

Письмо-предложение инвестору Иванову* (* - как пример)

Сейчас пишу по второму проекту. Это обычный бизнес.

Высокоселективные органические сорбенты с успехом выделяют БРМ(благородные редкие металлы): золото, платина, палладий, серебро, иридий, родий, рутений, осмий. Также, с помощью специальных ионно-обменных смол, можем извлечь РЗЭ (редкоземельные элементы). А благодаря последним опытам, научились эти отходы на 85-98% перерабатывать, извлекая оксиды (их в объёмном отношении получается больше).

Постараюсь в виде пунктов правильной презентации изложить предложение в конкретике.

При этом не забываем, что стадия развития проекта – НИОКР (1 шт в железе и устарела, 1 шт в лаборатории без железа последняя версия, которую сейчас и предлагаем как товар и хотим производство сделать на нём). Наше ноу-хао - сорбент.

Презентация со старым НИОКР прикрепляю к письму.

1. Предлагаем войти в проект.

Предложение 1. Быстро и прозрачно.

Предлагаем войти в проект в качестве посреднической ООО по схеме «ИП-ООО-ПАО»: ИП поставляет сорбент, ООО «Иванов 51% + Симанков 49%» продают его ПАО. Управление ООО внешнее на 5 лет – через компанию Москластер, где даём строгие рамки по ведению бухгалтерии и заключение договоров только по согласию учредителей (прописываем в Уставе). **Наценку сами делаем.** По возможности длинные контракты заключаем с крупными компаниями с фиксированными ценами, привязанными к базовому активу в виде цены золота на Лондонской бирже. Расчёты ведём в евро, например.

Есть проблема – крупные компании не хотят называть свою цену, по которой готовы покупать сорбент. НИОКРЫ тоже лабораторные не все рассматривают, опасаясь не масштабирования, либо хотят видеть в железе проект.

Предложение 2. Среднее и зависит от успеха ваших возможностей с Еврохимом.

Нужно 5М рублей для реализации НИОКРа и демонстрации его работоспособности. На срок 2 года (1,5г собираем и монтируем, 0,5г согласовываем условия продажи его). Подробности ниже в 3 пункте.

Конкретно только Еврохиму нужен НИОКР-2, что бы он его выкупил и потом покупал сорбент. Вознаграждение инвестору-продавцу НИОКРа соответствует его работе.

Предлагаем войти в проект в качестве посреднической ООО по схеме «ИП-ООО-ПАО»: ИП поставляет сорбент, ООО «Иванов 30% + Симанков 30% +ИП *** ФИО 40%» делает НИОКР-2 и поставляет сорбент в ПАО Еврохим. При этом обговариваем успешность покупки НИОКРа Еврохимом и из этих денег выкупаем 30% у Иванова. CEO – ИП*** ФИО, бухгалтерия внешняя, юрист человек Иванова или внешний, CFO – Иванов, Симанков – Административный дир, который балансируем между предпринимателем с учеными и финансовым инвестором, пишет отчёты, осуществляет контроль реализации и другое.

Предложение 3. Долгие игры в производство. Надо много усилий и денег.

В 4 квартале 2017г. в Московской обл. г Рoshаль нами планируется запуск линии производительностью 50 000 тонн в год по производству микро(нано)порошков чистотой 99% :

оксид железа (Fe₂O₃) - 36 700 т/год,

оксид кремния (SiO₂) - 3 700 т/год,

оксид алюминия (Al₂O₃) - 600 т/год,
CuO, ZnO, TiO₂.

Надо 300М руб на 5 лет, условия участия разные. Можем предложить 800 М руб в конце. Через 2 года точка безубыточности достигается.

На самом деле внизу не так структурно всё написано как надо, поскольку для целостной логики надо брать каждый произведённый продукт и описывать цену его получения, конкурентов и покупателей, трудозатраты. При этом таких продуктов несколько и они получаются на одном оборудовании с длинной цепочкой технологической.

Предприниматель видит некий индекс PI – то есть если вложить 300М руб на запуск линии, то через 2 года 300М руб будут получены обратно, а далее ежегодный доход составит от 600 М руб. При этом оборудование можно нарастить по мощности и через 7-8 лет уже перекинуть его на другой отвал с огарками + ещё 5 отвалов за свой счёт открыть, пока они ещё есть и лежат как мусор (но как только люди узнают, что из мусора можно делать деньги, сразу мусор становится платным и дорогим – как «собака на сене» ситуация становится сразу).

Подробности в 3 пункте описаны с конкретикой.

2. Товар.

Справка по технологии.

Применяется технология выщелачивания. Она не популярна, но технологи химико-физической промышленности их знают, а для обслуживания такой линии требуются не инженеры, а техники. Во внерабочей обстановке могут более свободно мыслить по поводу масштабирования лабораторных испытаний на промышленный образец (технологическую линию). Для этого технологов с крупных компаний достаточно официально пригласить на интервью платное как экспертов или выловить их на профильных конференциях и там, в кулуарах, быстро и точно поставить вопросы по специальности.

