

Page 1

From: "Kirill Levanidov" [REDACTED]

To: "peteris pildegovics" [REDACTED]

Date: 5/14/2010 11:30:26 AM

Subject: Please review 'Business plan IHBT

Attachments: Business scheme IHBI.docx

This is the scheme of the initial intention, I had it ready. The group of companies represents all our companies, of which a part of companies has been existing since long ago and some other were founded specifically for the project by dividing the roles. Further, two companies have been founded in Norway, i.e. a fishing company and a factory. In compliance with the law which does not allow foreigners to hold more than 40% in fishing companies, however, actually, it has been fully invested, paid and managed by us. This means that this is own fishing company founded from zero and arranged correctly (with correctly re-built and equipped vessels and experienced captains) catching crab and delivering it to own factory (which has at its disposal both experienced technology experts from Russia and consultants-controllers from Japan), which later sells it via own sales company (which also has large experience of working on the Asian market) in Japan to our current and potential buyers. Thus, the main idea is to take the complete production cycle in the same hands, starting from the organization of the business up to the sales of ready products. This is the main competitive advantage in relation to local competitors who, first, only deal with one element of the complete cycle, i.e. the ones fishing have no idea about processing, consequently have no idea what they should catch and how they should store the catch; the ones engaged in processing do not have control over the business from the point of view of stability, quality, quantity and types of delivery; moreover, they are not aware of the market demand and often produce products which are not demanded by the market or do not follow the quality requirements; the ones dealing with sales are forced to offer what is available to the market and not what is demanded by the market, and second, they just do not have sufficient experience, know-how and possibilities to fully use the potential of this business in Norway (vessels are small, their equipment is not professional, factories are primitive, there are no deep processing possibilities, etc.).

From:	"Kirill Levanidov" [REDACTED]
To:	"peteris pildegovics" [REDACTED]
Date:	5/14/2010 11:30:26 AM
Subject:	Please review 'Buseness plan IHB1'
Attachments:	Business scheme IHB1.docx

Это схема первоначального замысла, она у меня была готовая. Группа компаний - это все наши компании, часть давно существующие, часть специально под проект сделанные, с распределением ролей. Далее, в Норвегии созданы две компании - рыболовная и фабрика. С соблюдением закона, который не пускает иностранцев в рыболовные компании более 40%, но в действительности полностью проинвестированная, оплачиваемая и управляемая нами. То есть своя с нуля созданная и правильно построенная рыболовная компания (с правильно перестроенными и оборудованными судами и опытными капитанами) ловит краба и сдает его на обработку на свою же фабрику (которая имеет в своем распоряжении как опытных технологов из России, так и консультатнов-контролеров из Японии), которая потом его реализует через свою же торговую компанию (которая также имеет большой опыт работы на азиатском рынке) в Японии нашим существующим и будущим покупателям. То есть основная идея - взять в одни руки весь поизводственный цикл целиком, от организации промысла до реализации готового продукта. В этом главное преимущество перед местными конкурентами, которые во-первых, занимаются только чем-то одним из этого цикла - те, кто ловит, не знает, как перерабатывать, как следствие, не знает толком, что ловить и как сохранять, те, кто перерабатывает, не имеет контроля над промыслом в смысле стабильности, качества, количества и сортности поставок, и толком не знает требований рынка, часто производя не тот продукт, который рынком востребован или не соблюдая требования к качеству, те, кто занят реализацией, вынужден предлагать на рынок, то что есть в наличии, а не то, что рынок ждет, а во-вторых, просто не имеют достаточного опыта, знаний и возможностей, чтобы полностью реализовать потенциал этого промысла и бизнеса в Норвегии (суда маленькие, кустарно оборудованные, фабрики примитивные, без глубокой переработки и тд).