**Инвестиционный Меморандум.**

1. Название и назначение компании и ее бизнес модель.

Рыболовная компания «Сибрыбком», зарегистрирована в Сахалинской области в региональном отделении ФНС, с упрощенной системой налогообложения УСН по региону 6%. Форма собственности частная, Общество с Ограниченной Ответственностью – сокращенное название компании ООО « Сибрыбком» с единственным учредителем со 100% акций. Экономическая деятельность компании определена учредителем, традиционного промыслового направления добыча рыбы и ее переработка . ОКВЭД 03.1 – Рыболовство. Дополнительные –рыбопереработка и транспортировка и другое. Компания арендует помещение под офис 45 м2. Команда компании состоит из 4х сотрудников с высшим и специальным образованием имеющие опыт работы в рыбной отрасли, как таковой и непосредственно в рыбном бизнесе. По ходу реализации проекта учредитель планирует увеличение сотрудников для обеспечения будущей работы на рыболовном траулере морскими специалистами в кол-ве 24 человек. Общая численность компании составит 28 чел.

Структура компании состоит из : Директор (учредитель) и три заместителя.

1. Директор компании: Имеет опыт работы в рыбной отрасли 18 лет –капитаном траулераи с 2008 года в рыбном бизнесе высшие образование по специальности инженер

–судоводитель и второе - менеджер по государственному и муниципальному управлению он же является инициатором проекта.

1. Заместитель директора по безопасности мореплавания и таможенному оформлению(назначенное лицо) -39 лет; имеет высшее образование по специальности инженер по ведению промысла опыт работы более 5 лет.
2. Зам.директора по общим вопросам-41 год имеет опыт работы в рыбной отрасли более 5 летсредне –специальное образование по специальности морские буровые установки.
3. Гл.бухгалтер – кадровик 36 лет имеет высшее образование по прямой специализацией имеетопыт работы по специальности более 5 лет.

Компания имеет активы :земельный участок 1.5 га и три промышленных здания ,которые стоят на техническом учете за ООО «СИБРЫБКОМ» с определенной стоимостью 3.0 млн.рублей, а так –же выделенный в аренду промысловый участок в эконом. зоне промысла горбуши. **Бизнес модель рыболовной компании ООО«СИБРЫБКОМ»**

построена на соблюдении 4х элементов такие как : Целевой клиент; ценность предложения клиенту; цепочка создания стоимости продукции – механизм извлечения прибыли. Нашими целевыми (основными ) клиентами являются : зарубежные оптовые предприниматели и рыболовные компании покупатели морепродуктов находящиеся в регионе АТР –Ю.Корея и Китай –Япония. Бизнес модель компании охватывает сегмент продажи продукции из краба как деликатесный и высоко реализуемый продукт с высокой рентабельностью продаж. См. рс №1.



Компания так же дополнительно предлагает своим клиентам на внутренний рынок рыбную продукцию такую как – свежезамороженная треска б/г ; минтай, как заморенный, так и в охлажденном виде, а так же ассортимент разнорыбицы, ( камбала- бычок- линок и др.) Компания работает самостоятельно без посредников. Получая заказы непосредственно от покупателей, как сети магазинов , так и оптовых компаний, мы ориентируемся на фактический спрос на рыбную продукцию и какого вида ,который позволяет эффективно управлять формированием сети покупателей. Например: оптовики РФ заказывают определенный вид рыбной продукции на большое кол-во на срок до 3 лет (свежемороженую рыбу минтай или треску) в брикетах по 15 кг каждый, а сеть магазинов заказывает свежо- мороженную разнорыбицу **.** Этим мы уже заранее сформированный пакет заказов на рыбную продукцию на внутренний рынок РФ или региона. Таким образом, компания кроме основного дохода прибыли генерирует дополнительную прибыль.

