</b>
<b>II. КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	210		
в том числе:			
материалы	211	89	99
животные на выращивании и откорме	212		
незавершенное производство	213		
готовая продукция и товары	214	372	159
товары отгруженные	215		
прочие запасы	216		

Наименования показателя	Код стр.	01.01.2019	30.09.2019
Долгосрочные активы, предназначенные для реализации	220		
Расходы будущих периодов	230	13	7
Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам	240	278	139
Краткосрочная дебиторская задолженность	250	2775	2573
Краткосрочные финансовые вложения	260	407	436
Денежные средства и их эквиваленты	270	7	38
Прочие краткосрочные активы	280		
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>290</b>	<b>3941</b>	<b>3451</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>300</b>	<b>4482</b>	<b>4203</b>
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ</b>			
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>490</b>	<b>930</b>	<b>924</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Долгосрочные кредиты и займы	510		570
Долгосрочные обязательства по лизинговым платежам	520	356	205
Отложенные налоговые обязательства	530		
Доходы будущих периодов	540		
Резервы предстоящих платежей	550		
Прочие долгосрочные обязательства	560		
<b>ИТОГО по разделу IV</b>	<b>590</b>	<b>356</b>	<b>775</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Краткосрочные кредиты и займы	610		
Краткосрочная часть долгосрочных обязательств	620	1440	1420
Краткосрочная кредиторская задолженность	630	1756	1084
в том числе:			
поставщикам, подрядчикам, исполнителям	631	471	303
по авансам полученным	632	1028	534
по налогам и сборам	633	182	
по социальному страхованию и обеспечению	634	3	
по оплате труда	635	10	14
по лизинговым платежам	636	40	212
собственнику имущества (учредителям, участникам)	637		
прочим кредиторам	638	22	21
Обязательства, предназначенные для реализации	640		

Наименования показателя	Код стр.	01.01.2019	30.09.2019
Доходы будущих периодов	650		
Резервы предстоящих платежей	660		
Прочие краткосрочные обязательства	670		
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>690</b>	<b>3196</b>	<b>2504</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>600</b>	<b>4482</b>	<b>4203</b>

Анализ балансовых данных организации на протяжении периода анализа является основанием для признания структуры баланса организации удовлетворительной, а саму организацию – платежеспособной.



Динамика структуры активов СП ООО «Паркерпласт» за период с 01.01.2018 г. по 01.10.2019 г., %

В структуре активов предприятия наибольший удельный вес в 1-3 кв. 2019 г. занимают краткосрочные активы. По сравнению с 2018 годом на 5,7 п. п. сократилась доля краткосрочных активов.

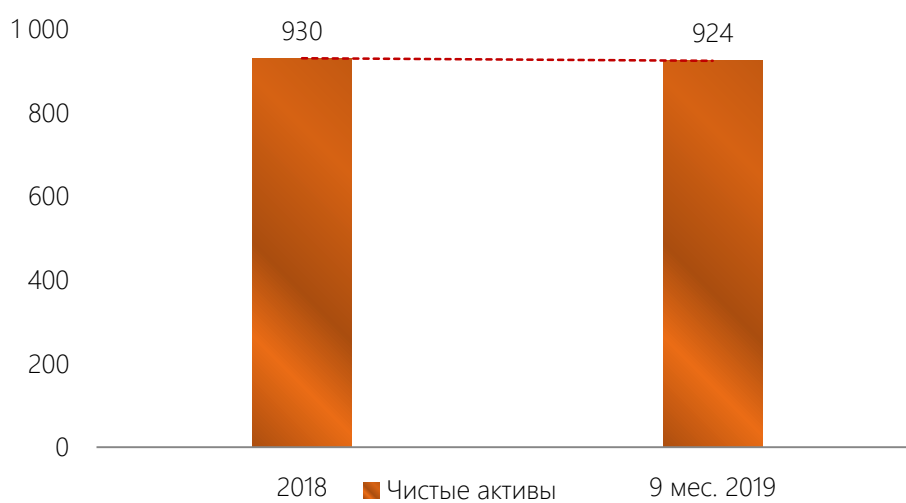


Рисунок - Динамика чистых активов СП ООО «Паркерпласт» за с период с 01.01.2018 г. по 01.10.2019 г., тыс. руб.

Следует отметить, что за период с 2018 года по 3 кв. 2019 года чистые активы компании находятся на стабильном уровне – 924-930 тыс. руб.

