БИЗНЕС ПРОЕКТ

www.biz-proekt.ru
+7 (977) 076-05-88



ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН · 2026

Бизнес-план пункта выдачи заказов

Ozon · Wildberries · Тюмень

+ финансовая модель в Excel с формулами
+ маркетинговый анализ рынка России

от 610 тыс. ₽	9 мес.	52 тыс. ₽
инвестиции	окупаемость	доход владельца в месяц, 2-й год

Тюмень 2026

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

О готовом бизнес-плане

Готовый бизнес-план «Бизнес Проект» – рабочий документ с расчетами под условия России 2026 года и налоги 2027 года – первого года работы пункта. По нему можно оценить, стоит ли открывать **пункт выдачи заказов маркетплейса**, сколько денег нужно на запуск, сколько пункт будет зарабатывать, когда вернутся вложения и как обслуживать микрозаем. Основные сведения о документе приведены ниже.

Параметр	Значение
Наименование	Бизнес-план пункта выдачи заказов маркетплейса (Ozon или Wildberries)
Состав комплекта	Бизнес-план в Word и PDF, финансовые модели в Excel: «Старт» – 35 м², оператор и владелец в смену (основной вариант) и «Оптимальный» – 50 м², два оператора
Место расчета	г. Тюмень, помещение 35 м² на первом этаже жилого дома в новом квартале
Бюджет	«Старт» – 610 000 ₽, «Оптимальный» – 870 000 ₽; оба варианта – до 1 млн ₽ вместе с ремонтом, предпусковыми расходами и резервом
Горизонт планирования	5 лет (60 месяцев), расчет помесячно
Организационно-правовая форма и режим налогообложения	ИП на УСН «доходы», ставка 4% (Тюменская область); партнером ПВЗ может быть только ИП или юридическое лицо
Источник финансирования	Собственные средства и микрозаем Фонда микрофинансирования Тюменской области
Дата актуализации	Ноябрь 2026 года

Цифры рынка подтверждены открытыми источниками (Росстат, Банк России, Data Insight, отчетность Ozon и Wildberries, Яндекс Карты, 2ГИС) с датой публикации, аренда – объявлениями Авито в Тюмени. Модель в Excel без паролей: вы меняете исходные данные, и она пересчитывает все показатели.

Что вы получаете

1. Обзор рынка интернет-торговли и ПВЗ России и Тюмени, условия Ozon и Wildberries 2026 года.
2. Расчет вложений: ремонт по стандарту площадки, стеллажи, техника, депозит, предпусковые расходы.
3. Помесячный план выручки, затрат, зарплаты, взносов и налога УСН по НК РФ.
4. Расчет микрозайма: график погашения, покрытие платежей (DSCR) и проценты.
5. Эффективность, безубыточность, риски, сценарии и сравнение двух вариантов.

Бизнес-план подходит для оценки идеи и переговоров с арендодателем, а после адаптации – для подачи в фонд, банк или на грант.

> **Нужен бизнес-план под ваш проект?**
> Адаптируем готовый план под ваш город, помещение, маркетплейс и источник финансирования или разработаем новый под требования банка или фонда. Консультация бесплатно: **+7 (977) 076-05-88** (Telegram, MAX), www.biz-proekt.ru.

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

Содержание

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 5
1.1. Производственные параметры проекта 6
1.2. Сроки реализации проекта 6
1.3. Потребность в инвестициях 6
1.4. Условия привлечения и возврата инвестиций 7
1.5. Срок окупаемости проекта 7
1.6. Персонал проекта 7
1.7. Налогообложение 8
1.8. Точка безубыточности 8
1.9. Чистая прибыль 8
1.10. Показатели эффективности проекта 8
1.11. Два варианта проекта: «Старт» и «Оптимальный» 9
2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РЫНКА 10
2.1. Ключевые макроэкономические показатели России 10
2.2. Рынок интернет-торговли 12
2.3. Маркетплейсы и сети пунктов выдачи 14
2.4. Требования маркетплейсов к пунктам выдачи 16
2.5. Потребители и спрос 16
2.6. Конкуренты в районе размещения 18
2.7. Главные тенденции рынка 19
2.8. Перспективы развития рынка 20
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 22
3.1. Формат пункта и модель дохода 22
3.2. Местоположение и помещение 22
3.3. Пропускная способность пункта 24
3.4. Оборудование и мебель 24
3.5. Технология работы и контроль сохранности товара 25
3.6. Требования маркетплейса к партнеру 26
3.7. Режим работы и сезонность 27
3.8. План поступления выручки 27
3.9. Текущие затраты 29
4. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА 31
4.1. Организационная структура 31
4.2. Штатное расписание 31
4.3. Требования, подбор и обучение 32
4.4. Мотивация и удержание персонала 32
4.5. Фонд оплаты труда 32
5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН 35
5.1. Структура и объем необходимых инвестиций 35
5.2. Календарный план финансирования и реализации проекта 36
5.3. Сроки реализации проекта 37
5.4. Условия привлечения инвестиций 37
5.5. Срок окупаемости проекта 39
6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН 40
6.1. Организационно-правовая форма и налоговый режим 40
6.2. Разрешительные документы и договоры 40
6.3. Система управления и контроля 41
6.4. Учет, отчетность и расчеты с маркетплейсом 41
6.5. Страхование 42
7. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН 43
7.1. Позиционирование и целевая аудитория 43
7.2. Комплекс маркетинга 43
7.3. Конкурентная позиция 44
7.4. План продвижения 44
7.5. Обоснование плана выдач 45
7.6. Бюджет и показатели эффективности маркетинга 45

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

8. ОЦЕНКА РИСКОВ 47
8.1. Анализ внешней среды (PEST) 47
8.2. Реестр рисков 48
8.3. Качественный анализ ключевых рисков 50
8.4. Точка безубыточности 50
8.5. Анализ чувствительности NPV 51
8.6. Сценарный анализ 54
8.7. Стресс-тест обслуживания кредита 55
8.8. Вероятностный анализ (метод Монте-Карло) 56
8.9. План действий при отклонении от плана 58
9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА 59
9.1. Основные предположения к расчетам 59
9.2. План движения денежных средств (cash flow) 59
9.3. План прибылей и убытков (ОПУ) 61
9.4. Налогообложение 62
9.5. Обслуживание микрозайма 63
9.6. Доходы собственника проекта 65
10. СПИСОК ТАБЛИЦ И РИСУНКОВ 68
10.1. Список таблиц 68
10.2. Список рисунков 70
11. АДАПТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА 71
12. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА 72

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Резюме коротко описывает проект и его ключевые результаты. В таблице ниже собраны главные сведения: что открывается, где, на какие деньги и с какой отдачей. Подробные расчеты по каждому пункту приведены в следующих подразделах и разделах бизнес-плана.

