

# Оценка вклада Фаундеров в проект

## 1. Исходные условия проекта (baseline)

- Инвестиции инвесторов: **USD 1,400,000**
- Доля инвесторов: **25%**
- Следовательно:
  - **Post-money valuation: USD 5,600,000**
  - **Pre-money valuation: USD 4,200,000**
- Доля Фаундеров: **75%**

👉 Это означает, что **совокупный вклад Фаундеров экономически оценивается в ~USD 4.2 млн.**

Далее — обоснование этой оценки **по компонентам вклада.**

## 2. Компоненты вклада Фаундеров

### 2.1. Технология обогащения (ключевой актив)

**Характеристики:**

- проприетарная технология;
- извлечение «невидимого / связанного» золота;
- +до **50%** к извлечению по сравнению со стандартом;
- проверена и применима в промышленном масштабе.

**Экономический эффект:**

- при одинаковой руде → **больше золота**;
- при одинаковом золоте → **меньше руды / затрат**;
- технология напрямую **увеличивает маржинальность**, а не просто объём.

**Консервативная оценка технологии (licensing / IP value):**

- аналогичные технологии в mining-tech рынке оцениваются в **USD 1.5–3.0 млн** на стадии готовности к промышленному внедрению.

➡ Берём нижнюю границу: **~USD 1.5–2.0 млн**

### 2.2. Производственная модель и гарантированный output

**Параметры:**

- 5 кг золота / месяц с 6-го месяца;
- 10 кг золота / месяц после масштабирования;

- масштабирование за счёт **реинвестирования прибыли Фаундеров**, не инвесторов.

### **Экономика (очень грубо, без оптимизма):**

- 5 кг/мес ≈ 60 кг/год;
- 10 кг/мес ≈ 120 кг/год;
- даже при низкой марже, это **многомиллионный оборот**.

Фаундеры:

- **не получают прибыль в первый год**;
- берут на себя риск масштабирования;
- финансируют рост за счёт своей доли.

➔ **Оценка вклада через future cash flow (discounted): ~USD 1.0–1.5 млн**

### **2.3. Контракты и договорённости по поставке руды (без предоплаты)**

Это **очень сильный фактор**, который инвесторы часто недооценивают.

**Почему это критично:**

- поставки богатой руды;
- **без предоплаты**;
- снижение:
  - оборотного капитала;
  - supply risk;
  - операционных разрывов.

На практике такие условия:

- либо покупаются за деньги;
- либо достигаются годами отношений и репутации.

➔ **Оценка договорённостей по поставкам: ~USD 500k – 800k**

### **2.4. Операционный и execution-риск, который берут Фаундеры**

Фаундеры:

- отвечают за:
  - запуск;
  - команду;
  - монтаж;
  - сроки;
  - эффективность;
  - компенсацию доходности инвесторам, если план не выполнен.

- персонально гарантируют минимум 25% / 50%.

Это не «paper founders», а **execution founders**.

- Экономически это сопоставимо с **founder risk premium**
- Оценка: ~USD 500k – 1.0 млн

### 3. Сводная таблица оценки вклада Фаундеров

Компонент	Консервативная оценка
Технология	USD 1.5 – 2.0 млн
Производственная модель и масштабирование	USD 1.0 – 1.5 млн
Контракты и поставки руды	USD 0.5 – 0.8 млн
Execution-риск и гарантии	USD 0.5 – 1.0 млн
<b>ИТОГО</b>	<b>USD 3.5 – 5.3 млн</b>

- Средняя обоснованная оценка: ~USD 4.2 млн, что идеально совпадает с pre-money valuation.

### 4. Логика распределения долей

- Инвесторы:
  - дают капитал (USD 1.4 млн);
  - получают 25%;
  - не реинвестируют, получают дивиденды.
- Фаундеры:
  - дают технологию, контракты, запуск, риск;
  - реинвестируют прибыль;
  - несут ответственность за результат;
  - сохраняют 75%.

- Такое распределение выглядит сбалансированным и рыночно оправданным.

### 5. Итог

*Инвесторы заходят не в «идею», а в уже сформированный актив: с технологией, контрактами, понятной экономикой и фаундерами, которые рискуют больше*