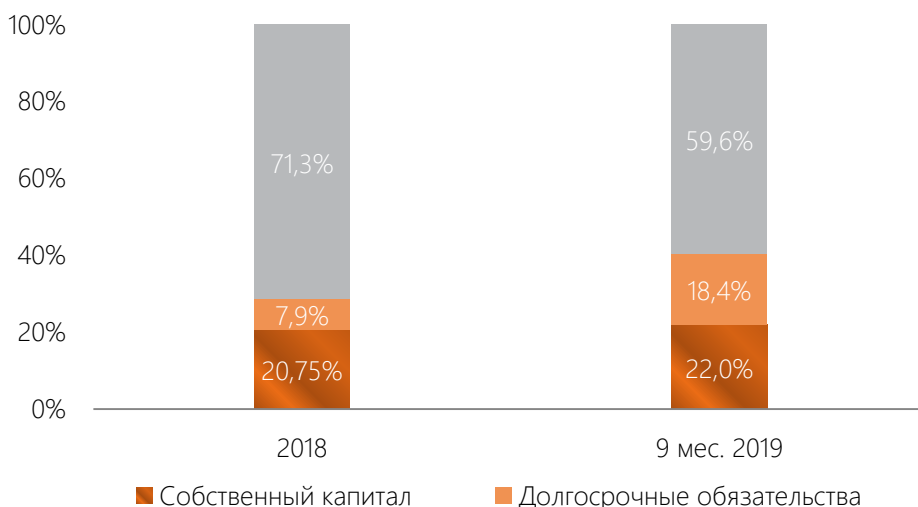


Рисунок - Динамика изменения пассивов организации за период с 01.01.2018 г. по 01.10.2019 г., тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре капитала организации в 2019 г. занимают краткосрочные обязательства. По состоянию на 01.10.2019 гг. удельный вес краткосрочных обязательств в структуре капитала организации составил 59,6%. При этом следует отметить рост доли долгосрочных обязательств на 10,5 п. п. до 18,4%.

В период 2020-2025 гг. организация планирует наращивать масштабы своей деятельности.

Динамика выручки СП ООО «Паркерпласт» в период прогнозирования отражена на рисунке ниже.



Рисунок – Общая выручка организации, тыс. USD

На горизонте прогнозирования ожидается перманентное увеличение выручки организации с большими ежегодными темпами прироста. Динамика чистой прибыли компании на горизонте прогнозирования представлена ниже.



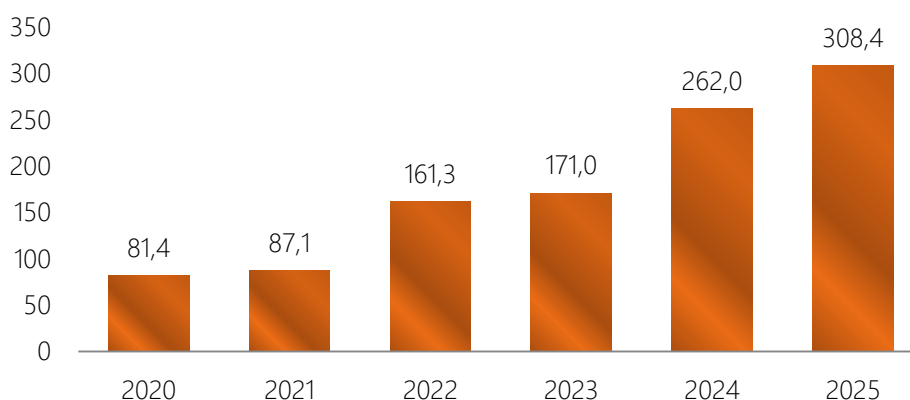


Рисунок - Динамика чистой прибыли организации, тыс. USD

Деятельность организации на горизонте прогнозирования будет прибыльной и высоко rentable.

Основные прогнозируемые экономические показатели деятельности СП ООО «Паркерпласт» представлены в таблице ниже.

