## 1. 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.

Сумма первоначальных инвестиций — **13 460 000** руб.

Ежемесячные затраты — **4 204 278** руб.

Средняя ежемесячная прибыль — **1 012 491** руб.

Срок окупаемости — **19** мес.

## 2. 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»
* ФЗ № 127-ФЗ «О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок и об ответственности за нарушение порядка их выполнения»
* Таможенный кодекс РФ

## 3. 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 отдают 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.

## 4. 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.

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 информаций (СМИ) также положительно повлияет на репутацию компании.

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

## 5. 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.

## 6. 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)
* Водители (16 человек)

Бухгалтерию необходимо использовать на аутсорсинге и многие компании, а также банки, в рамках услуг по рассчетно-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.

## 7. 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.

**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 |
| Стелажи 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 |
| 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.

## 8. 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 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.