

Бизнес-план компании по грузоперевозкам

 Этот пример готового бизнес-плана компании по грузоперевозкам **выполнен не нашей компанией**. Чужие готовые бизнес-планы не могут быть успешно использованы ни для открытия реального бизнеса, ни для получения инвестиций. Если вам нужно составить реальный бизнес-план ресторана, рекомендуем ознакомиться с

- разделом ["Как заказать бизнес-план?"](#),
- видеозаписями плейлиста ["Бизнес-планирование"](#) на нашем канале **Youtube**,
- [бизнес-планом транспортной компании](#), разработанным компанией "Питер-Консалт".

Содержание бизнес-плана компании по грузоперевозкам:

1. Краткий инвестиционный меморандум
2. Описание бизнеса, продукта или услуги
3. [Описание рынка сбыта](#)
4. [Продажи и маркетинг](#)
5. План производства
6. [Организационная структура](#)
7. [Финансовый план проекта](#)

Краткий инвестиционный меморандум

Проект открытия частной транспортной компании по грузоперевозкам функционирует на коммерческой основе. Для данного проекта характерны существенные затраты. Цель проекта — доставка грузов недорого и максимально быстро. Это определяет величину инвестиций и выражаются в длительном сроке окупаемости, составляющего 17 месяцев.

Общий автопарк компании составляет 8 седельных тягачей и 8 стандартных полуприцепов. Согласно общей возможной загрузке полуприцепов минимальная площадь помещения должна составлять 400 м², включая офисное помещение общей площадью 50 м². Помещение подобного размера можно приобрести в собственность или взять в аренду.

Стоимость услуг компании составляет 80 руб. за 1 км. Средний пробег 1 фуры в месяц составляет 10 тыс. км. Для данного рынка характерны не только высокая конкуренция, но и высокий спрос со стороны компаний, которые хотят передать деятельность по перевозкам на аутсорсинг.

Основные показатели:

- Сумма первоначальных инвестиций — 13 460 000 рублей;
- Ежемесячные затраты — 4 204 278 рублей;
- Ежемесячная прибыль — 1 012 491 рублей;
- Срок окупаемости — 19 месяцев.

Бизнес-план компании по грузоперевозкам

Описание бизнеса, продукта или услуги

В связи с увеличением импорта и экспорта товаров, а также ростом внутреннего рынка перевозок, востребованность в сфере грузоперевозок постоянно увеличивается. Необходимо также учитывать, что в связи с недавно прошедшим кризисом значительная часть небольших и неофициальных транспортных компаний ушла с рынка, тогда как для новых компаний открывается существенная доля рынка, которую возможно занять. Основным фактором, который будет влиять на успех — это возможность предложить клиенту быстрый и эффективный сервис по грузоперевозкам с конкурентоспособными ценами. Главные виды грузоперевозок — «генеральные» и «сборные» грузы. Также при открытии компании необходимо уделить внимание разработке программного обеспечения для эффективного документооборота с клиентами, а также обмена любой другой информацией.

Кроме того, когда встает вопрос об открытии транспортной компании необходимо учитывать специфику деятельности. Особое внимание следует уделить законодательной базе для деятельности транспортных компаний. Будущему руководству и владельцам следует внимательно ознакомиться с основными документами, регулирующие деятельность грузоперевозок в России:

- ФЗ «О Государственной автоматизированной информационной системе ЭРА-ГЛОНАСС» от 28.12.2013 № 395-ФЗ
- ФЗ № 16 «О транспортной безопасности»
- Постановление Правительства РФ от 15.04.2011 № 272 «Об утверждении Правил перевозок грузов автомобильным транспортом»
- Гражданский кодекс РФ
- Приказ Министерства транспорта России № 7 «Об утверждении Правил обеспечения безопасности перевозок пассажиров и грузов автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом»
- Приказ Министерства транспорта России № 15 «Об утверждении Положения об особенностях режима рабочего времени и времени отдыха водителей автомобилей»
- Приказ Министерства транспорта России № 258 «Об утверждении Порядка выдачи специального разрешения на движение по автомобильным дорогам транспортного средства, осуществляющего перевозки тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов»

В случае осуществления международных грузоперевозок список законодательных актов и приказов будет дополнен следующими:

- ФЗ № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»
- Постановление Правительства РФ № 730 «Об утверждении положения о допуске российских перевозчиков к осуществлению международных автомобильных перевозок»

Бизнес-план компании по грузоперевозкам

- ФЗ № 127-ФЗ «О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок и об ответственности за нарушение порядка их выполнения»
- Таможенный кодекс РФ

Описание рынка сбыта

Потребность в транспортных компаниях по грузоперевозкам сегодня является следствием государственной политики по импортозамещению, развитию сельского хозяйства и других отраслей, что вызывает большой спрос на услуги по внутренним грузоперевозкам. Одновременно с этим множество небольших компаний, которые не могут предоставить клиенту эффективный сервис и современный автопарк уходят с рынка. Совокупность этих факторов обеспечивает устойчивый спрос на данные услуги, для которого составлен данный бизнес-план.