Таблица 1. Ключевая информация о проекте

Наименование проекта	Открытие пункта выдачи заказов маркетплейса Ozon (или Wildberries) в Тюмени
Инициатор проекта	Индивидуальный предприниматель (данные инициатора вносятся при адаптации)
Цель бизнес-плана	Обоснование эффективности проекта с бюджетом до 1 млн ₽ и привлечение микрозайма
Место реализации	г. Тюмень, новый жилой квартал, помещение 35 м² на первом этаже с отдельным входом
Вид деятельности, ОКВЭД	52.29 – деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками (агентские услуги по выдаче заказов)
Организационно-правовая форма и налоговый режим	ИП на УСН «доходы» 4% (закон Тюменской области № 21 от 31.03.2015), без НДС при доходе до 20 млн ₽
Валюта расчетов	Российский рубль (₽), цены с учетом ежегодной индексации
Горизонт планирования	5 лет (60 месяцев) с января 2027 года, подготовка – 2 месяца
Проектная мощность	▪ 160 выдач товаров в день ▪ 4 800 выдач в месяц ▪ выход на мощность – 6-й месяц работы
Краткий анализ рынка	▪ интернет-торговля России – 13,4 трлн ₽ в 2025 году (+19%), 8,3 млрд заказов ▪ маркетплейсы – 81% заказов ▪ 226 тыс. ПВЗ в России на 01.01.2026; заказы Ozon в Тюменской области за год выросли в 2 раза
Конкурентные преимущества	▪ первая линия у входа в жилой квартал ▪ примерочные и возврат на месте ▪ работа без выходных с 10:00 до 21:00
Стоимость проекта	**610 000 ₽**
Источники финансирования	▪ собственные средства – 310 000 ₽ (51%) ▪ микрозаем фонда – 300 000 ₽ (49%) на 24 месяца
Персонал	1 оператор и владелец в смену (график 2/2)
Показатели эффективности	▪ доход владельца – около 52 000 ₽ в месяц (2-й год) ▪ окупаемость – 9 месяцев с открытия ▪ NPV – 1,8 млн ₽

Проект выходит в безубыточность при 108 выдачах в день – это 68% проектной загрузки. Запас прочности позволяет обслуживать микрозаем даже при заметном снижении потока заказов, а вложения возвращаются меньше чем за год работы. Владелец сам работает в смене через день, поэтому доход владельца – это чистая прибыль пункта.

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

1.1. Производственные параметры проекта



Пункт выдачи заказов (ПВЗ) – это помещение, куда маркетплейс привозит заказы покупателей. Покупатель приходит в удобное время, получает товар, при необходимости примеряет его и сразу оформляет возврат. Владелец пункта не покупает и не продает товар: он оказывает маркетплейсу агентскую услугу хранения и выдачи и получает за это вознаграждение – процент от стоимости каждой выданной единицы товара.

Поэтому главные производственные параметры пункта – не ассортимент и не цены, а площадь склада, число выдач в день и режим работы. В таблице приведены значения, принятые в расчете варианта «Старт». Все они заданы на листе «Исходные» финансовой модели: при адаптации под конкретное помещение достаточно изменить площадь, ожидаемое число выдач и тариф площадки, и модель пересчитает выручку, затраты и окупаемость.

Таблица 2. Производственные параметры

Показатель	Ед. изм.	Значение
Площадь помещения	м²	35
Примерочные	шт.	2
Проектная загрузка	выдач в день	160
Объем в месяц при полной загрузке	выдач	4 800
Среднее вознаграждение за выдачу	₽	40
Повышенный тариф нового пункта (первые 3 месяца)	коэфф.	1,5
Рабочих дней в месяце	дней	30
Режим работы	часы	10:00–21:00

Проектная загрузка 160 выдач в день – около 15 выдач в час при 11-часовом рабочем дне, что спокойно обслуживает один человек в смене. Среднее вознаграждение 40 ₽ – это около 4% от стоимости товара в 1 000 ₽: с 1 июня 2026 года Ozon платит партнерам 3,4–4,9% от стоимости выданного товара. В первый месяц работы загрузка составляет 60% проектной и растет по мере того, как жители квартала выбирают новый пункт в приложении; выход на полную загрузку заложен на шестой месяц.

1.2. Сроки реализации проекта

Подготовка к открытию занимает 2 месяца. За это время предприниматель регистрирует ИП, находит помещение, согласует локацию с маркетплейсом, делает ремонт по стандарту площадки, закупает мебель и технику и обучает оператора. Открытие пункта – 3-й месяц проекта, то есть март 2027 года. Подробный план-график приведен в подразделе 5.3. Этапы, сроки и ответственные приведены в таблице.

1.3. Потребность в инвестициях

Общая стоимость проекта – **610 000 ₽**. Из них 435 000 ₽ – ремонт и оборудование, 35 000 ₽ – депозит аренды, 95 192 ₽ – предпусковые расходы (аренда в период ремонта, реклама

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

открытия, взносы ИП за месяцы подготовки) и 44 808 ₽ – резерв на счете. Предпусковые расходы включены в стоимость проекта, поэтому пункт открывается без долгов по аренде и уже в первый месяц работает с прибылью.

