**Варианты реализации программы доставки аукционных авто из Европы в Украину**

**Цель программы (идея):**

Организация в Украине площадки (интернет ресурса) для оказания услуг по:

* подбору б/у автомобиля в Евросоюзе;
* приобретению выбранного автомобиля на имя клиента;
* оформлению необходимых документов для доставки его на таможенную территорию Украины;
* доставка автомобиля в Украину;
* оформление всех необходимых документов для прохождения таможни и постановки автомобиля на учет в Украине.

**Способы достижения цели:**

* анализ востребованности такого рода услуг на территории Украины;
* поиск компаний, предоставляющих аналогичные услуги в Украине;
* поиск компаний, предоставляющих аналогичные услуги в странах Евросоюза;
* поиск компаний, предоставляющих аналогичные услуги в соседних «братских» странах;
* обзор регионов, охваченных услугами найденных компаний;
* анализ состава, качества и востребованности предоставляемых этими компаниями услуг;
* анализ бизнес процессов выбранных компаний с целью выбора и реализации бизнес процесса собственной компании.

Будут предложены и рассмотрены варианты, включающие как полный цикл от приобретения авто на аукционе в Европе до доставки его клиенту в Украине с оказанием полного спектра услуг по доставке и растаможке, так и сокращенные варианты, различающиеся объемом и содержанием услуг.

**Текущая ситуация**

На сегодняшний день существует целый ряд компаний в Евросоюзе, которые предлагают услуги по выбору, приобретению, оформлению документов и доставке автомобилей в пределах Евросоюза.

Их можно разделить на группы в соответствии с:

*источниками получения автомобилей для продажи*

* от частных лиц;
* от юридических лиц;
* от лизинговых компаний;
* из смешанных источников.

*по типам клиентов, с которыми работают эти компании*

* работа с клиентами - физическими лицами;
* работа с клиентами как физическими, так и с юридическими лицами;
* работа только с автодилерами и/или автотрейдерами.

*по предлагаемому ими способу подбора автомобиля и способу формирования цены на авто:*

* подбор автомобиля с площадки по фиксированной цене;
* подбор автомобиля на интернет аукционе с формированием цены в ходе торгов.

**Обзор рынка**

В результате проведенного обзора рынка выявлены следующие факты:

Найдены компании предоставляющия требуемые (аналогичные) услуги в Украине:

* <http://tamozhennyjbroker.kh.ua/> (работающий сайт, реклама, регулярно обновляющийся контент, работает с автомобилями, которые уже пресекли и только пересекают границу Украины)
* <http://carexport.pro/> (работающий сайт, реклама, специализация на авто из США, нет прямого доступа к аукционам).

Столь немногочисленный перечень компаний и большое число индивидуальных предложений в интернете об организации «турпоездок» за автомобилем в Европу с «опытным» инструктором/сопровождающим, свидетельствует о наличии обширного «потока заявок» на приобретение автомобиля на европейских рынках.

Отсутствие на рынке достаточного количества украинских компаний свидетельствует о наличии экономической «ниши» пригодной для приложения сил и средств с целью получения прибыли от предоставления услуг в этой области.

Найден ряд компаний, предоставляющих требуемые (аналогичные) услуги на территории Евросоюза:

<https://www.carsontheweb.com/ru/home>

<https://www.mobile.de/ru/>

<https://www.bca.com/en/de/>

<https://www.exleasingcar.com/ru>

<http://www.prozakaz.com/>

<http://www.autorola.com/>

<http://www.autorola.de/>

Найден ряд компаний предоставляющих требуемые (аналогичные) услуги на территории соседних «братских» стран:

<http://auto-park.by/>

<http://vin.by/>

<http://goldenmotors.by/>

Анализ рынков предоставления услуг этих компаний показывает его ограниченность и замкнутость внутри границ Евросоюза. То же характерно для «братских» стран – все услуги на территории своей страны для своих граждан. Такая ограниченность, судя по всему, обусловлена незаинтересованностью компаний в преодолении неизвестных, а зачастую и непредсказуемых трудностей на украинской границе, таможне и прочих.

