1. **Финансово-экономическое обоснование избранного вида деятельности на территории Новгородской области (бизнес-план)**
2. Наименование организации / Ф.И.О. индивидуального предпринимателя /
3. Ф.И.О. самозанятого *Иванов Иван Иванович*
4. Местонахождение *Великий Новгород*
5. Наименование проекта *Курьерская доставка*
6. Планируемая дата начала реализации проекта «*01*» *сентября* 20*22* года
7. Телефон
8. Электронная почта
9. Бизнес-план составил *Иванов Иван Иванович*
10. (фамилия, имя, отчество)

Дата составления *« 01 » сентября 2022г.*

**СОДЕРЖАНИЕ**

[Раздел 1. ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕК](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#_toc118)ТА

[1.1.Цель реализации бизнес-про](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#_toc120)екта

[1.2.Описание имеющейся производственной базы](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#_toc126)

[1.3.Обоснование потребности в развитии или создании производственной базы](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#_toc132)

[1.4.Описание продукции/услуг](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#_toc142)

[1.5.Требуемый объем финансирования](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#_toc148)

[Раздел 2. СБЫТ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ, МАРКЕТИНГ](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#_toc198)

[2.1. Рынки сбыта продукции/услуг](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#3.1.3.1. Рынки сбыта|outline)

2.2. Потребители продукции/услуг (описание целевой аудитории)..…….………………………………..

[2.3. Цена сбыта продукции/услуг](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#3.3.3.3. Цена сбыта продукции (услуги)|outline) .

[Раздел 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#_toc319)

[3.1. Этапы и сроки реализации проекта](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#4.1.4.1. Этапы и сроки реализации проекта|outline)

[Раздел 4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#_toc485)

[4.1. Общие положения](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#5.1.5.1. Общие положения|outline)

[4.2. Режим налогообложения](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#5.2.5.2. Режим налогообложения|outline)

[4.3. Источники финансирования проекта](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#5.3.5.3. Источники финансирования проекта|outline)

[4.4. Доходы от продаж](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#5.4.5.4. Доходы от продаж|outline)

[4.5. Смета текущих расходов (руб.)](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#5.5.5.5. Смета текущих расходов (в руб.)|outline)

[4.6. Расчет чистого дохода (руб.)](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#5.6.5.6. Расчет чистого дохода (в руб.)|outline)

[4.7. Расчет срока окупаемости финансовых вложений](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#5.7.5.7. Расчет срока окупаемости финансовых вложений |outline)

 4.8 Риски…………………………………………………………………………………………………………

# Раздел 1. ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

## **Цель реализации бизнес-проекта**

Получение прибыли за счёт предоставления курьерских услуг бизнесу и населению.

 **Привлекательность бизнеса по оказанию курьерских услуг определяется следующими факторами**:

* Низкие барьеры входа на рынок.
* Постоянно увеличивающийся спрос на данный вид услуг.
* Отсутствие каких-либо квалификационных требований.
* Широкие возможности развития и масштабирования бизнеса.

 Служба доставки – это бизнес, который подойдет как опытному, так и начинающему предпринимателю.

## [**Описание имеющейся производственной базы**](file:///C%3A%5CUsers%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CDownloads%5C_%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD_%D0%A3%D0%A1%D0%9B%D0%A3%D0%93%D0%98%20%D1%81%D0%BE%D1%86%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82.doc#_3znysh7)

Для начала деятельности есть водительские права, возможность развивать бизнес, предварительные договоренности.

## **Обоснование потребности в развитии или создании производственной базы**

## **Оборудование**

Основным производственным оборудованием в данном случае является автомобиль. Требуется приобрести подержанный автомобиль для оказания курьерских услуг. Предварительная стоимость российского подержанного автомобиля 350 000,00 рублей.

## **Помещение и офис**

Курьерская служба относится к той категории бизнеса, где расположение и офис не играют важной роли. В данном случае нам потребуется мини-офис для приема корпоративных клиентов и заключения с ними договоров. Там же можно разместить небольшой склад.

## **Описание продукции/услуг**

Бизнес по оказанию курьерских услуг не требует больших инвестиций, закупки дорогостоящего оборудования и каких-то особых навыков или знаний, именно поэтому такое направление — отличное решение для начинающего предпринимателя с ограниченным бюджетом.

