

Gorham & Partners



Genesis Energy Befektetési Nyrt.

Üzleti Terv 2011-2017

2011 Március

Tartalomjegyzék

1. Vezetői összefoglaló
2. Alapvetések
3. Bevezetés
4. Genesis – A cég bemutatása
5. Kiindulási adatok
6. Célkitűzés és stratégia
7. A Genesis termékei
8. A Genesis várható piacai
9. Versenytársak
10. Műszaki és szervezeti képességek
11. Vevői célcsoport és értékesítési stratégia
12. Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása
13. Tevékenységek és szervezeti felépítés
14. A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia
15. Rövidtávú cselekvési terv
16. Beruházási terv

Vezetői összefoglaló

- **Bevétel és Nyereség Potenciál 2011-17:** Üzleti tervünk azt mutatja be, hogy a Genesis jelenlegi kiindulási helyzetéből, birtokában egy nagy, korábban felhagyott bányászati területnek a magyarországi Rudabányán, hogyan nőheti ki magát egy virágzó, a bányászati meddő újrafeldolgozásából is árbevételt termelő vállalkozássá. Ez a bevétel 2012-ben várhatóan eléri a 11 millió eurót, ami 2017-re 16 millió euróra emelkedik. A 2011-es 32 millió eurós beruházás 60%-62%-os éves nettó árréssel 2011 és 2019 között várhatólag 14 millió eurós kumulált nettó nyereséget generál. A meddő újrafeldolgozás tervezett megtérülése 2017-19-re tehető. Extra árbevétel remélhető az ezüst, cink és ólom kinyeréséből, de a várható mennyiségek jelenleg még nem megbecsülhetőek. A bányák megnyitása után a kombinált bányászati – feldolgozó tevékenység pénzügyi eredményeinek jelentős további javulása várható.
- **A bányák újraindításának stratégiája:** A bányák újraindítása egy háromfázisú programon alapszik:
 - Történelmi bánya meddőinek újrafeldolgozása, melyek baritban és egyéb ásványi anyagokban gazdagok
A történelmi bánya és új bányászati területeknek kutatása és újraindítása
 - Nagy hozzáadott-értékű, piacképes termékek fejlesztése a meddőhányók és a bányák biztosított nyersanyagbázison
 - A fent meghatározott pénzügyi eredmények csak a 4,3 m tonna barit-, vas-, réz- tartalom kiaknázását tükrözik. 12 hónapon belül egy további, kis volumenű barit bánya is bekapcsolódhat a termelésbe.
 - Beruházási igény: A meddők feldolgozásához nélkülözhetetlen szeparáló üzem felépítéséhez szükséges befektetés becsült összege 32 millió €; ez lehetővé teszi, hogy a Genesis a 4,3 millió tonnás anyaghányót 300 ezer tonna/év ütemben dolgozza fel.
- Mivel a bezárt bánya ásványvagyonának JORC szabványnak megfelelő mennyiségi és minőségi meghatározása folyamatban van (tervezett határidő 2011. közepe, vége), a bányák nyereséges újraindításához szükséges további befektetések mértéke ez alapján kerül majd meghatározásra. Jelenlegi tájékoztató becslések szerint ez további mintegy 50 millió € befektetést teszi szükségessé.

Vezetői összefoglaló (folyt.)

- Az első lépésben a meddők feldolgozása kapcsán létesített beruházás egy kutatóárkot is magába foglal, amely lehetővé teszi a létesített technológia értékelését a nyitandó bányából származó nyersanyag vonatkozásában is. Az újonnan fejlesztendő nagy hozzáadott értéket képviselő termékek piacképesé válásakor az Igazgatóság további kisebb beruházásokról hozhat majd döntést a piaci igényeknek megfelelően. Előre haladott állapotban lévő fejlesztéseink: a Ferrobloc, amely egy vas visszanyerési technológia és a sugárvédő nehézbeton. További forrást jelenthetnek a kormányzati fejlesztés támogatási programok, amelyek maximum a beruházások 45%-ig biztosíthatnak finanszírozást.
- **Értékesítési terv:** A piac mind a meddőhányóból származó, mind a bányászott termékeket illetően növekvő vagy stabil, és a legtöbb ügyfél várhatóan 1000 km-es körzeten belül elérhető. Élő kapcsolataink vannak számos potenciális vevővel, akik a vásárlási szándékukat kifejezték és szándéknyilatkozatot is készek aláírni. A termékszerkezet folyamatos fejlesztésével, a piaci igényeknek való maradéktalan megfelelés érdekében további potenciális vevőkkel vesszük fel a kapcsolatot.
- **Szervezet:** A Genesis Energy Befektetés Nyrt. műszaki gárdája bányászati és vegyipari technológiákban járatos szakemberekből áll. A piacok és a termékek célzott fejlesztése érdekében a társaság egy marketing szakembert nevez ki a tevékenység koordinálására. A bányászati engedélyek várhatóan 2011-ben kerülnek megszerzésre; a szükséges közlekedési infrastruktúra és a munkaerő már most is rendelkezésre áll.

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

Előzetes megfontolások az üzleti tervhez

- **A JELENLEG ELÉRHETŐ TERMLÉSI, ELADÁSI ÉS PÉNZÜGYI ADATOK KORLÁTOZOTTAK, MERT AZ ÜZLETI TERV SOK PARAMÉTERE NEM ISMERT, MINT PÉLDÁUL AZ ÁSVÁNYKINCSTŐRZÉS VAGYON MEGHATÁROZÁSA, A BÁNYÁK MEGVALÓSÍTHATÓSÁGI TANULMÁNYA ÉS A HATÉKONY GYÁRTÁS TECHNOLÓGIA. EZ AZ ÜZLETI TERV AZ ELSŐ LÉPÉS, MELLY TOVÁBB BŐVITENDŐ ÉS FINOMÍTANDÓ, AMINT TOVÁBBI MEGERŐSÍTETT ADATOK VÁLNAK ELÉRHETŐVÉ. EZÉRT EZT AZ ÜZLETI TERVET EGY DINAMIKUSAN FEJLŐDŐ TÁRSASÁG PILLANATFELVÉTELÉNEK KELL TEKINTENI ÉS MINT OLYAN, FLEXIBILISNEK KELL MARADNIA.**
- Ez az üzleti terv a Genesis által szolgáltatott információkon, kutatási és laboratóriumi eredmények adatain és a menedzsment jelenlegi személyes véleményén alapul. A Gorham & Partners-nek nem volt megbízása, hogy ellenőrizze a kapott üzleti információk érvényességét vagy a technológiák életképességét. Ennek ellenére a G & P üzletileg elfogadható feltételezéseket fogalmazott meg sok fontos változóra a piaci információk és szakértőkkel történt egyeztetések alapján.
- Mivel jelentősen több adat áll rendelkezésre a meddőhányók újrafeldolgozásával kapcsolatban, a pénzügyi terv csak erre a projektre összpontosít.
- A piaci információk elsősorban másodlagos kutatáson alapulnak és ahol szükséges az idézett források megjelölésre kerültek.
- Ez a terv olyan előrejelzéseket, valamint olyan előretekintő információkat tartalmaz, melyek jövőbeli események vonatkozásában különböző kockázatokat és bizonytalanságokat foglalnak magukban. Ilyen időben előretekintő információ, korlátozás nélkül tartalmazhat nyilatkozatokat a jelenlegi várakozások alapján, érintve számos kockázatot és bizonytalanságot, de nem jelent garanciát a jövőbeli teljesítményre. Az ilyen információban a tényleges eredmények és a jövőbeli események lényegesen eltérhetnek az előre jelzettektől. Ezek és minden írásos és szóbeli előretekintő információ a Genesis menedzsmentjének jelenlegi becslésein és véleményein alapul, melyet teljes egészében a jelen üzleti tervhez nyújtottak. A törvényi szabályozást kivéve, a Gorham and Partners nem vállal semmilyen kötelezettséget, az előretekintő információk naprakész tartásában, ha a körülmények vagy a menedzsment becslései, véleményei változnak.

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

Bevezetés

- 2010 júliusában a dél-afrikai bejegyzésű Logical Mining, Pinning Properties, Calypso Mining és Mohikan Development társaságok és a Genesis Energy Befektetési Nyrt. Valamint további társaságok között létrejött megállapodások eredményeként apportos tőkeemelést hajtottak végre, amely során magyarországi bejegyzésű társaságok és azok vagyonelemei kerültek a Genesis Energy Befektetési Nyrt. tulajdonába. Ennek keretein belül a társaságok által tulajdonolt ingatlanok, többek között a rudabányai ércbányák felhagyott bányatelkei és azok szomszédos területei kerültek a társaság tulajdonába.
- Rudabánya 1986-ig állami tulajdonban működtetett bánya volt, amelyet az akkori tervgazdasági rendszer gazdasági és politikai megfontolásai alapján bezártak. A területen elvégzett és dokumentált több mint 2500 kutatófúrás eredményei nagy mennyiségű kitermeletlen ásványi vagyont mutatnak. Ezen kívül a korábbi ércdúsítási tevékenység eredményeként felhalmozott dúsítási meddő is rendelkezésre áll, amely jelentős barit- és további kinyerhető fém tartalommal rendelkezik. Mindezeket túl az elmúlt 20 év kiterjedt kutatási tevékenységének eredményeként az eredmények jelentős további réz-, ólom-, ezüst- és cinkérc lelőhelyet valószínűsítenek a területen. (Ezen eredmények minősítése C2 – valószínű)
- Jelentős kutatási és fejlesztési tevékenység is zajlott annak érdekében, hogy a meddőhányók és a bányák által szolgáltatott nyersanyagbázison nagy hozzáadott értékű termékek gyártása valósuljon meg a jövőben.
- A jelen üzleti terv összeállításnak a célja az volt, hogy a rudabányai ingatlanok értékeinek és a társaság know-how-inak bemutatásával segítsen egy olyan pénzügyi háttér létrehozásában, amely megfelelő alapot biztosít egy hosszútávon sikeres, nagy nyereséget termelő vállalkozás megalapozásához, amely a terület ásványkincseit és a társaság eddigi ismereteit hasznosítva működik.
- A Genesisnek jelenleg további tőkebevonásra van szüksége ahhoz, hogy folytassa és befejezze a bányászati kutatásokat és elkezdhesse a hátrahagyott meddőhányó értékes anyagainak kinyerését. A beruházások segítségével elérhetővé válnak olyan állami támogatási források is, amelyek elérhetik a finanszírozási szükséglet akár 45%-át is.

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

2011 elején a társaság 2010-ben történt átvilágításának eredményeként átszervezésre kerül

A Genesis Energy Befektetési Nyrt.
Leányvállalatai 2010-ben:

1. **RK Bányatársaság Kft.**
2. **Rudaferrox Kft.**
3. **Pólus Ferroclean Kft.**
4. **CEMCC Zrt.**
5. **Ferroflock & Ferrobloc Zrt.**
6. **Rudagipsz-Mix Zrt.**
7. **Pólus Szikla Kft.**
8. **Atombeton Kft.**



