

# Франчайзинг



## земельное право



2019

# Содержание

|                                                          |           |
|----------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Содержание</b>                                        | <b>2</b>  |
| <b>Перечень таблиц, диаграмм, рисунков</b>               | <b>4</b>  |
| <b>Глоссарий</b>                                         | <b>6</b>  |
| <b>Резюме проекта</b>                                    | <b>7</b>  |
| <b>Раздел 1. Информация о проекте</b>                    | <b>9</b>  |
| 1.1. Информация о компании «Фемида» .....                | 9         |
| 1.2. Сферы права для работы с партнерами .....           | 10        |
| 1.3. Схемы сотрудничества и требования к партнерам ..... | 10        |
| 1.4. Общие требования к партнерам .....                  | 12        |
| 1.5. Преимущества сотрудничества с компанией .....       | 13        |
| <b>Раздел 2. Анализ рынка и целевой аудитории</b>        | <b>15</b> |
| 2.1. Партнёрство в области земельного права .....        | 15        |
| 2.2. Сезонность спроса на услуги .....                   | 16        |
| 2.3. Перспективные города для ведения бизнеса .....      | 18        |
| 2.4. Выводы .....                                        | 21        |
| <b>Раздел 3. Конкурентное окружение</b>                  | <b>22</b> |
| 3.1. Анализ конкурентов .....                            | 22        |
| 3.2. Конкурентный рейтинг .....                          | 25        |
| 3.3. Преимущества компании «Фемида» .....                | 27        |
| 3.4. Выводы .....                                        | 28        |
| <b>Раздел 4. Маркетинговый план</b>                      | <b>30</b> |
| 4.1. Оффлайн-активности .....                            | 30        |
| 4.2. Онлайн-активности .....                             | 31        |
| 4.2.1. Структура сайта .....                             | 31        |
| 4.2.2. SEO-продвижение и контекстная реклама .....       | 32        |
| 4.2.2. Выводы .....                                      | 36        |
| 4.3. Вывод .....                                         | 36        |
| <b>Раздел 5. План найма персонала</b>                    | <b>38</b> |
| 5.1. Базовые требования к персоналу .....                | 38        |
| 5.2. Помощь, оказываемая партнеру .....                  | 39        |
| <b>Раздел 6. Организационный план</b>                    | <b>41</b> |
| 6.1. Требования к офису .....                            | 41        |
| 6.2. Расходы на аренду офисного помещения .....          | 42        |
| 6.3. Материально-техническое обеспечение офиса .....     | 42        |
| <b>Раздел 7. Финансовый план</b>                         | <b>44</b> |

|                                                          |    |
|----------------------------------------------------------|----|
| 7.1. Допущения проекта .....                             | 44 |
| 7.2. Цены .....                                          | 46 |
| 7.3. Объем реализации услуг .....                        | 46 |
| 7.4. Выручка .....                                       | 47 |
| 7.5. Персонал .....                                      | 48 |
| 7.6. Затраты .....                                       | 49 |
| 7.7. Налоги .....                                        | 50 |
| 7.8. Инвестиции .....                                    | 50 |
| 7.9. Капитальные вложения .....                          | 51 |
| 7.10. Отчет о прибылях и убытках .....                   | 51 |
| 7.11. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC ..... | 53 |
| 7.12. Отчет о движении денежных средств .....            | 55 |
| 7.11. Показатели эффективности проекта .....             | 57 |

## Раздел 8. Анализ рисков 61

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 8.1. Анализ чувствительности ..... | 61 |
| 8.2. Анализ безубыточности .....   | 66 |

Демо версия

## Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

|                                                                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Таблица 1. Глоссарий .....                                                                                                          | 6  |
| Таблица 2. Возможные схемы сотрудничества с партнерами и франчайзи .....                                                            | 10 |
| Таблица 3. Коэффициенты сезонности поискового запроса «оформить участок» ..                                                         | 16 |
| Таблица 4. Города-миллионники, по данным Росстата .....                                                                             | 18 |
| Таблица 5. ТОП-20 городов России с населением менее миллиона человек, по данным Росстата на 1 января 2018 .....                     | 19 |
| Таблица 6. Стоимость юридических услуг в г. Красноярск .....                                                                        | 20 |
| Таблица 7. Стоимость услуг юридическим агентством «Альфаправо» в городе Красноярске .....                                           | 20 |
| Таблица 8. Сравнительный анализ франшиз юридических компаний .....                                                                  | 22 |
| Таблица 9. Критерии для сравнительного анализа конкурентов .....                                                                    | 25 |
| Таблица 10. Количество баллов .....                                                                                                 | 26 |
| Таблица 11. Примерные расходы на внутренне и внешнее оформление офиса (цены на примере Красноярска) .....                           | 31 |
| Таблица 12. Ключевые слова для SEO и контекстной рекламы на примере Красноярска .....                                               | 33 |
| Таблица 13. Примерные разовые плановые расходы на онлайн-активности .....                                                           | 36 |
| Таблица 14. Примерные плановые расходы на онлайн-активности в месяц .....                                                           | 36 |
| Таблица 15. Минимальное количество штатных единиц и оклад на примере Красноярска .....                                              | 40 |
| Таблица 16. Примерные минимальные расходы на организацию рабочего пространства для 5-ти сотрудников, на примере цен Красноярская .. | 43 |
| Таблица 17. Примерные ежемесячные расходы содержание офиса, на примере цен Красноярская .....                                       | 43 |

Диаграмма 1. Сезонность загрузки по вопросам оформления участка ..... 17

Рисунок 1. Пример SEO-оптимизации, поисковая выдача по запросу «оформить земельный участок в собственность»..... 34

Рисунок 2. Пример контекстной рекламы, выдача по запросу «оформим земельный участок в собственность»..... 35

Демо версия

# Глоссарий

Таблица 1.Глоссарий

| №  | Термины             | Определения                                                                                                                                                                           |
|----|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Вступительный взнос | Разовая плата за заключение договора коммерческой концессии                                                                                                                           |
| 2. | Роялти              | Периодические отчисления владельцу франшизы за пользование предметом лицензионного соглашения (брендом головной компании, предоставленными ресурсами, наработками).                   |
| 3. | Франчайзер          | Компания, предоставляющая за плату право на пользование своим бредом, ресурсами, наработками.                                                                                         |
| 4. | Франчайзи           | Компания, покупающая право пользования брендом другой компании, ее ресурсами, наработками.                                                                                            |
| 5. | Франчайзинг         | Форма предпринимательства, при которой одна компания за определенную плату предоставляет другой компании право на определенный вид бизнеса под своим брендом и со своими наработками. |

## Резюме проекта

**Цель бизнес-плана:** В данном проекте представлено описание предложения юридической компании «Фемида» для потенциальных партнеров и франчайзи.

**Направление сотрудничества:** компания «Фемида» предлагает партнером сотрудничество в области **земельного права**.

### Схемы сотрудничества:

#### Агентская схема:

- 1) вступительный взнос и роялти отсутствуют;
- 2) стартовые вложения от 100 000 рублей;
- 3) риски партнера-агента минимальны;
- 4) партнер-агент привлекает клиентов и зарабатывает на комиссии;
- 5) головная компания берет на себя все обязательства по обслуживанию клиентов.

#### Франчайзинг:

- 1) вступительный взнос от 100 000 рублей;
- 2) стартовые вложения от 300 000 рублей;
- 3) уплата роялти с 3-его месяца работы;
- 4) франчайзи зарабатывает от предоставления услуг клиентам;
- 5) привлечение и обслуживание клиентов силами франчайзи при поддержке головной компании.

#### Партнерство с вхождением в бизнес:

- 1) роялти и вступительный взнос отсутствуют;
- 2) доля владения партнера от 20% до 50%;
- 3) стартовые инвестиции от 500 000 рублей;
- 4) равноправное участие и ответственность в совместном бизнесе, обслуживание клиентов силами франчайзи при поддержке головной компании;

- 5) в зависимости от опыта и возможностей партнеров в каждом конкретном случае проводится наиболее рациональное распределение задач и участие обеих сторон;
- 6) партнер зарабатывает на предоставлении услуг клиентам и имеет свою долю от прибыли.

Внутри каждой схемы сотрудничества партнеры могут выбрать один из трех наиболее подходящих пакетов: базовый, стандарт, премиум.