## **Виды услуг:**

Услуги, которые оказывает курьерская служба, могут быть самыми разными. Наиболее востребованы услуги по доставке товаров в интернет-магазинах. Чаще всего это небольшие пакеты с одеждой, косметикой, бытовой химией. Особого внимания заслуживает доставка цветов — ни один цветочный бизнес не сможет без ущерба отказаться от этой услуги, а потому будет вынужден прибегать к услугам курьеров.

## **Условия предлагаемых услуг:**

* Предварительные заказы – доставка по городу 250,00 руб.
* Срочный заказ (в течении суток) – 500,00 руб.
* Доставка-рассылка (от 3 товаров на одного курьера) – 700,00 руб.
* Заказ в ночное время — доставка товаров с 22:00 до 7:00 – 1500,00 руб.
* Курьер на час (закуп продуктов, алкоголя и прочие нужды) – 300,00 руб.
* Доставка сельскохозяйственной продукции – 350,00 руб.

## **Процедура оказания курьерских услуг:**

Доставка-рассылка рассчитывается после развоза курьером отправленных товаров, которые заполняются и подписываются перед отправкой. После развоза заказов, курьер привозит сумму денежных средств и (или) непринятый товар, и отдаёт под роспись отправителю.

Заказ в ночное время обсуживается, как и вышеуказанные заказы, с учётом изменения цен на перевозку товаров.

## **Требуемый объем финансирования**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование источника финансирования** | **Сумма****(руб.)** |
| Средства государственной социальной помощи на основании социального контракта | 350 000,00 |
| Займ/ кредит  | 0 |
| Собственные (привлеченные) вложения | 0 |
| **Итого сумма финансовых вложений** | **350 000,00** |

# Раздел 2. СБЫТ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ, МАРКЕТИНГ

## **2.1. Рынки сбыта продукции/услуг**

## **Территория бизнеса**

На начальном этапе работы лучше сосредоточиться на работе в пределах одного города. Получить хорошую репутацию, набраться опыта - и потом постепенно развиваться.

 Идеальный вариант для меня в данном бизнесе: доставка по городу корреспонденции и мелких грузов. Это обойдется значительно дешевле и проще.

 Ежедневно услугами курьерских служб пользуются множество компаний и людей. Моими потенциальными клиентами являются:

интернет-магазины;

кафе и рестораны;

цветочные магазины.

## **Продажи и маркетинг**

1. Курьерская служба, как и бизнес любой другой направленности, требует вложения средств в рекламу. Основные пути повышения узнаваемости организации.
2. Создание сайта. Этот маркетинговый инструмент на сегодняшний день является наиболее эффективным.
3. Создание визиток. Они также должны характеризовать компанию с наилучшей стороны. Качественная на ощупь и притягивающая взгляд визитка с полной информацией (чётко видным названием нашей компании, всеми необходимыми контактами, часами работы, какими-либо специальными условиями или скидками и т. п.)
4. Объявления в наиболее популярные в нашем городе газеты, радио и телевидение. Просто делиться информацией со своими друзьями и знакомыми. Такой незамысловатый способ рекламы часто действует наиболее эффективно.
5. Создание флаеров, предъявление которых гарантирует клиенту скидку. Она может быть и совсем небольшой, но возможность хоть немного сэкономить всегда поощряет клиентов к дальнейшему сотрудничеству.
6. Составление коммерческих предложений, для наиболее крупных организаций

## **2.2 Потребители продукции/услуг (описание целевой аудитории)**

Сезонность

Как и в ряде отраслей существует сезонность и в курьерском бизнесе. Она связана с периодом коммерческой активности населения перед знаковыми праздниками и другими событиями:

Новый Год

23 февраля

8 марта

Чёрная пятница и т.д.

