ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | ICD-Logistics |
| Команда стартап-проекта | 1. Карапетян Дорвард Арменович  2. Хечоян Нарек Овикович |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/helpwatch?\_ga=2.47693039.959291087.1681930351-846419056.1681930350 |
| Технологическое направление | Helthnet, техно-драйв |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Наш проект ориентирован для граждан, желающих приобрести автомобили и запчасти для любых марок авто производящихся иностранными компаниями.Т.к, большая часть зарубежных компаний прекратили поставку своего продукта на территорию РФ в связи с санкциями, мы реализуем перегонку желаемого автомобиля к заказчику. Также, из-за нехватки автозапчастей на иномарки мы предлагаем услугу подбора и покупки запчастей на Ваш автомобиль с дальнейшим приобретением |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Санкции в РФ могут повлиять на некоторые компании, но наша компания продолжает оставаться актуальной на рынке благодаря нашей специализации на экспорте и доставке автомобилей и запчастей из других стран мира. Мы имеем широкую сеть надежных поставщиков и перевозчиков, которые помогают нам проводить свою деятельность вне зависимости от политической обстановки.  В связи с опытными сотрудниками нашей компании мы прекрасно знакомы со всеми юридическими и таможенными процедурами, связанными с импортом и экспортом автомобилей и запчастей. Мы сотрудничаем только с проверенными поставщиками и гарантируем качество нашей продукции и услуг.  Наша компания также предоставляет услуги по регистрации автомобилей и соблюдению всех правил и требований государства, что позволяет нашим клиентам избежать проблем с законодательством. Мы строго следим за изменениями в законодательстве и всегда готовы оказать консультации нашим клиентам. |
| Риски | 1. Изменения валютных курсов: Изменения валютных курсов могут оказать влияние на наши расходы на закупку автомобилей и другой продукции за рубежом, а также на прибыль, которую мы получаем от продажи этих автомобилей. 2. Геополитические риски: например, политические и экономические кризисы, природные катастрофы, эпидемии и т.д. могут негативно повлиять на мировую торговлю, а значит и на работу нашей компании. 3. Риски качества продукции: Кто продает автомобили на рынке, всегда возможны проблемы с качеством и любые производственные дефекты могут привести к возврату товара с нашей стороны и привести к убыткам. 4. Конкуренция на рынке: так как импорт автомобилей - это конкурентный бизнес, необходимо учитывать конкурентную ситуацию на рынке и стараться снизить наши расходы и повысить нашу конкурентоспособность. 5. Риски транспортировки и логистики: Доставка автомобилей и запчастей может быть дорогой и рискованной, особенно если она выходит за пределы региональной зоны работы нашей компании. |
| Потенциальные заказчики | - Люди, которые хотят купить автомобиль за рубежом и импортировать его в свою страну;  - Автодилеры и автомобильные магазины, которые хотят пополнить свой ассортимент из-за рубежа;  - Сервисные центры и автомастерские, которые нуждаются в запчастях из-за рубежа; |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[1]](#footnote-1) | 85000000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Собственные средства участников команды, государственные гранты, акселерационные программы, инвестиционные вложения |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[2]](#footnote-2) | Наш проект направлен на импорт автомобилей и автозапчастей на отечественный рынок. В 2022 году россияне приобрели 1 миллион автомобилей. Средняя стоимость автомобиля составила 2,3 миллиона рублей. Мы планируем продавать автомобили и запчасти по конкурентной цене, чтобы привлечь клиентов на рынке. Рассчитывая на достижение нашей точки безубыточности, нам необходимо продать определенное количество автомобилей и запчастей. Рентабельность проекта планируется на второй год успешного функционирования производства.   |  | | --- | |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Разработка концепции проекта,  Подготовка бизнес модели проекта | 2 | 0 | | Проведение экономического анализа  Проведение маркетингово анализа  Анализ рисков | 3 | 0 | | Определение и подготовка ресурсов проекта | 3-4 |  | | Подготовка презентации | 5 | 0 |   Итого: 0 рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Карапетян.Д.А  2. Хечоян.Н.О | 4165000  4165000 | 5,4  5,4 | | Размер Уставного капитала (УК) | 8330000 | 10.08% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Карапетян.Д.А | Лидер команды, Исполнитель | +7(977) 295-05-68 | Составление плана  Формирование команды и распределение обязанностей  Контролирование ресурсов бюджета  Корректировка хода работы и контроль за соблюдением сроков  Проведение экономического анализа  Исследование интернет-ресурсов  Подготовка презентации проекта | 2 курс ГУУ специальность «Банковское дело и риск менеджмент» |
| Хечоян.Н.О | Формирователь, Оценщик | +7(993) 608-10-50 | Анализ рисков  Выявление целевой аудитории проекта  Проведение опросов и маркетинговых исследований  Анализ конкурентов  Поиск партнеров | 2 курс ГУУ специальность «Банковское дело и риск менеджмент» |

1. [↑](#footnote-ref-1)
2. [↑](#footnote-ref-2)