**Конкурентные преимущества предложения:** компания «Фемида» предлагает своим партнерам следующую поддержку:

- 1) предоставление партнеру «теплых клиентов»;
- 2) построение отдела продаж;
- 3) единая маркетинговая концепция: предоставление макетов вывесок, презентаций, шаблонов, бренд-бука, дизайн макета внутреннего оформления офиса в едином фирменном стиле;
- 4) обучение и аттестация сотрудников партнерской компании;
- 5) предоставление бланков и договоров для работы с клиентами;
- 6) предоставление базы знаний с кейсами;
- 7) проведение юридической работы;
- 8) поддержка и консультация сотрудников партнерской компании;
- 9) помощь в ведение кадрового и бухгалтерского учета;
- 10) несение рисков при совместном владении бизнесом.

**Регион сотрудничества:** Россия, города с населением не менее 200 000 человек.



## Раздел 1. Информация о проекте

### 1.1. Информация о компании «Фемида»

Компания «Фемида» начала свою деятельность в 2008 году. За десять лет работы на рынке юридических услуг сотрудники компании приобрели богатый опыт в различных отраслях права и достойную репутацию. Профессионализм сотрудников компании позволяет даже в сложных ситуациях использовать различные нюансы законодательства в интересах клиентов. В любых ситуациях компания в полной мере осознает и несет ответственность за оказанную клиентам юридическую помощь. Отлаженная организационная структура позволяет не затягивать решение вопросов и предоставлять оперативную помощь клиентам, попавшим в сложную ситуацию.

Мы всегда руководствуемся следующими принципами («7 всегда»):

1. Всегда доводим дела до успешного результата.
2. Всегда берем на себя ответственность за результат.
3. Всегда предоставляем гарантии результата по договору.
4. Всегда отрабатываем каждый рубль вложенных средств.
5. Всегда работаем так, чтобы Вы рекомендовали нас.
6. Всегда помним, кто прав.

Юридическая компания «Фемида» на сегодня:

- 1) успешно закрыла более 2500 дел,
- 2) выиграла более 250 судов,
- 3) предлагает более 75 наиболее популярных юридических услуг,
- 4) занимает 9,8 место в рейтинге компании, по отзывам в интернете,
- 5) входит в ТОП-20 лучших фирм (2013-2019) по версии Pravo.ru.

Компания «Фемида» имеет многолетний опыт работы во многих сферах права, среди которых: земельное право, недвижимость, наследство, арбитраж, пенсионное право, миграционное право, уголовное право, межевание, жилищное право, трудовое право, взыскания, авторское право и прочие.

## 1.2. Сферы права для работы с партнерами

На данном этапе компания «Фемида» партнерам и франчайзи предлагает сотрудничество в области земельного права.

Земельное право – это отрасль права, регулирующая отношения в области реализации имущественных и иных прав на землю. В основе земельного права лежат нормы гражданского, административного и экологического права.

Именно в этой популярной отрасли компания «Фемида» готова делиться с партнерами своим многолетним опытом, предоставлять партнерам отлаженные схемы работы, автоматизированные системы, материалы, шаблоны и прочие ноу-хау. Расширение сотрудничества в иных областях права также возможно, но только если партнер или франчайзи уже имеет опыт работы в этой области права.

## 1.3. Схемы сотрудничества и требования к партнерам

Компания «Фемида» предлагает своим партнерам на выбор три формы сотрудничества и три пакета, представленные в следующей таблице.

Таблица 2. Возможные схемы сотрудничества с партнерами и франчайзи

| №  | Схема           | Пакет            | Условия сотрудничества                                                                                                                                                                                                                                     |
|----|-----------------|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Агентская схема | Общие требования | Общие требования к агентской схеме сотрудничества:<br>1) вступительный взнос и роялти отсутствуют;<br>2) стартовые вложения от 100 000 рублей;<br>3) риски партнера-агента минимальны;<br>4) партнер-агент привлекает клиентов и зарабатывает на комиссии; |

|    |                                   |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----|-----------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                   |                   | 5) головная компания обслуживает клиентов.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|    |                                   | Базовый пакет     | Условия базового пакета:<br>1) комиссия агента 25%;<br>2) количество клиентов в месяц – не менее 20.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|    |                                   | Стандартный пакет | Условия стандартного пакета:<br>1) комиссия агента 20%;<br>2) количество клиентов в месяц – не менее 40.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|    |                                   | Премиум пакет     | Условия премиум пакета:<br>1) комиссия агента 15%;<br>2) количество клиентов в месяц – не менее 60.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 2. | Франшиза                          | Общие требования  | Общие требования к франшизе:<br>1) вступительный взнос от 100 000 рублей;<br>2) стартовые вложения от 300 000 рублей;<br>3) уплата роялти с 3-его месяца работы;<br>4) франчайзи зарабатывает от предоставления услуг клиентам, при поддержке головной компании.                                                                                                                                                                                                                                                          |
|    |                                   | Базовый пакет     | Условия базового пакета:<br>1) роялти 25%;<br>2) количество клиентов в месяц – не менее 20.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|    |                                   | Стандартный пакет | Условия стандартного пакета:<br>1) роялти 20%;<br>2) количество клиентов в месяц – не менее 40.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|    |                                   | Премиум пакет     | Условия премиум пакета:<br>1) роялти 15%;<br>2) количество клиентов в месяц – не менее 60.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 3. | Партнерство с вхождением в бизнес | Общие требования  | Общие требования к партнерству на совместных условиях владения бизнесом:<br>1) роялти и вступительный взнос отсутствуют;<br>2) стартовые инвестиции от 500 000 рублей;<br>3) равноправное участие в совместном бизнесе, обслуживание клиентов силами франчайзи при поддержке головной компании;<br>4) в зависимости от опыта и возможностей в каждом конкретном случае проводится наиболее рациональное распределение задач и участие сторон;<br>5) партнер зарабатывает на предоставлении услуг и имеет долю от прибыли. |
|    |                                   | Базовый пакет     | Условия базового пакета:<br>1) доля партнера – 30%, доля головной компании – 70%;<br>2) распределение работы и количества дел пропорционально доле владения.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|    |                                   | Стандартный пакет | Условия стандартного пакета:<br>1) доля партнера – 40%, доля головной компании – 60%;<br>2) распределение работы и количества дел пропорционально доле владения.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|    |                                   | Премиум пакет     | Условия премиум пакета:<br>1) доля партнера – 50%, доля головной компании – 50%;<br>2) распределение работы и количества дел пропорционально доле владения.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

Агентская схема предназначена для партнеров, которые еще не накопили богатый опыт самостоятельной работы на рынке юридических услуг, но при этом хотят двигаться в этом направлении с минимальными рисками и с максимально возможной поддержкой более опытных коллег.

Франшиза больше всего подходит для партнеров, которые уже имеют опыт самостоятельной работы в сфере юридических услуг, но хотят и уже готовы развиваться дальше и впитывать успешные схемы и наработки более опытной компании.

Схема партнерства с вхождением в бизнес предназначена для партнеров, которые уже имеют опыт работы на рынке юридических услуг в качестве руководителя или владельца бизнеса, располагают свободными средствами и хотят получить эффект синергии и максимум прибыли на вложенные инвестиции совместно с равноправным партнером.

## 1.4. Общие требования к партнерам

---

Не зависимо от выбранной схемы сотрудничества, головная компания предъявляется строгие требования к региону присутствия, формату организации офисного пространства, а также к репутации, ответственности и серьезности намерений партнера.

Общие требования к намерениям и деловой репутации партнера:

- 1) желание развивать бизнес в сфере юридических услуг,
- 2) абсолютное доверие и честность в партнерских отношениях,
- 3) отсутствие в прошлом судебных разбирательств, плохой кредитной истории, свидетельств, порочащих деловую репутацию.

Требования к принципам ведения бизнеса партнера:

- 1) проведение всех денежных расчетов строго в рамках законодательного поля,
- 2) предоставления услуг клиентам исключительно под брендом головной компании,
- 3) письменное заключение договоров с клиентами по каждой предоставляемой услуге,

4) соблюдение правил бухгалтерского и кадрового учета.

В случае выбора агентской схемы работы или франшизы, партнеру на дату заключения договора необходимо иметь зарегистрированное юридическое лицо или быть зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя. В случае выбора схемы работы на условиях партнерства с совместным владением бизнесом партнеру на дату заключения договора необходимо иметь зарегистрированное юридическое лицо.

## 1.5. Преимущества сотрудничества с компанией

Сотрудничая с компанией «Фемида», партнеры получают множество уникальных бонусов и наработок, которые послужат трамплином к более высокой доходности и уровню ведения бизнеса.

Преимущества, которые получают все партнеры, не зависимо от выбранной схемы сотрудничества:

- 1) предоставление всех необходимых бланков, шаблонов и договоров для работы с клиентами;
- 2) круглосуточный колл-центр и поддержка партнеров в режиме 24/7, персональный менеджер;
- 3) предоставление материалов для настройки SEO, контекстной рекламы и продающих лендингов;
- 4) федеральная реклама: продвижение бренда в федеральных СМИ, интернете, размещение статей в ведущих журналах.