## **2.3. Цена сбыта продукции/услуг**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Продукт** | **Ед. изм.** | **Планируемая цена (руб.)** |
| 1. Предварительные заказы
 | шт. | 350,00 руб |
| 1. Срочный заказ (в течение суток)
 | шт. | 500,00 руб. |
| 1. Доставка-рассылка(от 3 товаров на одного курьера)
 | шт. | 700,00 руб. |
| 1. Заказ в ночное время — доставка товаров с 22:00 до 7:00
 | шт. |  1 500,00 руб. |
| 1. Курьер на час (закуп продуктов и прочие нужды)
 | шт. |  300,00 руб. |
| 1. Доставка сельскохозяйственной продукции
 | шт. |  350,00 руб. |

#

# Раздел 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

## **3.1. Этапы и сроки реализации проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование этапа** | **Стоимость** **этапа** | **Срок начала-окончания** |
| **Приобретение автомобиля ГАЗ 2110 год выпуска** | **350 000 руб.** | Сентябрь – Октябрь 2022 |
| **ИТОГО** | **350 000 руб.** |  |

#

# Раздел 4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

## **4.1. Общие положения**

В состав раздела включены:

1. Доходы от продажи продукции / поступлений, связанных с оказанием услуг.
2. Смета текущих расходов.
3. Расчет чистого дохода.
4. Расчет срока окупаемости финансовых вложений.

Расчеты финансового плана проекта должны быть подготовлены для первого года реализации проекта по месяцам.

Расчеты выполняются в постоянных ценах, принимаемых на момент расчета финансово-экономического обоснования проекта.

В качестве видов деятельности по ОКВЭД следует указать: 64.12 – Курьерская деятельность. Можно сразу включить и дополнительные коды:

* 63.40 - Организация перевозок грузов
* 64.11.11 - Деятельность по приему, обработке, перевозке и доставке (вручению) почтовых отправлений
* 74.82 – Упаковывание
* 74.84 - Предоставление прочих услуг

## **4.2. Режим налогообложения**

Оптимальным режимом налогообложения для данного вида деятельности является налог на профессиональный доход (самозанятость). В начале деятельности. Возможно, при росте бизнеса, изменения статуса на ИП и смена режима налогообложения.

ОКВЭД 96.09 (прочие персональные услуги).

## **4.3. Источники финансирования проекта**

В качестве источника финансирования проекта предполагается:

* Средства государственной социальной помощи на основании социального контракта– **350 000,00 рублей;**
* Займ, кредит - 0 рублей;
* Собственные (привлеченные) вложения - 0 рублей.

## **4.4.** **Доходы от продаж/поступлений, связанных с оказанием услуг** (составляется на год помесячно)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продажи в натуральном выражении** | **Ед. изм.** | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март****2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь****2023** | **Июль****2023** | **Август 2023** |
| **1.** Предварительные заказы | Шт. | 20 | 30 | 35 | 44 | 44 | 44 | 44 | 44 | 44 | 44 | 44 | 44 |
| **2.** Заказ в ночное время — доставка товаров с 22:00 до 7:00  | Шт. | 5 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| **3.** Срочный заказ (в течение суток) – 500,00 руб. | Шт. | 5 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| **4.** Прочее | Шт. | 10 | 20 | 25 | 25 | 30 | 10 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| **Доход от продаж в стоимостном выражении** | **Цена, руб.**  | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март****2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь****2023** | **Июль****2023** | **Август 2023** |
| **1.** Предварительные заказы | 350 | 7000 | 10500 | 12250 | 15400 | 15400 | 15400 | 15400 | 15400 | 15400 | 15400 | 15400 | 15400 |
| **2.** Заказ в ночное время — доставка товаров с 22:00 до 7:00  | 1500 | 7500 | 10500 | 10500 | 10500 | 10500 | 10500 | 10500 | 10500 | 10500 | 10500 | 10500 | 10500 |
| **3.** Срочный заказ (в течение суток)  | 500 | 2500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 |
| **4.** **Прочее** | 300 | 3000 | 6000 | 7500 | 7500 | 9000 | 3000 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 |
| **Итого доходы от продаж**  |  | **20000** | **30500** | **33750** | **36900** | **38400** | **32400** | **36900** | **36900** | **36900** | **36900** | **36900** | **36900** |

 **4.5. Смета текущих расходов (руб.) и источник финансирования**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование расходов** | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март****2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь****2023** | **Июль****2023** | **Август 2023** |
| 1. Оплата интернет + связь
 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
| 1. Реклама
 | 7600 | 7600 | 4000 | 4000 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 |
| 1. Амортизация
 | 7292 | 7292 | 7292 | 7292 | 7292 | 7292 | 7292 | 7292 | 7292 | 7292 | 7292 | 7292 |
| 1. ГСМ \*
 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 | 3500 |
| **Итого расходы:** | **18842** | **18842** | **15742** | **15742** | **12742** | **12742** | **12742** | **12742** | **12742** | **12742** | **12742** | **12742** |