610 000 ₽	310 000 ₽	300 000 ₽
стоимость проекта	собственные средства	микрозаем фонда

Собственные средства инициатора покрывают 51% стоимости проекта, остальное финансирует микрозаем Фонда микрофинансирования Тюменской области. Подробная структура вложений и календарь финансирования приведены в разделе 5 «Инвестиционный план».

1.4. Условия привлечения и возврата инвестиций

Недостающие 300 000 ₽ привлекаются в виде микрозайма Фонда микрофинансирования Тюменской области на 24 месяца под 14% годовых – на уровне ключевой ставки Банка России при залоговом обеспечении (условия фонда уточняются на fmf72.ru). Первые 3 месяца после выдачи уплачиваются только проценты, затем заем погашается равными ежемесячными платежами из денежного потока пункта. Проценты за весь срок – 50 548 ₽. Обеспечение – залог оборудования и мебели, поручительство или залог имущества инициатора (подраздел 5.4). Со второго года денежный поток пункта покрывает платежи по займу в 3,9 раза.

1.5. Срок окупаемости проекта

Срок окупаемости показывает, через сколько месяцев накопленный денежный поток проекта покроет все вложения. Ниже приведены три варианта расчета. Для небольшого сервисного бизнеса банки и фонды обычно считают хорошим срок окупаемости до трех лет; пункт выдачи укладывается в него с большим запасом, потому что вложения в ремонт и мебель невелики, а доход начинается с первого месяца работы.

Таблица 3. Сроки окупаемости

Показатель	Значение
Простой срок окупаемости от начала проекта	11 месяцев
Срок окупаемости с момента открытия пункта	9 месяцев
Дисконтированный срок окупаемости (ставка 22%)	12 месяцев

Простой срок считается от первого месяца проекта и включает 2 месяца подготовки. Дисконтированный учитывает, что деньги в будущем стоят меньше, чем сегодня (ставка 22% – ключевая ставка 14% плюс премия за риск малого бизнеса). Пункт возвращает вложения быстро, потому что основные затраты – недорогие ремонт и мебель, а доход начинается с первого месяца работы.

1.6. Персонал проекта

В варианте «Старт» пункт работает по графику 2/2: 1 наемный оператор и сам предприниматель, который выходит в смену через день и в свободные дни ведет учет, приемку и связь с маркетплейсом. Начисленная зарплата оператора – 45 000 ₽ в месяц, это уровень вакансий операторов ПВЗ в регионах. Бухгалтерию ведет онлайн-сервис или приходящий бухгалтер. Подробности – в разделе 4.

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

1.7. Налогообложение

Предприниматель применяет упрощенную систему налогообложения «доходы»: налог 4% от дохода (льготная ставка Тюменской области), НДС не уплачивается при доходе до 20 млн ₽ в год (порог сохранен до 2029 года включительно, Федеральный закон № 228-ФЗ). Налог УСН уменьшается на страховые взносы за работника и за себя, но не более чем наполовину. За оператора уплачиваются страховые взносы 30% и взносы на травматизм, удерживается НДФЛ 13%; за себя ИП платит фиксированные взносы 61 154 ₽ за 2027 год и 1% с дохода свыше 300 тыс. ₽. Расчет – в подразделе 9.4.

1.8. Точка безубыточности

Пункт покрывает все текущие затраты при 108 выдачах в день (3 254 в месяц). Это 68% проектной загрузки, значит запас финансовой прочности – 32%: поток заказов может снизиться почти на 32%, и пункт все равно не уйдет в убыток. График безубыточности приведен в подразделе 8.4.

1.9. Чистая прибыль

Таблица показывает выручку и чистую прибыль по годам. Чистая прибыль – то, что остается предпринимателю после всех расходов, процентов по займу и налогов; в варианте «Старт» это и есть доход владельца, который сам работает в смене. Отдельной строкой показан доход владельца в месяц – чистая прибыль года, деленная на 12.

Таблица 4. Чистая прибыль по годам, тыс. ₽

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Выручка	1 949	2 419	2 540	2 667	2 801
Чистая прибыль	**523**	**628**	**668**	**721**	**748**
Доход владельца в месяц	44	52	56	60	62
Чистая рентабельность	27%	26%	26%	27%	27%

Уже первый год прибыльный: 523 тыс. ₽ чистой прибыли, хотя он включает 2 месяца подготовки без выручки и выход на мощность. Предпусковые расходы включены в стоимость проекта, а в первые три месяца маркетплейс платит новому пункту повышенный тариф, поэтому убыточных месяцев нет. Со второго года пункт работает на проектной загрузке, и чистая прибыль составляет 628 тыс. ₽ в год, или около 52 000 ₽ в месяц, при рентабельности около 26%. Дальше прибыль растет за счет индексации вознаграждения и погашения займа.

1.10. Показатели эффективности проекта

Показатели эффективности помогают инвестору, фонду и банку сравнить проект с другими вариантами вложения денег. Все они рассчитаны по помесячному денежному потоку за 60 месяцев при ставке дисконтирования 22% и автоматически пересчитываются в модели при изменении исходных данных. Ниже приведены значения и их смысл для владельца и кредитора.

Таблица 5. Показатели эффективности

Показатель	Значение	Что означает
NPV при ставке 22%	1 811 289 ₽	сколько проект заработает сверх требуемой доходности, в сегодняшних деньгах

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

Показатель	Значение	Что означает
IRR	более 100%	годовая доходность вложений; должна быть выше ставки дисконтирования
PI	4,28	сколько рублей приведенного дохода приходится на 1 рубль вложений
DSCR 2-го года	3,95	во сколько раз денежный поток покрывает платеж по займу; банки и фонды требуют не ниже 1,2–1,3

NPV положительный, а IRR многократно превышает ставку дисконтирования 22%. Такая высокая доходность типична для пунктов выдачи: вложения небольшие, а поток вознаграждения от маркетплейса стабилен с первых месяцев. Главные риски проекта связаны не с окупаемостью вложений, а с изменением тарифов площадки и конкуренцией в квартале: число ПВЗ в России за 2025 год выросло почти в полтора раза.