Дополнительные преимущества, которые получают партнеры, выбирающие схему сотрудничества на условиях франчайзинга или на условиях совместного владения бизнесом:

- 1) HR-обслуживание: помощь в поиске и подборе персонала;
- 2) предоставление базы знаний с кейсами;

- 3) единая маркетинговая концепция: предоставление макетов вывесок, презентаций, шаблонов, бренд-бука, дизайн макета внутреннего оформления офиса в едином фирменном стиле; консультации маркетологов головной компании; федеральная реклама, продвижение бренда в федеральных СМИ, интернете, размещение статей в ведущих журналах;

Дополнительные преимущества, которые получают партнеры, выбирающие схему сотрудничества на условиях совместного владения бизнесом:

- 1) помощь в ведение кадрового учета;
- 2) помощь в ведении бухгалтерского учета;
- 3) построение отдела продаж;
- 4) предоставление единой автоматизированной CRM и ERP-системы для организации документооборота, продаж и коммуникаций с клиентами и сотрудниками.

Уникальным отличием предложения компании «Фемида», по сравнению с условиями конкурентов, является четкая дифференциация предложений и условий в зависимости от выбранной схемы сотрудничества. При наличии данного набора условий, практически любой потенциальный партнер сможет подобрать для себя доступную и привлекательную схему работы, отвечающую текущим потребностям и ресурсам.

## Раздел 2. Анализ рынка и целевой аудитории

В данном разделе приведен анализ состояния рынка юридических услуг в России, в частности, земельного права. Приведены аргументы, доказывающие востребованность и перспективность данного сегмента рынка. Проанализирован сегмент рынка в количественном и денежном выражении, представлен прогноз объема рынка на ближайшие годы, а также приведен перечень наиболее перспективных городов, с точки зрения развития бизнеса юридических услуг.

### 2.1. Партнёрство в области земельного права

Такой вид недвижимого имущества как земельные участки всегда пользовались популярностью и представляли большую ценность для людей. Данный вид собственности используют как в личных, так и в коммерческих целях большое количество владельцев. Высокая стоимость земельных участков влечет к большому количеству вопросов, проблем и споров вокруг земли. Проблемы могут возникнуть с государственными органами, с соседями по участку, с бывшими владельцами или родственниками. Среди вопросов, с которыми могут сталкиваться владельцы земельных участков, могут быть вопросы межевания, оценке стоимости, постановке на кадастровый учет, смене видов разрешенного использования и назначения, приватизации, защите прав собственности и многие другие.

Потенциальные объемы рынка услуг в сфере земельного права действительно огромны. На 1 января 2018 года в Едином государственном реестре недвижимости (ЕГРН) содержались сведения о 60 млн. земельных

участков<sup>1</sup>. Еще год назад количество участков был на 2 млн. меньше, таким образом, за год было поставлено на учет 2 млн. новых участков. По результатам анализа цен конкурентов, средняя стоимость юридической услуги по постановке участка на кадастровый учет составляет около **20 тыс. рублей**, следовательно, потенциальный объем рынка в год в денежном выражении только по этой услуге, применительно только к постановке на учет новых участков, составляет порядка **40 млрд. рублей** в год.

Но постановка участка на учет является всего лишь одной услугой из всего возможного перечня услуг, связанных с землей. Так как цена вопроса очень высока, многие владельцы земельных участков предпочитают все же не рисковать и воспользоваться услугами профессиональных юристов при любом вопросе, связанном с землей.

## 2.2. Сезонность спроса на услуги

Для анализа сезонности спроса клиентов на урегулирование вопросов земельного права выбран один из наиболее популярных поисковых запросов – «оформить участок». Далее на основании данных сервиса Wordstat.yandex.ru по статистике сезонности поискового запроса за последние два года построены коэффициенты сезонности интереса пользователей (таблица ниже).

Таблица 3. Коэффициенты сезонности поискового запроса «оформить участок»<sup>2</sup>

| №  | Месяц   | Коэффициенты сезонности запросов пользователей «оформить участок», (сумма по году равна 1) |
|----|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Январь  | 0,08                                                                                       |
| 2. | Февраль | 0,09                                                                                       |
| 3. | Март    | 0,09                                                                                       |
| 4. | Апрель  | 0,10                                                                                       |

<sup>1</sup> Росреестр. Реестр подводит итоги внесения границ земельных участков за 2017 год // <https://rosreestr.ru/site/press/news/rosreestr-podvodit-itogi-vneseniya-v-egrn-granits-zemelnykh-uchastkov-za-2017-god/>.

<sup>2</sup> На основании данных сервиса wordstat.yandex.ru.



|     |          |      |
|-----|----------|------|
| 5.  | Май      | 0,08 |
| 6.  | Июнь     | 0,08 |
| 7.  | Июль     | 0,09 |
| 8.  | Август   | 0,08 |
| 9.  | Сентябрь | 0,09 |
| 10. | Октябрь  | 0,09 |
| 11. | Ноябрь   | 0,06 |
| 12. | Октябрь  | 0,08 |

На основании коэффициентов сезонности построена диаграмма сезонности загрузки по вопросу оформления участка. За 100% взят месяц с максимальной загрузкой, загрузка остальных месяцев рассчитывается в процентах от месяца с максимальной загрузкой.

Диаграмма 1.Сезонность загрузки по вопросам оформления участка



Наибольший интерес к вопросу оформления участка потенциальные клиенты проявляют в апреле и сентябре. Вероятно, снижение интереса к данному вопросу в зимнее время связано с плохими погодными условиями, мешающими поиску и изучению земельных участков, а также с перерывом на новогодние праздники. Отсутствие пика спроса летом объясняется сезоном отпусков. В целом, можно сказать, что ярко выраженной сезонности в отношении услуги по оформлению участка нет и данная услуга актуальна для клиентов круглый год.

## 2.3. Перспективные города для ведения бизнеса

Не зависимо от типа предоставляемых юридических услуг и схемы сотрудничества с партнерами, одним из важных факторов, который будет определять объем продаж и перспективность сотрудничества, является количество населения и социально-экономическая активность города. Чем больше население города, тем более активная социально-экономическая жизнь, осведомленность о юридических услугах и путях решения возникающих задач.

По данным Росстат, на 1 января 2018 года в России 15 городов-миллионников, перечень городов-миллионников приведен в таблице ниже.

Таблица 4. Города-миллионники, по данным Росстата<sup>3</sup>

| №   | Города          | Численность, чел. |
|-----|-----------------|-------------------|
| 1.  | Москва          | 12 506 468        |
| 2.  | Санкт-Петербург | 5 351 935         |
| 3.  | Новосибирск     | 1 612 833         |
| 4.  | Екатеринбург    | 1 468 833         |
| 5.  | Нижний Новгород | 1 259 013         |
| 6.  | Казань          | 1 243 500         |
| 7.  | Челябинск       | 1 202 371         |
| 8.  | Омск            | 1 172 070         |
| 9.  | Самара          | 1 163 399         |
| 10. | Ростов-на-Дону  | 1 130 305         |
| 11. | Уфа             | 1 120 547         |
| 12. | Красноярск      | 1 090 811         |
| 13. | Пермь           | 1 051 583         |
| 14. | Воронеж         | 1 047 549         |
| 15. | Волгоград       | 1 013 533         |

Разумеется, перечень перспективных с точки зрения ведения бизнеса городов не ограничивается только городами-миллионниками. Особо отметим ТОП-20 городов России с населением менее миллиона человек, перечень приведен в таблице ниже.

<sup>3</sup> Росстат. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2018 г. // [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafc3a6fce](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafc3a6fce).

Таблица 5.ТОП-20 городов России с населением менее миллиона человек, по данным Росстата на 1 января 2018<sup>4</sup>

| №   | Города           | Численность, чел. |
|-----|------------------|-------------------|
| 1.  | Краснодар        | 899 541           |
| 2.  | Саратов          | 844 858           |
| 3.  | Тюмень           | 768 358           |
| 4.  | Тольятти         | 707 408           |
| 5.  | Ижевск           | 648 213           |
| 6.  | Барнаул          | 632 372           |
| 7.  | Ульяновск        | 626 540           |
| 8.  | Иркутск          | 623 869           |
| 9.  | Хабаровск        | 618 150           |
| 10. | Ярославль        | 608 722           |
| 11. | Владивосток      | 604 901           |
| 12. | Махачкала        | 596 356           |
| 13. | Томск            | 574 002           |
| 14. | Оренбург         | 564 773           |
| 15. | Кемерово         | 558 973           |
| 16. | Новокузнецк      | 553 638           |
| 17. | Рязань           | 538 962           |
| 18. | Астрахань        | 533 925           |
| 19. | Набережные Челны | 532 472           |
| 20. | Пенза            | 523 553           |

Количество городов, которые могут быть перспективными с точки зрения открытия точки франшизы или совместного с партнером бизнеса далеко не ограничивается перечисленными выше городами. Компания «Фемида» готова рассматривать предложения партнеров на открытие представительства юридической компании в любом из городов с населением более 200 000 человек.