**2.** Рынок на котором ,работает компания.

Остров Сахалин – является Восточным регионом России с красивой природой и богатствами водных и земельных ресурсов, сейчас является одним из лидеров по экономическому росту. Область достаточно богата ресурсами такими как :биоресурсы- запасы газа и нефти-угля и древесины. По этим показателям Сахалин и Курилы называют золотым островом из-за этого

Япония, так неистово желает их прибрать. Добыча рыбы и морепродуктов формирует около 6 %

ВРП Сахалинской области. Самыми крупными покупателями морепродуктов является Китай (62%) Ю. Корея (29 %) и Япония (5 %) . В числовом выражении за 2020 год Сахалинская область поставила за границу 363.7т.тонн рыбы и морепродуктов на общую сумму 910 млн.рублей. При таком богатстве ресурсов на островах скудный ассортимент и как результат «кусаются» цены. Все дело в двух причинах : расстояния и логистика а так же громадность страны. Дорогая транспортировка в связи с большими расстояниями не дают держать цены на низком уровне во всех регионах РФ. Но есть г. Москва и МО , где за счет большого объема закупок рыбы и морепродуктов удается держать цены на низком уровне. Исходя из этих условий ,компания планирует реализацию своей продукции на свободной нише в регионах Сибири и Урала, а так же в своем регионе.

1. КЛЮЧЕВЫЕ КОНКУРЕНТЫ. – По основному виду деятельности компании добыча( краба) определились в 2000 году по Дальнему Востоку. Это крупные объединения (холдинги) бывших рыб/колхозов, которые вошли в состав холдинга со своими квотами и рыболовным флотом выданные государством по историческому принципу. Первым в списке холдинг «НОРЕБО» владелец В.Орлов с годовой выручкой (58.2 млр.руб) кол-во квот на добычу краба составляет 33 т.тонн . 2. ГК «Гидрострой» владелец А. Верховский с годовой выручкой (34.6 млр.руб) с кол-вом квот на добычу краба 19 000 тонн. К ним можно присовокупить такие компании : ООО «Русский Краб» владелец Глеб Франк ООО «Пасcифик Краб» ООО « Софко».- Тралфлот- «Восход» у этих компаний высокий финансовый потенциал за счет ранее полученных квот по историческому принципу (бесплатно) от государства. Эти условия дают им возможность не тратится на покупку квот с аукциона в отличии от других компаний.
2. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ.

Согласно бизнес плана после реализации проекта -компания проведет анализ финансового состояния компании на день окончания реализации проекта с целью выяснения готовности участия в государственной программе «Квоты под киль» . Реализация этой программы принесет компании увеличение кол-ва квот на добычу краба и рыбы, а так же обновит промысловый флот компании. Программа «Квоты под киль» принята в 2017 году в России и заложила логику возрождения промыслового флота в стране. Желающие участвовать в гос. Программе и в добыче богатейших рыбных ресурсов в российских морях должны были разместить заказы на постройку современных рыболовных судов на российских же верфях. В СССР рыболовные суда не строил, а заказывал за рубежом. На верфях России было размещено заказов на строительство

78 промысловых судов на сумму 228 млр.рублей, причем речь идет о современных высокотехнологичных судах чей технологический уровень соответствует самым современным мировым стандартам и даже превосходит их. Рыболовным компания понравилась эта программа по причине того что она дает квоты на рыбу и краба сразу после размещения заказа на постройку и строить можно в течении 5 лет, а вести промысел по этим квотам сразу. Рыболовное судно еще строится а компания уже отбивает свои деньги потраченные на заказ. Стоимость траулера отбиваются компаниями в течении 36 месяцев –вот поэтому рыбаки и начали строить флот. Для нашей компании реализация такой программы принесет активы в виде квот на добычу краба и рыбы и получает дорогостоящий актив в виде нового траулера. Все это вместе создаст компании, вес и стоимость самой компании увеличится в разы и немного приблизит к лидерам рынка.

6. ФИНАНСОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ :

Финансовая модель компании основана из четырех блоков. Налоги –постоянные и переменные расходы –амортизация; налоги ;кредиты; -оборотный капитал. Финансовый план представляет собой таблицу включающая в себя эти блоки, которые я изложу в упрощенной форме, но с понятными цифрами.