#### Основные прогнозируемые экономические показатели деятельности организации на 2020-2025 гг.

Наименование показателя	Валюта	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общая выручка	тыс. USD	10782,9	11537,7	12576,1	13330,7	14530,4	15692,9
Налоги и сборы, включаемые в выручку	тыс. USD	923,3	987,9	1066,9	1131,0	1221,4	1319,1
Себестоимость	тыс. USD	9657,5	10333,5	11108,5	11775,1	12658,2	13607,5
Прибыль от реализации	тыс. USD	202,1	216,3	400,6	424,7	650,8	766,2
Чистая прибыль	тыс. USD	81,4	87,1	161,3	171,0	262,0	308,4

## 18. Информация об Организаторе ICO

Общество с ограниченной ответственностью «ДФС», место нахождения: Республика Беларусь, 220073, г. Минск, ул. Скрыганова, 6, ком. 601, УНП 192824270, адрес электронной почты: info@finstore.by

**FINSTORE**

Обществом пройден аудит информационной системы на соответствие требованиям, предъявляемым к деятельности резидентов ПВТ, законодательству и актам Наблюдательного совета ПВТ (отчет от 23.07.2019 подготовлен ООО «СОФТКЛУБ»).

Выполнение Обществом требований, определенных Положением о требованиях, которым должны соответствовать отдельные заявители для регистрации их в качестве резидентов Парка высоких технологий, утвержденным решением Наблюдательного совета Парка высоких технологий (далее – Положение о требованиях), в том числе наличие локальных нормативных правовых актов, предусмотренных Положением о требованиях,

соответствие этих актов требованиям Положения о требованиях и иных актов Наблюдательного совета ПВТ, законодательству Республики Беларусь, рекомендациям Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег, достаточность содержания указанных локальных нормативных правовых актов (в том числе в плане эффективности предусмотренных в них мер) для осуществления Обществом деятельности в качестве резидента ПВТ, подтверждено аудиторским отчетом, подготовленным компанией ООО «Эрнст энд Янг», по вопросам выполнения требований, предусмотренных Положением о требованиях, от 31.07.2019.

### 19. «Якорный» инвестор<sup>3</sup>

В создании и размещении токенов в рамках настоящего ICO не будет участвовать «якорный» инвестор.



### 20. Риски, которым подвергается Общество

Заказчик ICO в своей деятельности подвергается следующим основным видам рисков:



- *страновой риск* – риск возникновения у Заказчика ICO потерь (убытков), неполучения запланированных доходов в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения иностранными контрагентами (юридическими, физическими лицами) обязательств из-за экономических, политических, социальных изменений, а также вследствие того, что валюта денежного обязательства может быть недоступна контрагенту из-за особенностей законодательства (независимо от финансового положения самого контрагента);

- *риск ликвидности* – вероятность возникновения у Заказчика ICO потерь (убытков), неполучения запланированных доходов вследствие неспособности обеспечить исполнение своих обязательств своевременно и в полном объеме;

- *операционный риск* – риск возникновения у Заказчика ICO потерь (убытков) и (или) дополнительных затрат в результате несоответствия установленных Обществом порядков и процедур совершения и (или) исполнения сделок (операций) с цифровыми знаками (токенами) и иных сделок (операций) законодательству или их нарушения работниками Общества, некомпетентности или ошибок работников Заказчика ICO, несоответствия или отказа используемых Заказчиком ICO систем, в том числе информационных, а также в результате действия внешних факторов;

- *репутационный риск* – риск возникновения у Заказчика ICO потерь (убытков), неполучения запланированных доходов в результате сужения клиентской базы, снижения иных показателей развития вследствие формирования в обществе негативного представления о финансовой надежности Заказчика ICO, качестве оказываемых услуг или характере деятельности в целом;

<sup>3</sup> Под «якорным» инвестором понимается субъект хозяйствования, обладающий известностью и положительной деловой репутацией, инвестирование со стороны которого в приобретение Stable coins при их размещении воспринимается (может быть воспринято) иными инвесторами (потенциальными инвесторами) в качестве показателя надежности размещаемых Stable coins как объекта инвестирования.

- *правовой риск* – это риск возникновения убытков, неполучения дохода в связи с нарушениями или несоответствием внутренним и внешним правовым нормам, таким как законы, подзаконные акты регуляторов, правила, регламенты, предписания, учредительные документы;

- *риск концентрации* – риск возникновения у Заказчика ICO потерь (убытков), неполучения запланированных доходов в результате концентрации отдельных видов рисков.

С целью снижения рисков Заказчик ICO осуществляет свою деятельность в соответствии со стратегией развития, учитывающую текущую экономическую ситуацию в Республике Беларусь и предусматривающую комплекс мероприятий, направленных на минимизацию предпринимательских, экономических и технических факторов риска.

Основной категорией конкурентов Заказчика ICO являются компании, осуществляющие производство и продажу кормов и кормовых добавок для сельскохозяйственных животных.