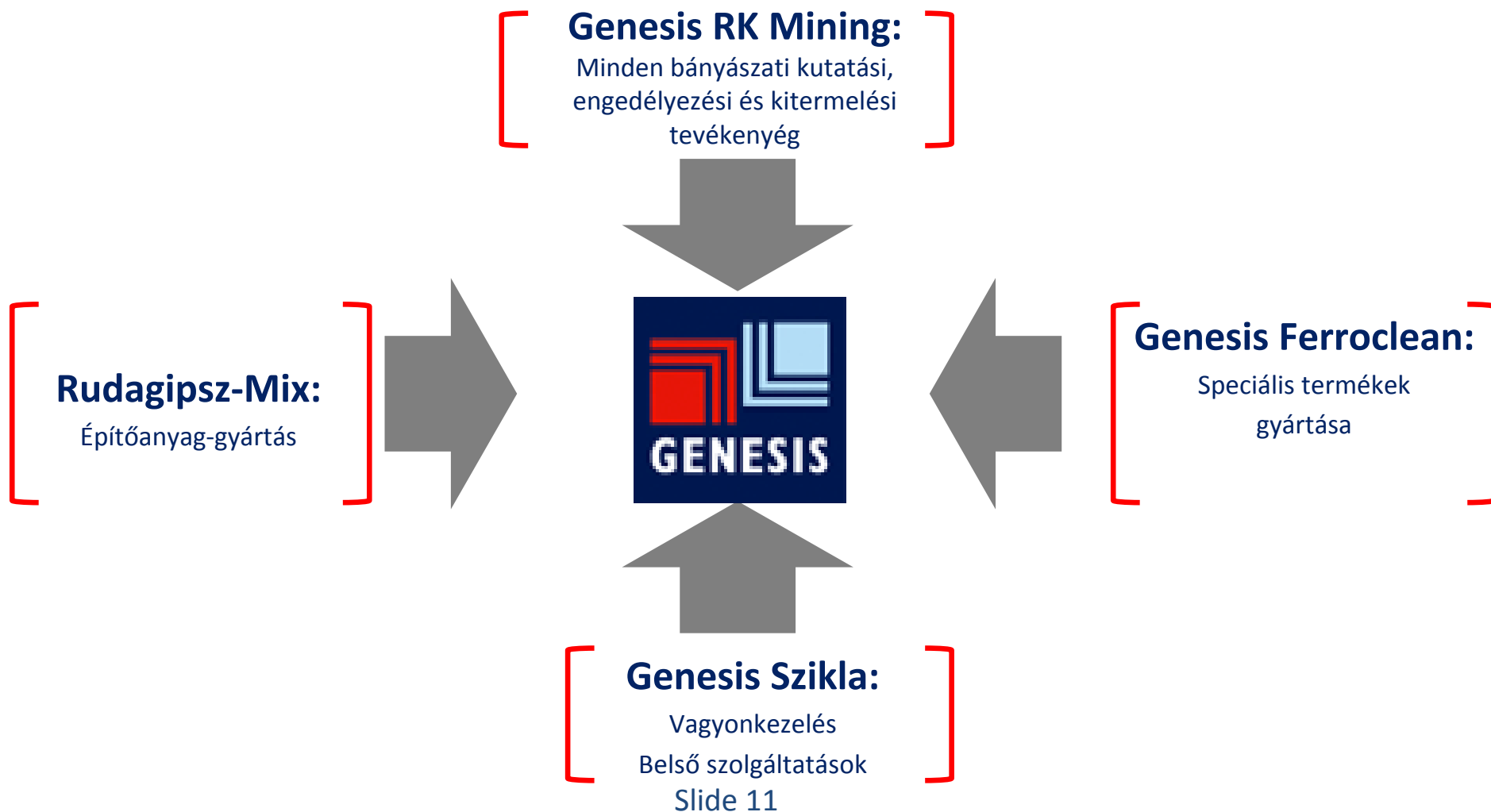
A Genesis Energy Befektetési Nyrt.
Leányvállalatai a 2011-es átszervezést követően:

1. **Genesis RK Mining**
(Geológiai kutatások és bányászati tevékenység)
2. **Genesis Rudagipsz- Mix**
(Építőanyag-gyártás)
3. **Genesis Ferroclean**
(Nagy hozzáadott értékű, ásványi alapú ipari termékek gyártása)
4. **Genesis Szikla (Rocks)**
(Vagyonkezelés és szolgáltatások)

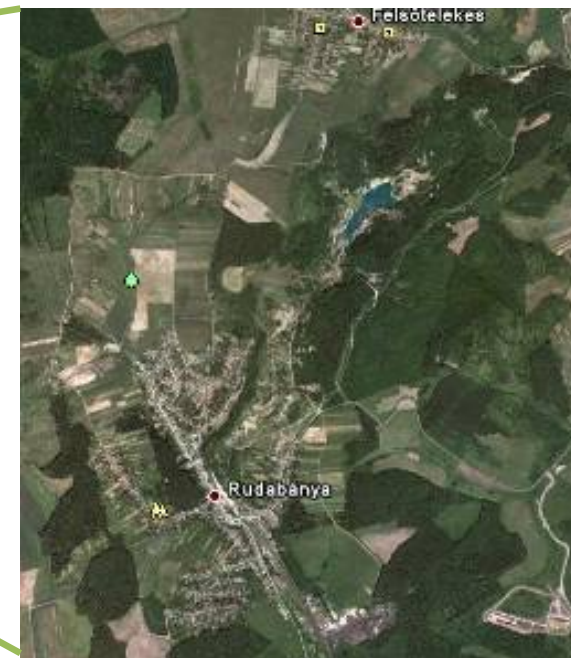
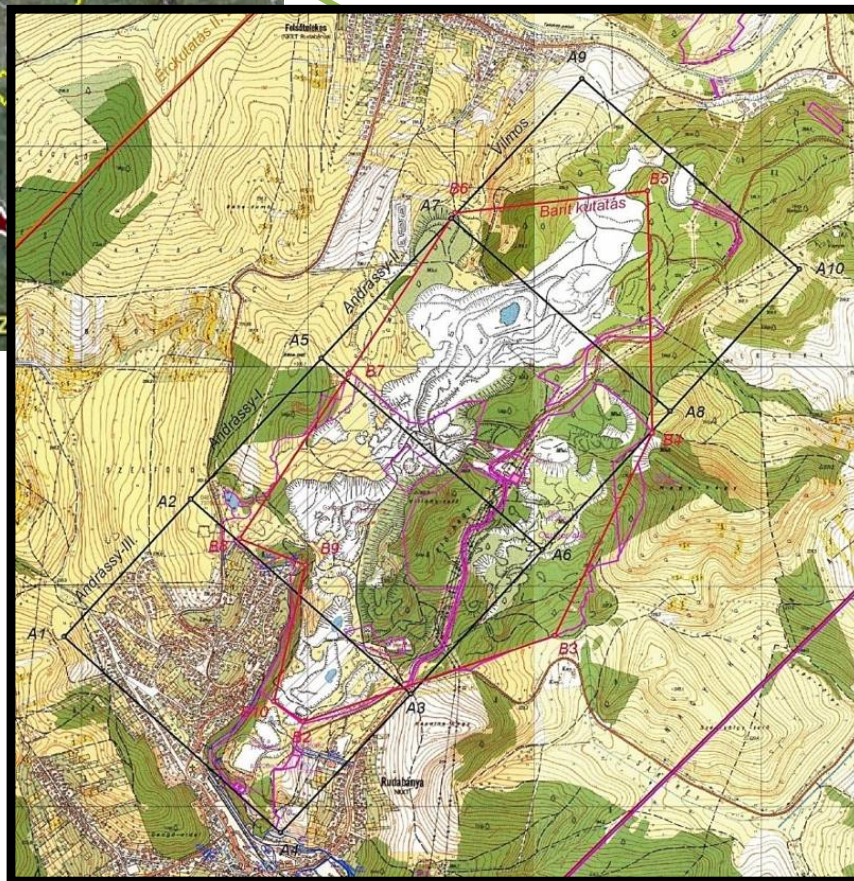
A Genesis Energy Befektetési Nyrt. értékesítette a napelem üzletágát annak érdekében, hogy kizárólag bányászattal és bányászati termékek feldolgozásával foglalkozzon. A társaság felveszi a Genesis Energy Bányászati és Befektetési Nyrt. nevet.

A tervezett új integrált vállalati struktúra jobban szolgálja a termelési és üzleti folyamatokat, mint a korábbi szerves növekedéssel létrejött rendszer

Az új integrált szervezet a társaságok tevékenységén alapul, biztosítja az átlátható társasági folyamatokat, a feladatok egyértelmű, termék kategóriák és szolgáltatások szerinti szakosítását, valamint a társaságok profit centrumként való működését.



Genesis: A bányaterület elhelyezkedése Magyarországon



Genesis - Külszíni bánya 1984-ben és 2010-ben



-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

Eddigi elért eredmények

- **Kutatási eredmények:** Szakirodalmi összefoglalók, geológiai tanulmányok és térképek felkutatása beszerzése és tanulmányozása,
- **Ingtalanok megvásárlása:** A Társaság 100%-os tulajdonosi jogokat szerzett felhagyott és kijelölt bányászati területek felett, amelyek alkalmasak barna- és zöldmezős bányászati projektek helyszínéül. Tovább területekre van a Társaságnak opciós joga.
- **Engedélyek biztosítása:** Kutatás engedélyek megszerzésre kerültek és 2011-ben a baritra vonatkozó bányászati engedély megszerzése is várható
- **Bányatelkek fejlesztése:** útépítés, csarnok építések, fúrás helyek előkészítése
- **Állami támogatások megszerzése** (folyamatban lévő pályázatok és új pályázatok előkészületben)
- **Független kutató- fejlesztő bázis létrehozása** amely jó kapcsolatokat ápol a bányászati és ipari szakemberekkel és az egyetemekkel
- **Technológiai fejlesztések** a bányászati termékek feldolgozására
- **További, magas hozzáadott értéket képviselő termékek kutatása** és teszt gyártása
- **Piacteremtés** ezekre a termékekre
- **Csapatépítés** és speciális know-how fejlesztések
- **Feltáró kutatás:** Részletes feltérképezés, geokémiai / fizikai felmérés, ásvány / kőzetelemzés fúrások és analízis program van folyamatban, hogy az ásványvagyon pontos felmérésére (a folyamatban lévő jóváhagyott részletes kutatási program értéke 500 millió forint)
- **A feltáró kutatás befejező szakasza:** Fizikai vizsgálatok, beleértve kezdő és követő fúrásokat, az eredmények 3D-s modellezése
- **A feltárt ásványvagyon pontos meghatározása**
- **A gazdasági és műszaki megvalósíthatósági tanulmányok befejezése**



Jelen

A szakértői csapat

Szakmai és üzleti szakértőgárda a teljesség igénye nélkül:

- Dr. Rasztoivits Zsolt Edgár, PhD – Vezérigazgató: PhD vegyészmérnök (Szilikátkémia és Technológia valamint Anyagtudományok szakirány), 13 év további szakmai tapasztalat fejlesztési projektvezetésben, üzletfejlesztésben és ezen belül 5 év felsővezetői gyakorlattal rendelkezik.
- Dr. Esztó Péter – A Társaság Elnöke, bányamérnök, jogász, a Magyar Bányászati és Földtani Hivatal volt elnöke
- Dr. Fodor Béla – Az Igazgató Tanács Tagja: Bányamérnök és geológus, 40 év bányaiipari tapasztalattal.
- Varga István – A Társaság Alelnöke: Bányászati és ipari termékek fejlesztésében szerzett tapasztalatokat, valamint több évtizedes jártasságot szerzett értéknövelő folyamatok fejlesztésében.
- Dr. Rényi Gábor, PhD - A Társaság Alelnöke: Mérnök-közgazdász: 37 év tapasztalattal a szervezeti -, vállalat- és üzletfejlesztés területén, vállalatirányítási és gazdaságfejlesztési szakértő
- A csapatot további nagy tapasztalatú szakértők (12 fő) erősítik alkalmazottként és külső munkatársként a kutatás-fejlesztés, tervezés, folyamatirányítás, a gazdasági folyamatok felmérése, és optimalizálása, a projektvezetés és a beruházás-vezetés területén.



Erős és tapasztalt vezetői és végrehajtói csapat

Az üzleti tervünket jelenleg megalapozó termékek és szolgáltatások köre

Piaci lehetőségeink

Alapanyagok:

- Barit – növekvő kereslet, főként Európában
- Réz vagy rézérc dúsítmányok – folyamatos kereslet jellemzi stabil árú piacokon
- Hematit/Magnetit – jelentős igény az európai piacokon

Magas hozzáadott értékű termékek

- Próbaüzemi termékek– az alapanyagok feldolgozásával jó eredmények születtek, a próbaüzemi termelés folytatódik
- Előrehaladott tárgyalásokat folytatunk és előszerződéseket várnak aláírásra a nehézbeton termékcsalád vonatkozásában, amelyekre nagy érdeklődés mutatkozik nem kizárólag a sugárvédelmi célú épületek területén, hanem a tűzálló, vízálló, dekoratív és önterülő betonok alkalmazási területén is.
- Nehézbeton szárazkeverékek és speciális adalékok – Sugárvédő és röntgensugárzás védő épületszerkezetek épültek Magyarországon és a környező országokban
- Magyarországon jelentős igazolt igény mutatkozik a Vas(III)-klorid oldatra a szennyvíztisztítás területén.

