

دراسة جدوى شركة شحن

مع ازدياد أعداد السكان وكثرة انتقالهم بين المدن والدول للعمل أو للدراسة أو للسياحة أو غير ذلك، ومع انتشار مواقع التسويق الإلكتروني والتسوق عبر الإنترنت أصبح الشحن ضرورة أساسية للمجتمع لا يمكن الاستغناء عنها، وعند الحديث عن إنشاء مشروع شركة شحن لا بد أن نبدأ أولى خطواتنا بدراسة جدوى هذا المشروع فلا يمكن لأي صاحب مشروع أو مستثمر يرغب في دخول عالم التجارة والصناعة أو غيرها إهمال أهم خطوة في المشروع وهي دراسة الجدوى وخاصة للأشخاص الذين يرغبون في العمل في مجال الخدمات اللوجستية مثل خدمات النقل وغيرها، وقبل أن نبدأ بإعداد دراسة الجدوى الخاصة بمشروعنا دعونا نتعرف على دراسة الجدوى وعلى قطاع الشحن بشكل عام.

فدراسة الجدوى هي دراسة يقوم بها أي صاحب فكرة مشروع جديد لدراسة كافة الأمور المتعلقة بتنفيذ المشروع سواء كانت فنية أو مالية أو أي مسائل تتعلق بالسوق، وذلك لمعرفة نسبة نجاح المشروع، وهل يمتلك المالك القدرة على تنفيذه بخطوات فعلية أم لا، ودراسة الجدوى تمكن المستثمر من عدم توقع أي خسائر غير متوقعة لتلافيها في المستقبل. وبالنسبة لقطاع الشحن فلا يمكن أن نقول عنه إلا أنه قطاع مزدهر من كل الجوانب فهو يوفر على الناس الكثير من الوقت والجهد ويمكنهم من إرسال ما يريدون إلى أينما يريدون، ولا تقتصر خدمات الشحن على الخدمات المقدمة للأفراد بل إن المستهدف الحقيقي من شركات الشحن هي الشركات الأخرى التي أو المصانع التي تقوم بإنتاج المنتجات المختلفة ولا تملك ما يكفي من السيارات لنقل وتوزيع منتجاتها لذلك تلجأ إلى التعاقد مع شركات الشحن بهدف تسهيل عملها وتوزيع منتجاتها.

فكرة المشروع

تقوم فكرة هذا المشروع إنشاء على شركة شحن داخلي عن طريق البر، داخل حدود الدولة، تقوم بنقل وشحن مختلف البضائع بين المدن وتقدم خدماتها إلى الأفراد والشركات على حد سواء، ويتم احتساب تكلفة الشحن حسب نوع ووزن المواد المراد شحنها وكذلك المسافة التي ستقطعها هذه المواد للوصول إلى وجهتها بالنسبة للأفراد، أما بالنسبة للشركات والمصانع التي تريد توزيع منتجاتها داخلياً أو تريد الاستفادة من خدمات شركة الشحن بشكل مستمر ودوري فيتم تقديم الخدمة لهذه الشركات بشكل منتظم عن طريق عقود تخديم على أن يتم الاتفاق على الحد الأدنى والحد الأعلى من إمكانية الاستفادة من خدمات الشحن مقابل اشتراكات شهرية أو سنوية، كما ستقوم هذه الشركة بالتعامل مع مسوقي الخدمات الإلكترونية والمتاجر الإلكترونية الذين يعرضون بضائعهم على الإنترنت ويحتاجون إلى من يقوم بتوصيل هذه البضائع إلى المستهلكين.

ويمكن تنظيم المعلومات السابقة على شكل أسئلة ضمن أوراق دراسة الجدوى كما يأتي:

• اسم المشروع

.....

• اسم صاحب المشروع

.....

• فكرة المشروع

.....

.....

• سبب اختيار الفكرة

.....