Устойчивость проверена в разделе 8: DSCR не ниже 1,2 при снижении выручки на 24%, в пессимистичном сценарии DSCR – 1,8, вероятность отрицательного NPV по методу Монте-Карло – 0,9%, запас финансовой прочности – 32%.

1.11. Два варианта проекта: «Старт» и «Оптимальный»

В комплект входят две финансовые модели. Бизнес-план написан по варианту «Старт»: пункт 35 м² на 160 выдач в день, один наемный оператор и предприниматель, который сам работает в смене через день. Вариант «Оптимальный» рассчитан на квартал с большим потоком заказов: пункт 50 м² на 260 выдач в день, больше стеллажей и стойка на два окна выдачи, 2 оператора закрывают все смены, а владелец управляет пунктом и выходит на подмену. Оба варианта – ИП на УСН «доходы» 4% и микрозаем фонда. Сравнение приведено в таблице.

Таблица 6. Сравнение вариантов проекта

Показатель	«Старт»	«Оптимальный»
Площадь помещения	35 м²	50 м²
Проектная загрузка	160 выдач в день	260 выдач в день
Персонал	1 оператор + владелец в смену	2 оператора, владелец управляет
Стоимость проекта	610 000 ₽	870 000 ₽
Собственные средства	310 000 ₽	370 000 ₽
Микрозаем фонда	300 000 ₽	500 000 ₽
Выручка 2-го года	2 419 200 ₽	3 931 200 ₽
Доход владельца в месяц, 2-й год	52 000 ₽	79 000 ₽
Окупаемость с момента открытия	9 месяцев	8 месяцев
NPV	1 811 289 ₽	2 802 902 ₽
Безубыточная загрузка	68%	70%

«Старт» – путь с минимальными вложениями: владелец сам работает в смене, поэтому расходы на персонал вдвое ниже. «Оптимальный» дает больше – около 79 000 ₽ в месяц – и освобождает время владельца, но требует в 1,4 раза больше вложений и квартала с потоком 260 выдач в день. Разумно начать со «Старта», а после выхода на мощность нанять второго оператора или открыть второй пункт.

2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РЫНКА

Маркетинговый обзор отвечает на главный вопрос инвестора и фонда: будет ли у пункта выдачи достаточно заказов на всем горизонте планирования. Для этого рассмотрены экономика России и Тюмени, рынок интернет-торговли, крупнейшие маркетплейсы и их сети пунктов выдачи, условия партнерских программ Ozon и Wildberries 2026 года, покупатели, конкуренты и тенденции рынка. Все данные приведены с источниками и датой публикации.

2.1. Ключевые макроэкономические показатели России

Спрос на онлайн-покупки зависит от доходов населения, инфляции, стоимости денег и общей деловой активности. В таблице собраны основные показатели экономики России и Тюменской области на 2025–2026 годы, которые важны для расчета пункта выдачи: от ключевой ставки зависит цена займа, от зарплат – расходы на персонал и покупательская активность жителей.

Таблица 7. Макроэкономические показатели

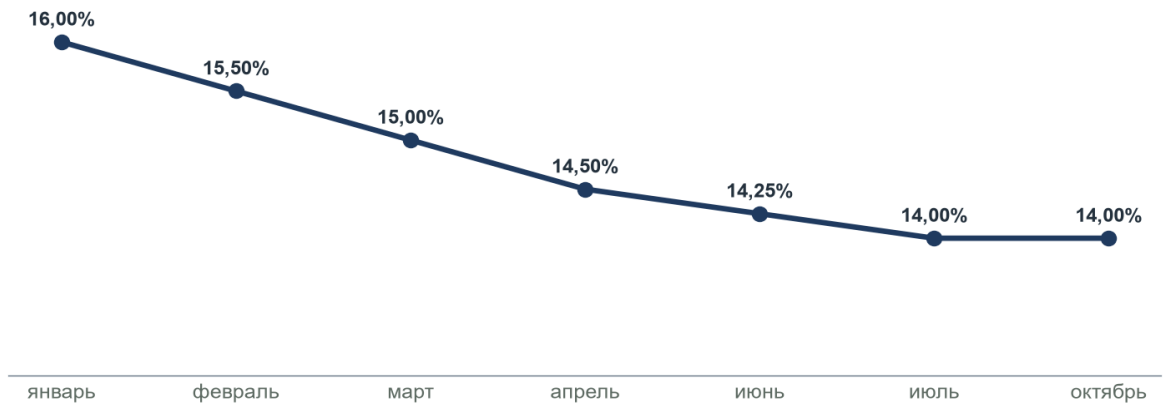
Показатель	Значение	Период
Рост ВВП России	4,9%	2024 год
Рост ВВП России	1,0%	2025 год
Прогноз роста ВВП (Банк России)	0,5–1,0%	2026 год
Годовая инфляция	6,8%	на 19.10.2026
Прогноз инфляции (Банк России)	4,0%	2027 год
Ключевая ставка Банка России	14,00%	с 24.07.2026, сохранена 23.10.2026
Средняя начисленная зарплата в России	109 524 ₽	июль 2026
Средняя зарплата в Тюменской области (без АО)	95 367 ₽	январь–февраль 2026
Население Тюмени	около 872 тыс. чел.	2025 год
МРОТ	27 093 ₽	2026 год

Источники: Росстат (Интерфакс via The Moscow Times 06.02.2026; investfuture.ru); Банк России, пресс-релиз 23.10.2026; Росстат via fedpress.ru; Росстат/statbase (население).

Экономика замедлилась: после роста на 4,9% в 2024 году ВВП в 2025 году вырос на 1,0%, на 2026 год Банк России ожидает 0,5–1%. Годовая инфляция в октябре 2026 года – 6,8%, на конец года Банк России ожидает 7,1–7,6%, а в 2027 году Банк России ожидает возврата к 4%. В модели вознаграждение индексируется на 5% в год, постоянные расходы – на 5%, зарплата – на 7%: это осторожные допущения на фоне замедления инфляции.