Versenyelőny

- **Helyszín:** Rudabánya Magyarország Észak-keleti régiójában helyezkedik el. A legtöbb termék a magas szállítási /előállítás költségaránya miatt versenyelőnyben van a hasonló alapanyagokat Közép-Európába szállító termelővel szemben.
- **Know-how:** A Genesis szakemberei a nyersanyagok kitermelésére és feldolgozására vonatkozó a jelentős tudást halmoztak fel. A fejlesztési tevékenység folyamatos, felhasználva a gyártási folyamatokban szerzett tapasztalatokat valamint a rendelkezésre álló know-how-kat.
- **Kapcsolat a lehetséges vevőkkel:** Szakértőink szakmai kapcsolatokat létesítettek ipari szakértőkkel és lehetséges vevőivel közös együttműködésben sikeres termékfejlesztési projekteket indítottak.
- **Ásványvagyon:** Az előzetes becslések és felmérési eredmények szerint a területen jelentős mennyiségű barit, rézérc, ólomérc, cinkérc és rézérc található a mindig is jelentős vasérc készlet mellett.
- **Elérhető támogatások**
- **Kiépített logisztikai infrastruktúra** (közút/vasút)
- **Helyben elérhető szakképzett munkaerő**

A gazdaságos működés előfeltételei

Az üzleti tervvel kapcsolatos kérdőjelek

- A meddőhányók szeparálása laboratóriumi teszteken alapul, mely változhat a kísérleti termelés léptéknövelése következtében.
- A tényleges költségek ismeretéhez a gyártási folyamatok megvalósíthatósági és mérnöki tanulmányait el kell készíteni
- A kutató feltárásoknak be kell fejeződjenek annak érdekében, hogy az újraindítandó bányák ásványvagyon értéke megerősítést nyerjen a JORC szabványok szerint.
- A bányápotenciális nyersanyagainak szeparálásáról eddig csak előzetes vizsgálatok készültek.
- A bányában talált barit minősége fogja meghatározni adott célra való alkalmasságát és így az árát is. Még nem vagyunk abban a helyzetben, hogy megmondjuk milyen a minősége, mivel ez további kutatásokat igényel.

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

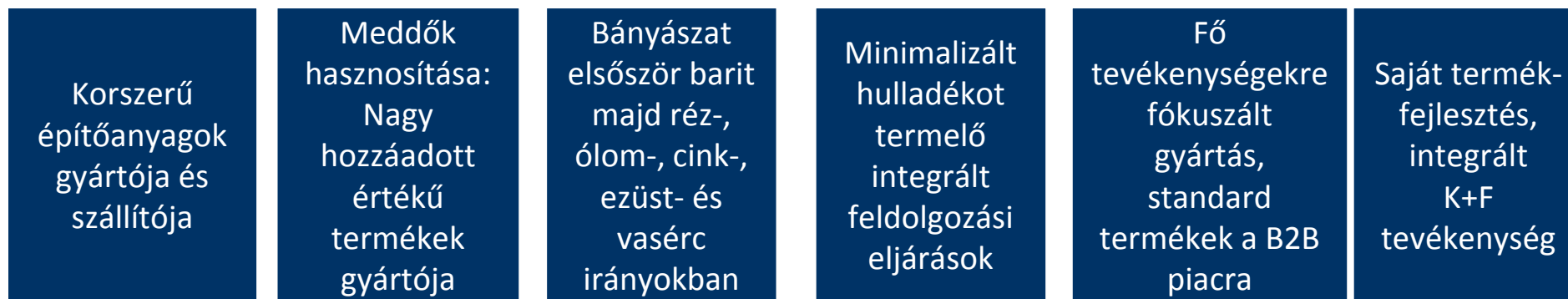
A Genesis jövőképe, küldetése és stratégiai irányjai

„Ásványi alapú bányászati termékek, ásványi nyersanyag alapú speciális termékek és építő anyagok jelentős európai szállítója”

Ércek és Ásványok Bányászata

Ásványi nyersanyag alapon gyártott speciális alkalmazási területek részére gyártott termékek gyártója

Korszerű építőipari termékek gyártója és szállítója



-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

A Genesis tervezett termékei

A bányászati meddőalapú termékek:

- Barit
- Rézérc dúsítmány, termésréz,
- Hematit and magnetit pigmentek (nagy tisztaságú termékek)
- Elektrolitikus leválasztású fémek: Cu, Pb, Ag, Zn
- Sósavas oldatból lecsapatott termékek: különböző fénoxidok

Bányászati alapanyagok:

- Nyers ásványi barit (nyers, dúsított vagy finomított)
- Rézérc dúsítmány
- Sziderites pátvasérc (átlagosan 35 % vastartalommal)
- Hematit és magnetit
- Dolomit



Nagy hozzáadott értékű termékek a bányászati meddőből és a bányából származó alapanyagokból

- Nehézbeton adalékok (öntömörödést, tűzállóságot, vízállóságot javító adalékok, premixek)
- Az adott alkalmazáshoz beállított összetételű szárazbeton premixek: sugárzáscsökkentő, tűzálló, vízálló, könnyen feldolgozható öntömörödő vagy dekoratív látszóbetonokhoz az építőipar számára
- Nehézbeton falazóelemek
- Vas(III)-klorid oldat
- További fejlesztés alatti termékek: pl. nagy vastartalmú, por bázisú préselt tömbök, amelyek közvetlenül kohókban történő felhasználásra (Ferrobloc)

A Genesis által gyártandó termékek a meddőhányókból és a bányákból (1)

Bányászott ásványi termékek és meddőhányó

Osztályozott nyersanyagok

Feldolgozási folyamatok

Gyártandó termékek

- Baritos kőzet
- Sziderites vasérc(átlag 35%)
- Cu/Pb ércek és elektródafémek
- További fémek (Ag, Zn)

- Vas(III)-klorid oldat
- Szennyvíz-tisztításhoz flokkuláló szer

- Ásványi termékek osztályozva
- Kő
- Kavics
- Murva
- Homok

- Alapanyagok nehézbeton termékekhez

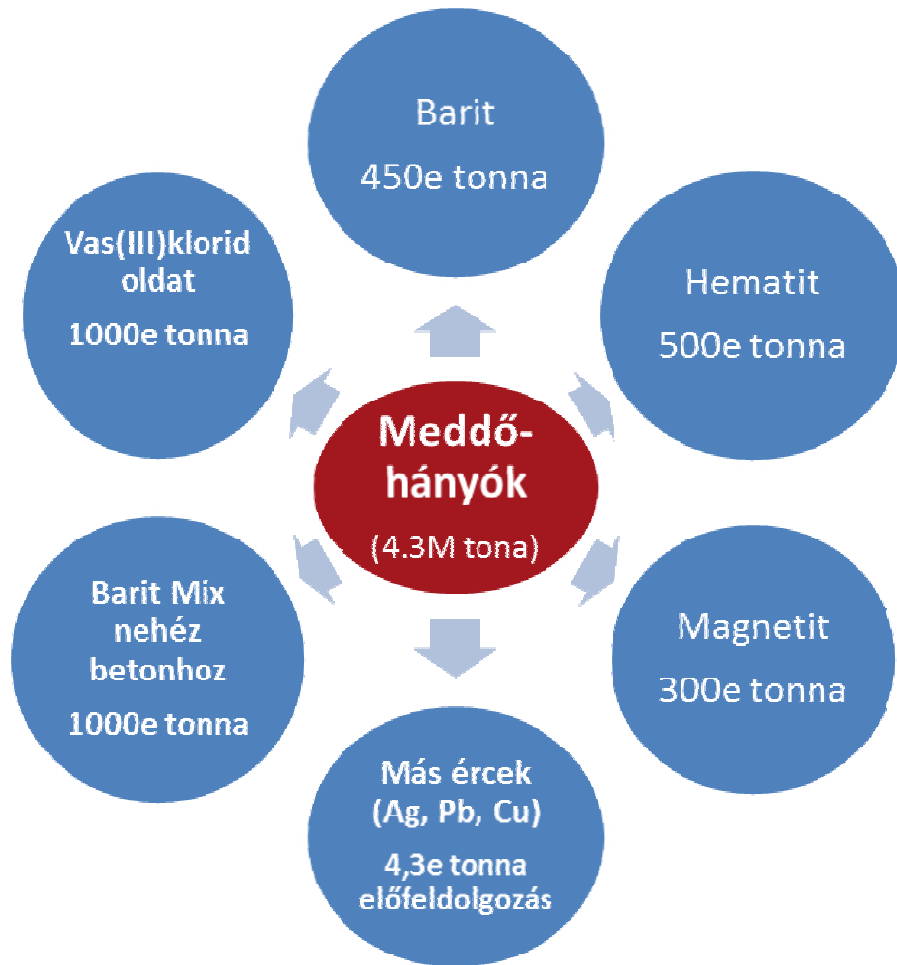
- Nehézbeton falazóelemek

- Azén-mentesítő töltet

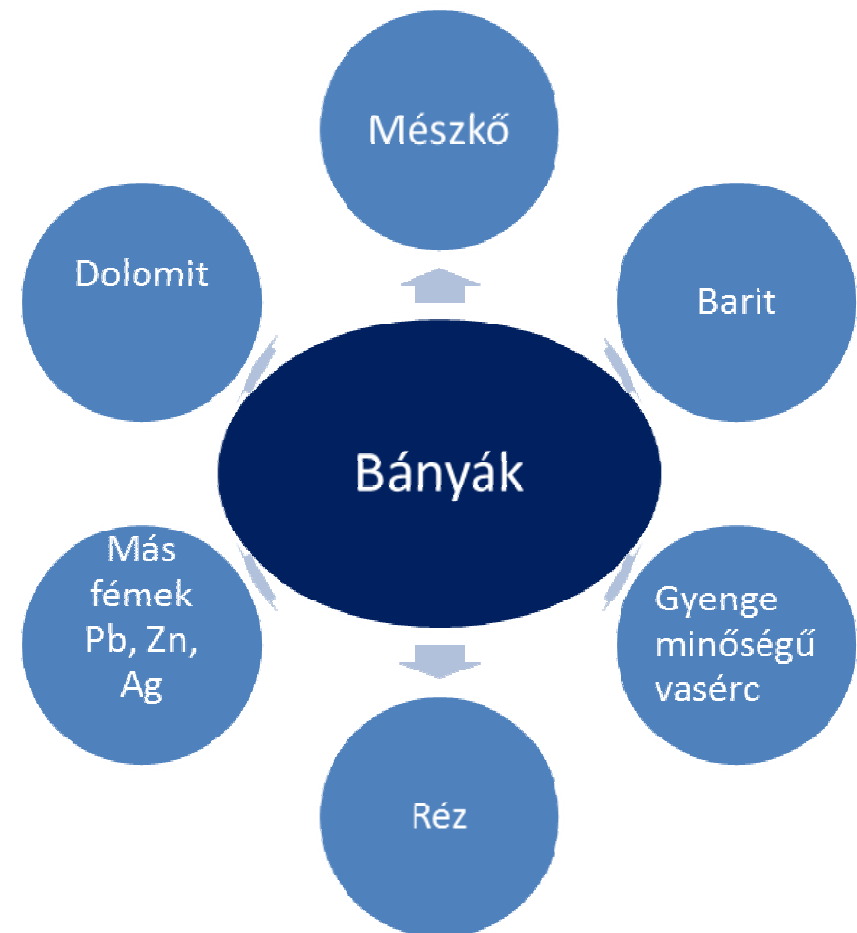
- Kohósítható, nagy vastartalmú, poralapú préselt téglák

Genesis által gyártandó termékek az anyaghányókból és a bányákból (2)

Tervezett termékek és termelés volumene 13-14 év alatt az anyaghányók feldolgozásával



Tervezett termékek a bányából (termelési mennyiségek, ha a kutatási fázis befejeződik)



Megjegyzés: A termelési volument a teljes termelés 80%-ában határoztuk meg a teljes anyagmennyiségre vetítve. A valós termelés feltételezhetően magasabb lesz

Slide 24

Gorham & Partners

A következő 3 évben kifejlesztendő termékek

- **További adalékok a radioaktív sugárvédő, tűzálló, vízálló, nagy szilárdságú, dekoratív látszóbeton betonreceptúrák számára**

A korábbi bányászati tevékenyégből és ércdúsító üzemből visszamaradt speciális összetételű meddők és a bányászati termékek magas barit és vas-oxid tartalommal rendelkeznek. Az ezekből előállított betonadalékok ideálisak a sugárvédő, önterülő nehézbetonok előállításához. Az előzetes eredmények igazolása, a készített termékek minősítése folyamatban van.

- **Nehézbeton falazóelemek**

A különleges összetételű cementekből és beton adalékanyagokból előre gyártott betonelemek készíthetők az építőipar számára. Ezekre már most nagy érdeklődés mutatkozik atomerőművek építéséhez és más sugárvédő szerkezetek építésénél.

- **Acélipari vas-visszanyerő technológia**

A szárított konverter iszapokból nyert nagy vas-tartalmú porok feldolgozásával a vas tartalom visszanyerhető. Erre egy eljárást dolgoztak ki a Társaságnál a legnagyobb magyarországi acélgyártó, a Dunafer részére (ez a know-how máshol is alkalmazható). A technológiai az acélgyártás során keletkező iszapok újrahasznosítását célozza. Próbaüzemi kísérletek szükségesek az eljárás gazdaságosságának igazolására.

- **Arzénmentesítő vízkezelő töltet**

A Göthit mint ásványi vasvegyület alkalmas a vízből az arzén eltávolítására. Erre nagy igény mutatkozik Kelet-Magyarországon és a környező országokban, ahol az ivóvíz arzéntartalma az előírásoknál magasabb. Jelenleg az arzénmentesítő eljárások drága import termékekre épülnek. A kísérletek befejezéséhez további tőkebevonásra van szükség.