Основными клиентами транспортных компаний являются импортно-экспортные компании, торговые и производственные компании на территории РФ. Планируя открыть свою транспортную компанию, необходимо не только привлекать клиентов, но и предлагать им выгодные и гибкие условия сотрудничества. Например, в случае, если у вас будет недостаточно транспортных единиц для того, чтобы обеспечить транспортировку месячного объема грузов ваших клиентов, сотрудничество в большинстве случаев не будет возможным.

Также дополнительные предпосылки к формированию спроса в настоящее время заключаются в том, что большинство производственных, торговых компаний выводят из своего штата департаменты по логистике, собственные транспортные средства ввиду больших капитальных затрат, и передают деятельность по транспортировке своей продукции на аутсорсинг.

Один из способов увеличения рынка сбыта своих услуг — сдача собственных транспортных средств в аренду для постоянного использования клиентам.

Главными факторами, которые определяют успех транспортной компании в настоящее время являются быстрый и эффективный сервис, а также доступность необходимого количества транспортных средств.

Продажи и маркетинг

Учитывая достаточно высокий спрос, маркетинговую стратегию необходимо тщательно продумать и найти наиболее эффективные инструменты для рекламы и продвижения бизнеса.

Чем больше представителей компаний и их руководителей узнают об открытии новой транспортной компании, тем больше вероятность раньше вернуть вложенные средства и получать максимальную прибыль.

Исходя из этого, привлечением клиентов необходимо заняться задолго до открытия. На первоначальных этапах необходимо использовать контекстную рекламу (Яндекс. Директ и Google AdWords). Также можно создать базу потенциальных клиентов и использовать систему e-mail маркетинга. Таргетированная реклама в социальных сетях будет не так эффективна, так как в социальных сетях отсутствует прямая целевая аудитория.

Бизнес-план компании по грузоперевозкам

Не стоит забывать и об оффлайн рекламе. Использование собственного логотипа, вывески над офисным помещением, а также распространение листовок позволят привлечь новых клиентов. Реклама в газетах и средствах массовых информационных (СМИ) также положительно повлияет на репутацию компании.

Также будет эффективно посещать профильные выставки по транспортному сектору, и выставки производственных и торговых компаний.

План производства

Общий план открытия транспортной компании по грузоперевозкам поэтапно:

- Поиск помещения под офис и склад (для 8 тягачей)
- Регистрация юридического лица — ИП
- Заключение договора аренды и лизинга помещений
- Ремонт помещений и склада
- Подбор и обучение персонала
- Привлечение клиентов и начало работы.

Открытие ИП (Код ОКВЭД 49.41 — Деятельность автомобильного грузового транспорта).

Постановка на налоговый учет в налоговой службе. Оптимальная система налогообложения — УСН (доходы-расходы).

Также возможна регистрация юридического лица в форме ООО (Общества с ограниченной ответственностью). Это может потребоваться в связи с тем, что большинство клиентов будут использовать Общую систему налогообложения (ОСНО).

Для открытия необходимо также арендовать офис площадью 50 м² и склад временного хранения (СВХ) общей площадью 350 м². Договоры лизинга необходимо заключить на 8 тягачей и полуприцепов.

Режим работы офиса: с 9:00 до 18:00 с понедельника по пятницу. Полной загруженности планируется достичь за 8 месяцев после открытия.

Организационная структура

Для организации транспортной компании по грузоперевозкам персонал, который способен обеспечить бесперебойную доставку грузов, имеет особенно важное значение. Команда будет расширяться по мере необходимости и органического роста бизнеса. В рамках данного проекта, рассчитанного на 8 машин и полуприцепов, необходима команда из 27 человек, включающая в себя:

- Генерального директора
- Руководителя отдела продаж
- Менеджеры по продажам (3 человека)
- Специалист по логистике (2 человека)
- Начальник склада
- Грузчики (3 человека)

Бизнес-план компании по грузоперевозкам

- Водители (16 человек)

Бухгалтерию необходимо использовать на аутсорсинге и многие компании, а также банки, в рамках услуг по расчетно-кассовому обслуживанию, предоставляют подобные услуги.