Наш сорбент извлекает с высокой селективностью (85-95%) из растворов весь спектр БМ (благородные металлы): ЗОЛОТО, ПЛАТИНА, СЕРЕБРО, ПАЛЛАДИЙ, ИРИДИЙ, РУТЕНИЙ, РОДИЙ, ОСМИЙ.

Стоит наш сорбент намного дешевле зарубежных аналогов, которые, как правило, извлекают только какой-то один элемент.

Наш сорбент на 1 г забирает:

0,7 г иридия, 1,2 г платины, остальные БМ – от 3 до 5 г,

а импортные сорбенты забирают на 4-5 г всего лишь 1 г БМ.

Особенность: наш сорбент находится в виде порошка или водной пасты, которую нужно вводить в раствор, перемешивать, фильтровать и сжигать фильтр с концентратом БМ в муфельной печи. Если поставить мешочный фильтр на 1мкм, то можно потом просто выворачивать его, высыпать содержимое, обжигать в печи и получать концентрат.

Импортные сорбенты, как правило, десорбируют уловленные БМ в отдельный раствор, из которого той же цементацией БМ осаждают.

На практике это выглядит в упрощённой схеме так:

В ёмкость объёмом примерно 500 л засыпают в виде песка сухие пиритные огарки в количестве примерно 250 кг. Для них есть паспорт по содержанию БРМ от независимой (государственной) экспертизы. Элементарно считаем, какое количество нашего сорбента необходимо внести в эту ёмкость. Заливаем эту ёмкость кислотой (обычно, самой доступной щелочной или другой). Через время от 2 до 8 часов (в

зависимости от оборудования и процессов). На поверхности образуется плёнка в небольшом количестве, которую собираем и туда добавляем порошок или пасту нашу, перемешиваем, фильтруем, обжигаем.

Если в лабораторных условиях было использовано 50кг пиритного огарка (песок сухой его состояние), то на выходе получали концентрат, который несли для анализов в ВНИИХТ и ЦНИГРИ. Это анализы с аналитическими методами расчёта. Для крупных компаний нужны другие анализы – в пробирном смысле, когда путём выделения можно БРМ увидеть глазом. Например, переработав 5 тонны огарков пусть получить 0,5г иридия.

Полученный высушенный концентрат обязаны сдавать на аффинажный завод.

Реализованный в железе НИОКР, который находится в Тульской области г Новомосковск, в дочерней компании Еврохима – НАК «АЗОТ». Цена 120 000\$. Занимаемая площадь порядка 50м², цикл работы 2ч, энергопотребление 2*100кВт. Он устарел и реализует схему по забору БРМ из огарков.

Лабораторный новый сорбент так же эффективен, но научный коллектив продвинулся в понимании процесса и **предлагает ещё и консалтинг в виде технологического процесса** с тем, что бы 85-98% пиритного огарка переработать в оксиды с минимальным временем и энергопотреблением (обслуживать такую линию так же может техник, а не инженер). НИОКР в железе для такого технологического процесса стоит 5М рублей и занимает время сборки 1 год, а ещё через 1 выходит в точку безубыточности, по нашим примерным расчётам (0,5 года это допустимый риск по достижению цели. Вопрос по реализации оксидов и другого мы считаем что решается обычными рыночными действиями). Подробности ниже.

3. Что надо сейчас?

А) «Быстрые деньги» за продажу только сорбента для крупных компаний, у которых есть кадры по наладке линии, есть оборудование, есть технологи для понимания процесса, но нет информации как из мусора своего (пиритных огарков) извлекать прибыль с минимальными «человеко-часами» ресурсами. Проблема трудности переговоров не только в корпоративно-мотивационной схеме работы сотрудников, но и даже на уровне акционеров. Был контакт с УГМК – по ценам так и не сообщил акционер примерно за сколько готов покупать сорбент как компания. Прошло 2 месяца после переговоров и писем – напомним о себе.

Надо провести переговоры с таким компаниями с целью узнать их ценовую политику по закупке сорбента:

- Норильский никель
- УГМК
- Полюс-золото
- Норд голд
- Акрон
- Фосагро
- Уралхим
- Уралкалий
- Еврохим
- РАО ЭС Восток
- СУЭК

По отношению у этим компаниям и предлагается схема «ИП-ООО-ПАО».

Вариант заработка на консалтинге (дополнительно). НАДО ЕГО ТОЖЕ ПРЕДЛОЖИТЬ.

Мы можем так же продать им консалтинговые услуги по технологическому процессу: найти оборудование, расписать технологическую схему компоновки и режимы работы для нашего сорбента. У нас цикл длится 2ч.