*Примечание. В смету текущих расходов включаются все расходы на производство продукции/ оказание услуг, например, комбикорма, семена, электроэнергия, горюче-смазочные материалы (ГСМ) и др..*

Все расходы посчитаны в среднем по требуемым затратам

**\* зависит от объема заказов и выручки**

## **4.6. Расчет чистого дохода (руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март****2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь****2023** | **Июль****2023** | **Август 2023** |
| 1. Доход от продаж | 20000 | 30500 | 33750 | 36900 | 38400 | 32400 | 36900 | 36900 | 36900 | 36900 | 36900 | 36900 |
| 2. Текущие расходы | 18842 | 18842 | 15742 | 15742 | 12742 | 12742 | 12742 | 12742 | 12742 | 12742 | 12742 | 12742 |
| 3. Доход за вычетом расходов (стр.1 – стр.2) | 1158 | 11658 | 18008 | 21158 | 25658 | 19658 | 24158 | 24158 | 24158 | 24158 | 24158 | 24158 |
| 4. Налоги | 800 | 1220 | 1350 | 1476 | 1536 | 1296 | 1476 | 1476 | 1476 | 1476 | 1476 | 1476 |
| **5. Чистый доход (стр. 3-4)** | **358** | **10438** | **16658** | **19682** | **24122** | **18362** | **22682** | **22682** | **22682** | **22682** | **22682** | **22682** |

*Примечание. 1.Строка "Доход от продаж" в данной таблице заполняется из итоговой строки табл. 4.4. Доходы от продаж.*

*. 2.Строка "Текущие расходы" в данной таблице заполняется из итоговой строки табл.4.5. Смета текущих расходов.*

 *3. Строка «Доход за вычетом расходов», рассчитывается как разница сумм, указанных в строках 1,2*

 *4.Строка "Налог" рассчитывается в зависимости от выбранной системы налогообложения указанной в подразделе 4.2*

 *5. Если получается убыток (то есть расходы больше доходов), то: убыток предыдущего периода уменьшает строку "Доход за вычетом расходов" текущего месяца на величину убытка.*

***Налоговая ставка по НПД указана 4%, т.к. среди клиентов будут, в основном, физические лица.***

## **4.7. Расчет срока окупаемости финансовых вложений (руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март****2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь****2023** | **Июль****2023** | **Август 2023** |
| Сумма финансовых вложений на начало периода | 350000 | 349642 | 339204 | 322546 | 302864 | 278742 | 260380 | 237698 | 215016 | 192334 | 169652 | 146970 |
| Чистый доход | 358 | 10438 | 16658 | 19682 | 24122 | 18362 | 22682 | 22682 | 22682 | 22682 | 22682 | 22682 |
| Остаток не погашенных финансовых вложений на конец периода | 349642 | 339204 | 322546 | 302864 | 278742 | 260380 | 237698 | 215016 | 192334 | 169652 | 146970 | 124288 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** | **Ноябрь 2023** | **Декабрь 2023** | **Январь 2024** |
| Сумма финансовых вложений на начало периода | 124288 | 100166 | 76044 | 51922 | 22808 |
| Чистый доход | 24122 | 24122 | 24122 | 29114 | 24122 |
| Остаток не погашенных финансовых вложений на конец периода | 100166 | 76044 | 51922 | 22808 | 0 |

*Примечание.*

*Строка 1 – указывается сумма финансовых вложений для реализации проекта (из строки «итого сумма финансовых вложений» табл. 1.5) в первом месяце, далее указывается цифра из строки 3 предыдущего месяца.*

*Строка 2 - чистый доход за каждый месяц из строки 5 подраздела 4.6.*

*Строка 3 – рассчитывается как разница строк 1,2. Срок окупаемости наступит в том периоде, когда будут полностью погашены финансовые вложения.*

*.*

**\* -** таблица заполняется помесячно согласно сроку окупаемости **- 17** месяцев

(указать срок)

## **4.8. Риски и предполагаемые мер по их снижению**

Прежде чем войти в этот бизнес, следует знать, какие опасности могут подстерегать на пути к успеху. Открывая курьерскую службу, важно помнить о следующих сложностях:

невозможно заранее просчитать наличие пробок;

нельзя всецело полагаться на порядочность курьеров;

бизнес сопряжен с высокой текучкой кадров.