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

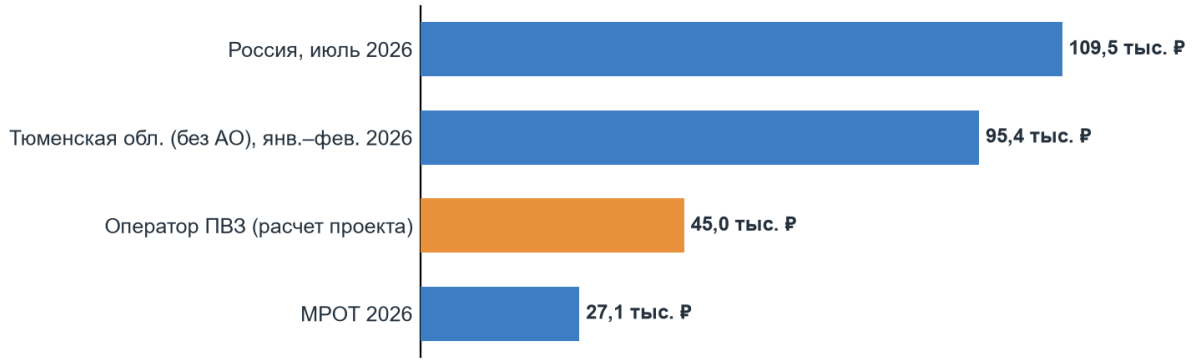
Рисунок 1. Ключевая ставка Банка России в 2026 году, %



Источник: Банк России, решения совета директоров 2026 года (cbr.ru; profile.ru 24.04.2026; ppt.ru 23.10.2026).

Диаграмма показывает, как Банк России снижал ключевую ставку в течение 2026 года: с 16% в январе до 14% в июле, в сентябре и октябре ставка сохранена. Для проекта это важно, потому что ставка микрозайма фонда при залоговом обеспечении равна ключевой. В расчете принято 14% на весь срок; по прогнозу Банка России средняя ключевая ставка в 2027 году – 12,5–13,5%, поэтому реальная стоимость займа может оказаться ниже расчетной.

Рисунок 2. Средняя зарплата и зарплата оператора пункта, тыс. ₽ в месяц



Источники: Росстат (investfuture.ru, 2026; fedpress.ru, 2026); МРОТ – Федеральный закон о МРОТ на 2026 год; зарплата оператора – расчет проекта.

Средняя зарплата в Тюменской области без автономных округов – около 95 тыс. ₽ в месяц (+10,2% за год), по России – около 110 тыс. ₽. Зарплаты растут быстрее инфляции, поэтому жители чаще покупают онлайн. Оранжевым выделен оклад оператора пункта в расчете – 45 000 ₽: работа с понятными обязанностями рядом с домом, на уровне вакансий операторов ПВЗ в регионах; с учетом роста зарплат он индексируется на 7% в год.

Тюмень как рынок для пункта выдачи

Для пункта выдачи важны три характеристики города: сколько в нем людей, как быстро растут жилые кварталы и как активно жители заказывают онлайн. По всем трем Тюмень – сильный рынок: город растет за счет нового жилья, а в области работает крупный логистический центр Ozon, поэтому заказы доставляются быстро.



Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

Таблица 8. Почему Тюмень подходит для пункта выдачи

Фактор	Значение	Что это дает проекту
Население	около 872 тыс. чел.	большая аудитория онлайн-покупателей
Заказы Ozon в Тюменской области	рост в 2 раза за год	спрос на пункты растет быстрее сети
Активные покупатели Ozon в области	+25% за год	новые клиенты для пункта
Логистический центр Ozon в области	более 110 тыс. м², до 830 тыс. заказов в сутки	быстрая доставка в пункты города
Средняя зарплата (без АО)	около 95 тыс. ₽, +10,2% за год	растущие расходы на онлайн-покупки

Источники: Ozon, пресс-релиз о Тюменской области (retail.ru, 2026); Росстат via fedpress.ru; Росстат/statbase.

Каждый год в Тюмени сдаются новые жилые комплексы на тысячи квартир – в Восточном, Тюменской слободе, на Широтной и в других районах. Магазины и сервисы на первых этажах появляются в них постепенно, а заказывать на маркетплейсах жители начинают сразу после переезда. Поэтому пункт, открытый в новом квартале одним из первых, быстро набирает клиентов и закрепляет их за собой.

2.2. Рынок интернет-торговли

Интернет-торговля – самый быстрорастущий канал розницы России. Ниже приведены данные аналитического агентства Data Insight о ее объеме и числе заказов; Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ) по своей методике оценивает рынок 2025 года в 11,5 трлн ₽ с ростом на 28%. Обе оценки показывают один тренд: рынок растет, но медленнее, чем в 2023–2024 годах.

Таблица 9. Рынок интернет-торговли России

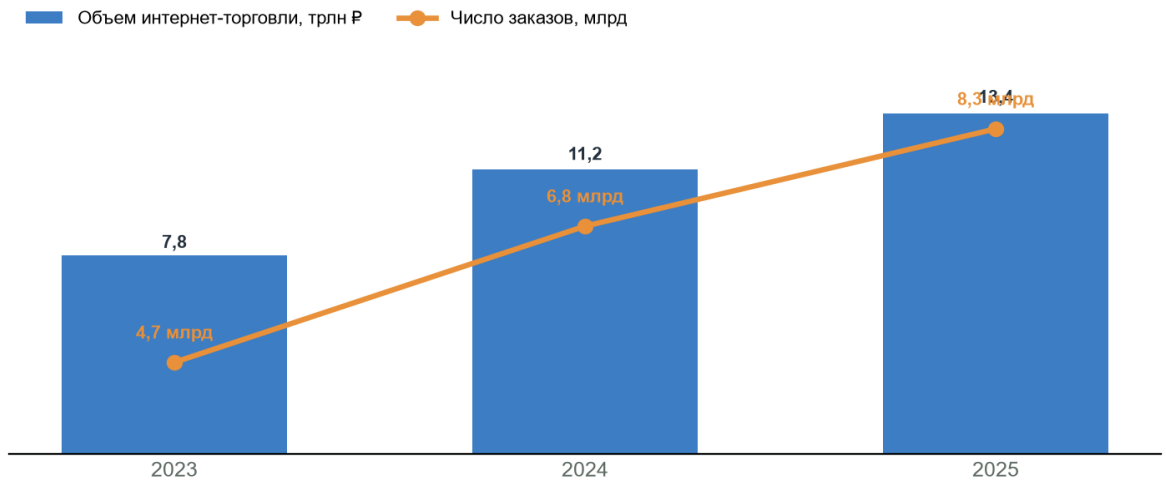
Год	Объем, трлн ₽	Рост объема	Заказов, млрд	Рост заказов
2023	7,8	+44%	около 4,7	+69%
2024	11,2	+39%	6,8	+45%
2025	13,4	+19%	8,3	+24%
2026, прогноз	около 15	+15%	около 10	+20%