Спектр услуг, предлагаемых вышеперечисленными компаниями, обусловлен региональной замкнутостью, а, следовательно, ограничен территорией Евросоюза или «братской» страны. Обычно включает в себя:

* предоставление доступа к базе автомобилей для подбора подходящей модели;
* как вариант – доступ к аукциону для участия в торгах;
* оформление покупки с приложением пакета необходимых документов;
* проведение расчетов с использованием безопасной финансовой модели;
* доставка автомобиля в требуемую точку или хаб на границе Евросоюза.

Анализ бизнес процессов выбранных компаний затруднен отсутствием необходимых данных в открытых источниках, однако на основании доступной информации можно сделать следующие выводы.

Компании, предоставляющие услуги в пределах Евросоюза, реализуют простую бизнес логику:

* приобретение авто у владельца за собственные деньги либо по договору на реализацию, либо принимают автомобиль для торгов на аукционе;
* продажа автомобиля – расчет с продавцом – получение платы за свои услуги;
* подготовка необходимых документов для передачи авто от предыдущего владельца новому;
* транспортировка автомобиля в точку доставки по договору с новым владельцем;
* при этом движение финансовых потоков логично сопровождает движение материальных и нематериальных ценностей и услуг.

Компании из «братских» стран дополняют эту логику бизнес процессами, отражающими традиционные для их стран процедуры транспортировки, прохождения таможенного оформления, уплаты налогов, сертификации (и т.п.) включая постановку авто на учет в гос. структурах.

Понять принципы, которым подчиняются процессы движения финансовых потоков здесь не представляется возможным без наличия инсайдерской информации (в сети интернет не публикуется).

**Варианты реализации**

На основании вышеизложенного можно предложить следующие варианты построения собственной бизнес структуры.

**Первый** и самый простой (или таким выглядит на первый взгляд) состоит в инициации переговоров о вхождении на определенных условиях в существующую структуру, заключении одного из договоров:

* дилерского;
* франчайзингового;
* партнерского.

или создание филиала, или, возможно, открытие представительства.

Такой подход даст возможность с минимальными временными и финансовыми затратами приступить к решению поставленной изначально задачи.

Далее (а возможно и одновременно), в зависимости от реально сложившейся ситуации с заключением договора или другим способом вхождения в структуру чужой компании, прорабатываются и налаживаются связи с брокерами, таможней, перевозчиками, банками и т.п. на территории Украины.

Одновременно рассматриваются и реализуются программы организации рекламной кампании по привлечению клиентов, формулировки и реализации бизнес процессов (среди которых на первом месте финансовые) для успешного продвижения и выполнения функций на территории Украины.

Это представляется особенно важным в свете того, что основной доход предполагается получать от услуг, оказываемых именно на территории Украины (большая часть дохода, в зависимости от реализованной схемы вхождения в чужую компанию, полученного от предоставления услуг на территории Евросоюза будет принадлежать головной компании и лишь небольшая - нам).

После описания и проработки бизнес процессов потребуется написание подробного бизнес плана (включая подробный cash flow план) для оценки финансовых рисков и перспектив.

Также существует целый ряд вопросов, решение которых требует более детальной проработки включая консультации профильных специалистов, юристов, таможенных брокеров и др. среди которых:

* возможность оказания услуг по доверенности (чтобы исключить при необходимости поездки клиентов заграницу);
* безопасный и вызывающий доверие клиентов (ну и себя не забыть тоже) способ расчетов как за сам автомобиль, так и за наши услуги;
* вопросы наличия «подводных камней» украинского законодательства и спосбы их преодоления.

**Второй** вариант представляется более затратным и близким по сути к работе инструкторов/сопровождающих, только на более высоком уровне.

Включает:

* выход на отдельные аукционы, регистрацию на них, получение доступа к участию в торгах;
* создание собственного сайта для рекламы и онлайн продаж (доступа к просмотру аукционов, заказов и т.д.);
* использование услуг одной из иностранных компаний (возможно услуг самого аукциона) на территории Евросоюза для оформления документов и доставки купленного авто в хаб на границе с Украиной;
* организацию полностью своими силами прохождения украинской таможни, сертификации, вплоть до постановки автомобиля на учет в Украине.