## 21. Информация об учредителях (участниках) и отдельных должностных лицах Общества

	ФИО/Наименование	Гражданство (страна учреждения)
Учредители (участники) Заказчика ICO	Мишин Дмитрий Сергеевич (99,49%)	Республика Беларусь
	Частная компания с ограниченной ответственностью «Профессионал Менеджмент ПТ» (0,51%)	Эстонская Республика
Руководитель Заказчика ICO	Мишин Дмитрий Сергеевич	Республика Беларусь
Главный бухгалтер Заказчика ICO	Петрухина Оксана Валериевна	Республика Беларусь
Ответственное лицо Заказчика ICO	Мишин Дмитрий Сергеевич	Республика Беларусь

Заказчик ICO не выступал стороной по делу в каких-либо судебных (арбитражных) процессах.

Заказчик ICO не привлекался к административной ответственности, в отношении него не было возбуждено производств по делам об административных правонарушениях.

## 22. Ограничения передачи токенов от их первых владельцев иным лицам

Первые владельцы токенов, размещенных в соответствии с настоящей декларацией White Paper, вправе свободно передавать их иным лицам в рамках Площадки.



Токены, размещенные в рамках настоящего ICO не могут быть переданы лицам, которые являются гражданами (подданным) государства, территории, имеют постоянное место жительства в соответствии с видом на жительство (или аналогичным документом) либо место нахождения (учрежден, зарегистрирован) на территории государства, иной территории, которое (которая) включено (включена) в перечень запрещенных юрисдикций.

## 23. Обеспечение исполнения обязательств по токенам

Заказчик ICO не будет применять такие меры обеспечения исполнения обязательств по токенам в рамках настоящего ICO, как залог, поручительство, банковская гарантия, страхование и т. д.



## 24. О фактах нарушения обязательств по цифровым знакам (токенам)

Общество, юридические лица, собственником имущества, учредителями (участниками), руководителем которых являются (являлись) учредители (участники), руководитель Общества не нарушали свои обязательства по каким-либо цифровым знакам (токенам).



## 25. О способах получения владельцами Токенов информации о ходе осуществления деятельности Заказчика ICO

Информация о ходе осуществления деятельности Заказчика ICO будет публиковаться на официальном сайте Заказчика ICO

## 26. О включении в договор, предусматривающий оказание услуг по размещению Токенов, всех существенных и обязательных условий

Заказчик ICO и Организатор ICO включили в договор, предусматривающий оказание услуг по размещению Токенов, заключенный между сторонами, все условия, предусмотренные частью шестой пункта 9 Правил оказания услуг, связанных с созданием и размещением цифровых знаков (токенов), и осуществления операций по созданию и размещению собственных цифровых знаков (токенов), утвержденных решением Наблюдательного совета ПВТ.

*Приложение 1*

*Бухгалтерская отчетность Заказчика ИСО (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменении собственного капитала, пояснительная записка к балансу)*

## БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

На 30 сентября 2019 года

Организация	СП ООО "Паркерпласт"
Учетный номер плательщика	800000731
Вид экономической деятельности	Оптовая торговля зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных
Организационно-правовая форма	коллективная с участием иностранного капитала
Орган управления	нет
Единица измерения	тыс.руб
Адрес	д.Заозерье, Логойский р-н, Минская обл.

Дата утверждения	
Дата отправки	
Дата принятия	

Активы	Код строки	На 30 сентября 2019 года	На 31 декабря 2018 года
1	2	3	4
<b>I. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Основные средства	110	130	155
Нематериальные активы	120	-	-
Доходные вложения в материальные активы	130	622	386
в том числе:			
инвестиционная недвижимость	131	-	-
предметы финансовой аренды (лизинга)	132	622	386
прочие доходные вложения в материальные активы	133	-	-
Вложения в долгосрочные активы	140	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	150	-	-
Отложенные налоговые активы	160	-	-
Долгосрочная дебиторская задолженность	170	-	-
Прочие долгосрочные активы	180	-	-
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>190</b>	<b>752</b>	<b>541</b>
<b>II. КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	210	258	461
в том числе:			
материалы	211	99	89
животные на выращивании и откорме	212	-	-
незавершенное производство	213	-	-
готовая продукция и товары	214	159	372
товары отгруженные	215	-	-
прочие запасы	216	-	-
Долгосрочные активы, предназначенные для реализации	220	-	-
Расходы будущих периодов	230	7	13
Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам	240	139	278
Краткосрочная дебиторская задолженность	250	2 573	2 775
Краткосрочные финансовые вложения	260	436	407
Денежные средства и эквиваленты денежных средств	270	38	7
Прочие краткосрочные активы	280	-	-
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>290</b>	<b>3 451</b>	<b>3 941</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>300</b>	<b>4 203</b>	<b>4 482</b>