Несмотря на то, что количество населения и уровень социально-экономической активности города является важным фактором, самым главным фактором является желание партнеров работать на результат. Численность населения влияет на объем продаж, но это возможно только при условии качественного выполнения работы партнерами.

<sup>4</sup> Росстат. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2018 г. // [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafc3a6fce](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafc3a6fce).

Оформление прав на землю на примере города Красноярск – это одно из важных и перспективных направлений развития компании «Фемида». Стоимость услуг в этом городе приведена в таблице ниже.

Таблица 6. Стоимость юридических услуг в г. Красноярск<sup>5</sup>

| Наименование услуги                                                 | Стоимость        |
|---------------------------------------------------------------------|------------------|
| Изъятие земельного участка из чужого незаконного владения           | 3000 руб.        |
| Консультация юриста по земельному спору                             | 500 руб.         |
| Обжалование отказа в гос. регистрации права собственности на землю  | 3000 руб.        |
| Определение границ земельного участка                               | 3000 руб.        |
| Определение порядка пользования земельным участком                  | 9000 руб.        |
| Оспаривание (признание не действительной) сделки с землей           | 3000 руб.        |
| Представление интересов в суде по земельному спору                  | 4000 руб.        |
| Приватизация земельного участка и обжалование отказа в приватизации | 9000 руб.        |
| Признание и установление сервитута                                  | 3000 руб.        |
| Признание права собственности на землю                              | 7500 руб.        |
| Признание права постоянного пользования земельным участком          | 3000 руб.        |
| Прочее по земельным спорам                                          | 6500 руб.        |
| Раздел земельного участка между собственниками                      | 11500 руб.       |
| Составление искового заявления в суд по земельному спору            | 2000 руб.        |
| Спор вытекающий из договора аренды земли                            | 3000 руб.        |
| <b>Средний чек на оказание услуги</b>                               | <b>4733 руб.</b> |

Для сравнения ниже в таблице приводится стоимость услуг юридическим агентством «Альфаправо» в городе Красноярске

Таблица 7. Стоимость услуг юридическим агентством «Альфаправо» в городе Красноярске<sup>6</sup>

| Наименование услуги                                                                                                                                 | Стоимость  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Межевание земельного участка средняя цена, зависит от удаленности, площади, сложности земельного участка                                            | 10000 руб. |
| Вынос границ земельного участка в натуру                                                                                                            | 1500 руб.  |
| Оформление земельного участка в собственность средняя цена, зависит от удаленности, площади, сложности объекта. Вопрос решается после консультации. | 25000 руб. |

<sup>5</sup>Стоимость юридических услуг в г. Красноярск <https://yurgorod.ru/gorod-krasnoyarsk/price-list/>

<sup>6</sup>Стоимость юридических услуг юридическим агентством «Альфаправо» в городе Красноярске <http://pravoalfa.ru/index/0-55>

Для оценки количества заказов на оформление земельных участков по г. Красноярск в собственность для предварительного анализа принимались обращения граждан в городскую администрацию на оказание данной услуги. Ниже приведены итоги электронного ресурса:

- статистика запросов страницы с услугой – 22 643;
- количество заявок, поданных в электронной форме – 1307.

## 2.4. Выводы

---

1. Объем рынка процедур постановки земельных участков на учет в количественном выражении составляет порядка 2 млн. в год, или в денежном выражении порядка 40 млрд. рублей в год.
2. Юридические услуги в сфере земельного права являются одним из наиболее популярных услуг среди населения. Востребованность услуг среди населения практически не зависит от региона проживания и сезонности.
3. Перспективность города для целей открытия юридической компании напрямую коррелирует с количеством населения. Самым перспективными городами являются города-миллионники и ТОП-20 городов с населением менее миллиона человек.

<sup>7</sup>Прием заявлений и принятие решения по вопросу предоставления земельного участка в собственность гражданам, имеющим место жительства на территории города Красноярск  
<http://www.admkrsk.ru/administration/singlewindow/Pages/service.aspx?ServiceID=100>

## Раздел 3. Конкурентное окружение

### 3.1. Анализ конкурентов

Для сравнительного анализ конкурентов были отобраны российские юридические компании, которые предлагают партнерам работать на условиях франшизы или агентского договора на территории России или других стран. Отсеивались юридические компании, по которым были обнаружены какие-либо свидетельства неблагонадежной репутации и сомнительной активности. Отрасли права, адрес места нахождения головной компании, количество офисов и представительств, стоимость предоставления франшизы и прочие параметры не влияли на отбор компаний.

Таблица 8. Сравнительный анализ франшиз юридических компаний

| №  | Характеристика                         | Фемида                                                                                                                                                                                                                                                     | ГК Бизнес-Гарант                                                                                                                                                                                                                       | Европейская Юридическая Служба                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | ФинЮрист                                                                                                                                                                                                                                   |
|----|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Сайт компании                          | 1. <a href="http://www.semeinoe-pravo.com">www.semeinoe-pravo.com</a><br>2. <a href="http://www.zemelnoe-pravo.ru">www.zemelnoe-pravo.ru</a><br>3. <a href="http://высшая-инстанция.рф">высшая-инстанция.рф</a><br>4. <a href="http://юцви.рф">юцви.рф</a> | <a href="http://www.bg-mos.ru">www.bg-mos.ru</a>                                                                                                                                                                                       | <a href="http://www.els24.com">www.els24.com</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <a href="http://www.finurist.com">www.finurist.com</a>                                                                                                                                                                                     |
| 2. | Адрес головной компании                | Санкт-Петербург, ул. Шпалерная 36                                                                                                                                                                                                                          | Москва ул. Смольная 24 А                                                                                                                                                                                                               | Москва, Багратионовский проезд, дом 7к11                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                            |
| 3. | Год основания компании                 | 2010, 9 лет на рынке                                                                                                                                                                                                                                       | 2005, 14 лет на рынке                                                                                                                                                                                                                  | 2007, 12 лет на рынке                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 2011, 8 лет на рынке                                                                                                                                                                                                                       |
| 4. | Ссылка на условия франшизы             | -                                                                                                                                                                                                                                                          | 1. <a href="http://franshiza.bg-mos.ru/jurfirma">http://franshiza.bg-mos.ru/jurfirma</a><br>2. <a href="https://www.beboss.ru/franchise/2953-franshiza-biznes-garant">https://www.beboss.ru/franchise/2953-franshiza-biznes-garant</a> | 1. <a href="https://www.beboss.ru/franchise/3082-franshiza-refinansiruy-rf">https://www.beboss.ru/franchise/3082-franshiza-refinansiruy-rf</a><br>2. <a href="https://franchise.els24.com">https://franchise.els24.com</a><br>3. <a href="https://topfranchise.ru/products/franshiza-evropeyskoy-yuridicheskoy-sluzhby">https://topfranchise.ru/products/franshiza-evropeyskoy-yuridicheskoy-sluzhby</a> | 1. <a href="https://www.beboss.ru/franchise/2384-franshiza-finyurist">https://www.beboss.ru/franchise/2384-franshiza-finyurist</a><br>2. <a href="https://www.franshising.ru/finyurist.html">https://www.franshising.ru/finyurist.html</a> |
| 5. | Количество филиалов и представительств | 1 офис в Санкт-Петербурге                                                                                                                                                                                                                                  | Итого 12 офисов в 6-ти городах России                                                                                                                                                                                                  | Итого 12 филиалов и представительств по всему миру.<br>5 филиалов и представительств в России, по 1 представительству в странах: Украина, Казахстан, Польша, Беларусь, Армения, Грузия, Азербайджан.<br><br>Отдельный продукт «Юрист 24» представляет 10 000 дистрибьюторов,                                                                                                                             | Итого 6 филиалов и представительств, из них 4 франшизных предприятия                                                                                                                                                                       |