Для реализации проекта компании необходимы:

1. Инвестиционные вложения : - 1 033 000 000 рублей. (12млн.ЕВР)

2.Капитальные вложения (траулер) : - 175 300 000 рублей. (2 000 000 ЕВР)

В том числе :

за счет собственных средств : - 17 230 000 рублей.

За счет заемных средств :- 1 030 000 000 рублей.

За счет чего компания будет получать прибыль.

А. Компания приобретет рыболовные квоты на рыбу и краба в общем кол-ве 1660 тон.

Доходы: вылов краба и продажа продукции основным покупателям за рубежом квоты на краба 600 тон. Цена приведена ниже минимальной из за Ковида 19,

1. Краб камчатский - 300т. – цена/кг – 12 дол. Х 300 тон.= 3 600 000 дол. Или по курсу (75 р.) =22 500 млн.руб.
2. Краб «Опилио» - 200 тон. –цена/кг – 10 дол.х200 тон. =2 000 000 дол. Или по курсу (75) =15 000 млн.руб.
3. Краб « стригун» -100 тон. Цена / кг – 12 дол. Х 100 тон. =1 200 000 дол.или по курсу (75 р.) = 9 000 000 рублей.

Итого : 46 500 000 рублей. –доходы.

Дополнительные доходы от добычи и продажи продукции из рыбы.

1. Треска б/г - 100 тон. Цена / кг 280 руб.х100 тон =28 000 млн.руб.
2. Минтай св.морож. - цена / кг -85 руб. х 100 тон. = 8 500 000 руб.

3.Разнорыбица – 100тон. Цена кг – 75 руб х 100т. = 7 500 000 руб.

Итого : 56 000 млн.руб.

Общая сумма годовых доходов составила : 102 000 000 млн.руб.

РАСХОДЫ :

1. Прогнозируемый рост цен в РФ = 10%.

2.Налоги 6% - 5.43 млн.руб.

3.Зарплата и отчисления = 5 05 млн.руб.

4.Производственные расходы = 2 975 480 руб.

1. Диз.топливо / масло = 10 000 млн.руб.

6.Непредвиденные расходы = 3 000 000 руб .

Итого : 20 980 млн.руб

После проведенных вычетов -102 000 000 руб.- 20 980 000 руб =81 020 000 руб.

Остаток доходов после вычета расходной части составил : 81 020 000 руб.

Прогнозированный рост цен – 10 % - 84 месяцев – от суммы инвестиций = 8 102 000 руб. Итого сумма инвестиций к возврату составила = 233 610 000 руб. : 84 мес. = 27 810 714 руб. годовая выплата инвестору. 81 020 000 руб. – 27 810 714 руб = 53 209 860 руб.

Чистая годовая прибыль составила = 53 209 860 руб : 2(50%) = 26 604 930 руб. Получит инвестор с долевым участием чем подтверждает рентабельность компании.

1. ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЫГОДЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРА.

Если подходить к этому вопросу с точки зрения инвестора он может видеть в этом проекте выгоду при его долевом участии в компании, где он получит свои вложенные деньги и дополнительно 50 % от суммы чистой прибыли, а так же примет участие в расширении бизнеса путем участия компании в гос. программе « квоты под киль», которая планирует после завершения реализации этого проекта. Так как компания будет обновлять свой флот путем участия в программе в( будущем) и цена проекта инновационного роста будет выше в разы. А так как инвесторы ,которые входят в проект с долевым участием с расчетом продать свою долю с выгодой при наличии роста компании. Вот мы и предлагаем инвестору долевое участие в проекте на условиях : Долевое участие с вхождением в компанию с долей 50% с получением доли от чистой прибыли компании после вычетов всех расходов 50 на 50 , с выделением суммы на предстоящие расходы по управлению бизнесом. И второе предложение :Раздел чистого дохода после всех вычетов расходов с выделением суммы на новые предстоящие расходы в наступающем году под % . В обоих случаях инвестор получает возврат инвестиций в полном объеме. Или же мы рассмотрим предложение инвестора.

Инициатор проекта – Бурлака С.И.