.....	ما هو حجم الطلب على الخدمة؟
.....	ما هو حجم العرض من الخدمة؟

شاهد أيضاً: [دراسة جدوى مشروع ملعب كرة قدم 2023 مع الأرباح المتوقعة لمشروع كرة قدم](#)

دراسة المنافسين

يعد قطاع الشحن البري قطاعاً حيوياً، وفكرة الشحن البري ليست فكرة جديدة لذلك على الباحث الاقتصادي أو المستثمر أن يقوم بالبحث والتحري عن جميع شركات الشحن الحالية والتي تقدم خدمات الشحن البري، ودراسة القوائم المالية لهذه الشركات والاستراتيجيات التسويقية التي تتبعها لكسب الزبائن والعملاء والمحافظة عليهم، وإعداد الخطط التسويقية الجديدة التي تضمن كسب نسبة معينة من الزبائن الموجودة في السوق، ويمكن أن نقوم بتنظيم بيانات المنافسين كما في الجدول الآتي:

اسم المنافس	طبيعة نشاطه التجاري	استراتيجيته التسويقية	نقاط قوته	نقاط ضعفه	حصته من السوق
المنافس الأول
المنافس الثاني
المنافس الثالث
المنافس الرابع

الميزانية والبنية التحتية

وهي عبارة عن الأصول المادية التي يتم شراؤها من رأس المال، والتي تشكل الحجر الأساس للمشروع، وتتضمن البنية التحتية للمشروع العقارات مثل المبنى الرئيسي للمشروع والمكاتب والأبنية الخاصة بالفروع المنتشرة في بقية المدن والمناطق، كما تتضمن الأصول أسطول السيارات التي ستكون مسؤولة عن شحن البضائع والتي يتم تحديد عددها بعد دراسة حركة العرض والطلب على قطاع الشحن، وإيجار المواقف والمعدات ولوازم التجهيز المكتبي من أثاث وتكييف وأجهزة كهربائية وغيرها، ويمكن أن نقوم بتنظيم متطلبات البنية التحتية لمشروع شركة الشحن البري كما يأتي:

- البناء الرئيسي للشركة ويمكن أن يكون عبارة عن عقار مملوك لصاحب الشركة أو يتم استئجاره، ويجب أن يتضمن المركز الرئيسي مرآب كبير للسيارات أو ساحة واسعة تتسع لسيارات الشحن، بالإضافة إلى ورشة صغيرة للصيانة من أجل إصلاح الأعطال البسيطة.
- خمس مكاتب صغيرة منتشرة في المدن الرئيسية وكذلك يمكن أن تكون مملوكة أو مستأجرة.
- أثاث المركز الرئيسي للشركة وأثاث مكاتب الفروع مثل الطاولات والكراسي وأجهزة التكييف والأجهزة الكهربائية وأجهزة الحاسوب والطابعات والخزن وغيرها وجميع المتطلبات من التي تحتاجها هذه المكاتب من تشطيبات وغيرها.
- سيارات شحن عدد 10 نوعية ممتازة.

شاهد أيضاً: مشروع مكتب خدمات الكترونية.. كيف ابدأ مشروع الخدمات الالكترونية؟

وصف المنتجات أو الخدمات

يهدف المشروع مهما كان نشاطه التجاري إلى تحقيق الربح إما من خلال التصنيع أو بيع المنتجات أو تقديم الخدمات، وبالنسبة لشركة الشحن فإن نشاطها التجاري ينحصر في مجال تقديم الخدمات، وبالنسبة لمشروعنا المعتمد فإن الخدمات التي ستقدمها شركة الشحن هي على الشكل الآتي:

- خدمات شحن الأمتعة أو المواد الصلبة مهما كان نوعها للأفراد.
- عقود شهرية أو سنوية مع الشركات أو المصانع لنقل منتجاتها وتوزيعها على المدن.
- خدمات نقل بضائع المتاجر الإلكترونية وإيصالها إلى المستهلكين.