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

A barit mint lehetőség: számos tényező mutatja a barit iránti kereslet növekedését

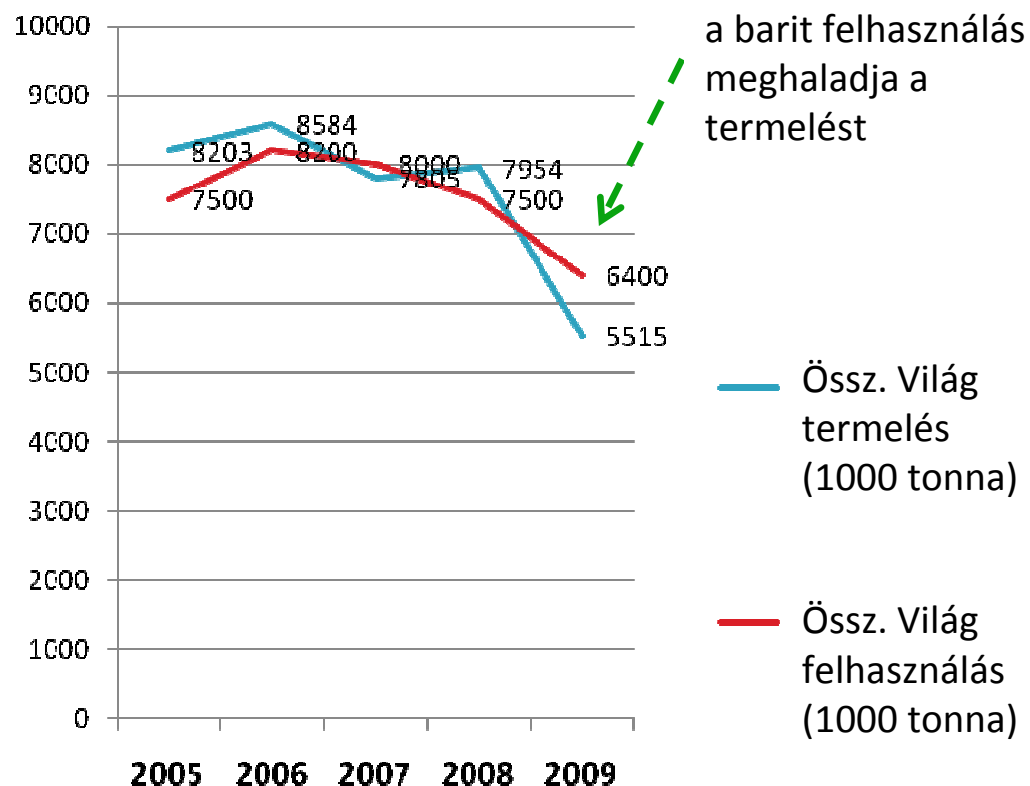
A következő trendek mutatják a barit piaci lehetőségeit:

- Az európai kereslet évente 7%-al nő a töltőanyag minőségű barit iránt
- Jelenleg az Európában felhasznált nagy tisztaságú barit majdnem 80%-a Kínából származik, amelyet magas szállítási költség terhel
- A barit ár/tömeg aránya alacsony, ezért nagyon fontosak a szállítási költségek. Ebből a szempontból Magyarország kiváló stratégiai elhelyezkedéssel rendelkezik, a relatív közelségével a főbb barit felhasználó országokhoz, mint például Egyesült Királyság vagy Oroszország. Az EU-n belül felhasznált barit nagyrészt Kínából (63% 2009-ben) és Marokkóból (30% 2009-ben) származó import.
- Csak egy másik jelentős barit termelő van Európában (Bulgária), de 2011-ben leállítják a termelést. Szükséges, hogy a kieső bánya termelését helyettesíteni tudják, különösen a Solvay (Olaszország) részére
- A barit termelés drámaian csökkent Európában az elmúlt 10 évben. Sok bánya bezárásra került méretgazdaságtalanság vagy a források kimerülése miatt. Rudabánya megfelelő potenciállal rendelkezik, hogy jó gazdasági mutatók mellett különböző minőségű barit termékeket kínáljon
- Az elmúlt időszak gazdasági kihívásai és természeti katasztrófái vezettek 2009-ben a termelés csökkenéséhez és a barit hiányához világszerte
- A barit stratégiai nyersanyag, ezért garantált a piaci kereslet és az ár
- Számos további potenciális, földrajzilag kedvező elhelyezkedésű vevővel számolunk, mint például festékgyárak (pl. Crown), ipari bevonat gyártók (pl. PPG), vegyipari felhasználók (pl. Solvay), sugárvédő szigetelés (pl. Areva)
- Lehetséges ügyfelek megkérdezése pozitív érdeklődést mutat egy Közép Európai elhelyezkedésű barit bánya iránt

Forrás: G&P elsődleges kutatás, Barit Egyesület, Ipari Ásványok magazin

A barit világtermelése csökkenésnek indult 2008-tól, ami kínálati hiányhoz és a készletek csökkenéséhez vezetett 2009-ben

**Barit világtermelés és felhasználás
1000 tonnában**



a barit felhasználás meghaladja a termelést

- 2008-ban a kereslet csökkent a globális gazdasági válság következtében, ezért 2009-ben a termelés is csökkent. Ugyanakkor később a kereslet megnövekedett, de a termelés lemaradt.
- A készletek kimerültek, és ahelyett, hogy emelték volna az árakat, csökkentették a fúrési minőségű barit általánosan elfogadott minőségi előírásait (API). Magas minőségű (92% fölötti tisztaságú) barit sokkal ritkább a piacon és magasabb az ára is.
- Kemény időjárás sújtotta Kínát és Indiát 2010 végén illetve 2009 teli időszakában is, főleg a barit lelőhelyeket. A termelés csökkent 2009-ben és nem várható a visszaállása 2010-re sem.
- Marokkó küzdött az ellátással, India pedig az árvizekkel. A többi ország, mint például Nigéria a termelés növelésével válaszolt. Jelenleg készlethiány mutatkozik a piacokon.
- MI Swaco, az USA fő barit termelője jelezte, hogy 2011-ben kimerülnek a mostani bányái.
- Nagyon sok bánya bezárásra került Európában az elmúlt évtizedben, mivel nem voltak gazdaságosak. Lengyelország leállította a termelést, Bulgária letűnőben van. Komoly anyagi gondokkal küzdenek, mivel a régi állami tulajdonú bányáknak nem sikerült elérni a gazdaságos működés feltételeit.

Miben rejlik a barit lehetősége: óvatos feltételezéssel a Genesis fúróiszap minőségű baritot fog termelni

Fúróiszap minőségű Barit (91%)

- **Minőségi követelmény:** a várható API specifikáció tartalmazni fogja a következőket:
 - 4.1 minimális fajsúly
 - legalább 250mg/kg vízben oldódó alkáli elem
 - legfeljebb 3% 75µm feletti anyag nedves szitamaradék
 - legfeljebb 30% oldható só és egy kevés vasoxid megengedett
 - higany legfeljebb 0.1mg/kg
 - kadmium legfeljebb 3mg/kg
- **Piac:** a piac 3 szereplője a teljes világpiacon eladások 85%-át valamint a termelés nagy részét is a kezében tartja. Ezek a következők: MI-SWACO (42%), Baroid Drilling Fluids (30%) és Baker Hughes Inteq (13%). Szintén ők ellenőrzik az összes barit termelési és feldolgozási kapacitást világszerte, ahogyan a bányákból történő felvásárlást is. Az MI-SWACO és a Baroid Drilling Fluids érdeklődést mutattak a Genesis iránt.
- **Ár:** a Mexikói öböl partjaihoz szállított Kínai általános API minőségű barit ára 2003-ban 43\$-ról 46\$/t-ra emelkedett, 2006-ban 71\$-ról 74\$/t-ra és 2009-ben 91\$-ról 94\$/t-ra. A Mexikói öböl partjaihoz szállított Indiai általános API minőségű barit ára 2003-ban 47\$-ról 49\$/t-ra emelkedett, 2006-ban 82\$-ról 85\$/t-ra és 2009-ben 98\$-ról 101\$/t-ra. A Mexikói öböl partjaihoz szállított Marokkói általános API minőségű barit ára 2003-ban 50\$-ról 52\$/t-ra emelkedett, 2006-ban 67\$-ról 69\$/t-ra és 2009-ben 82\$-ról 85\$/t-ra.
- **Verseny:** a magas szállítási költségek miatt az elhelyezkedés döntő versenyelőnyt jelent. Rudabánya sokkal közelebb van az Északi tengernek, Közép-Keletnek és a Mexikói öbölnek lévő fúró helyekhez, mint India vagy Kína.

Töltőanyag minőségű Barit (95-99%, fehér)

- **Minőségi követelmények:** >95% tisztaságú és 20µm alatti szemcseméretű. Fehérsége és toxicitása függ az felhasználástól.
- **Piac:** sok kis feldolgozó és nagykereskedő, de nagy végfelhasználók a gyártói oldalon, mint például a Solvay.
- **Ár:** függ a finomságtól, fehérségtől, tisztaságtól, valamint a szennyező anyag típusától. A legdrágább egy 25kg-s zsák – török 95% tisztaságú 5µm – ami FOB Mersin 500€-ba kerül, és különleges festékekhez használják. A 99% tisztaságú 20µm alatti magas fehér színű barit átlagos piaci ára körülbelül 600€/tonna.
- **Verseny:** töltőanyag minőségűnél a verseny fontos, hiszen a feldolgozás során keletkezik a nagyobb hozzáadott
 - Németország és az Egyesült Királyság még mindig termelnek és magas minőségű termelést és feldolgozást alkalmaznak, amivel széleskörűen kiszolgálják a felhasználókat, különösen a magas minőségű töltő- illetve vegyi anyagok területén is.
 - Új bányát javasolják Derryginagh-ban, Írországon (Sunrise Resources), ahol szintén baritot szeretnének feldolgozni csúcsmínőségű töltőanyagokhoz.
 - Kína: elhelyezkedése ellenére, a termelés költségei nagyon versenyképesek és a barit ásvány minősége is nagyon magas lehet. A legtöbb Európában alkalmazott csúcsmínőségű barit Kínából származik.

A MAI NAPIG FÚRÓISZAP ILLETVE TÖLTŐANYAG MINŐSÉGŰ BARIT ELŐÁLLÍTÁSA CSAK LABORATÓRIUMOKBAN VALÓSULT MEG A GENESISNÉL.

Gorham & Partners

Baritmix nehézbeton alapanyag: piaci lehetőségek

- A Baritmix a nehézbeton gyártás alapvető komponense
- A Genesis által gyártott Baritmix felhasználásával a nehézbetonhoz, kifejezetten költséghatékony sugárvédő, víz- és tűzálló nehézbetont lehet előállítani. Sikeres vizsgálatokat végeztek a Debreceni Egyetemmel; további nagy volumenű alkalmazástechnikai vizsgálatokra van szükség.
- Több potenciális vevő már érdeklődött a sugárvédő és vízzáró beton iránt. Gyártása esetén vásárolnának az anyagból.
- A sugárvédő beton iránti igény egyre nő, ahogy az atomerőműveket bővítik vagy újakat építenek, Magyarországon, Szlovákiában, Csehországban, Romániában, Bulgáriában és Szerbiában. Ez lesz az egyik legközelebbi nyersanyag forrás.

