

INTERNATIONAL LOGISTICS PROJECT

Представительство торговой компании в китайской зоне
беспошлинной торговли Хоргос

Ищем инвестиции от 12 000 000 ₽

Введение

Сейчас на Китайской территории в Хоргосе 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) посещают по 5-6 тысяч человек с каждой стороны, и эта цифра будет расти по мере наполнения его товарами. За год регистрируется прирост в 7%.

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

Идея проекта

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.

Из собственной прибыли компании, приобретение земли на казахской территории, для строительства складского комплекса на шёлковом пути для собственных нужд и сдачи в аренду складских площадей.

Заклучив договор с одним из владельцев местного бизнеса для получения услуг HR-аутсорсинга, наша компания получит положительный экономический эффект и решит проблемы с подбором персонала и отчётности в стране пребывания, 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.

Общаясь с местными владельцами магазинов стали известны популярные товары и объем 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.

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

Как это работает?

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.

Есть предварительные договорённости с торговыми сетями, о возможности приобретения товаров у них 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.

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.

Доход от магазина будет не меньше 2-5 миллионов в неделю. После первых месяцев обкатки торговли, на практике будут вычитаны 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.

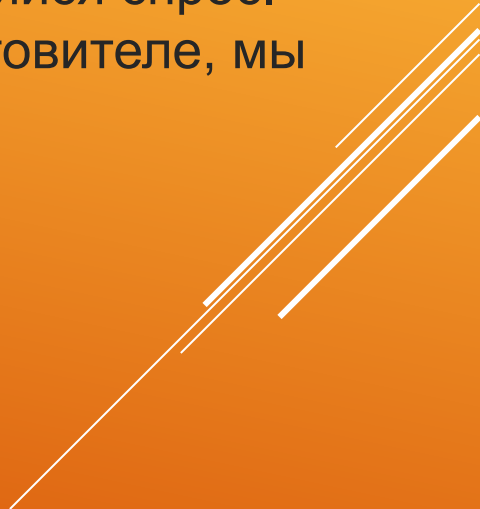
Наши товары могут быть дешевле и привлекательнее прочих, в этом наше конкурентное преимущество и залог успеха.

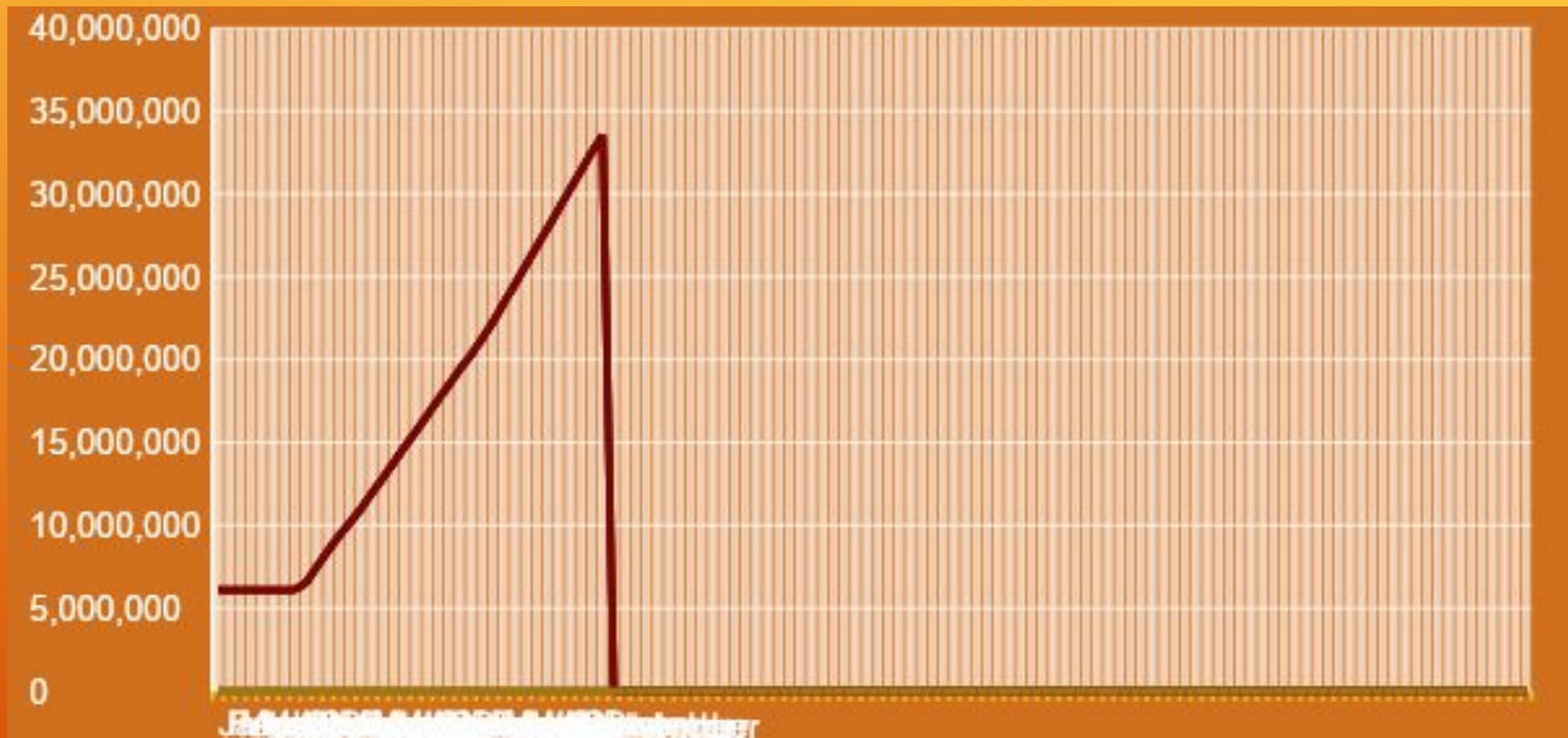
Конкурененты

Прямые поставщики отсутствуют.

