

эксперты

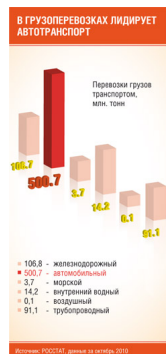


Федор Мармонов собственник транспортной фирмы, ИП Мармонов Ф.Я.

Грузоперевозки относятся к числу видов бизнеса, которые всегда будут актуальны. Это их неоспоримый плюс. Однако старт на этом рынке внушительный, конкуренция огромная, а риск прогореть — слишком высокий. Очень часто я читаю на бизнес-форумах о том, что грузоперевозки — дело, которое легко начать в одиночку. Я сам начинал без партнера и могу заверить вас — это нелегко. Если ты работаешь один, ты обречен вообще не притрагиваться к прибыли. У тебя есть два состояния: ты либо едешь в рейс, либо копишь деньги на автокредит. Сейчас у меня своя небольшая фирма, которая занимается перевозкой так называемых «сборных грузов» в 500-километровой зоне от Нижнего Новгорода. Я, хозяин этой фирмы, предприниматель, три года жил на пенсию своих престарелых родителей. Это постыдная плата за то, что ты начинаешь на рынке грузоперевозок один, с нуля.

Три года назад я стал обладателем «ГАЗели» с 10-кубовым тентом. Это случилось в октябре 2008 г., когда страна выносила с банковских депозитов свои вклады, а перевозчики теряли своих клиентов. Мой бывший сокурсник, отколесивший на этой «ГАЗели» почти полтора года, прогорел и продал мне автомобиль за 250 тыс. руб. Все говорили мне, что заказов не будет. Я купил ноутбук, USB-модем, зарегистрировался на профильных сайтах и стал зарабатывать на догрузах. Выходил в сеть прямо с трассы, брал через Интернет новые заказы, три месяца дома не появлялся.

Я очень быстро понял, что главный секрет успеха в этом деле — подвижной парк. Но если ты сидишь за баранкой одного автомобиля, заработать на второй крайне сложно. Я заработал на 20-кубовый тентованный пятитонник Isuzu. Купил автомобиль с пробегом 56 тыс. км. за 1,2 млн. руб. Нанял водителя за 20 тыс. руб. в месяц. Если бы я начинал с нуля сегодня, имея тот опыт, который получил, работая на этом рынке, ни за что не стал бы этого делать. Почему? Потому что рынок грузовых перевозок — не рынок продавца или покупателя. Здесь самые большие деньги и «вкусные» заказы у автоагентов.



Когда я понял это, то нанял второго водителя. Сейчас каждый из них совершает до 20 рейсов в месяц (стоимость их составляет от 15 до 25 тыс. руб.). Сам же начал заниматься переборской заказов. Снял офис — 9 кв. м., поставил стол, стулья. Не

стыдно стало и клиентов пригласить. Выручка начала расти сразу же. Сейчас два грузовика и комиссия за агентскую работу приносят мне свыше 500 тыс. руб. чистой прибыли в месяц. Если бы я начал автоагентом с самого начала, уже заработал бы на целый парк фур!

Поэтому всем новичкам советую: сначала нарабатывайте клиентскую базу агентами и только потом покупайте фуру. И по-человечески регистрируйтесь! Техника в этом бизнесе дорогостоящая, одна фура, бывает, и 3 млн. руб. стоит. Страховать ее как частному лицу очень дорого: мало выплатить «автогражданку», есть еще такое понятие, как страхование грузов. Застраховать груз сегодня стоит от 0,7% до 3% от стоимости груза, а если груз стоит 9 млн. руб.?! Не страховать груз нельзя, в большинстве случаев он подвергается риску гибели, порчи или кражи во время самой перевозки. Истории о бандитах на российских дорогах, увы, суровая реальность, да и возможность ДТП никто не отменял.



Сама регистрация ИП не такая дорогая, как реги-страция ООО, — 5 тыс. руб. против 20 тыс. руб., да и регистрировать ООО дольше — около 1-2 месяцев.

Существует еще один вариант старта с «нуля» в одиночку, который многие новички отмечают в силу сложившегося стереотипа. Суть его сводится к тому, что большая прибыль, как в разбойничьей сказке, есть только на большой дороге. Именно поэтому новички стремятся на федеральные трассы, а старички — к оседлому образу жизни, в города. Хотя бизнес по перевозкам внутри города более прост и понятен начинающему предпринимателю. Здесь и амортизационные расходы меньше, и расходы на топливо. Да и страховать груз надо далеко не всегда.

Кстати, рынок городских перевозок в отличие от рынка междугородних — это рынок продавца. И это еще один плюс для новеньких. Почему? Потому что в данном случае предприниматель сам выбирает, кем ему стать: службой доставки крупного магазина, аутсорсером, который будет работать с клиентом магазина по дисконту, или частным перевозчиком, услуги которого оплачивает сам клиент. Кроме того, можно совмещать некоторые из этих вариантов. Допустим, работать и на себя, и на магазин. Когда у предпринимателя появляется достаточная клиентская база (а в городе это происходит довольно быстро благодаря «сарафанному радио»), он обычно начинает работать именно по такой схеме. Это тяжело, как тяжело прохождение любого периода первоначального накопления капитала, однако прибыль будет уходить не только в развитие бизнеса.

В среднем, перевозчики по городу делают за рабочую смену до восьми рейсов. Один рейс оплачивается из расчета километража (как правило, у перевозчиков город поделен на зоны, стоимость перевозки в которые зависит от удаленности их от места загрузки).

В зависимости от зоны, стоимость одного заказа может составлять от 600 до 1000 руб. То есть, если брать верхнюю границу выручки: за смену перевозчик в городе может получить до 8000 руб. Около 3,5 тыс. из них уйдут на топливо, амортизацию автомобиля и прочие расходы. Останется 4,5 тыс. руб. Выходных, обедов и праздников у грузоперевозчиков не бывает. Поэтому путем элементарного расчета приходим к выводу, что ежемесячная чистая прибыль у предпринимателя внутри города может достигать 135-140 тыс. руб. Еще раз оговорюсь, что это только так называемая работа «по контракту», а есть еще частные заказы.

Вообще рентабельность грузоперевозок невысока. В среднем по России она составляет 13-20%. Поэтому, чтобы увеличить ее, предприниматель неминуемо будет обречен снижать издержки на эксплуатацию транспорта. Для этого нужно делать всего три вещи: контролировать сохранность груза, расход топлива, маршрут и пробег. Для этого можно купить специальную систему и установить ее в фуре, либо, если средства ограничены, — тетрабочку завести. Но не контролировать совсем нельзя, прогоришь в два счета.

В заключение хочу добавить, что главный результат вашей работы — довольный клиент. Поэтому, если у вас есть удачные рейсы, не стесняйтесь собирать рекомендации. В будущем они подарят вам если не надежных и крупных партнеров, то новых клиентов.