Hematit és Magnetit: piaci lehetőségek

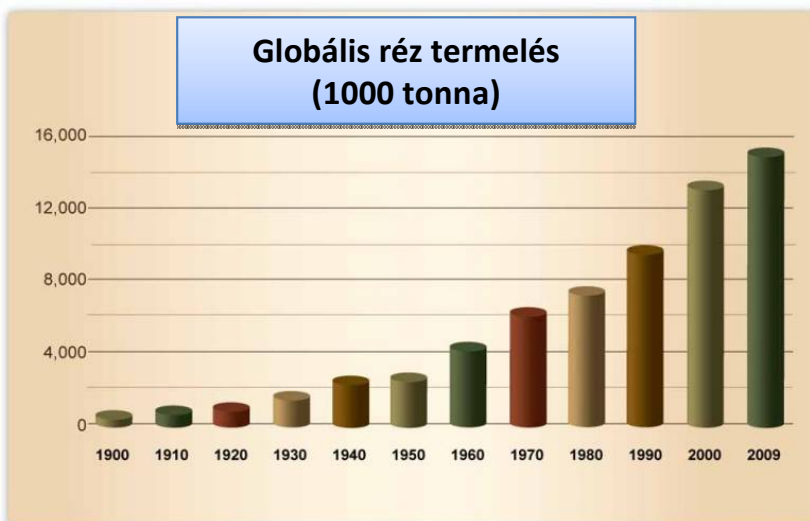
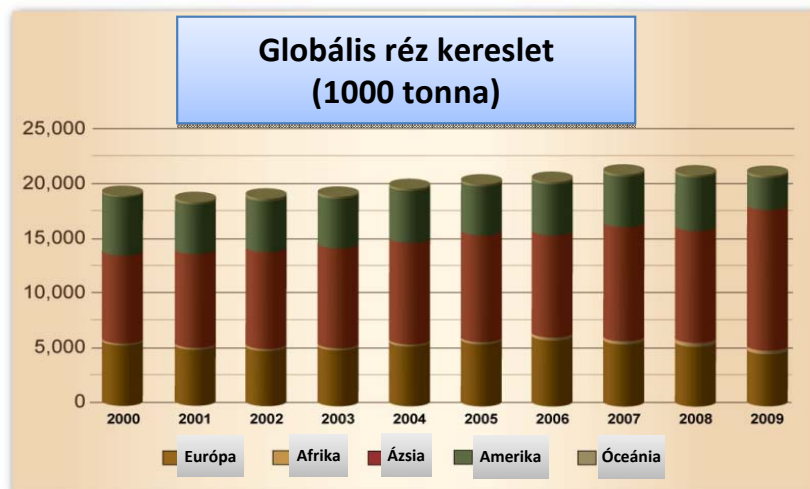
- A Hematit és Magnetit 98%-át az acélgyártásban használják, de ezeket az alapanyagokat prémium minőségű pigmentekként is lehet alkalmazni festékeknél illetve bevonatok gyártásánál
- A kereslet magas és várhatóan az is marad a Hematit és Magnetit pigmentek különleges tulajdonságai miatt és a viszonylag ritka alternatív anyagok (nehezen helyettesíthetőség) miatt
- A gyártási költségek alacsonyak, mivel gyártási folyamatainkban ezek melléktermékek a barit és fémfeldolgozásnál, amelyek már létező meddő anyagok újrafeldolgozásánál keletkeznek
- Lehetséges vevők: festékgyártók és ipari bevonat gyártók

Vas (III)-klorid oldat: piaci lehetőségek

- Felhasználási terület: víztisztító vegyi anyag szennyvíz illetve ivóvíz tisztítóknban
- 400 000 tonna éves igény 500 km-es körzetben
- Évente 5-10%-os igény növekedés
- Csak Magyarországon 550 szennyvíztisztító működik, melyek 8 millió LE (lakosegyenérték) szennyvíztisztító kapacitással rendelkeznek. 2015-re 750 létesítmény fog működni, amely 15 millió LE szennyvíztisztító kapacitást képvisel. Az igény az ipari szennyvizek kommunális szennyvíztisztítóban történő kezelésével együtt értendő. A ipari szennyvíz vállalaton belüli kezelését figyelmen kívül hagytuk, mert nincs közvetlen adatunk.
- Magyarországon 2 fő vas-klorid beszállító van jelen mint versenytárs, de egyikük sem tudja teljesíteni az ivóvíz DIN EN 888:2005-ös szabvány követelményeit, mely várhatóan a szennyvíztisztításnál is bevezetésre kerül, hogy elkerüljék a nehézfémek dúsulását a szennyvíztisztítóból származó iszapokban.

Réz: piaci lehetőségek

A réz egy növekvő piac a gyártók számára, a kereslet kiegyensúlyozott volt az elmúlt 3 évben, még mindig hiány van az ellátási oldalon



- A globális réz felhasználás stabil volt az elmúlt 3 évben körülbelül évi 21 millió tonnával
- A globális réz termelés folyamatosan növekszik, 2009-ben 15 millió tonna volt, 6 millióval kevesebb mint a kereslet
- A réz piaci ára emelkedést mutatott az elmúlt 2 év folyamán



www.lme.com

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

Genesis versenyelőny

- **Elhelyezkedés:** elhelyezkedését tekintve Rudabánya egy olyan helyen van Európában, ahol 500km-es körzetében nincs másik aktív barit bánya. Tekintve az ilyen termékek magas szállítási költségeit, itt versenyelőnyben vagyunk a legtöbb hasonló nyersanyag beszállítóval szemben Közép-Európai viszonylatban.
- **Know-how:** a Genesis csapata felhalmozta a bányászathoz és nyersanyag feldolgozáshoz szükséges tudást.
- **Kapcsolat lehetséges vevőkkel:** a csapat kapcsolatokat épített ki az ipari szakemberekkel és együttesen dolgoznak együtt a lehetséges vevőkkel az igényelt termékek fejlesztésén.
- **Ásványkincs potenciál:** előzetes becslések azt jelzik, hogy egy nagy kiterjedésű, alig feltárt réz, barit, ezüst, ólom és cinkérc forrás van Rudabányán.
- **Elérhető támogatások:** a Magyar Állam a szükséges beruházások összegét 45%-ig finanszírozhatja (pályázatok: Új Széchenyi-Terv)
- **Helyi infrastruktúra:** körülbelül 20m-re a meddőtől, és viszonylag közel a bányához helyezkedik el a vasút és a közút
- **Elérhető munkaerő:** Rudabányán és környékén nagyon magas a munkanélküliség és a szakképzett munkaerő széles körben elérhető.

Versenyképesség elemzése – SWOT

Erősségek

- 100% tulajdon vagy elővásárlási jog az ingatlanokra
- 100% tulajdonjoga a leányvállalatoknak
- A bányászat történetének helyi ismeretei
- Speciális Készlet Meghatározási Eljárás alkalmazása
- A lehetséges termékirányok meghatározottak
- Laboratóriumi és kísérleti üzemi tapasztalatok a lehetséges termékekkel és technológiákkal kapcsolatban
- Integrált folyamatkonceptió
- Alacsony Termelési Hulladék a feldolgozást követően, az ökológiai hatás elkerülésére

Gyengeségek

- Integrált feldolgozási technológiák alkalmazásának hiánya
- Bányafeltérési vizsgálatok késlekedése
- Korlátozott adatok a gazdasági értékelésben a termékekkel, feldolgozással és gyártással kapcsolatban
- Pénzügyi források hiánya
- Csak magasabb szintű szakemberek vannak, nincsen értékesítési csoport

Versenyképesség elemzése – SWOT

Lehetőségek

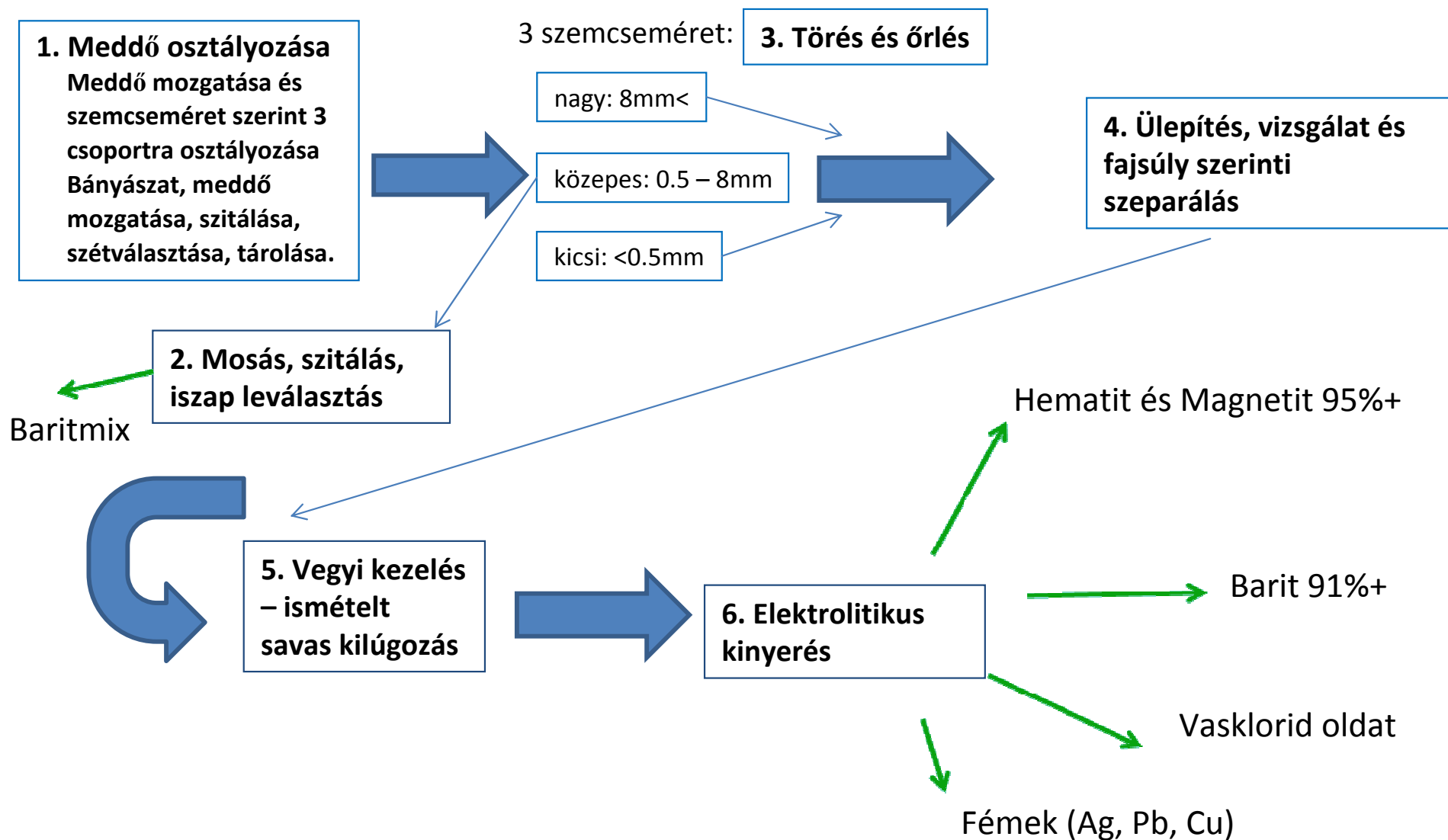
- Piacvezető gyártó lehet a speciális termékek terén
- Integrált gyártás a magas hozzáadott értékű termékekből
- Nagy lehetőség szakmai befektetők belépésére (közvetlen vagy JV)
- 20 éves gyártási program megvalósítása, amelynek profitjából finanszírozni lehet a további programokat
- Nagy európai bányá, évtizedekre elegendő tartalékokkal és összetett lehetőségekkel
- Kevés hulladék a bányászati meddő feldolgozásával, kedvező környezeti hatással

Veszélyek

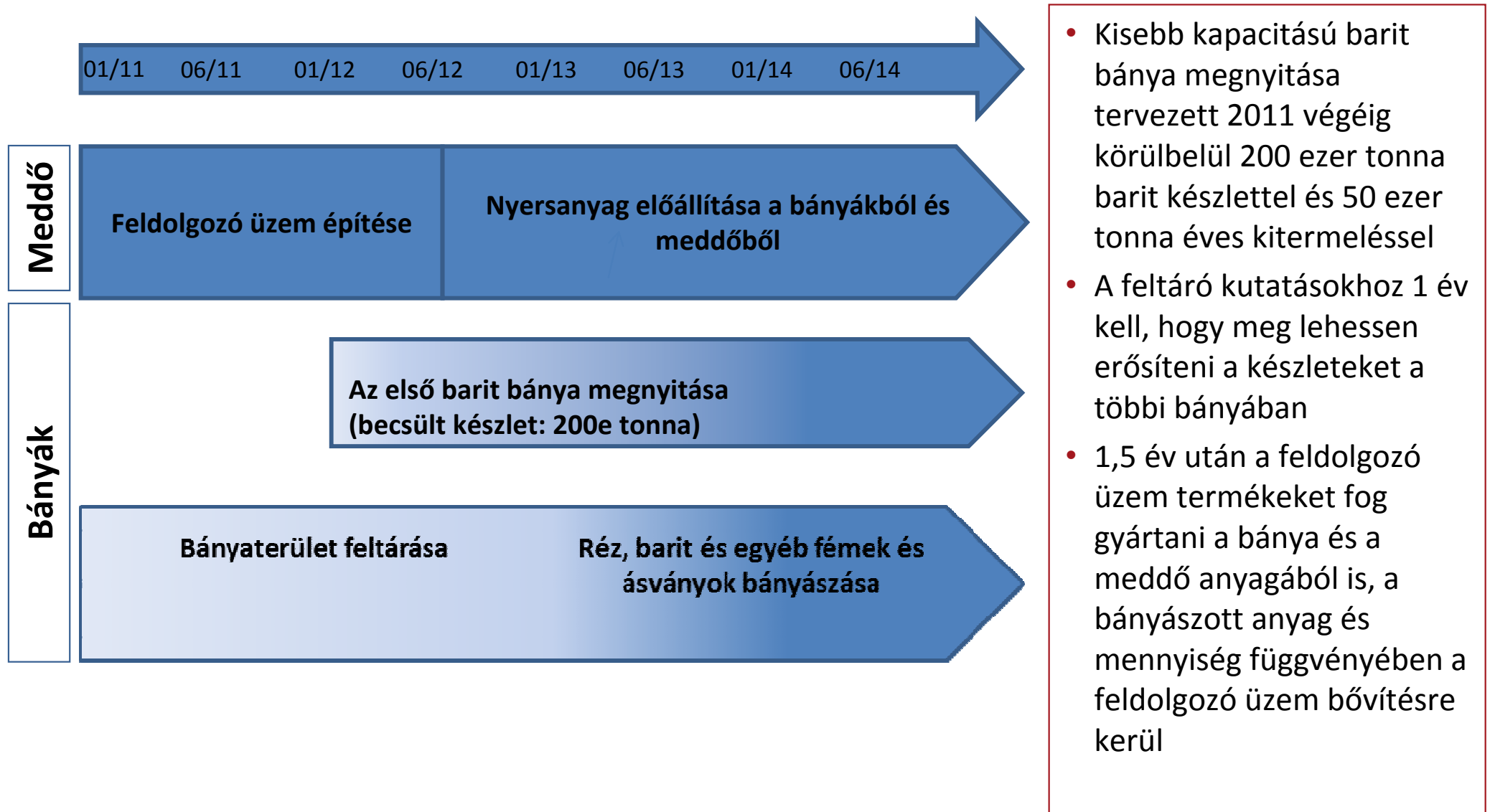
- Finanszírozás hiányában akadályozottak vagy késleltetettek a projektek
- A program befektetésének megtérülését (ROI) nehéz meghatározni és lehet, hogy nem elég vonzó
- Gyengült globális és regionális célpiac: az építőipar
- Igényli az egyfajta bányászatot, termelést, szemben a sokféle bányászati termék gyártásával
- Korlátozott erőforrások a magas hozzáadott értékű termékek fejlesztéséhez

