



## Financial Investment Alliance

44 Wall Street, 12<sup>th</sup> Floor, New York, NY, 10005 Phone: (212) 461-7148; Fax (646) 216-9295

E-mail: [INFO@FIAINTER.COM](mailto:INFO@FIAINTER.COM); [FIAUSA@MAIL.RU](mailto:FIAUSA@MAIL.RU) WEB: [WWW.FIAINTER.COM](http://WWW.FIAINTER.COM) [WWW.FIA.COM.UA](http://WWW.FIA.COM.UA)

ГОСПОДА,

Предлагаем вашему вниманию, иное понимание проблемы продажи Российской нефти и нефтепродуктов с учетом применения банковской торговой программы.

В любом бизнесе посредник зарабатывает на том, что покупает подешевле, а продаёт дороже. В нефтяном бизнесе это практически не возможно, т.к. большие добывающие компании (Лукойл, Роснефть, Газпром, Роснефть, и т.д.) НЕ заинтересованы в продаже своих товаров с большой скидкой, т.к.:

1. Товар всем нужен, так что проблем со сбытом нет
2. Добыча и соответственно продажа на экспорт лимитированы, а добывающая компания НЕ может компенсировать потери от продаж со скидкой за счет продажи большего объёма

Соответственно возникает ПРОБЛЕМА – посредник (как ваша компания) НЕ может получить достаточно большую скидку, для последующей продажи с меньшей скидкой. Например, покупая товар со скидкой (дискаунт) в 2 доллара на баррель, посредник (что бы что-нибудь заработать) должен продать как минимум со скидкой в 1.90, т.о. зарабатывая на продаже пяти миллионов баррелей 500,000 долларов = 5,000,000 (5M) \* \$0,1.

В реальности, скидку в 2 доллара на баррель ещё надо получить и мало кто захочет покупать у неизвестной компании-посредника со скидкой в 1.90, т.к. большой известной западной компании, проще и надёжней купить напрямую у Российской компании-добытчика со скидкой в 1 доллар, чем иметь дело с посредником. Аналогичная ситуация и с другой стороны - Российской компании-добытчику проще и надёжней продать напрямую с меньшей скидкой. В данных условиях компания-посредник просто физически НЕ может участвовать в купле-продаже. За последние 6 месяцев, мы столкнулись с множеством посредников ПЫТАВШИХСЯ поучаствовать, но они так и не смогли купить дешево и продать подороже.

Поставьте себя на место покупателя: чтобы вы выбрали – купить по нормальной цене у известной и надёжной компании или сэкономить чуть-чуть, покупая у неизвестной маленькой фирмы? Ответ очевиден сам собой!

Мы предлагаем вам (учитывая отсутствие наших надежных контактов в России) объединить наши усилия и заработать на продаже НАМНОГО больше, чем в указанном выше варианте. Мы предлагаем схему, которая РЕШИТ обе ПРОБЛЕМЫ – мы и вы перестанем быть зависимы от скидок и дискаунтов. Мы сможем покупать вообще БЕЗ скидки (т.о. делая продажу товара НАМ привлекательной для Российской компании-добытчика) и продавать с большой скидкой (т.о. делая покупку товара у нас привлекательной для покупателя).

Мы предлагаем вам (учитывая большой практичекый опыт у нашей команды) использовать и разворачивать финансовый документ покупателя, получаемый нами в качестве оплаты за поставки

продукта. Особенность финансовых структур такова, что развернуть финансовый инструмент НЕЛЬЗЯ ни в Эмиратах, ни в Америке. Наша команда физически находится в Европе и сможет произвести необходимую операцию. Примерный расчёт:

1. Товар покупается БЕЗ скидки и продаётся со скидкой в 3 доллара на баррель, т.о. продавая 5М баррелей в месяц, мы должны компенсировать \$15М в месяц
2. Покупатель выдаёт нам финансовый инструмент как минимум на стоимость месячной поставки товара, т.е. на 250М долларов =  $5,000,000 \text{ bbl} * \$50/\text{bbl}$
3. Под этот финансовый инструмент мы возьму ссуду в 60% от номинала (face value) на сумму в 150М
4. Данная сумма будет передана западному банку (выдавшему её) для инвестиционно-торговой программы
5. Учитывая что деньги НЕ покидают западный банк, он спокоен за операцию
6. Учитывая что деньги предоставляются западным банком, то он напрямую заинтересован
7. Прибыль от инвестиции составит 13% в месяц  $150\text{М} * 0,13 = 19,5\text{М}$
8. Соответственно 19,500,000 (прибыль) - 15,000,000 (убыток) = 4,500,000. Даже после раздела прибыли пополам (50/50), ваш доход (2,250,000) получается в 4,5 раза БОЛЬШЕ чем в варианте просто купли-продажи описанном на первой странице
9. Если удастся получить у покупателя финансовый инструмент на двухмесячный объём поставки, то расклад будет следующим:
  - номинал (face value) финансового документа 500М
  - ссуда  $500 * 0.60 = 300$
  - $300 * 0.13 = 39$
  - $39 - 15 = 24$
  - $24 / 2 = 12$
  - Ваш доход будет **\$12,000,000** в МЕСЯЦ что в **ДВАДЦАТЬ ЧЕТЫРЕ** раза БОЛЬШЕ чем в варианте просто купли-продажи описанном на первой странице.

Учитывая, что мы будем предлагать НАИЛУЧШИЕ условия и поставщику и покупателю, у нас не будет проблем ни с тем, ни с другим. При получении финансового инструмента на большой объём (три - шесть месяцев) цифры будут соответственно вышеизложенному варианту. Данная схема применима и для нефтедобывающих компаний с выстраиванием структуры реализации под вышеизложенную схему.

С уважением, FIA