

Резюме проекта

**Международный логистический проект.**

Заказчик резюме проекта: ООО «Корд-Логистика» г.Воронеж.

Исполнитель резюме проекта Шевелёв Дмитрий Васильевич

Дата исполнения резюме: .....07.01.2019.....

## **1. Введение**

Сейчас на западной границе Китая, на территории КНР в городе Хоргос, построен торговый квартал с гостиницами, банками, складами, развлекательными и торговыми центрами. Пройти туда можно без виз, ввозимые товары пошлинами не облагаются и маркировки на китайском языке не требуют.

Такой же квартал планируется построить с Казахской стороны.

Ежедневно МЦПС (местная аббревиатура зоны беспошлинной торговли) в среднем посещают по 5-6 тысяч человек с каждой стороны ежедневно, и эта цифра будет расти по мере наполнения товарами и развития торговли.

За год регистрируется прирост в 7% за счёт внутреннего туризма.

Сейчас торговля в основном идёт в формате крытого рынка, очень мало нормальных магазинов, 80% торговых площадей пока ещё свободны.

## **2. Идея проекта**

Покупка или аренда торговых площадей в китайском торговом центре в зоне беспошлинной торговли Хоргос на границе Казахстана и Китая для создания магазина – супермаркета с ассортиментом ходовых товаров от продуктов до одежды и косметики.

Приобретение земли на казахской территории, для строительства складского комплекса на шёлковом пути для собственных нужд и сдачи в аренду складских площадей.

Заклучив договор с местным бизнесом для оказания услуг HR-аутсорсинга, наша компания получит положительный экономический эффект и решит проблемы с подбором персонала и отчётности по нему, что в условиях ведения бизнеса за рубежом крайне удобный манёвр. Это будет нашим дополнительным конкурентным преимуществом.

Ситуация на рынке в сегменте проекта такова:

Импортные товары, в том числе Российские продаются дороже, чем в России и Казахстане, но дешевле чем в Китае, ставка делается на китайских туристов и мелкий опт. Из-за отсутствия пошлин есть хороший спрос на всё импортное, на что-то больше, на что-то меньше.

**Практически отсутствуют прямые поставщики – экспортёры.**

Общаясь с местными владельцами магазинов стали известны популярные товары и объём их реализации, которых доходит до 15-18 тонн в неделю по отдельным видам товаров. Мы можем смело конкурировать с ними, поскольку будем приобретать продукцию у производителей или с оптовых складов торговых сетей.

Для казахских покупателей можно предложить стройматериалы и сантехнику, это будет пользоваться спросом из-за строительного бума и отсутствия собственного производства.

Я собираюсь лично реализовывать проект на месте и заключать договора с поставщиками. Есть Российское юрлицо, генеральным директором которого Я являюсь, регистрируя представительства в Казахстане и Китае, при участии инвестора, компания оптимизирует свои расходы и ресурсы по средством делегирования не ключевых функций HR и аутсорсинга местному бизнесу.

Концепция торговли проста и прозрачна, получив финансирование и торговые площади, после их оборудования и подготовки к открытию закупаем товары и приступаем к их реализации.

Есть предварительные договорённости с торговыми сетями, о возможности оптового приобретения товаров с ближайших к Казахстану распределительных центров. Некоторые товары можно сразу закупать у производителей и доставлять Казахскими перевозчиками, топливо в Казахстане дешевле и транспортные расценки ниже.

Параллельно с созданием и обустройством магазина можно купить землю под складской комплекс и заказать проработку проекта под его строительство.

Период освоения инвестиционных средств, выход на окупаемость и доход будет зависеть от конечной суммы вложенных средств и согласован по каждому конкретному шагу реализации проектов.

Доход от магазина будет не меньше 2-5 миллионов рублей в неделю. После первых месяцев обкатки торговли, на практике будут высчитаны текущие расходы и спрогнозированы будущие доходы, но учитывая опыт местных торговцев и реальный спрос можно рассчитывать на 80% прибыли от вложенных средств в месяц минимум.

Наши товары могут быть дешевле и привлекательнее прочих, в этом наше конкурентное преимущество и залог успеха.