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

A meddő újrafeldolgozása: Feldolgozási folyamatábra



A bányák és meddőfeldolgozás tervezett termelése 2011-2015



- Kisebb kapacitású barit bánya megnyitása tervezett 2011 végéig körülbelül 200 ezer tonna barit készlettel és 50 ezer tonna éves kitermeléssel
- A feltáró kutatásokhoz 1 év kell, hogy meg lehessen erősíteni a készleteket a többi bányában
- 1,5 év után a feldolgozó üzem termékeket fog gyártani a bánya és a meddő anyagából is, a bányászott anyag és mennyiség függvényében a feldolgozó üzem bővítésre kerül

Tervezett termelés a meddőből: Barit

	Barit (99%, fehér)	Barit (97%, fehér)	Barit (95%, fehér)	Fúróiszap minőségű barit (valószínűsíthető cél)
Ár (helyszínen)	350 €/tonna	200 €/tonna	80 €/tonna	40 €/tonna
Felhasználás	Töltőanyag és vegyi anyag minőség, használatos festékeknel, bevonat gyártásnál, kerámia bevonatozásnál, autóiipari csiszolásnál, hang és sugárzás szigetelésére, műanyag, orvosi röntgen, és egyéb speciális piacok, ahol a magas minőség, teljesítmény, kémiaailag inert por töltőanyagokra van szükség.			Fúróiszapok nehezítő anyaga
Teljes becsült mennyiség	450 ezer tonna (minőség meghatározása szükséges további gyártási próbákkal)			
Termelés	20 ezer tonna per év			
Tervezett árbevétel stabil piaci árak mellett	évi 800.000 – 2.000.000 €			

Árak forrása: a becslések a hasonló termékek árain alapszik az Industrial Minerals magazin alapján

Tervezett termelés a meddőből: Baritmix nehézbeton

	Baritmix nehézbeton
Ár	80 €/tonna
Felhasználás	Adalékanyag a testtömeg növelésére nehézbetonoknál
Teljes becsült mennyiség	1 millió tonna
Termelés	évi 50 ezer tonna
Tervezett árbevétel stabil piaci árak mellett	4-5 millió €/év

Árak forrása: Genesis saját piackutatása

Tervezett termelés a meddőből: Hematit és Magnetit

	Hematit (99% tisztaságú)	Magnetit (99% tisztaságú)
Ár	70 €/tonna	70 €/tonna
Felhasználás	Vörös pigment festékhez, fa és papír színezés, linóleum, habarcs, vakolat, gumi, téglá, és egyéb színezett anyagoknál, ahol fényálló, színálló, időjárásálló (korrózióvédő) és nem mérgező színezőre van szükség. Nehézbeton adalékanyag.	Fekete pigment festékhez, fa és papír színezés, linóleum, habarcs, vakolat, gumi, téglá, és egyéb színezett anyagoknál, ahol fényálló, színálló, időjárásálló (korrózióvédő) és nem mérgező színezőre van szükség. Nehézbeton adalékanyag.
Teljes becsült mennyiség	500 ezer tonna	300 ezer tonna
Termelés	évi 16 ezer tonna	évi 16 ezer tonna
Tervezett árbevétel stabil piaci árak mellett	1,1-1,4 millió €/év	1,1-1,4 millió €/év

Árak forrása: Genesis saját piackutatása

Tervezett termelés a meddőből: Vas(III)klorid oldat

	Vas(III)klorid oldat (közepes minőségű)	Vas(III)klorid oldat (magas minőségű)
Ár	100 €/tonna	150 €/tonna
Felhasználás	Víz tisztító vegyület szennyvíz és ivóvíz tisztítóknban	
Teljes becsült mennyiség	1 millió tonna (a minőség a próbagyártások befejezésekor kerül meghatározásra)	
Termelés	Első 2 évben évi 30 ezer tonna, a későbbiekben évi 50 ezer tonna	
Tervezett árbevétel stabil piaci árak mellett	3 – 4,6 millió €/év	

Árak forrása: Genesis saját piackutatása

Tervezett termelés a meddőből: egyéb nemes- és színesfémek

	Réz (elektrodaréz minőség 99%-os)	Ólom	Ezüst
Lehetséges mennyiség (becslés)	Nincs még – vizsgálat folyamatban	Nincs még – vizsgálat folyamatban	Nincs még – vizsgálat folyamatban
Termelés	évi 200 tonna		
Ár (becsült)	5.000 €/tonna	2.200 €/tonna	20 €/uncia

Az ár és a megtérülés az elérhető minőségtől függ. A gyártástechnológia optimalizálásáig csak feltételezett minőségekkel számolunk.

Árak forrása: internetes kutatás, London Metals Exchange

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

Értékesítési stratégia összefoglaló

Az értékesítés cél elérésének módja függ a leendő befektetőtől is. Ha egy leendő befektetőnek van már piaci érdeklősége a Genesis egyes termékeinek területén, akkor valószínűleg a célt megvalósítani képes értékesítési stratégiával is rendelkezik. Az alábbiakban nem számolunk a befektető értékesítési kompetenciájával.

•Fúróiszap minőségű barit:

Megcélzott ügyfelek: Közvetlen értékesítés a 3 fő szállítónak (Egyesül Államokbeli székhelyűek): MI-Swaco, Baroid Drilling Fluids, Baker Hughes). Régióon belül az AVA Technologies-el és a Bauer Resources-al közelebb kapcsolat került kialakításra. Csak egy fő ügyfél számíthat a teljes barit termelésre.

Értékesítési tevékenység: marketing vezető megkeresi a potenciális ügyfeleket 2011 elején, megszervezi a mintákat, tárgyalja az árakat és szállítási feltételeket, ápolja a kapcsolatokat.

Értékesítési célok – 2012: 20 ezer tonna, 40 €/tonna áron = 800 ezer €

•Töltőanyag minőségű barit, hematit és magnetit:

Megcélzott ügyfelek: eladások nagy gyártók felé akik felhasználják a baritot Európában (pl. Solvay és Areva, műanyag és gumi gyártók). Egy ügyfél már aláírt szándéknyilatkozatot barit, hematit és magnetit vásárlásra, évi 1000 tonna mennyiségre.

Értékesítési tevékenység: marketing vezető megkeresi a potenciális ügyfeleket 2011 elején, megszervezi a mintákat, tárgyalja az árakat és szállítási feltételeket, ápolja a kapcsolatokat.

Értékesítési célok – 2012: jelenleg a terv az összes barit fúróiszap minőségű értékesítést célozza meg, de cél, hogy mielőbb a töltőanyag minőség piacára is lehessen termelni. Hematit és Magnetit – 16 ezer tonna, 70 €/tonna áron mindkettő külön-külön.

Értékesítési stratégia összefoglaló – folytatás

- **Réz**

Megcélzott ügyfelek: a réz közvetlen értékesítése rézkohók és kábelgyártók felé ezer kilométeres körzetben beleértve: Montanwerke Brixlegg-et (Ausztria), Kovohuty-t (Szlovákia), Phoenix-et (Románia), stb. Csak egy ügyfél tud számolni a teljes termelt réz mennyiséggel.

Értékesítési tevékenység: marketing menedzsernek rangsorolni kell a megcélzott ügyfeleket, ápolni a kapcsolatot és biztosítani az igényelt minőséget.

Értékesítési célok – 2012: 200 tonna, 5 ezer €/tonna áron = 1 millió €

- **Vas(III)klorid oldat:**

Megcélzott ügyfelek: víztisztító üzemek Magyarországon már érdeklődést mutattak a termék iránt. Amint a biztosítható termékminőség megfelelő, hosszútávú vásárlói kapcsolatok építhetők ki, mivel nincs közeli szállítói versenytárs és a rudabányai vas-klorid oldat teljes mennyiségére igényt fognak tartani a felhasználók.

Értékesítési tevékenység: marketing és műszaki vezetőnek ki kell építeni a kapcsolatokat, biztosítani az ellátás feltételeit és felügyelni a minőséget, mennyiséget és kiszolgálást.

Értékesítési célok: 30 ezer tonna, 100 €/tonna áron = 3 millió €

- **Baritmix nehézbeton adalék:**

Megcélzott ügyfelek: betongyártók 2000 km-es vagy még annál is nagyobb körzetben. A próbagyártás és vizsgálatok már megtörténtek néhány a termék iránt érdeklődő vállalattal.

Értékesítési tevékenység: a kapcsolatok továbbépítése a meglévő partnerekkel. Együttműködés egyetemi kutató partnerekkel a termék tudásának és annak megbízhatóságának bemutatására. Rangsorolni kell a lehetséges vevőket és projekteket. Fejleszteni és vizsgálni kell a termékeket az ügyfelek igényeinek megfelelően.

Értékesítési célok: 50 ezer tonna, 80 €/tonna áron = 4 millió €

Értékesítési stratégia összefoglalása az értéknövelt termékekhez: Nehézbeton elemek és Ferrobloc

Még nincs kidolgozott értékesítési stratégia, mivel a termékek még fejlesztés alatt állnak.

- **Nehézbeton elemek és szárazbeton Keverékek**

Célzott Ügyfelek: Közvetlen értékesítés atomerőműveknek, illetve más sugárzás védett létesítményeknek és építkezési vállalkozásoknak olyan projektekhez, melyek 2000km körzeten belül vannak.

Értékesítési Tevékenységek: Kereskedelmi vezető, hogy rangsorolja a potenciális ügyfeleket, kapcsolatokat építsen ki és kidolgozza az értékesítési feltételeket. A potenciális építési projektek beazonosítása. A termékek fejlesztése és tesztelése együttműködve a potenciális ügyfelek előírásaival.

- **Ferrobloc:**

Célzott Ügyfelek: Acél gyártó vállalatok 1000km körzeten belül, mint a Dunafer és Szlovákiában a US Steel. A kapcsolat már létrejött és a vizsgálatok már befejeződtek a Dunafer-rel, aki vételi szándékot mutatott a amint befejeződött a próbagyártás.

Értékesítési Tevékenységek: Értékesítés még nem várható, de a kezdeti értékesítési tevékenység az acél gyártókkal közös továbbfejlesztésen fog alapulni.