Источник: Data Insight (retail.ru 19.05.2025; Коммерсантъ via finance.mail.ru 31.03.2026; selsup.ru). Число заказов 2023 года – расчет по темпу роста 2024 года.

За два года рынок вырос в 1,7 раза, а число заказов – в 1,8 раза. Доля интернет-торговли в рознице России без автомобилей и топлива в 2025 году достигла 25,6%, а в непродовольственных товарах впервые превысила половину – 52%. Для пункта выдачи важнее число заказов, чем оборот: каждый заказ – это выдача, за которую партнер получает вознаграждение.

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

Рисунок 3. Объем интернет-торговли и число заказов в России



Источник: Data Insight (retail.ru 19.05.2025; finance.mail.ru 31.03.2026).

Синие столбцы на диаграмме – объем рынка в триллионах рублей, оранжевая линия – число заказов в миллиардах. Объем растет каждый год, хотя в 2025 году темп замедлился до 19% – минимального уровня за восемь лет. Средний чек заказа снизился примерно на 5%, до 1 600 ₽: покупатели берут чаще, но меньше. На прибыль пункта это влияет двояко: выдач становится больше, но вознаграждение – процент от стоимости товара – с каждой выдачи немного снижается, поэтому в модели принято осторожное значение.

Рисунок 4. Доля маркетплейсов в продажах интернет-торговли, 2025 год



Источник: Data Insight, итоги 2025 года (finance.mail.ru, 31.03.2026).

Диаграмма показывает, через какие каналы идут онлайн-продажи. На маркетплейсы приходится 62% оборота и 81% всех заказов, остальное – интернет-магазины сетей и брендов, сервисы доставки еды и другие каналы. Почти каждая онлайн-покупка проходит через площадку с собственной логистикой и сетью пунктов выдачи, а значит, рынок пунктов выдачи растет вместе с маркетплейсами. Продажи трех крупнейших площадок – Wildberries, Ozon и Яндекс Маркета – в 2025 году составили 8,59 трлн ₽ (+32%).

Почти все заказы оформляются в мобильных приложениях маркетплейсов: покупатель выбирает товар, оплачивает его и сразу указывает пункт выдачи рядом с домом. Поэтому

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

удобное расположение пункта, высокий рейтинг и полная карточка пункта в приложении (режим работы, примерочные, фото входа) важнее любой наружной рекламы.

2.3. Маркетплейсы и сети пунктов выдачи

Рынок России делят несколько крупных площадок. Для проекта важно, у кого из них есть партнерская программа для предпринимателей, ведь открыть свой пункт можно только у таких площадок. Крупнейшие – Wildberries и Ozon: обе развивают сети через партнеров и платят им вознаграждение за выдачу.

Таблица 10. Крупнейшие маркетплейсы России

Площадка	Оборот 2025 года	Сеть выдачи
Wildberries (РВБ)	более 6,1 трлн ₽ во всех странах присутствия; чистая прибыль 175 млрд ₽	более 94 тыс. ПВЗ, партнерская программа WB Point
Ozon	GMV 4,16 трлн ₽ (+45%); 67 млн активных покупателей	более 85 тыс. ПВЗ, партнерская программа, половина пунктов – в городах до 50 тыс. жителей
Яндекс Маркет	в сумме с WB и Ozon – 8,59 трлн ₽ продаж в России	собственные и партнерские пункты, часто в составе мультибрендовых ПВЗ

Источники: финансовые итоги маркетплейсов за 2025 год (selsup.ru, 07.10.2026); Data Insight (finance.mail.ru, 31.03.2026); selsup.ru 18.05.2026; пресс-релиз Ozon (retail.ru, 2026).

Лидер по обороту – Wildberries, на втором месте Ozon, который растет быстрее всех (+45% за 2025 год). Обе площадки привлекают партнеров без паушального взноса и роялти: предприниматель арендует помещение, делает ремонт по стандарту площадки и получает процент от стоимости выданных товаров. Проект рассчитан на брендированный пункт Ozon; для пункта Wildberries расчет аналогичен, меняются только тарифы.

Рисунок 5. Оборот крупнейших маркетплейсов в 2025 году, трлн ₽



Источник: отчетность компаний за 2025 год (selsup.ru, 07.10.2026). Оборот РВБ – во всех странах присутствия.

Оборот Wildberries в 2025 году превысил 6,1 трлн ₽, Ozon – 4,16 трлн ₽. Ozon в 2025 году впервые показывал квартальную прибыль и активно вкладывается в логистику регионов, в том числе в Тюменской области. Для партнера это значит, что площадка заинтересована в новых пунктах в растущих кварталах и сохраняет программы поддержки на старте.