| №  | Характеристика                                                  | Фемида                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | ГК Бизнес-Гарант                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Европейская Юридическая Служба                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | ФинЮрист                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | среди которых в том числе Сбербанк, Промсвязь банк, Почта банк и прочие.                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 6. | Направления юридических услуг для франчайзи                     | Земельное право                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 1. Ликвидация фирм, в том числе с долгами: <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Добровольная ликвидация</li> <li>2) Ликвидация через банкротство</li> <li>3) Альтернативные варианты ликвидации</li> </ol> 2. Налоговый консалтинг: <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Сопровождение</li> <li>2) налоговых проверок</li> <li>3) Оптимизация</li> <li>4) Абонентское обслуживание</li> <li>5) Представление в суде</li> </ol>                        | 24 отрасли российского права                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Юридические услуги для населения в сфере кредитования                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 7. | Стартовые инвестиции, вступительный взнос, роялти               | <p><u>Схема 1. Агентская модель:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стартовые инвестиции до 100 000 руб.</li> <li>• Без роялти</li> <li>• Без постоянных расходов</li> </ul> <p><u>Схема 2. Франчайзинг под ключ:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Вступительный взнос до 100 000 руб.</li> <li>• Стартовые инвестиции от 300 000 руб.</li> <li>• Роялти от 15% до 25% с 3-его месяца работы</li> </ul> <p><u>Схема 3. Партнерство с совместным владением бизнесом</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Головная компания и франчайзи ведут бизнес с совместным участием</li> <li>• Доля партнера от 30% до 50%</li> <li>• Вступительный взнос и роялти отсутствуют</li> <li>• Стартовые инвестиции от 100 000 руб.</li> </ul> | <p>Вступительный взнос от 87 000 руб., роялти отсутствует.</p> <p>Агентская схема работы, франчайзи получает 20% от каждой сделки.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>Стартовые инвестиции от 660 000 руб., включая вступительный взнос от 500 000 руб.</p> <p>Роялти 15% от выручки, уплата роялти с 3-его месяца.</p>                                                                                                                                                                                                      | <p>Стартовые инвестиции от 200 000 до 800 000 руб.</p> <p>Вступительный взнос от 100 000 до 500 000 руб. в зависимости от города.</p> <p>Роялти 50% от выручки.</p>                                                                                                                                           |
| 8. | Предоставляемый набор инструментов для запуска бизнеса и продаж | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предоставление до 100 «теплых» клиентов в месяц.</li> <li>2. Построение отдела продаж.</li> <li>3. Юридическая работа.</li> <li>4. Поддержка и консультация.</li> <li>5. Несение рисков при третьем варианте сотрудничества.</li> <li>6. Предоставление единой автоматизированной CRM и ERP-системы для организации документооборота, продаж и коммуникаций с клиентами и сотрудниками.</li> <li>7. Ведение кадрового и бухгалтерского учета.</li> <li>8. Помощь в поиске и подборе персонала.</li> <li>9. Предоставление макетов</li> </ol>                                                                                                                                                                                   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Лидогенерация: колл-центр, продвижение в сети, SEO, контекст.</li> <li>2. Поддержка 24/7.</li> <li>3. CRM-система управления взаимоотношениями с клиентами.</li> <li>4. Фирменный стиль: бренд-бук, готовые материалы, презентации.</li> <li>5. Оказание юридических услуг на регулярной основе для решения правовых вопросов, возможность в любое время, без предварительной записи получить качественные</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Единая маркетинговая политика, централизованный PR и рекламная деятельность. Бренд-бук с фирменными стандартами, комплект печатной продукции, дизайн-макет внутреннего оформления офиса. Методики и техники продаж.</li> <li>2. Поток клиентов из города франчайзи.</li> <li>3. Федеральная реклама:</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выездное 3-х дневное обучение руководителя и персонала партнерского офиса.</li> <li>2. Профессиональные рекламные кампании в Яндекс. Директ и Google.Adwords( более 8 тыс. объявлений) и рекомендации по настройке.</li> <li>3. Создание одностраничного</li> </ol> |

| №  | Характеристика              | Фемида                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | ГК Бизнес-Гарант                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Европейская Юридическая Служба                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | ФинЮрист                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                             | <p>рекламных и презентационных материалов, бренд-бука с фирменными стандартами, макетов для внутреннего и внешнего оформления офиса.</p> <p>10. Предоставление материалов для настройки контекстной рекламы и продающих лендингов.</p> <p>11. Предоставление бланков и договоров для работы с клиентами.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <p>юридические услуги.</p> <p>6. Бухгалтерское сопровождение: помощь в контроле и вбитах первичных документов, представление интересов в налоговой, ФСС, ПФР, сдача отчетности, ведение клиент-банка, обработка требований от ПФР, ФСС, налоговой.</p> <p>7. HR-обслуживание: полный цикл подбора персонала.</p> <p>8. Тренинги по телефонному консультированию, по клиентоориентированности, тренинг "инструменты эффективной работы", по наставничеству, по agile и scrum.</p> <p>9. Сопровождение проектной деятельности: scrum проектных команд, сопровождение проектов.</p> | <p>продвижение бренда в федеральных СМИ, интернете, размещение статей в ведущих журналах</p> <p>4. Автоматизация бизнес-процессов – подключение к собственной единой CRM-системе, круглосуточному call-центру, базе готовых шаблонов документов, цифровому облаку знаний, мобильному приложению для клиентов, системе контроля качества.</p> <p>5. Доступ к базе с 3-мя миллионами юридических кейсов.</p> <p>6. Постоянная поддержка на протяжении всего сотрудничества.</p> <p>7. Дополнительная прибыль: комиссия от продажи коробочных продуктов и договоров на годовое обслуживание.</p> | <p>сайта с высокой конверсией</p> <p>4. Макеты рекламных и презентационных материалов</p> <p>5. Обучающие материалы и инструкции для самостоятельного обучения персонала</p> <p>6. Договоры и бланки для работы с клиентом</p> <p>7. Консультации по вопросам работы и управления: по поиску и привлечению клиентов, по организации и оптимизации работы офиса, по найму персонала, по вариантам приема оплаты от клиентов.</p> <p>8. Шаблоны вакансий для поиска персонала партнерского офиса.</p> |
| 9. | Прочие требования и условия | <p>1. Минимальное количество сотрудников: от 1 человека для агентской схемы работы, от 2 человек для франчайзинга, от 4 человек для партнерства с совместным участием в бизнесе.</p> <p>2. Юридическое образование для руководителя / владельца бизнеса не требуется.</p> <p>3. Продажа услуг клиентам исключительно под брендом «Фемида», по утвержденным расценкам.</p> <p>4. Ведение бизнеса «в белую», соблюдение дисциплины отчетности, сроков уплаты налогов и взносов.</p> <p>Требования к помещению для агентской схемы и партнерства с совместным владением бизнесом:</p> <p>1. город с населением не менее 200 000 человек;</p> <p>2. офис площадью от 30 кв. м.;</p> <p>3. близость офиса к метро и вокзалам, соседство с отделениями Сбербанка;</p> <p>4. расположение офиса в историческом или деловом центре города или здания не ниже класса А и В;</p> <p>5. разделение офиса на зону ожидания и рабочую зону;</p> | <p>1. Минимальное количество сотрудников: от 2 человек.</p> <p>2. Требования к помещению: площадь офиса не менее 25 кв. м, наличие системы кондиционирования, офис в бизнес-центре, в административных или нежилых помещениях, с отдельным входом, возможность размещения наружной рекламы, вывесок, светового короба, свободный доступ к офису с 8:00 до 20:00.</p>                                                                                                                                                                                                             | <p>1. Оформление сотрудничества в виде официально зарегистрированного в Роспатенте договора коммерческой концессии.</p> <p>2. Персонал от 3 человек с высшим юридическим образованием.</p> <p>3. Требования к помещению: площадь офиса от 20 кв. м, площадь переговорной 15-20 кв. м. Расположение на первой линии домов рядом с транспортными узлами. Необходим отдельный вход с местом для вывески. Желательно на первом этаже. Оргтехника: сканер, принтер, МФУ.</p>                                                                                                                       | <p>Требования к франчайзи:</p> <p>1. Продавать услугу под брендом «ФинЮрист», вести учет в единой CRM-системе, обслуживать клиентов по единым стандартам и утвержденным ценам</p> <p>2. Соблюдать дисциплину взаиморасчетов и отчетности, принимать платежи от клиентов «в белую».</p> <p>3. Возможна частичная занятость для франчайзи.</p> <p>Требования к помещению:</p> <p>1. Удобно расположенный офис для пешеходов</p>                                                                       |



| № | Характеристика | Фемида                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | ГК Бизнес-Гарант | Европейская Юридическая Служба | ФинЮрист                                                                                                                                                      |
|---|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |                | 6. наличие евроремонта и исключительно деловой стиль оформления;<br>7. обязательное наличие окон;<br>8. минимальное оборудование: мобильные телефоны, ноутбук, МФУ, интернет от 5 Мбит/с;<br>9. наличие системы кондиционирования;<br>10. свободный доступ к офису в режиме 24/7;<br>11. отдельный выход из офиса и возможность разместить вывеску.<br>Требования к помещению для агентской схемы работы:<br>1. офис площадью от 10 кв. м;<br>2. минимальное оборудование: мобильные телефоны, ноутбук, МФУ, интернет от 5 Мбит/с;<br>3. свободный доступ к офису в режиме 24/7. |                  |                                | города, центр города, пешая доступность от метро и вокзалам, площадь офиса 20-30 кв. м, наличие окон.<br>2. Оборудование офиса: телефон, интернет от 5 Мб./с. |

## 3.2. Конкурентный рейтинг

Для построения конкурентного рейтинга используется перечень критериев, у каждого критерия имеется свой вес. Каждая компания получает баллы по каждому критерию. Далее, исходя из полученных баллов и весов, рассчитывается итоговый балл для каждой компании и строится рейтинг всех компаний, участвующих в сравнительном конкурентном анализе. Перечень критериев, их весов и возможных баллов приведены в следующей таблице.