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

Értékesítési előrejelzés - 2012

2012	Barit 91% tisztaságú/ fúró iszap minőségű	Hematit	Magnetit	Baritmix nehézbetonhoz	Vas(III)- klorid oldat	Réz (elektro- litikusan leválasztott)
Eladási ár (per tonna)	€40	€70	€70	€80	€100	€5000
Értékesített mennyiség (tonna)	20,000	16,000	16,000	50,000	30,000	200
Bevétel 2012	€800,000	€1,120,000	€1,120,000	€4,000,000	€3,000,000	€1,000,000

Bevételi terv 2012-ben: 7 – 11 millió €

- 2013, 2014 és 2015 vonatkozásában hasonló számokat veszünk figyelembe csak az árak tekintetében 5%-os inflációs rátát alkalmazunk
- A Baritmix nehézbeton adalék kivételével, a tervezett termékek nyersanyagok, áraik a piaci viszonyoktól függ, melyek garantált minimumárként szerepelnek a 2010 decemberi állapot szerint
- Az értékesítésben az alsó és felső határok tekintetében is konzervatív közelítést alkalmaztunk 50 – 80% kapacitás kihasználás mellett.
- További extra bevételt jelenthet a kitermelhető Ag, Pb és Zn

A meddő újrafeldolgozásának konzervatív gazdasági elemzése: Eladási előrejelzés 2011-19

Üzleti Terv a Meddő Újrafeldolgozásához									
Előrejelzés - 2011/2012/2013/2014/2015/2016/2017/2018/2019									
Évek	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Eladások		€	€	€	€	€	€		
Fúróiszap minőségű barit eladás €40/t 20,000t/év 5% infláció/év		800 000	840 000	882 000	926 100	972 405	1 021 025	1 072 077	1 125 680
Hematit eladás €70/t 16,000t/év		1 120 000	1 176 000	1 234 800	1 296 540	1 361 367	1 429 435	1 500 907	1 575 952
Magnetit eladás €70/t 16,000t/év		1 120 000	1 176 000	1 234 800	1 296 540	1 361 367	1 429 435	1 500 907	1 575 952
Baritmix Nehézbeton Adalékanyag eladás €80/t 50,000t/év		4 000 000	4 200 000	4 410 000	4 630 500	4 862 025	5 105 126	5 360 383	5 628 402
Vas (III) - Klorid oldat eladás (Ferroclean) €100/t 30,000t/év		3 000 000	3 150 000	4 000 000	4 200 000	4 410 000	4 630 500	4 862 025	5 105 126
Cu eladás €5000/ton 200t/év		1 000 000	1 050 000	1 102 500	1 157 625	1 215 506	1 276 282	1 340 096	1 407 100
Más fémek eladása (jelenlegi meghatározásuk: extra)									
Összes Eladás	0	11 040 000	11 592 000	12 864 100	13 507 305	14 182 670	14 891 804	15 636 394	16 418 214

További extra árbevétel remélhető a jelenleg még nem meghatározott mennyiségű Ag, Pb és Zn értékesítéséből

Feltételezések:

- Évi 300e tonna meddő feldolgoása alapján
- 5% inflációs ráta
- Az értékesítési cél: a kinyert anyag 80%- a
- 20%- a eladatlan marad, a mi konzervatív számításunkban

A meddő újrafeldolgozásának gazdasági elemzése:

Költségek Előrejelzése

Üzleti Terv a Meddő Újrafeldolgozásához

Előrejelzés -

2011/2012/2013/2014/2015/2016/2017/2018

/2019

Évek	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Költségek		€	€	€	€	€	€	€	€
Beruházási Költségek	28 000 000								
Előre nem látható beruházási költségek 10%	2 800 000								
Munkaerő	400 000	500 000	525 000	551 250	578 813	607 753	638 141	670 048	703 550
Nyersanyagok		1 000 000	1 050 000	1 102 500	1 157 625	1 215 506	1 276 282	1 340 096	1 407 100
Szolgáltatások és közművek		1 000 000	1 050 000	1 102 500	1 157 625	1 215 506	1 276 282	1 340 096	1 407 100
Marketing	50 000	60 000	63 000	66 150	69 458	72 930	76 577	80 406	84 426
Adó (becsült 20% Társasági Adó és 30% TB stb.)	120 000	1 846 000	1 938 300	2 173 715	2 282 401	2 396 521	2 516 347	2 642 164	2 774 272
Összes Költség	31 370 000	4 406 000	4 626 300	4 996 115	5 245 921	5 508 217	5 783 628	6 072 809	6 376 449

A meddő újrafeldolgozásának gazdasági elemzése: Nettó jelenérték számítás a cash flow alapján

Üzleti Terv a Meddő Újrafeldolgozásához

Előrejelzés -
2011/2012/2013/2014/2015/2016/2017/2018/2019

Évek	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Eredmény: nyereség/veszteség (P/L) (-)	-€ 31 370 000	€ 6 634 000	€ 6 965 700	€ 7 867 985	€ 8 261 384	€ 8 674 453	€ 9 108 176	€ 9 563 585	€ 10 041 764
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
NPV optimista: 100%-os valószínűsítésű cash flow 80%-os kibocsátás értékesítésnél	-€ 31 370 000	€ 5 937 799	€ 5 865 120	€ 6 208 719	€ 6 086 765	€ 5 944 899	€ 5 784 695	€ 6 073 930	€ 6 377 627
Nullszaldós számítás: Optimista	-€ 31 370 000	-€ 25 432 201	-€ 19 567 081	-€ 13 358 362	-€ 7 271 598	-€ 1 326 699	€ 4 457 996	€ 10 531 926	€ 16 909 553
NPV pesszimista: 70%-os valószínűsítésű cash flow 80%-os kibocsátás értékesítésnél	-€ 31 370 000	€ 4 156 459	€ 4 867 370	€ 4 346 103	€ 4 260 735	€ 4 161 429	€ 4 049 287	€ 4 251 751	€ 4 464 339
Nullszaldós számítás: Pesszimista	-€ 31 370 000	-€ 27 213 541	-€ 22 346 171	-€ 18 000 068	-€ 13 739 333	-€ 9 577 903	-€ 5 528 617	-€ 1 276 866	€ 3 187 473

- A megtérülés legjobb esetben 2017-re, legrosszabb esetben 2019-ra tehető
- A nettó profit 2011-19-ben várhatólag 3,2 és 16,9 millió EUR közé tehető
- A számítások érvényességének előfeltétele, hogy a befektetés 2011 elején megtörténjen
- A bánya megnyitása és a még mennyiségileg nem meghatározott Ag, Pb és Zn kitermelése jelentősen javítani fogja a kombinált művelet gazdasági mutatóit



Forrás: Beruházási Becslések a Genesisről, GP elemzés

A kamatláb leszámítolás a magyar SWAP ráta alapján 3m 5.5%, 10Y 7.5% alapján, kivéve a köztes évekre:

Y1=5.7%, Y2=5.9%, Y3=6.1%, Y4=6.3%, Y5=6.5%, Y6=6.7%

Az újranyitandó bányá gazdasági elemzése

Jelen szakaszban a feltáró kutatások befejezéséig nem lehet gazdasági előrejelzést készíteni

A Genesis kezdeti feltáró kutatási munkája a következőkből állt: részletes geológiai feltérképezés; felszíni kőzet mintavétel; felszín alatti kőzet mintavétel; talaj-geokémia; árokásás és csatorna mintavétel; és felszínes felderítő fúrások. Ezen munka eredményei megerősítették, hogy létezik egy komplex szulfidos mineralizációs rendszer mintegy 3 km hosszú és 0.5 km széles övezetben, melynek fő összetevői (ércei): Ag, Zn, Pb és Cu. Az Ag, Zn és Pb ércetek vagy a lógófali vagy a talpfali sziderit ércetek márgájában találhatóak, míg a későbbi Pb-Ag-Ba breccsa átvágta ezeket a struktúrákat és a réz dúsulás rá rakódott a régebbi ércetekre. Az ércetek alacsony-elhajló, lemezes és vényszerű függőleges breccsa-testek, alakjukban szabálytalanok. A méretük és mélységük kiterjedése további vizsgálatok tárgyát képezi, melyek magukban fogják foglalni az árokásást, feltérképezést és fúrást.

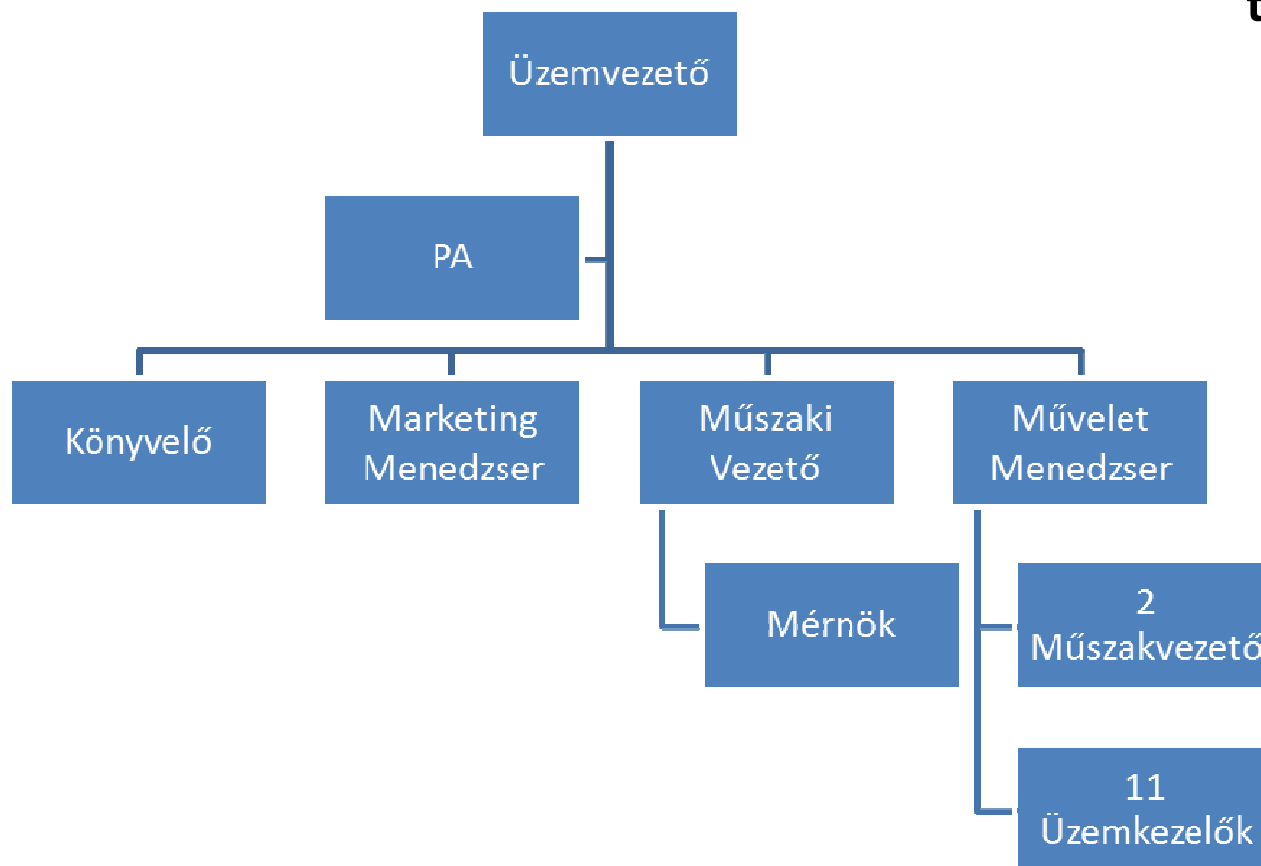
A Genesis jelenleg egy átfogó kutatási programot folytat, mely magába foglal modern geofizikai és geokémiai technikákat párosítva alapos feltérképezéssel és fúrással annak érdekében, hogy az ásványi nyersanyagkészlet mennyiségének és minőségének megállapítása megfeleljen az elfogadott beszámolási standardoknak.

Ez a munka a tervek szerint részét képezi egy a régióban történő bányászati tevékenység újraindításáról szóló megvalósíthatósági tanulmánynak. Társaságunk befektetőket keres a folyamatban lévő munka pénzügyi finanszírozásának támogatására is.