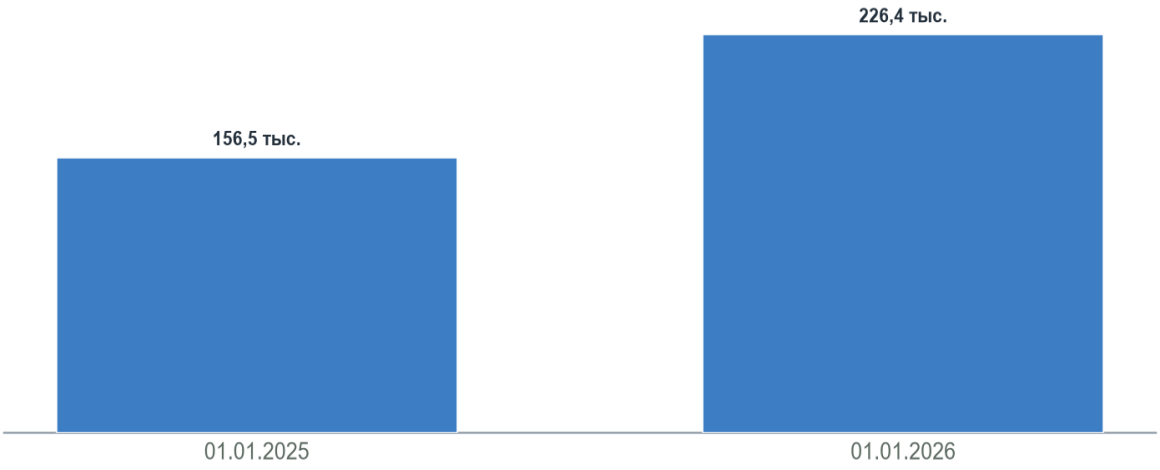
Рисунок 6. Сети пунктов выдачи крупнейших маркетплейсов, тыс.



Источники: Wildberries, итоги 2025 года; Ozon, данные 2026 года (selsup.ru, 18.05.2026).

Сеть Wildberries за 2025 год выросла на 43% и превысила 94 тыс. пунктов, сеть Ozon – более 85 тыс. Сети растут быстрее, чем число заказов, поэтому поток на один пункт в среднем снижается. Это главный вывод для проекта: выбирать нужно квартал, где пункта своей площадки еще нет, а план выдач должен быть умеренным – в расчете принято 160 выдач в день.

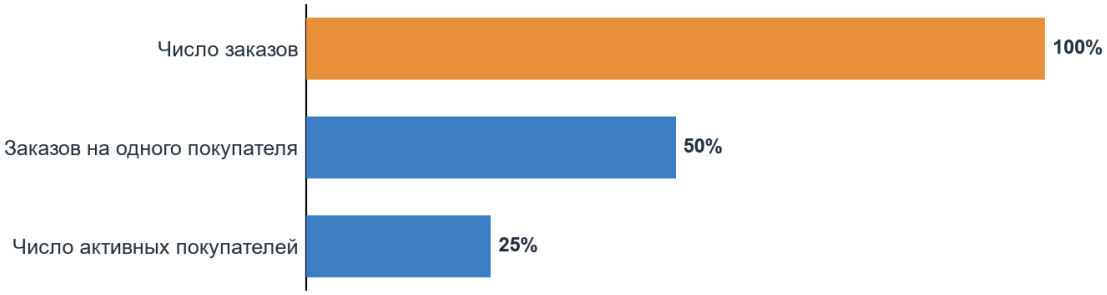
Рисунок 7. Число пунктов выдачи заказов в России, тыс.



Источник: Яндекс Карты (sostav.ru, retail.ru, 19.01.2026). Значение на 01.01.2025 – расчет по темпу роста +44,7%.

По данным Яндекс Карт, на 1 января 2026 года в России работало 226,4 тыс. пунктов выдачи – на 44,7% больше, чем годом ранее. По оценке Infoline, в 2026 году рост замедлится примерно до 25% в год, а в городах-миллионниках число пунктов за год (сентябрь 2025 – сентябрь 2026) выросло на 12% (2ГИС, ТАСС). Рынок пунктов выдачи переходит от бурного роста к конкуренции за удобные локации, поэтому выбор помещения – ключевое решение проекта.

Рисунок 8. Рост Ozon в Тюменской области в 2026 году, % к прошлому году



Источник: Ozon, пресс-релиз «Число онлайн-заказов на Ozon в Тюменской области выросло в 2 раза за год» (retail.ru, 2026).

В Тюменской области число заказов на Ozon с начала 2026 года выросло в 2 раза, число активных покупателей – на 25%, а заказов на одного покупателя – на 50%. Треть заказов приходится на жителей небольших городов и поселков. Региональный логистический центр Ozon площадью более 110 тыс. м² расширялся в октябре 2025 и апреле 2026 года, следующее расширение запланировано на 2027 год. Чем ближе склад, тем быстрее заказ попадает в пункт выдачи и тем охотнее покупатели заказывают.

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

Финансовый план построен на помесячной финансовой модели в Excel на 60 месяцев с открытыми формулами. Ниже приведены основные допущения, движение денежных средств, план прибылей и убытков, налоги, обслуживание кредита и денежный поток собственника.

9.1. Основные предположения к расчетам

Ключевые допущения финансовой модели и их обоснование приведены в таблице. Все допущения можно изменить на листе «Исходные» модели; при адаптации плана они заменяются фактическими условиями: адресом, арендой, тарифом площадки и условиями займа. Обоснование – в таблице.