Если курьер дважды выезжает на один и тот же адрес, чтобы доставить одну посылку, то он получит вознаграждение только за вторую, успешную попытку, а если он на полдня застрянет в пробке и не сможет выполнить заказы, то будет виноват в срыве сроков и не сможет ничего заработать. Именно поэтому так важно тщательно продумать и разработать все нюансы.

Стоит понимать, что открыть свой бизнес — это только полдела. Понадобится постоянно держаться на плаву, регулярно развивать и расширять свою деятельность, удерживать старых клиентов и привлекать новых. При этом необходимо помнить о том, что лучше всего на мнение о предоставляемых услугах повлияют отзывы клиентов, которые уже обращались в данную курьерскую службу.

Первоначальное привлечение клиентов – реклама на интернет-ресурсах, персональное общение с физическими лицами и представителями (руководителями) организаций;

Последующее удержание и привлечение клиентов:

путем поддержания высокого стандарта оказываемых услуг;

введения дополнительных программ;

введения дополнительных услуг;

- реклама успехов своей деятельности;

персональная работа с постоянными клиентами.

Основными рисками в условиях реализации бизнес-плана являются:

неполучение выручки в полном объеме по причине отсутствия спроса (оценка риска: средний риск);

Технологический риск. Главный элемент вашего заработка – это автомобиль, на котором осуществляется доставка. Внезапная поломка может приостановить всю работу, что существенно «ударит по карману». Чтобы поломка автомобиля не стала для вас неожиданностью, постоянно следите за его состоянием – и в случае обнаружения проблем незамедлительно их устраняйте. Выбирая автомобиль, отдавайте предпочтение моделям, которые экономичны в обслуживании и ремонте.

неполучение выручки в полном объеме по причине снижения финансирования целевых программ;

повышение коммунальных расходов (оценка риска: средний риск);

претензии со стороны потребителей качеству услуг (оценка риска: средний риск);

неполучение выручки в полном объеме по причине отсутствия дополнительного оборудования и оснащения (оценка риска: средний риск);

форс-мажорные обстоятельства (оценка риска: средний риск);

претензии со стороны налоговых органов о нарушениях в ведении бухгалтерского и налогового учета, претензии, штрафы со стороны прочих контролирующих инстанций (оценка риска: средний риск);

природные риски (оценка риска: средний риск);

риски возникновения эпидемий (оценка риска: средний риск).

**Механизмы снижения рисков:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сущность рисков** | **Механизмы снижения рисков** |
| Неполучение выручки в полном объеме по причине отсутствия спроса | Усиленная работа по продвижению продукции на рынок. Рекламная поддержка, маркетинговые мероприятия. |
| Неполучение выручки в полном объеме по причине снижения финансирования целевых программ | Снижение затрат, влияющих на себестоимость продукции и как следствие, на конечную цену реализации готовой продукции |
| Неполучение выручки в полном объеме по причине отсутствия дополнительного оборудования и оснащения  | Введение дополнительных услуг. Введение новых программ и альтернативных методик в работе с клиентами. |
| Повышение коммунальной платы | Снижение общих накладных расходов |
| Претензии со стороны потребителей к качеству услуг | Динамичное расширение, повышение и контроль качества услуг. |
| Форс-мажорные обстоятельства | Страхование |
| Претензии со стороны налоговых органов о нарушениях в ведении бухгалтерского и налогового учета. Претензии, штрафы со стороны прочих контролирующих инстанций |  Получение профессионального консультирования в проблемных областях. |
|  |  |
| Природные риски - неблагоприятные погодные условия | Организация гибкого графика работы. |
|  |  |
| Риски возникновения эпидемий | Соблюдение технологии содержания помещения, своевременное проведение противоэпидемических мероприятий. |

**В расчетах коэффициент поправки на риски не применяется, т.к высокой степени рисков не обнаружено.**