Таблица 9. Критерии для сравнительного анализа конкурентов

| №  | Критерии оценки конкурентов                                                                                       | Возможное количество баллов                                                                                                            | Вес критерия |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 1. | Опыт работы на рынке                                                                                              | 1 балл – опыт работы до 5 лет<br>2 балла – опыт работы до 10 лет<br>3 балла – опыт работы до 15 лет<br>4 балла – опыт работы до 20 лет | 2            |
| 2. | Количество отраслей права для совместной работы с партнерами                                                      | 1 балл – 1 отрасль права<br>2 балла – до 5 отраслей права<br>3 балла – до 10 отраслей права<br>4 балла – более 10 отраслей права       | 1            |
| 3. | Объем вступительного взноса (при наличии вариантов учитывается минимально возможный вступительный взнос)          | 1 балл – более 500 000 рублей<br>2 балла – до 500 000 рублей<br>3 балла – до 300 000 рублей<br>4 балла – до 100 000 рублей             | 2            |
| 4. | Размер роялти (при наличии вариантов учитывается минимально возможный % роялти; если роялти отсутствует, ставится | 1 балл – более 30%<br>2 балла – до 30%<br>3 балла – до 20%                                                                             | 2            |

|    |                                                                                |                                                                                                |   |
|----|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
|    | максимальный балл)                                                             | 4 балла – до 10%                                                                               |   |
| 5. | Наличие агентской схемы работы                                                 | 0 баллов – агентская схема отсутствует<br>1 балл – агентская схема предлагается                | 1 |
| 6. | Наличие франшизы                                                               | 0 баллов – франшиза отсутствует<br>1 балл – франшиза предлагается                              | 1 |
| 7. | Наличие партнерства с вхождением в бизнес                                      | 0 баллов – партнерство отсутствует<br>1 балл – партнерство предлагается                        | 1 |
| 8. | Относительная широта набора инструментов, предоставляемых партнеру и франчайзи | 1 баллов – бедное предложение<br>2 балл – среднее предложение<br>3 балла – богатое предложение | 3 |

Баллы, присваиваемые компаниям на основании их оценки, приведены в следующей таблице.

Таблица 10. Количество баллов

| №                                            | Критерии оценки конкурентов                                                                                                          | Фемида    | ГК Бизнес-Гарант | Европейская Юридическая Служба | ФинЮрист  |
|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------|--------------------------------|-----------|
| 1.                                           | Опыт работы на рынке                                                                                                                 | 2         | 3                | 3                              | 2         |
| 2.                                           | Количество отраслей права для совместной работы с партнерами                                                                         | 2         | 2                | 5                              | 1         |
| 3.                                           | Объем вступительного взноса (при наличии вариантов учитывается минимально возможный вступительный взнос)                             | 4         | 4                | 1                              | 2         |
| 4.                                           | Размер роялти (при наличии вариантов учитывается минимально возможный % роялти; если роялти отсутствует, ставится максимальный балл) | 4         | 4                | 2                              | 1         |
| 5.                                           | Наличие агентской схемы работы                                                                                                       | 1         | 1                | 0                              | 0         |
| 6.                                           | Наличие франшизы                                                                                                                     | 1         | 0                | 1                              | 1         |
| 7.                                           | Наличие партнерства с вхождением в бизнес                                                                                            | 1         | 0                | 0                              | 0         |
| 8.                                           | Относительная широта набора инструментов, предоставляемых партнеру и франчайзи                                                       | 3         | 3                | 3                              | 2         |
| <b>ИТОГО баллов с учетом весов критериев</b> |                                                                                                                                      | <b>34</b> | <b>34</b>        | <b>27</b>                      | <b>18</b> |

Полученный рейтинг компаний на основе установленных критериев и весов выглядит следующим образом:

- 1) 1 место «Фемида» и ГК «Бизнес Гарант»(34 балла);
- 2) 2 место «Европейская юридическая служба»(27 баллов);
- 3) 3 место «ФинЮрист» (18 баллов).

На основании полученного рейтинга компания «Фемида» делит первое место с ГК «Бизнес Гарант». Обе эти компании действительно являются достойными конкурентами, так как компании имеют богатый опыт и предлагают интересные условия своим партнерам.

### 3.3. Преимущества компании «Фемида»

---

Основными конкурентными преимуществами предложения компании «Фемида» являются:

- 1) предоставление партнеру «теплых клиентов»;
- 2) построение отдела продаж;
- 3) обучение и аттестация сотрудников партнерской компании;
- 4) проведение юридической работы;
- 5) поддержка и консультация сотрудников партнерской компании;
- 6) несение рисков при третьем варианте сотрудничества с вхождением в бизнес.

Обучение сотрудников включает в себя:

- 1) обучение руководителей;
- 2) обучение сотрудников отдела консультаций;
- 3) обучение исполнительного отдела (при его наличии);
- 4) обучающие видеоматериалы;
- 5) аттестация сотрудников,
- 6) построение отдела маркетинга.

Компания «Фемида» является единственной в России юридической компанией, которая предлагает партнерам на выбор три формы сотрудничества:

- 1) агентская схема;
- 2) франшиза;
- 3) партнерство с вхождением в бизнес.

Величина вступительного взноса является одной из самых низких среди компаний, отобранных для конкурентного анализа. Вступительный взнос по условиям работы с компанией «Фемида» составляет до 100 000 рублей. При этом только компания ГК Бизнес-Гарант предлагает более низкий вступительный взнос, а именно, 87 000 рублей. Вступительный взнос всех остальных конкурентов, отобранных для анализа, на порядок выше и составляет от 279 900 рублей до 1 599 900 рублей.

Размер роялти компании «Фемида» являются одними из наиболее низких и доступных для данного рынка, а именно от 7% до 30% с уплатой начиная с 3-его месяца работы. Благодаря такому уровню вступительного взноса и роялти, партнеры имеют достаточно низкие барьеры для входа на рынок.

### 3.4. Выводы

---

Анализ потенциальных объемов рынка и количества сильных конкурентов показывает, что данный сегмент еще не насыщен и сможет принять еще несколько сильных игроков.

Конкурентный анализ показал, что компания «Фемида» имеет несколько достойных конкурентов, давно работающих на рынке и не уступающих по ряду параметров, таких, как количество офисов, количество инструментов поддержки партнеров, стоимость сотрудничества и прочие. Компания «Фемида» является, с одной стороны, долго работающей на рынке и имеющей более чем достаточный опыт в юридической отрасли. С другой стороны, развитие партнерств и

расширение сети – достаточно новый этап в истории развития компании. Это позволяет компании предлагать свежие не обременённые бюрократией решения и схемы для партнеров, ничем не уступающие предложениям остальных игроков рынка.

Сотрудники компании «Фемида» имеют богатейший опыт урегулирования вопросов клиентов. Грамотный правовой подход позволяет сотрудникам компании закрывать максимальное количество успешных дел. Клиенты, которые обращаются за помощью в компанию «Фемида» определенно чувствуют разницу в уровне профессионализма и оперативности решения вопросов. Нарботанная репутация и опыт компании «Фемида» является для будущих партнеров надежной опорой и базой для будущих совместных проектов.