Б) Мы хотим удлинить цепочку добавленной стоимости, то есть сделать производственную линию. Вероятно очень, что причина такого рвения в простом – слишком высоко себя позиционируют большие компании по отношению к НИОКРам. Потому, мы хотим самостоятельности.

Конкретно, Еврохим готов купить НИОКР готовый. Надо договориться о трёхсторонней сделке (Еврохим + инвестор + предприниматель).

Надо провести с Еврохимом переговоры, что бы 3 стороны пришли к консенсусу: предприниматель + покупатель + инвестор.

В) В Московской области, г Рошаль, есть отвал с пиритными огарками 1,5 млн.т. Там хотим поставить производственную линию.

Надо подумать, какой фонд и группа промышленных компаний готовы детально обсудить такой проект с предоставлением человеческих ресурсов, финансовых, деловой рекламы в кругах профильных игроков.

(может по схеме ЗПИФ; может по схеме личные (10М руб)+частный инвестор (30М руб)+гос гранды(100М руб)+ программа банка-фонда (70М руб) + венчурный капитал (100М руб). + 150М руб дособирать с акционеров будущих и запустить как серьёзного игрока федерального масштаба). Пиар не нужен – можно по тихому осваивать мусор в виде пиритных огарков и никому не сообщать о доходах с них, налоговой рисовать малоприбыльное дело с большими оборотами, либо через сеть разрозненных ООО.

При переработке 50 000 тонн в год пиритного огарка, мы получаем только золота, платины и серебра на 2 млн. долларов в год (по текущим ценам). В соответствии с действующим законодательством, мы будем должны встать на спецучёт в налоговой инспекции и обязаны сдавать всё это на аффинажный завод. Таким образом, мы имеем 100% ликвидность по данным позициям, что позволяет окупить почти все затраты, а всё остальное уже идёт в виде бонуса, который (впрочем) может превышать эту сумму в несколько раз.

В нашем случае речь идёт о ПЕРЕРАБОТКЕ ТЕХНОГЕННЫХ ОТХОДОВ - пиритного огарка (отходы производства минудобрений, серной кислоты, порохов.). Таким образом, данный проект относится к области химии и экологии. Более того, на данную деятельность не требуется лицензия на недропользование, что является обязательным при добыче полезных ископаемых. Ужесточилось федеральное законодательство в отношении нарушений экологии, что также способствует поддержке со стороны властей всех уровней.

На данный момент в РФ всего один завод - производитель "белой сажи" (диоксида кремния) - ОАО "Сода" (г.Стерлитамак, Башкирия). Производимых объёмов недостаточно, поэтому ежегодно около 20 000 тонн диоксида кремния (аэросила) импортируется.

Основными потребителями являются производители шин и РТИ, производители композиционных материалов, зубных паст и косметики, ЛКМ.

В 4 квартале 2017г. в Московской обл. нами планируется запуск линии производительностью 50 000 тонн в год по производству микро(нано)порошков чистотой 99% :

оксид железа (Fe₂O₃) - 36 700 т/год,
оксид кремния (SiO₂) - 3 700 т/год,
оксид алюминия (Al₂O₃) - 600 т/год,

CuO, ZnO, TiO₂.

Сумма инвестиций для приобретения оборудования и исходного сырья и реактивов составляет примерно 300 млн.руб., окупаемость затрат - в течение 1 года с момента запуска производства.

Срок проектирования, изготовления, поставки и пуска-наладки оборудования составляет 12-18 месяцев.

В качестве сырья будут использоваться техногенные отходы (пиритный огарок), которых за долгие годы накопилось огромное количество. Для их переработки не требуется получение лицензии на недропользование, а формальным владельцем является собственник земельного участка, на котором они складированы.

На сегодняшний день все ведущие производители шин используют SiO₂ (оксид кремния, аэросил), который импортируется в количестве 20 000 тонн в год. Мы готовы осуществить полное импортозамещение по конкурентноспособной цене, увеличив объёмы производства до нужного уровня. Стоимость импортного оксида кремния составляет от 1500-2000 долл. США за 1 тонну и более.

Основными потребителями являются предприятия шинной, фармацевтической, химической промышленности. Также ежегодно в РФ импортируется около 40 000 тонн оксида железа (применяется в качестве пигмента в производстве ЛКМ и бетонов). Цена составляет от 1000 долл./т.

Расположенные неподалёку Косогорский металлургический комбинат и Тулачермет готовы приобретать оксид железа в неограниченных объёмах, но по цене металлолома (примерно 10 000 руб./т на данный момент).