### **3. Презентация компании заявителя.**

ООО «Корд-Логистика» г.Воронеж, ул. Манежная Большая дом 2, офис 15. т. 8(495) 177-82-51, ИНН/КПП ..... 3666225161/366601001, ОГРН ..... 1183668002627

На данный момент Я Шевелёв Дмитрий Васильевич 1976 г.р, являюсь единственным учредителем и генеральным директором компании, зарегистрированной 25.01.2018 года для воплощения концепции Международного логистического проекта, инициатором которого Я являюсь.

Концепция проекта: Замкнув на себя покупателя производителя и перевозчика, прибыль извлекается посредством их взаимодействия и контроля над исполнением договоров.

Создав компанию, Я организовал поездку в Китай для поиска торговых партнёров и оптовых покупателей на товары из России, а также для выявления новых возможностей для бизнеса и изучения спроса.

Итогом поездки стало подтверждение наличия спроса, опыт общения, приобретение деловых и дружеских контактов в Китае и Казахстане и выявление возможности открытия бизнеса, в зоне беспошлинной торговли Хоргос.

Для успешного бизнеса нужны инвестиции, чем раньше начать, тем скорее они окупятся. Поездка в Китай и предшествующая ей разработка этого проекта, явились результатом поиска идеальной ниши для бизнеса, идеальная ниша найдена. Решив организационные вопросы можно смело приступать к работе.

### **4. Предполагаемые потоки инвестиций (затраты по пунктам)**

Использование средств с точки зрения финансовой стоимости:

- покупка или аренда торговых площадей, цена за квадратный метр
- покупка торгового оборудования, (витрины, кассы, стенды, холодильники, стеллажи)
- коммунальные расходы и хозяйственные затраты
- закупка товаров
- фонд заработной платы
- приобретение земли под склады
- вложения в строительство и оборудование складского комплекса

## **5. Ожидание в диапазоне преференции общего объема финансирования.**

Общая сумма привлекаемого капитала 160 – 200 миллионов рублей на условиях долевого участия в распределении прибыли, 50%-инвестору и 50% управляющей компании под моим руководством.  
**Или от 7 до 15 миллионов рублей (без покупки и строительства недвижимости).**

Деньги предлагается выделять целевыми траншами под конкретные задачи.  
Первоочередная задача открыть и запустить магазин, задача номер два организация логистического центра с комплексом складов.

Гарантией сохранности и возврата, вложенных инвестором средств предлагаю страхования финансовых рисков и собственной жизни а также самих инвестиций, где выгодоприобретателем становится инвестор.

В случае нехватки оговоренной суммы для завершения ввода в эксплуатацию складского комплекса, вопрос финансирования будет решаться в рабочем порядке, и недостающие средства будут выделяться из прибыли предприятия, или дополнительным финансированием от партнера на его усмотрение.

Смысл создания складского комплекса не только в возможности сдавать складские помещения, но и в увеличении товарооборота, используя его как базу для магазина и организации поставок дальше в Китай, где есть контакты с руководителями оптовых баз и торговых предприятий.

## **6. Экономический сценарий**

**Я ищу партнёров готовых вложиться в создание торговой компании в Китайской зоне беспошлинной торговли, независимо от их основной деятельности.  
Вложения быстро окупятся и начнут приносить семизначный доход, плюс откроют новый рынок сбыта товарам из России и Европы.**

**Это уникальная возможность для бизнеса вне конкуренции по сравнению с другими предложениями. Финансовые риски страхуются.**

**В принципе любой предприниматель может без рисков стать партнёром даже если нет свободных средств.**

**Я предлагаю заинтересованным в проекте людям вариант без вложений собственных средств, при условии что у них есть обороты 1-1.5 миллиона рублей в год, воспользоваться поддержкой департамента экономического развития, структуры которого могут стать поручителем в место обеспечения по льготному кредиту.**

**Я также буду поручителем и гасить кредит тоже буду Я.**

**Мои финансовые риски, как директора, в проекте на который пойдут деньги будут застрахованы на сумму в 5 раз превышающую займ, в пользу инвестора.**

**Также в пользу инвестора, на сумму займа страхуется моя жизнь, как руководителя проекта.  
Отдельно страхуется сам инвестиционный займ от невозврата партнёру.**

Чистую прибыль, окупаемость и движение денежных потоков на данном этапе можно просчитать только приблизительно, проект окупится максимум за 60 месяцев или 8-9 месяцев без инвестиций в недвижимость.