Таблица 66. Основные предположения

Параметр	Значение	Обоснование
Начало проекта	январь 2027 года	подготовка 2 месяца, открытие в марте
Горизонт расчета	60 месяцев, помесячно	срок займа 2 года плюс 3 года после погашения
Валюта	рубли, цены с индексацией	все доходы и расходы в рублях
Объем выдач	160 в день	источники выдач – подраздел 7.5, мощность – подраздел 3.3
Вознаграждение за выдачу	40 ₽; первые 3 месяца × 1,5	около 4% от стоимости товара по тарифу Ozon 2026 года; повышенный тариф нового пункта (раздел 2)
Индексация вознаграждения	5% в год со 2-го года	на уровне прогноза инфляции Банка России
Индексация постоянных расходов и зарплат	5% и 7% в год	рост цен и зарплат
Расходные материалы	2 ₽ на выдачу	пакеты, этикетки, скотч
Налог по УСН «доходы»	4% от дохода	закон Тюменской области № 21; уменьшается на взносы не более чем на 50%
Страховые взносы	30% + 0,2% за работника; ИП за себя – 61 154 ₽ + 1%	ст. 425, 430 НК РФ; взносы ИП за {Y0} год
Ставка дисконтирования	22%	ключевая ставка 14% + премия за риск малого бизнеса
Амортизация	линейная, 3–5 лет	ремонт и мебель – 5 лет, техника – 3 года
Стартовые выплаты в новых зонах, доход от приема отправлений и остаточная стоимость	не учитываются	консервативное допущение

Налог в модели начисляется ежемесячно, хотя фактически уплачивается авансовыми платежами поквартально, – это делает расчет денежного потока более осторожным. Стартовые выплаты маркетплейсов, рост рынка и пиковые месяцы не учтены, поэтому фактический результат при выполнении плана выдач может оказаться лучше расчетного.

9.2. План движения денежных средств (cash flow)

План движения денежных средств показывает, сколько денег поступает и выплачивается по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Операционный поток – деньги от работы пункта, инвестиционный – вложения в ремонт и оборудование, финансовый – собственные средства и микрозаем. Показатели по годам приведены в таблице.

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

Таблица 67. План движения денежных средств, тыс. ₽

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Поступления от маркетплейсов	1 949	2 419	2 540	2 667	2 801
Текущие затраты	(1 254)	(1 604)	(1 700)	(1 803)	(1 912)
Налог по УСН «доходы»	(39)	(48)	(51)	(53)	(56)
Поток от операционной деятельности	**656**	**767**	**789**	**811**	**832**
Инвестиции	(565)	–	–	–	–
Собственные средства	310	–	–	–	–
Получение кредита	300	–	–	–	–
Погашение основного долга	(92)	(176)	(32)	–	–
Выплата процентов	(32)	(18)	(1)	–	–
Чистый денежный поток	**577**	**573**	**757**	**811**	**832**
Остаток денег на конец года	**577**	**1 150**	**1 906**	**2 717**	**3 549**

Выплаты показаны в скобках. Поток от операционной деятельности положительный уже в первый год – 656 тыс. ₽, со второго года – около 767 тыс. ₽ в год. Микрозаем полностью погашается в 2029 году. Остаток денег на конец пятого года – 3,5 млн ₽; в модели прибыль не изымается, порядок выплат собственнику приведен в подразделе 9.6.

Первый год – самый напряженный, поэтому он показан по месяцам. В нем есть два месяца подготовки без выручки, выдача займа траншами, выход на мощность и начало погашения основного долга. Помесячная таблица показывает, что остаток денег на счете ни в одном месяце не опускается ниже нуля.

Таблица 68. Движение денег в первый год (2027), тыс. ₽

Месяц	Поступления	Затраты	Операц. поток	Инвестиции	Финансир.	Остаток
1-й	–	–	–	(315)	315	–
2-й	–	–	–	(250)	295	45
3-й	173	(123)	46	–	(4)	88
4-й	216	(124)	87	–	(4)	171
5-й	245	(126)	114	–	(4)	282
6-й	173	(125)	44	–	(16)	310
7-й	182	(126)	53	–	(16)	347
8-й	192	(126)	62	–	(16)	393
9-й	192	(126)	62	–	(16)	439
10-й	192	(126)	62	–	(16)	485
11-й	192	(126)	62	–	(16)	531
12-й	192	(126)	62	–	(16)	577

В месяцы подготовки операционного потока нет: аренда за период ремонта и реклама открытия оплачены как предпусковые расходы из вложений. С первого месяца работы операционный поток положительный – выручка покрывает аренду, зарплату, налоги и проценты. Минимальный остаток после открытия – 87 607 ₽ на 3-й месяц, после чего остаток растет. Отрицательных остатков нет ни в одном месяце.

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz

12. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим вас за приобретение готового бизнес-плана пункта выдачи заказов с финансовой моделью!

Компания «Бизнес Проект» разрабатывает бизнес-планы, финансовые модели и технико-экономические обоснования с 2015 года – больше 600 проектов. В России работаем из Тюмени, дистанционно по всей стране, считаем по налогам РФ и помогаем предпринимателям получить финансирование.

600+ бизнес-планов с 2015 года	**с 2015** года на рынке	**4 300+** рабочих мест в проектах

Наша миссия – помогать предпринимателям принимать решения на основе точных расчетов и получать финансирование с первого раза. Мы начинаем не с цифр, а с вопроса, кто будет принимать решение по проекту, и строим бизнес-план под требования этого получателя.

Мы разработали бизнес-планы для проектов в отраслях:

- Производство и промышленность
- Сельское хозяйство, животноводство и переработка
- Торговля и логистика
- Гостиницы, туризм и отдых
- Общественное питание
- Медицина, образование и социальные проекты
- Строительство и недвижимость
- Энергетика, в том числе солнечные электростанции
- Сфера услуг и другие отрасли

Мы готовим бизнес-планы для банков, фондов поддержки предпринимательства и центров «Мой бизнес», грантовых конкурсов, программ «Агростартап» и «Семейная ферма», Фонда развития промышленности и частных инвесторов.

Почему нам доверяют

- Финансовая модель в Excel с открытыми формулами – ее можно проверить и пересчитать.
- Налоги и взносы по действующему Налоговому кодексу РФ.
- Данные рынка – из официальных источников с датой публикации.
- Правки по замечаниям банка или фонда – бесплатно до решения.

Мы делаем экономику проектов понятной – с 2015 года.

Контакты
«Бизнес Проект», г. Тюмень · **+7 (977) 076-05-88** (звонок, Telegram, MAX) · **www.biz-proekt.ru**

Демо-версия: 18 из 72 страниц. Полный бизнес-план ПВЗ с финансовой моделью – biz-proekt.ru/gp-pvz