Демо версия

## Раздел 4. Маркетинговый план

### 4.1 Оффлайн-активности

Компания «Фемида» выдвигает следующие обязательные требования к оформлению офисного помещения партнера:

- 1) обязательно наличие отдельного входа и вывески с подсветкой при входе;
- 2) в офисном помещении должны быть отличительные знаки принадлежности офиса партнера исключительно к компании «Фемида», а именно, наличие фирменных презентаций и брошюр, вывесок и плакатов, настольных флажков, блокнотов, ручек с логотипом головной компании.

Головная компания «Фемида» предоставляет партнеру готовые, адаптированные под конкретный город макеты рекламных и презентационных материалов, бренд-бука с фирменными стандартами, макетов для внутреннего и внешнего оформления офиса.

Для определения примерной сметы расходов на организацию внешнего и внутреннего офисного пространства взяты средние расценки для Красноярска, примерные расходы на фирменное оформление офисного пространства представлены в таблице ниже.

Таблица 11. Примерные расходы на внутренне и внешнее оформление офиса (цены на примере Красноярска)

| №  | Статьи затрат                                                  | Расходы            |
|----|----------------------------------------------------------------|--------------------|
| 1. | Наружная вывеска с подсветкой размером 0,6х3 метра             | 30 000 руб.        |
| 2. | Наружный штендер размером 0,5х1 метр                           | 10 000 руб.        |
| 3. | Плакаты для внутреннего помещения размером 0,5х1 метр(3 штуки) | 4000 руб.          |
| 4. | Фирменные презентации и брошюры формата А5 (30 штук)           | 9 000 руб.         |
| 5. | Фирменные флаеры формата А5 (1000 штук)                        | 4 000 руб.         |
| 6. | Фирменные визитки (1000 штук)                                  | 2 000 руб.         |
| 7. | Фирменные настольные флажки (5 штук)                           | 1000 руб.          |
| 8. | Фирменные блокноты и ручки (5 штук)                            | 2 000 руб.         |
|    | <b>Итого:</b>                                                  | <b>62 000 руб.</b> |

Итого примерные расходы на внутреннее и внешнее оформление офиса в фирменном стиле, на примере города Красноярск, составляют 62 000 рублей.

## 4.2. Онлайн-активности

### 4.2.1. Структура сайта

Создание сайта» партнеру компании «Фемида» составит 50000 руб. готовый шаблон сайта, потребует только минимальной корректировки информации под конкретный город и конкретного партнера. Ниже представлена структура ключевых разделов сайта.

Главная страница:

- 1) О компании:
  - а) информация о головном офисе «Фемида»;
  - б) опыт компании;
  - с) успешные кейсы;
  - д) наши клиенты;
  - е) сотрудники;
  - ф) принципы работы.
- 2) Бесплатная консультация.
- 3) Сферы специализации: земельное право
- 4) Стоимость услуг.

- 5) Отзывы клиентов.
- 6) Мы в СМИ.
- 7) Контактная информация.

Помимо отдельного сайта партнера, информация о новом представительстве будет доступна на всех основных сайтах компании «Фемида».

Примерные ежемесячные расходы на сопровождение и администрирование сайта составляют порядка **7 000 рублей** в месяц, при условии, что сотрудники компании не владеют необходимыми навыками и знаниями. В данную стоимость включены: аренда домена, хостинг, аренда сервера и минимальное сопровождение администратора.

#### 4.2.2. SEO-продвижение и контекстная реклама

Одним из наиболее популярных и эффективных методов интернет продвижения является продвижение компании с помощью поисковых систем посредством продвижения сайта в поисковой выдаче и продвижения с помощью контекстной рекламы.

Для партнера юридической компании «Фемида» возможна разработка посадочных страниц и ключевых слов для SEO и для контекстной рекламы с раскрытием различных тематических направлений. Эффективной будет проработка разделов или страниц сайта под каждое из направлений услуг.

Уникальными достоинствами SEO-продвижения и контекстной рекламы, по сравнению с другими видами рекламы, являются одновременно следующие факторы:

- 1) большой охват аудитории;
- 2) точное попадание в целевую аудиторию;
- 3) статистика в режиме реального времени;



4) возможность оценить эффект мероприятий.

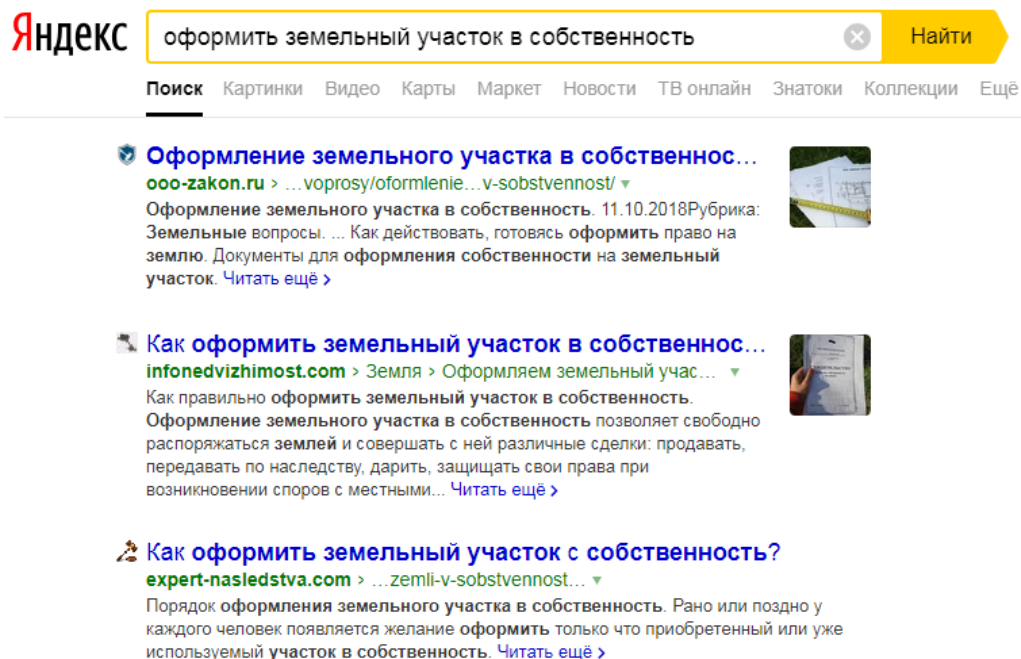
В таблице ниже приведены примеры ключевых слов для SEO-оптимизации и контекстной рекламы с указанием частоты запросов в месяц и примерной стоимости клика для Красноярска.

Таблица 12. Ключевые слова для SEO и контекстной рекламы на примере Красноярска

| Ключевые слова               | Частотность запросов в месяц по Красноярску, тыс. | Средняя стоимость клика для Красноярска, руб. |
|------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| кадастровый инженер          | 1 538                                             | 389                                           |
| земельный договор            | 1 101                                             | 14                                            |
| межевание участка            | 777                                               | 298                                           |
| оформить землю               | 295                                               | 35                                            |
| право собственности на землю | 268                                               | 31                                            |
| регистрация земли            | 154                                               | 23                                            |
| земельный спор               | 129                                               | 191                                           |
| суд земля                    | 111                                               | 39                                            |
| земельный юрист              | 104                                               | 204                                           |
| юрист по земельным вопросам  | 39                                                | 150                                           |

На скриншоте ниже приведен пример выдачи как результат настройки SEO-оптимизации и контекстной рекламы.

Рисунок 1. Пример SEO-оптимизации, поисковая выдача по запросу «оформить земельный участок в собственность»



Головная компания предоставляет партнеру готовые материалы для настройки контекстной рекламы. Помимо клиентов, которые будут привлекаться через сайт и контекстную рекламу партнера, головная компания «Фемида» собственными силами посредством SEO и контекстной рекламы готова обеспечивать до 100 «теплых» клиентов, заинтересованных в целевых юридических услугах.

Рекомендуемый стартовый бюджет на SEO и на контекстную рекламу составляет по 15 000 руб. в месяц, итого 30 000 руб. в месяц. Предполагается, что SEO-оптимизацией занимается сторонний специалист, а минимальные действия по настройке и поддержке контекстной рекламы выполняют сотрудники партнера и сотрудники головного офиса. Детальный расчет расходов для конкретного города может быть выполнен исключительно специалистом в процессе продвижения.