Реальную картину можно будет наблюдать только в реальном времени, гадания на кофейной гуще в отсутствие реальных данных по продажам и издержкам в новом деле могут привести к завышенным ожиданиям, что может вызвать неконструктивные споры и недоверие между партнёрами.

Весь проект будет систематизирован и проанализирован в процессе реализации плана ввода в эксплуатацию. Отчетность будет соответствовать деловому этикету и Российскому законодательству, как и ответственность исполнителя перед партнёром.

Управляющая компания в моём лице обязуется следить за надлежащим состоянием имущества и обслуживать текущие расходы по его содержанию из общих доходов, положение об этом будет закреплено в договоре о распределении прибыли и финансировании проекта.

На данный момент известно что все задачи выполнимы, перспективы ясны, и доходность задуманного сомнения не вызывает. Исходя из известных предпосылок Я заключаю что предлагаемый проект рентабелен и несомненно будет успешным.

Хоргос — это сухопутный порт, китайское окно в Европу, имеющее такое же значение как Петербург для России и её торговых партнёров.

Можно заказать финансовую модель и заумный бизнес план, но все расчёты по-прежнему будут строиться на предположениях. Объективно –оптимистичный прогноз в нашем случае, экономит нам время и деньги, чтоб согласовав условия финансирования приступить к выполнению поставленных задач.

Исследование для аналитического Института SAS выявило, что нельзя рассчитать ни стоимость сбора информации, ни её рыночную ценность, ни будущую прибыль, которые необходимы для того, чтобы верно эту информацию оценить. Только учитывая неэкономические блага, компания может объяснить партнёрам, чего на самом деле стоили представленные данные.

Экономические расчеты будут проводиться и согласовываться с инвестором под каждую задачу перед выделением финансирования. Предварительная финансовая модель есть и её результаты подтверждают запас прочности и рентабельности проекта.

## **8. Анализ SWOT**

### **Прогноз возможностей и стратегия компании с учётом всех возможных факторов:**

Главным пунктом стратегии будут меры, позволяющие предупредить возникновение или влияние слабых сторон и угроз проекту.

Все, что было сказано выше, моя стратегия. Слабыми сторонами проекта являются, как ни странно инвестор и партнер, взятые по отдельности.

Действуя согласованно и доверяя друг другу с мелочей, можно рассчитывать на выполнение конкретно взятой задачи. Шаг за шагом, поэтапно финансируя и реализовывая намеченные цели, решая задачи, ведущие к дальнейшему успеху, проект превратится в компанию твёрдо стоящую на ногах.

Угрозой для проекта могут быть только маловероятные чрезвычайные ситуации, обычно прописываемые в разделе форс-мажоров.

## **9. Заключение.**

Вне всяких сомнений владеть магазином в зоне беспошлинной торговли с ежедневной проходимостью 10 и более тысяч человек очень неплохо для бизнеса.

Быть владельцем складского логистического центра на шёлковом пути, который послужит базой для развития торговли на внутрекитайском рынке, или не быть, странный вопрос.

Новое перспективное направление в международной торговле и идеальная ниша для бизнеса, ожидает финансирования и находится в открытом доступе.

Приглашаю заинтересованные стороны к взаимовыгодному сотрудничеству и обсуждению проекта.

Приобретая землю под складской комплекс, по мимо прочего, с согласия и при поддержке инвестора, на ней можно будет реализовать ещё несколько проектов в сфере производства.

Есть покупатель готовый приобрести Торф в неограниченных количествах, остаётся только заключить договора с контрагентами.

#### **10. Стратегия Выхода**

Первоочередное право выкупа доли в бизнесе имеет партнёр или инвестор.

Детали возможной сделки будут прописаны в договоре между будущими совладельцами.

Контакты: [dmi-rezident@yandex.ru](mailto:dmi-rezident@yandex.ru) +7 951 563 94 42 (ватсап)