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

Tervezett Szervezeti Felépítés

Szervezeti Táblázat



A meddők feldolgozásához 20 alkalmazott 2 műszakban 300e tonna/év teljesítménnyel

Feltételezések:

- 2 műszak
- 48 hét/év
- 300e tonna nyersanyag/év
- 20 alkalmazott

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia

- Speciális beton adalékanyagok továbbfejlesztése különböző speciális alkalmazásokhoz: sugárvédelem, tűzállóság, vízállóság, öntömörödő tulajdonság.
- A potenciális ügyfelekkel tovább fejleszteni a kapcsolatokat és megérteni az igényeiket.
- A meddők feldolgozására és-vagy eladására kell összpontosítani, hogy bevétel keletkezzen a következő 12+ hónapban
- 2011 végére megnyitni egy kisméretű barit bányát.
- Közép/Kelet Európa vezető barit termelőjévé válni vonzó ár/érték arány elérésével
- 2012-re befejezni a bányászati kutatást és igazolni a nyersanyag készletet
- Bányászati stratégia kifejlesztése és szélesebb bányászati terület nyitása
- A feldolgozó kapacitás fejlesztése a kibányászott nyersanyagok feldolgozásához
- 2 éven belül piacképes további értéknövelt termékek fejlesztése
- További termékek bevezetése előtt a meglévő termékek gazdaságossági mutatóinak kiértékelése

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

Szükséges rövidtávú intézkedések (3 hónapon belül)

- A leányvállalatok átalakítása a meghatározott üzleti célok és az integrált üzleti modell érdekében:
 - Fókuszálni az alapvető kompetenciákra
 - Minden olyan feladat és tevékenység megszüntetése amely kívül esik a meghatározott üzleti célokon
 - Megszüntetni a duplikált feladatokat
 - Egységes anyagáramlási és értéklánc létrehozása
 - Profit központok létrehozása a leányvállalatokból
 - Meghatározni a Vállalati Feladatokat. Átláthatóvá tenni, Egyszerűsíteni a műveleteket, egyszerű struktúra létrehozása
- Befektetők bevonása és a projektek finanszírozásának biztosítása
 - Tőkebefektető – Nyílt tőke emelés
 - Szakmai Befektetők – Projekt finanszírozási, Közvetlen befektetési vagy JV (Közös Vállalat) lehetőségek

Szükséges rövidtávú intézkedések (6 hónapon belül)

- Az építkezési projektek befejezése befektetői támogatással a feldolgozó üzem és K+F tevékenységek számára létrehozandó infrastruktúra részeként
- Az első anyagmozgató, feldolgozó berendezések megvásárlása a meddő anyagának feldolgozásához
- Próbaüzemi termelés folytatása a meddő anyagának feldolgozására, az alap feldolgozási technológiák termelékenység és gazdaságossági életképességének igazolására, hogy elkezdődhessen a rendelkezésre álló know-how-k alapján az üzemi termékgyártás. Szeparációs technológiák kiértékelése: Mosó és Ülepítő üzem, flotáló üzem (DAF), fajsúly szerinti szeparáló egység, mágneses szeparáló egység, törő és őrlő egység, szitáló egység, szélszeparáló, kilúgozó egység, savas kilúgozó egység (sósavas mosás, ecetsavas mosás)
- Termékirány meghatározása a technológiák felülvizsgálatának eredményei alapján

Szükséges rövidtávú intézkedések (12 hónapon belül)

- A meddőhányó feldolgozási lehetőségeinek értékelése szakértő vállalattal/befektetővel, a legvonzóbb és leggazdaságosabb lehetőségek kiválasztása érdekében
- Új befektetés és feldolgozási tapasztalat behozatala
- A feldolgozó üzem engedélyeinek beszerzési folyamatát elindítani (IPPC)
- A meddőhányó és a bányászni tervezett nyersanyagokat feldolgozó üzem építésének befejezése
- A barit kutatások befejezése és egy kis méretű barit bánya megnyitása, a barit mint nyersanyag értékesítése az azonnali készpénz bevétel biztosítására és pályázatok állami támogatásokra a további fejlesztésekre

-
1. **Vezetői összefoglaló**
 2. **Alapvetések**
 3. **Bevezetés**
 4. **Genesis – A cég bemutatása**
 5. **Kiindulási adatok**
 6. **Célkitűzés és stratégia**
 7. **A Genesis termékei**
 8. **A Genesis várható piacai**
 9. **Versenytársak**
 10. **Műszaki és szervezeti képességek**
 11. **Vevői célcsoport és értékesítési stratégia**
 12. **Értékesítési és nyereségterv, Megtérülés számítása**
 13. **Tevékenységek és szervezeti felépítés**
 14. **A vezető szerep eléréséhez szükséges stratégia**
 15. **Rövidtávú cselekvési terv**
 16. **Beruházási terv**

Tervezett beruházás összefoglaló

- 32 millió EUR meddő feldolgozás – rugalmas, optimalizálható, nagy termelékenységű szeparációs és tisztítási technológiák
(annak érdekében, hogy kiszolgálja a közvetlen piaci igényeket és értéknövelt termékeket lehessen előállítani)
- 16 millió EUR érc feldolgozás – értéknövelt termékek gyártási technológiájának gyártósora
(annak eléréséhez, hogy a rövidtávon feldolgozott bányászati termékek értékesítése közvetlenül a B2B piacoknak történjen)
- 2-3 millió EUR polymetallikus ércek kutatása
(a régió következő száz évre szóló bányászati programja)
- 4 millió EUR bánya nyitás – első szakasz
(kiaknázásra kerüljenek a már ismert források – barit bánya, réz mint melléktermék, további kísérő ásványi anyag)
- 10 millió EUR bánya nyitás – második szakasz
(3 – 5 éves távlatban)
- 20 millió EUR felszín alatti bányászat
(5-8 éves távlatban)

Összes Beruházás költsége = 85 millió EUR (+/- 20%)

A meddőhányó feldolgozó üzem megépítéséhez, felszerelés vásárlásához és a termelés elindításához szükséges 32 millió EUR megoszlása

Folyamat lépések (lásd a 39. diát)	Szükséges berendezés	Összes Költség (€)
1. Meddő szűrése A meddőhányó mozgatása és szeparálással 3 szemcseméretre történő szétválasztása. A meddő bányászása és mozgatása, szitálása, szeparálása és tárolása. Keverőüzem.	Markoló-kotrógépek, szállítójárművek, szállítószalagok, tároló silók, más tároló létesítmények, keverő üzem szilárd anyagoknak	9 M
2. Mosás, szitálás, iszapszeparálás	Centrifuga, mosó és szitáló üzem	1.5 M
3. Aprítás és őrlés	Golyósmalmok szélszeparátorral	18.5 M
4. Ülepítés, elemzés és fajsúly szerinti szeparálás	Ülepítő tartály, spirál és mágneses szeparáló berendezés	
5. Elektrokémiai leválasztás	Elektrokémiai leválasztó berendezés	
6. Kémiai kezelés	Lúgos és savas kilúgozás berendezései: kevert üstök (alapanyag tárolókkal, adagolóval, termék leválasztóval)	
Működő tőke az első évhez		2 M
	Összesen	Euro 32 M

Elérhető Állami Támogatások

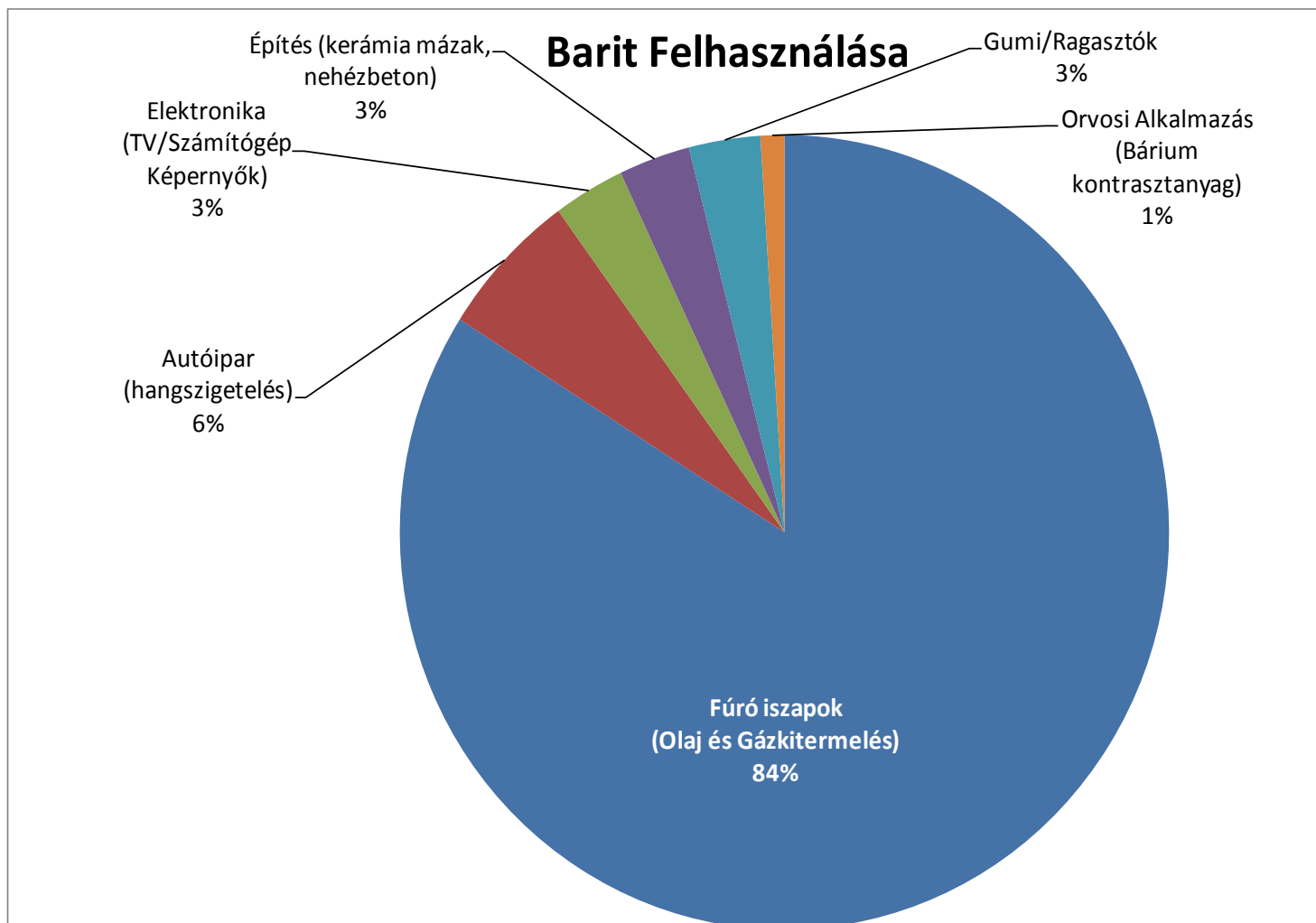
Rudabánya a múltban egy tekintélyes magyar bányászati terület volt, napjainkban azonban Magyarország egyik leghátrányosabb régiója magas munkanélküliséggel és modern technológiák hiányával.

Az EU és a Magyar Állam támogatni fogja azon vállalatokat, melyek új technológiákat és új munkahelyeket hoznak létre ebben a régióban.

A támogatás mértéke, (max. 10% előleg érhető el) utófinanszírozási formában elérheti a befektetett tőke 45%-át. Továbbá, kedvezményes kamatú kölcsönök állnak rendelkezésre az állam részéről, amint további kritériumok teljesülnek.

Mellékletek

1 sz. Melléklet: Barit végfelhasználói piacok, világszerte



- Fúróiszap alkalmazások kínálják a legkisebb potenciált az érték hozzáadásban és gyengébb minőségű baritot igényel
- A Genesis barit célpiacai az építőiparban, ragasztóiparban és autóiparban lesznek.

Források: USGS Mineral Commodity Summaries 2010: Barite, A Barite Egyesület, BGS World Minerals Handbook, Raw Materials Supply Group of the European Commission

2 sz. Melléklet: A Világ Barit Termelése

	A Világ Barit Termelése(1000t)				
	2005	2006	2007	2008	2009
USA	489	540	455	615	380
Algéria	53	50	63	65	40
Bulgária	95	95	51	50	30
Kína	4200	4300	4400	4400	3,000
Németország	95	89	88	85	0
Franciaország	82	40	0	0	0
India	1150	1500	1000	1000	800
Irán	280	280	240	250	180
Kazahsztán	120	120	95	95	70
Mexico	275	250	186	160	160
Marokkó	600	630	660	680	450
Pakisztán			44	44	35
Oroszország	63	65	63	65	50
Törökország	155	200	150	150	110
Thaiföld	120	5	0	0	0
Nagy-Britannia	60	60	55	55	40
Vietnám	116	110	120	100	60
Egyéb	250	250	135	140	110
Világtermelés	8203	8584	7805	7954	5515

- Kína teszi ki a világ termelésének 50%-át
- A világ négy legnagyobb barit kitermelő országa Kína, India, az Egyesült Államok és Marokkó
- Az Egyesült Királyság, Németország és Bulgária a EU27 legfőbb kitermelői
- A Világ termelése nagyjából kapcsolódik a kőolaj kutak fúrásához. A 2008/9-es globális válság a termelés visszaesését jelentette.

3 sz. Melléklet: EU barit Termelése 2005-2009

	EU barit Termelése (1000t)				
	2005	2006	2007	2008	2009
Bulgária	95	95	51	50	30
Németország	95	89	88	85	0
Franciaország	82	40	0	0	0
Oroszország	63	65	63	65	50
Törökország	155	200	150	150	110
Nagy-Britannia	60	60	55	55	40
Összesen	550	549	407	405	230

Forrás: USGS Mineral Commodity Summaries 2010: Barite, The Barytes Association, BGS World Minerals Handbook, Raw Materials Supply Group of the European Commission