Роль управляющего может выполнять как собственник бизнеса, который обеспечит контроль всех операционных процессов и ведение маркетинговой политики, так и грамотный наемный сотрудник.

Ключевую функцию выполняют водители, чьей непосредственной обязанностью является перевозка грузов. Поэтому при выборе водителей необходимо проявить тщательную осмотрительность.

Начальник склада и грузчики выполняют обслуживающую функцию, распределяя и осуществляя загрузку и разгрузку груза.

	Количество работников	Окладная часть	Сумма окладной части
Управляющий	1	150 000	150 000
Руководитель отдела продаж	1	100 000	100 000
Менеджеры по продажам	3	45 000	135 000
Специалист по логистике	2	40 000	80 000
Начальник склада	1	35 000	35 000
Грузчики	3	25 000	75 000
Водители	16	70 000	1 120 000
Итого:			1 695 000

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом страховых взносов представлен в финансовой модели.

Финансовый план

Общая сумма первоначальных инвестиций составляет 13 460 000 руб., включая оборудование. Средняя стоимость услуг по грузоперевозке составляет за 1 км 80 руб. Помимо этого, по мере органического роста компании возможно дополнять услуги, которые также будут приносить дополнительную прибыль. Например, услуги по складскому хранению, услуги по доставке грузов для интернет-магазинов и другие. Средняя ежемесячная прибыль транспортной компании составляет 1 012 491 руб.

Бизнес-план компании по грузоперевозкам

Капитальные затраты на открытие транспортной компании

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Система «Глонасс»	8	20 000	160 000
Гидравлическая тележка-рохля	5	40 000	200 000
Погрузчик	2	620 000	1 240 000
Компьютеры	15	8 000	120 000
Мебель (столы, стулья, подвесные шкафчики)	1	19 000	19 000
Стеллажи для склада	1	3 000	3 000
Принтеры	15	3 000	45 000
Кассовый аппарат	1	3 000	3 000
Система «Платон»	8	10 000	80 000
Итого:			1 870 000

Инвестиции на открытие

Инвестиции на открытие	
Регистрация	10 000
Аренда (400 кв.м.)	600 000
Ремонт помещений	300 000
Закупка оборудования	1 870 000
Реклама	150 000
Первоначальный взнос за лизинг тягача «КАМАЗ»	7 200 000
Первоначальный взнос за лизинг полуприцепа	3 280 000

Бизнес-план компании по грузоперевозкам

Прочее	50 000
Итого	13 460 000

Ежемесячные затраты, руб.

Постоянные расходы:	1 834 444
Арендная плата 400 кв. м, в мес.	600 000
Реклама	20 000
Непредвиденные расходы	50 000
Налог (доходы-расходы)	-
Затраты по лизингу	1 164 444
Оплата топлива	117 333
Переменные расходы:	2 203 500
Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников)	508 500
ФОТ	1 695 000

Полный план продаж на 24 месяца с учетом сезонности и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

Факторы риска

Открытие транспортной компании, как и любой другой вид деятельности, сопровождается определенными рисками. Необходимо заранее изучить их все, чтобы исключить или снизить вероятность тех или иных последствий.

Основными рисками являются:

- Неквалифицированные кадры

Особенно важно, чтобы все сотрудники обладали необходимым уровнем компетенции и имели опыт работы в данной индустрии. В качестве способа снижения данного риска, необходимо использовать рекрутинговые агентства для привлечения специалистов высокого уровня. При отборе необходимо обращать пристальное внимание на профессиональный опыт и желание дальнейшего развития в данном регионе.

- Отсутствие продаж/договоров с клиентами

Данный фактор имеет особо важное значение при определении успеха компании. В качестве способа снижения риска, необходимо заранее продумать

Бизнес-план компании по грузоперевозкам

маркетинговую политику компании и заключить договоры на обслуживание с некоторыми клиентами еще до аренды офиса и приобретения техники в лизинг.

- **Ненадежный грузовой транспорт**

Данный риск связан с тем, что начинающие предприниматели пытаются сэкономить на транспорте, выбирая при покупке б/у технику. В качестве рекомендации, необходимо приобретать надежную технику, которая позволит сократить затраты на обслуживание и увеличить прибыль за счет роста числа перевозок.

Источник: <https://www.beboss.ru/bplans-biznes-plan-transportnoy-kompanii-po-gruzoperevozkam>

 На нашем сайте размещены **[примеры разработанных нами бизнес-планов, отзывы наших заказчиков](#)**, а также **[процедура заказа бизнес-плана](#)** в нашей компании. Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост  **["Стоимость разработки бизнес-плана"](#)** на нашем канале Youtube.

 Если вы **[заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#)**, мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.