Как вариант – сделать как все.
Открыть фирму, нанять бухгалтера имеющий опыт работы в транспортной фирме.
Ах да Вам еще понадобится персонал, который будет работать – искать клиентов и работать. Вам ведь не когда будет – Вы будете по фондам да по налоговым ездить, документы собирать и думать где деньги брать и т.д.… Кстати про деньги, а офис снять? А зарплату платить, машину купить и/или её заправлять и т.д и т.д.
Конечно, если Вы сможете потянуть еще секретаря и водителя, то Вам останется время еще и поработать. Финансовые затраты подсчитывать не стоит, тем более не достаточное финансирование – это деньги на ветер. Лучше рассмотрим альтернативный вариант.

Альтернатива.
Если Вас заинтересовал данный вопрос? То наверно Вы состоялись как профессионал в своём деле. Конечно, Вы можете подобрать команду профессионалов. Но с другой стороны, мы можем предложить уже готовую команду.
Допустим Вы состоялись как специалист в **контейнерных перевозках**, но знаете только определенный этап организации перевозок, вот тогда мы Вам можем предложить партнерство других членов команды. Работа, которых будет логическим продолжением или завершением Вашей работы. Конечно, мы непредлагаем партнерство нескольким оформителям или сделать несколько предложений другим узким специалистам. Да у нас решен кадровый вопрос по специалистам, которые оказывают услуги, но как у всех компаниях у нас есть заинтересованность в специалистах, которые могут продать эти услуги. Чем мы лучше других? Наверно тем чем и плохи – мы не даём рыбу, мы даём возможность её поймать. Нас не интересуют лица, которые хотят получать оклад и работать с 9 до 6-ти.
Нам нужны партнеры, которые мотивированы на результат. К слову вознаграждение в большой степени достаётся Вам – Вы же не наёмный работник, а полноправный партнер.

Конечно могут быть аргументы.
Если у меня есть клиенты, я могу и их сам обслужить.
Сомневаюсь, что Вы можете выполнить весь комплекс по перевозкам самостоятельно.
И тоже время не известно сколько таким образом Вы упустите других клиентов.
Также может быть Вы уже готовы или желаете работать директором.
А что такое директор?
Это ведь не только статус – это еще и обязанности и ответственность.
Сможете? А точно?
Может стоит попробовать с малого?
Организуйте или компанию внутри компании, или это может быть как самостоятельный хозрасчетный отдел, другие варианты. Таким образом, Вы можете избежать

большинство рисков. Конечно многим хочется быть со статусом директора – так пожалуйста. Только в начале покажите, что Вы можете справиться с этой ответственностью. Как по мне, так я готов уступить эту должность, хотя только человеку в котором будет уверен наш коллектив. Хотя мне кажется надо стремиться к гораздо лучшему – партнеру, учредителю успешной фирмы. Сейчас директоров гораздо больше чем успешных фирм.

А в чем предложение для уже существующих компаний?
Сложнее всего с компаниями, которые тоже оказывают услуги по контейнерным перевозкам. Им мы можем предложить - начиная от партнерства как субподрядчики, исполнители не которых услуг или операций, кончая совместной аренды офиса. Вариантов можно придумать много – главное общаться и находить общие точки соприкосновения.
Для фирм, которые работают в сфере перевозок, но не выполняют контейнерные перевозки, для них есть возможность значительно расширить свой бизнес и что самое главное без каких-либо затрат. Теперь в списке Ваших услуг могут быть и контейнерные перевозки. Достаточно выделить человека для обзвона предприятий и фирм в своём регионе. Необходимые консультации и обучение окажем.
Для фирм производственных и торговых, участников ВЭД, мы готовы работать как транспортный, логистический, транспортно-экспедиционный отдел. Мы работаем со всеми видами транспорта (не только **контейнерные перевозки**), кроме авиационного, поэтому окажем консультации, разработку оптимальной схемы перевозки. Наше вознаграждение будет иметь не большие и четко оговоренные размеры (комиссия). И самое главное без каких-либо затрат с Вашей стороны.

Ваши будущие партнер ООО "Про Орг"
+38 048 795 00 99
+38 050 447 94 56
+38 067 482 67 99