وضع الخطط التشغيلية وتقدير النفقات

وبعد إعداد القوائم الخاصة بالميزانية والأصول المادية الأساسية يأتي دور حساب النفقات التشغيلية ذات الصلة المباشرة بعملية الشحن، وتشمل هذه المصروفات تكاليف الوقود اللازم لحركة سيارات الشحن وتكاليف الصيانات الدورية والطائرة وما تتطلبه المراكز والفروع الرئيسية من الخدمات الأساسية كالماء والكهرباء والاتصالات وأوراق طباعة بالإضافة إلى رواتب العمال والموظفين والسائقين، ويمكن تنظيم جدول لحساب النفقات التشغيلية كما يأتي:

النفقات التشغيلية للمشروع	
تكاليف الوقود اللازم للسيارات
تكاليف فواتير الماء والكهرباء والخدمات الأساسية للمكاتب والبناء الرئيسي
تكاليف الصيانة الخارجية للسيارات.
رواتب وأجور العاملين
تكاليف قطع الصيانة للسيارات.
اهتلاكات وقطع تالفة
نفقات أخرى
المجموع النهائي:

تحديد عدد العاملين

ينقسم العاملون في شركات الشحن بشكل عام إلى ثلاث فئات رئيسية، القسم الإداري والذي يتضمن المدراء التنفيذيين وموظفي المحاسبة وموظفي الموارد البشرية وموظفي تكنولوجيا المعلومات وموظفي خدمة الزبائن، والقسم الثاني يتضمن السائقين، والقسم الأخير يضم عمال الصيانة وعمال النظافة وغيرهم، ويجب دراسة متوسط الرواتب والأجور بشكل مبدئي وتحديد العدد المطلوب من الموظفين، ثم تقدير التكاليف الإجمالية المترتبة على الأجور والتعويضات وتأثيرها على الميزانية وعلى أرباح المشروع، ويمكن تنظيم عدد العاملين المطلوبين لهذا المشروع ودور كل منهم كما في الجدول الآتي:

القسم	المنصب الوظيفي	الوصف الوظيفي	الراتب الشهري
الموظف الأول
الموظف الثاني
الموظف الثالث
الموظف الرابع
الموظف الخامس

أما فيما يخص مشروع شركة الشحن الخاص بنا فإننا مبدئياً بحاجة إلى الكوادر الآتية:

- **القسم الإداري:** نحتاج إلى مدير عام ومدير مالي ومدير عمليات ومدير تقني وسكرتيرة لكل منهم.
- **الموظفون:** يشمل محاسب رئيسي عدد 2 ومهندس معلوماتية ومحامي للشركة وموظف تسويق وموظف خدمة زبائن للرد على استفسارات العملاء بالإضافة إلى موظف مسؤول عن إدارة الموارد البشرية وشؤون الموظفين.
- **القسم الفني:** نحتاج إلى عشرة سائقين لسيارات الشحن بالإضافة إلى سائق احتياطي عند الطلب وفنيين لصيانة الأعطال الطارئة والعناية بسيارات الشحن.
- **موظفي الفروع:** أما فيما يخص مراكز الخدمة فنحن بحاجة في كل فرع إلى موظفين لخدمة الزبائن وموظفين لاستلام وتسليم الطرود ومدير فرع وموظف تنظيف.