Местные мелкие перекупщики не могут обеспечить нужных объёмов и ассортимента чтоб удовлетворить имеющийся спрос.

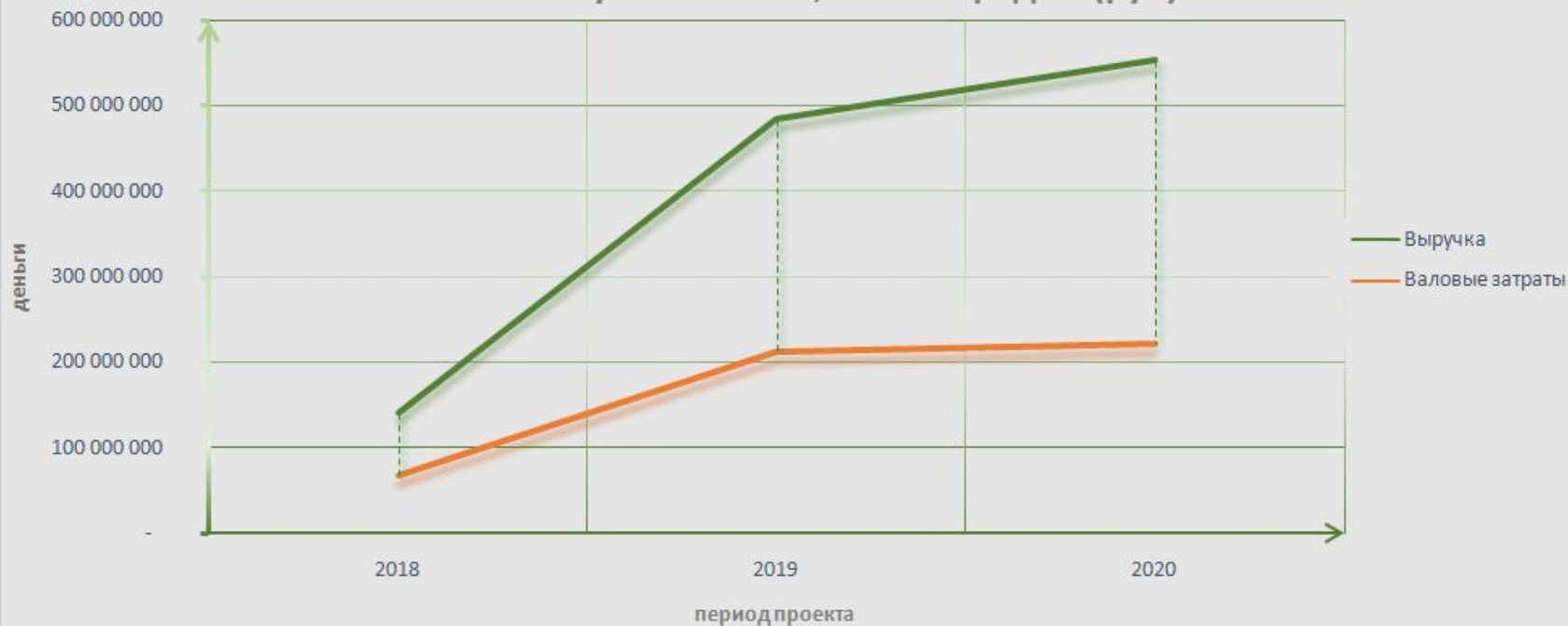
Закупая товар у прямых поставщиков в стране изготовителе, мы будем иметь преимущество по всем позициям.

A decorative graphic consisting of several parallel white lines of varying lengths, slanted diagonally from the bottom right towards the top right, set against the orange background.



Движение денежных средств согласно финансовой модели, шаг по вертикали 5 000 000 рублей.

Точка безубыточности, объем продаж (руб)



период проекта	2018	2019	2020
Выручка	140 661 020	483 947 631	553 265 066
Безубыточный объем выручки	11 627 113	33 680 400	33 290 413
Запас прочности	92%	93%	94%

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ ЗАЯВИТЕЛЯ.

ООО «КОРД-ЛОГИСТИКА» Г.ВОРОНЕЖ, УЛ. МАНЕЖНАЯ БОЛЬШАЯ ДОМ 2, ОФИС 15.
Т. 8(495) 177-82-51,
ИНН/ОГРН 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.
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,
ПРИБРЕТЕНИЕ ДЕЛОВЫХ И ДРУЖЕСКИХ КОНТАКТОВ В КИТАЕ И КАЗАХСТАНЕ И ВЫЯВЛЕНИЕ
ВОЗМОЖНОСТИ ОТКРЫТИЯ БИЗНЕСА В ЗОНЕ БЕСПОШЛИННОЙ ТОРГОВЛИ ХОРГОС.



Дмитрий Шевелёв

<https://vk.com/dim.rezident>

Инициатор проекта
генеральный директор
ООО «Корд-Логистика»



Гришин Алексей

<https://vk.com/alekseygrishin>

2015 директор
ООО «Корд-Логистика»



Дмитрий Наумов

[https://www.facebook.com/](https://www.facebook.com/DINaumoff?fref=ufi)

[DINaumoff?fref=ufi](https://www.facebook.com/DINaumoff?fref=ufi)
Экономист аналитик,
финансовый консультант

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

Ищем от 12 000 000 ₺ за 60% компании или займ

На создание торгового представительства в китайской зоне
беспошлинной торговли Хоргос

Дмитрий Шевелёв
+7 951-563-94-42
Dmi-rezident@yandex.ru