Собственный капитал и обязательства	Код строки	На 30 сентября 2019 года	На 31 декабря 2018 года
1	2	3	4
<b>III. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ</b>			
Уставный капитал	410	256	126
Неоплаченная часть уставного капитала	420	-	-
Собственные акции (доли в уставном капитале)	430	-	-
Резервный капитал	440	63	63
Добавочный капитал	450	203	326
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	460	589	411
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	470	(187)	-
Целевое финансирование	480	-	4
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>490</b>	<b>924</b>	<b>930</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Долгосрочные кредиты и займы	510	570	-
Долгосрочные обязательства по лизинговым платежам	520	205	356
Отложенные налоговые обязательства	530	-	-
Доходы будущих периодов	540	-	-
Резервы предстоящих платежей	550	-	-
Прочие долгосрочные обязательства	560	-	-
<b>ИТОГО по разделу IV</b>	<b>590</b>	<b>775</b>	<b>356</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Краткосрочные кредиты и займы	610	-	-
Краткосрочная часть долгосрочных обязательств	620	1 420	1 440
Краткосрочная кредиторская задолженность	630	1 084	1 756
в том числе:			
поставщикам, подрядчикам, исполнителям	631	303	471
по авансам полученным	632	534	1 028
по налогам и сборам	633	-	182
по социальному страхованию и обеспечению	634	-	3
по оплате труда	635	14	10
по лизинговым платежам	636	212	40
собственнику имущества (учредителям, участникам)	637	-	-
прочим кредиторам	638	21	22
Обязательства, предназначенные для реализации	640	-	-
Доходы будущих периодов	650	-	-
Резервы предстоящих платежей	660	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	670	-	-
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>690</b>	<b>2 504</b>	<b>3 196</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>700</b>	<b>4 203</b>	<b>4 482</b>

Руководитель

Главный бухгалтер



Д.С.Мишин

(инициалы, фамилия)

Ж.В.Пепа

(инициалы, фамилия)

16 октября 2019 г.

Форма

**ОТЧЕТ**  
**о прибылях и убытках**  
за январь - декабрь 2018 года

Организация	СП ООО "Паркерпласт"		
Учетный номер плательщика	800 000 731		
Вид экономической деятельности	Оптовая торговля зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных		
Организационно-правовая форма	коллективная с участием иностранного капитала		
Орган управления	нет		
Единица измерения	тыс.руб		
Адрес	д.Заозерье, Логойский р-н, Минская обл.		
Наименование показателей	Код строки	За январь - декабрь 2018 года	За январь - декабрь 2017 года
1	2	3	4
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	010	19 628	10 992
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг	020	(18 133)	(9 942)
Валовая прибыль	030	1 495	1 050
Управленческие расходы	040	(8)	(31)
Расходы на реализацию	050	(640)	(652)
Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг	060	847	367
Прочие доходы по текущей деятельности	070	1 273	842
Прочие расходы по текущей деятельности	080	(1 382)	(857)
Прибыль (убыток) от текущей деятельности	090	738	352
Доходы по инвестиционной деятельности	100	31	107
В том числе:			
доходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов	101	31	107
доходы от участия в уставном капитале других организаций	102	-	-
проценты к получению	103	-	-
прочие доходы по инвестиционной деятельности	104	-	-
Расходы по инвестиционной деятельности	110	(31)	(104)
в том числе:			
расходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов	111	(31)	(104)
прочие расходы по инвестиционной деятельности	112	-	-
Доходы по финансовой деятельности	120	213	139
в том числе:			
курсовые разницы от пересчета активов и обязательств	121	169	90
прочие доходы по финансовой деятельности	122	44	49
Расходы по финансовой деятельности	130	(616)	(383)
в том числе:			
проценты к уплате	131	(178)	(213)
курсовые разницы от пересчета активов и обязательств	132	(270)	(137)



прочие расходы по финансовой деятельности	133	(168)	(33)
Наименование показателей	Код строки	За январь - декабрь 2018 года	За январь - декабрь 2017 года
1	2	3	4
Прибыль (убыток) от инвестиционной и финансовой деятельности	140	(403)	(241)
Прибыль (убыток) до налогообложения	150	335	111
Налог на прибыль	160	(60)	(26)
Изменение отложенных налоговых активов	170	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	180	-	-
Прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли (дохода)	190	-	-
Прочие платежи, исчисляемые из прибыли (дохода)	200	-	-
Чистая прибыль (убыток)	210	275	85
Результат от переоценки долгосрочных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	220	326	325
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	230	-	-
Совокупная прибыль (убыток)	240	601	410
Базовая прибыль (убыток) на акцию	250	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	260	-	-

Руководитель



Главный бухгалтер

20 марта 2019 г.