Маркетинг по отрасли:

Ближайшими к Москве являются отвалы с пиритными огарками:

- г. Рошаль Московской обл. - 1, 5 млн.т,
- г. Череповец Вологодской обл, "ФосАгро" 2млн.т
- г. Дзержинск Нижегородской обл. ("Корунд") - 2 млн.т,
- г. Уварово Тамбовской обл. - вместе с фосфогипсом около 15 млн.т.
- г. Мелеуз, Башкирия - 7млн.т "ММУ" 7млн.т

Также много огарков на Урале и Забайкалье, есть огарки в Луганске.

Забайкальский край, Приаргунское ГХО - 5 млн.т

В мире ежегодно образуется около 100 млн.т пиритных огарков и только около 50% перерабатывается.

Предлагаем принять участие в данном проекте в качестве инвестора путём предоставления кредита (займа) или вхождения в акционерный капитал вновь созданного предприятия. Условия участия разные.

4. Гарантии для частного инвестора и промышленного предприятия.

А) Сорбент работает. Для НИОКР-1 берите его по указанному адресу у «АЗОТа» за 120тыс\$ и извлекайте БРМ (золото, платину, иридий и т.д.). Он оксиды не делает, а потому 99,999% входного сырья будут обратно выброшены. Мы же ещё попросимся к вам, что бы забрать себе эти отходы, для разложения их на оксиды, а вы так и извлекайте кашецу с нашим сорбентом и НИОКР-1 и сдавайте её обжиг на аффинажный завод (обязаны делать так по закону).

Б) Сорбент работает на чужом оборудовании. Можем предложить 5 грамм. Берите его и тестируйте.

В) Сорбент работает на новом НИОКР-2 (за 5М руб). Мы на нём можем перерабатывать до 98% пиритного огарка, выделяя много по объёму оксидов и БРМ (см выше числа). Для этого можно независимых технологов химиков практиков спросить. Либо в научных кругах пообщаться.

Г) Схема масштабируема для НИОКР-2. Для этого можно узнать мнения штатных главных инженеров и их технологов-химиков из списка компаний выше (Норильский никель, УГМК и тд).

Д) Для производства мы можем найти сбыт. Для БРМ это аффинажный завод, а вот оксиды идут часть по рыночным механизмам, а часть даже в приоритете – импортозамещение. Мы видим это так – либо сам ИП***ФИО проводит первичную встречу для крупного покупателя на выставках профильных, и/либо нанимается 3 продавца (1 на закупочных торгах, 1 на открытом рынке мелких партий и дилеров, 1 по линии защиты интересов с функциями GR).

Е) Можем дать сорбент и инструкцию к нему с разными параметрами как его применять. Их много. Покупатель должен дать описание своего процесса и хим. состав, а мы ему напишем, как и когда добавлять сорбент. Лучше, если они предварительно пришлют нам образец среды извлечения и её хим. состав.

Послесловие.

Со стороны ИП***ФИО есть прайс на сорбент. **Цена сорбента от 100 до 500 рублей за 1 грамм.**

Со стороны крупного бизнеса прайса цен нет. Им нужна технология, которая реализована в железе в промышленных масштабах и используется.

Любому инвестору частному на такой стадии проекта нет интереса в нём участвовать – поскольку покупатель не найден, тем более это покупатель (крупный бизнес) проявляет себя таким образом (создавая порочный замкнутый круг и препятствуя получению прибыли). Потому мы и хотим независимости и самостоятельности – сами берём мусор и сами его перерабатываем, продаём и получаем сами доход.

Простой пример, с абстрактными цифрами.

При цене 100-500р/гр сорбента выгода 2М \$/год и риски (полный комплект, частично облегчённый усилиями предпринимателя ИП***ФИО).

При цене 5000р/гр сорбента выгода 2М руб/год и риски сведены к минимуму.

Главный вопрос: какой показатель IRR в компании куда идёи и какой показатель IRR в нашем промышленном проекте за 300М руб? Абсолютные числа NPV исчисляются сотнями миллионов рублей в год. А ещё, хорошо бы узнать их PI и сравнить с нашим по проекту – в более чем 10 раз будем отличаться. Вопрос лучше ставить как диверсифицировать риски и минимизировать потери и затраты. Это всё можно сделать, пройдя путь от железного НИОКР за 5М руб до линии производственной и новой компании, которая не будет заниматься пиаром внешним, а сосредоточится на технических моментах, на продажи оксидов, без бренда своего, только за счёт того, что при необходимости поручителем или гарантом или звонком будет подтверждена связь с крупной компанией (но не для прессы это дело!!!).

Как видим, тормозом развития НИОКРов является не способность людей быстро оценивать ситуацию и возможность извлечения прибыли, а так же то, что потребители выходной продукции не готовы делать предоплату на длительный срок, неся риски не поставки нужного для себя товара (например, оксиды). Для тестирования и управления любой бизнес системой нужны «человеко-часы» и понимание клиента. Сложный бизнес с компетентными людьми требует оплаты их труда, поскольку не все предприниматели.