شاهد أيضاً: مشروع مكتب سياحي في السعودية مع ذكر تكلفة مشروع مكتب سفريات

الخطط التسويقية

ولكي نضمن نجاح المشروع لا بد لنا من أن نقوم بإعداد خطة تسويقية مثالية تناسب الخدمة المقدمة وتعتمد هذه الخطوة على دراسة المنافسين التي تم القيام بها في المراحل السابقة من الدراسة، وبالاعتماد على الاستراتيجيات التسويقية التي يعتمدها المنافسون يتم وضع خطة التسويق الخاصة بالشركة قيد الدراسة، ومن أشهر وسائل التسويق لهذا النوع من الخدمات هو الإعلان في القنوات التلفزيونية والمحطات الإذاعية، كذلك الإعلان عبر صفحات التواصل الاجتماعي وتقديم الحسومات والعروض المناسبة، ومن الأفكار التي من الممكن أن تترك انطباعاً إيجابياً لدى المستهلكين وتحسن صورة الشركة في نظرهم هي عدم تقاضي الشركة أموالاً على شحن المواد الضرورية والتي لا تأخذ حيزاً مثل الأدوية أو الأوراق أو ما شابه ذلك.

تقدير الإيرادات

وبعد أن نكون قد حسبنا التكاليف التقديرية اللازمة من أجل تجهيز البنية التحتية ورسنا الخطوط العريضة للخطة التسويقية وقمنا بوصف الخدمات وحساب التكاليف التشغيلية خلال فترة محاسبية ولتكن شهراً على سبيل المثال، وبالاعتماد على المعلومات الأولية التي تخص السوق المحلية وأعداد المستهلكين والمنافسين وصفاتهم وحجم العرض والطلب على الخدمة يمكن توقع حجم الإيرادات التي يمكن الحصول عليها خلال الفترة المحاسبية التي حسبنا خلالها النفقات التشغيلية وهي شهر، وذلك تمهيداً لحساب الأرباح واتخاذ القرار النهائي ويمكن تنظيم جدول لحساب الإيرادات كما يأتي:

نوع الخدمة	سعر الخدمة	عدد مرات الاستفادة من الخدمة	المجموع
خدمات شحن الأمتعة أو المواد الصلبة مهما كان نوعها للأفراد.
عقود شهرية أو سنوية مع الشركات أو المصانع لنقل منتجاتها وتوزيعها على المدن.
خدمات نقل بضائع المتاجر الإلكترونية وإيصالها إلى المستهلكين.
المجموع النهائي:		

تقدير الأرباح

وهي المرحلة الأخيرة قبل عملية اتخاذ القرار النهائي، وتعتمد هذه المرحلة على حساب التكاليف التشغيلية ذات الصلة بخدمات الشحن خلال الفترة المحاسبية المقررة ولتكن شهراً على سبيل المثال، بالإضافة إلى الإيرادات التي من المتوقع تحقيقها من هذا المشروع خلال هذه الفترة المحاسبية، ويمكن حساب الربح المتوقع بطرح الإيرادات المتوقعة من النفقات والتكاليف التشغيلية وفق المعادلة:

$$\text{إجمالي الربح} = \text{مجموع الإيرادات} - \text{مجموع النفقات}$$

وبعد حساب الربح الإجمالي نقوم بطرح الضرائب والرسوم للحصول على الربح الصافي:
الربح الصافي = الربح الإجمالي - الضرائب والرسوم

ولا ننسى أن نقوم بحساب ضرائب الدخل وطرحها من إجمالي الأرباح من أجل الحصول على صافي الربح، وعند الحصول على صافي الربح يقوم المستثمر أو صاحب المشروع بمقارنة هذا المقدار من الربح مع الآمال والتوقعات التي يحلم بها من المشروع ويقوم بمقارنة هذا الربح بالنسبة لحجم رأس المال الكبير الذي تطلبه هذا المشروع، فإذا كان هذا المقدار مرضياً فيمكن أخذ القرار النهائي والبدء بالتنفيذ الفعلي للمشروع وأما إذا كان حجم الربح لا يتناسب مع رأس المال المقدم فيعود القرار عندها للمستثمر إما بإعادة القيام بدراسة الجدوى من جديد مع تقليل عدد الأفرع أو السيارات وبالتالي الحصول على تكلفة بدء أقل أو اتخاذ القرار بعدم تنفيذ المشروع.