Д.С.Мишин

(инициалы, фамилия)

Ж.В.Пепа

(инициалы, фамилия)





Наименование показателей	Код строки	Уставный капитал	Неоплаченная часть уставного капитала	Собственные акции (доли в уставном капитале)	Резервный капитал	Добавочный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Чистая прибыль (убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Изменение уставного капитала	170	-	-	-	-	-	-	-	-
Изменение резервного капитала	180	-	-	-	-	-	-	-	-
Изменение добавочного капитала	190	-	-	-	-	-	-	-	-
Остаток на 31.12.2018 г.	200	126	-	-	63	326	411	-	926

Руководитель

Главный бухгалтер

20 марта 2019 г.



Д.С.Мишин

(инициалы, фамилия)

Ж.В.Пена

(инициалы, фамилия)



## СП ООО Паркерпласт

Юридический адрес:

223130, Республика Беларусь, Минская обл., Логойский р-н, д. Заозерье

Почтовый адрес:

220020, Республика Беларусь, г. Минск, пр-т Победителей, 103, оф. 1405

Р/с: 3012346530011 в ОАО «Белинвестбанк» Дирекция по г. Минску и Минской области, г. Минск, ул. Коллекторная, 11

УНН 800000731, ОКПО 29104708, МФО 153001739

e-mail: [office@parkerplast.net](mailto:office@parkerplast.net)

Тел./факс: +375 17 308 71 03, 308 71 02

### ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

к балансу за 2018 год по СП ООО «Паркерпласт»

СП ООО «Паркерпласт» создано в соответствии с Учредительным договором, заключенным 5.10.1999 г., дополнениями и изменениями, внесенными в Учредительный договор от 01.11.2000г.

СП ООО «Паркерпласт» зарегистрировано в Едином государственном реестре юридических лиц и предпринимателей 01.11.1999 г. за №800000731 СП 2423-1999 с последующим внесением изменений в учредительные документы от 29.11.2000г. за №800000731 СП2423-2000.

Учредителями совместного предприятия являются:

- физическое лицо Мишин Д.С. – гражданин РБ.
- Паевое товарищество «Профессионал Менеджмент ПТ», Эстонская Республика, зарегистрированное 12.12.2011 г., код по регистру 12012273.

Директор предприятия - Мишин Дмитрий Сергеевич.

Главный бухгалтер – Пепа Жанна Владимировна.

Уставный Фонд составляет 126 тыс.рублей.

Основной вид деятельности – оптовая торговля кормами для сельскохозяйственных животных; изготовление изделий и комплектующих из полимерных материалов. Производственные площади находятся в д. Заозерье, Логойского района.

Готовая продукция реализовывается на внутреннем рынке и за рубежом. Экспортируется продукция в Россию, Латвию, Украину.

Выручка от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг определяется по мере отгрузки покупателям продукции.

К финансовой деятельности относятся кредиты и займы полученные, проценты к уплате, курсовые разницы, переоценка активов.

За 2018 год выручка от реализации продукции, работ, услуг без налогов составила – 19 628 тысяч рублей. Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг – 18 133 тысяч рублей.

Налог на прибыль за 2018 год составил 60 тыс. бел.рублей.

Чистая прибыль за 2018г. составила 269 тыс. бел.рублей.

На 01.01.2018 года на расчетных счетах предприятия в обслуживающих банках имелись денежные средства в сумме 47 тыс. руб.

На 31.12.2019 года на расчетных счетах остаток денежных сумм составил 7 тыс.рублей.

На конец 2018 года кредиторская задолженность составила 1 895 тысяч рублей, дебиторская задолженность – 2 775 тысяч рублей.

Просроченная задолженность по выплате заработной платы и по налогам в бюджет и внебюджетные фонды отсутствует.

Директор

Мишин Д.С.

Гл. бухгалтер



Пепа Ж.В.