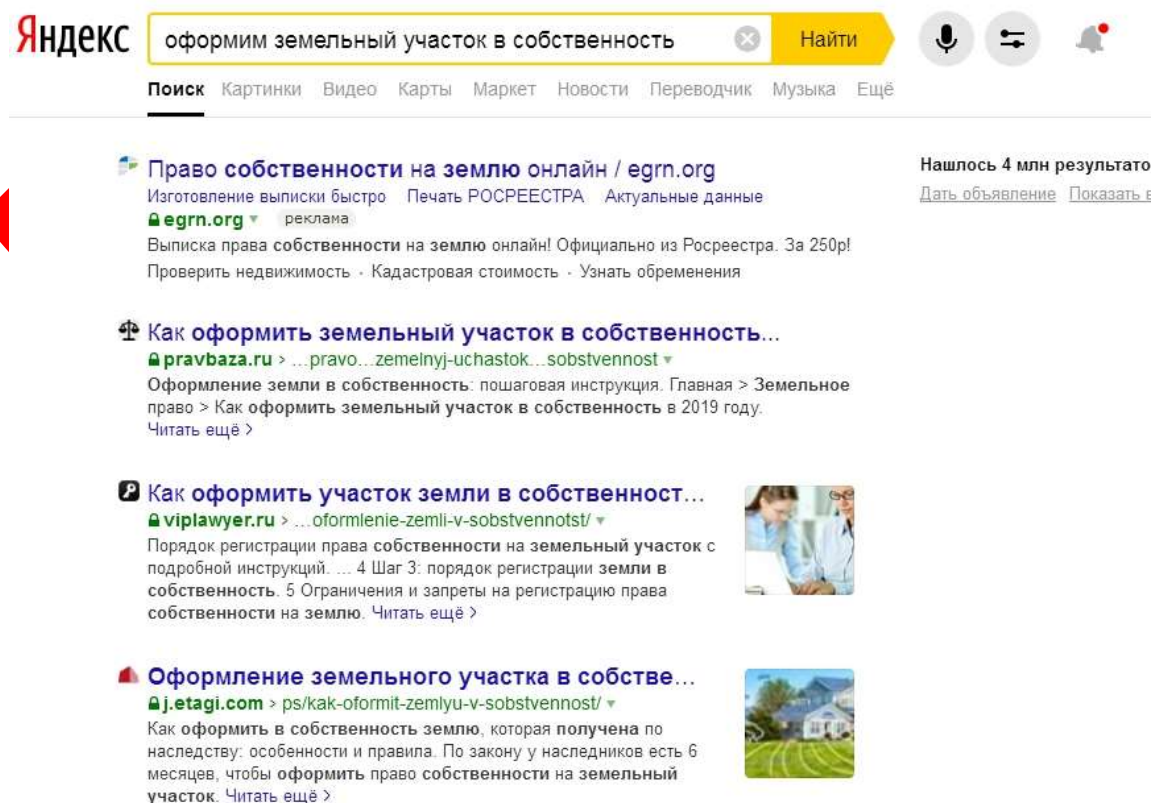
**Контекстная реклама** – тип интернет-рекламы, при котором рекламное объявление показывается в соответствии с содержанием, контекстом интернет-

страницы. Контекстная реклама действует избирательно и отображается посетителям интернет-страницы, сфера интересов которых потенциально совпадает/пересекается с тематикой рекламируемого товара либо услуги, целевой аудитории, что повышает вероятность их отклика на рекламу.

Для определения соответствия рекламного материала странице интернет-сайта используется принцип ключевых слов. На ключевые слова ориентируются и поисковые системы. Поэтому контекстная реклама с большей вероятностью будет продемонстрирована потребителю, который использует сеть Интернет для поиска интересующей информации о товарах или услугах.

Системы контекстной рекламы позволяют размещать рекламу на страницах с результатами поиска по определённым ключевым словам; на сайтах, установивших блоки контекстной рекламы на своих страницах и в мобильных приложениях.

Рисунок 2. Пример контекстной рекламы, выдача по запросу «оформим земельный участок в собственность»



## 4.2.2. Выводы

К минимальным онлайн-активностям партнера относятся настройка и поддержание сайта, SEO-оптимизация и контекстная реклама.

Таблица 13. Примерные разовые плановые расходы на онлайн-активности

| Маркетинговые каналы продвижения    | Расходы            |
|-------------------------------------|--------------------|
| Создание сайта                      | 50 000руб.         |
| Настройка и администрирование сайта | 7 000 руб.         |
| <b>Итого:</b>                       | <b>57 000 руб.</b> |

Таблица 14. Примерные плановые расходы на онлайн-активности в месяц

| Маркетинговые каналы продвижения | Расходы            |
|----------------------------------|--------------------|
| SEO-оптимизация                  | 15 000 руб.        |
| Контекстная реклама              | 15 000 руб.        |
| <b>Итого:</b>                    | <b>30 000 руб.</b> |

Итого минимальные стартовые расходы на онлайн-активности составляют порядка **87 000 рублей**, при условии, что администрирование сайта и SEO-оптимизацию выполняет сторонний специалист или компания, а ведением контекстной рекламы занимаются сотрудники партнера при поддержке маркетологов головного офиса «Фемида» и указанные расходы по контекстной рекламе идут на клики.

## 4.3. Вывод

К минимальным оффлайн маркетинговым активностям партнера относится оформление входа с улицы и внутренне фирменное оформление офиса партнера. Условно эти расходы можно считать разовыми. Базовые расходы на оффлайн-активности составляют порядка **62000 рублей**.

К минимальным онлайн активностям партнера относится поддержание сайта, SEO-оптимизация и контекстная реклама, на что необходимо выделять примерно **27000 рублей** ежемесячно.

Помимо перечисленных выше маркетинговых активностей приветствуется применение любых дополнительных методов продвижения услуг партнера посредством контактов с базой старых клиентов, партнерства с нотариусами и прочими смежными бизнесами, раздача листовок в местах скопления потенциальных клиентов и прочие методы.

Демо версия

## Раздел 5. План найма персонала

### 5.1. Базовые требования к персоналу

Ключевые требования к штату сотрудников и режиму работы компании партнера, не зависимо от выбранной схемы сотрудничества:

- 1) наличие высшего юридического образования у всех сотрудников;
- 2) наличие 1 сотрудника с минимальным 10-летним опытом практики и работы в ключевых отраслях права;
- 3) допуск всех сотрудников к работе только после успешного прохождения обучения, аттестации и утверждения кандидатуры головной компанией «Фемида»;
- 4) трудовой график в офисе с 10:00 до 20:00 с понедельника по пятницу и с 10:00 до 15:00 в субботу, воскресенье – выходной;
- 5) прием сотрудников на работу с испытательным сроком 3 месяца;
- 6) оформление трудовых отношений с соблюдением всех требований законодательства РФ.

Минимально возможное количество человек в зависимости от выбранной схемы сотрудничества:

- 1) агентская схема: от 1-ого человека в штате,
- 2) франшиза: от 2-ух человек в штате,
- 3) партнерство на условиях совместного владения бизнесом: от 4 человек в штате.

Примерно в месяц юрист со средним опытом может вести около 22-х дел средней сложности, среди которых большая часть стандартных типовых дел, но есть и несколько нетиповых сложных дел. Итого 5 юристов могут вести в месяц до 110 дел средней сложности.

## 5.2. Помощь, оказываемая партнеру

Головная компания «Фемида» предоставляет следующую помощь в подготовке персонала, не зависимо от выбранной схемы сотрудничества:

- 1) размещение готовых вакансий на HR-ресурсах;
- 2) собеседование с кандидатами;
- 3) обучение прошедших отбор кандидатов;
- 4) аттестация и допуск к работе;

Дополнительные преимущества, которые получают партнеры, выбирающие схему сотрудничества на условиях совместного владения бизнесом:

- 1) помощь в ведение кадрового учета;
- 2) помощь в ведении бухгалтерского учета;
- 3) построение отдела продаж;
- 4) предоставление единой автоматизированной CRM и ERP-системы для организации документооборота, продаж и коммуникаций с клиентами и сотрудниками.

При желании размещение вакансий и собеседование партнер может взять полностью на себя, не исключая при этом обязательный этап обучения и аттестации головной компанией.

Обучение сотрудников силами обучающего центра «Фемида» включает в себя:

- 1) обучение руководителей;
- 2) обучение сотрудников отдела консультаций;
- 3) предоставление обучающих видеоматериалов;
- 4) аттестация сотрудников.

Сотрудники партнера обеспечиваются всеми необходимыми бланками шаблонами, договорами и инструкциями для работы с клиентами, а также имеют

возможность получить поддержку и консультации профильных специалистов головного офиса.

Кроме выше перечисленных направлений поддержки, головная компания «Фемида» готова оказать содействие и помощь в первичной постановке и ведении кадрового учета, если штат компании партнера будет насчитывать не более 5 человек.

Минимальный требуемый перечень должностей штатного расписания компании партнера и ориентировочные заработные платы на примере Красноярска представлены в таблице ниже.

Таблица 15. Минимальное количество штатных единиц и оклад на примере Красноярска

| Перечень должностей              | Кол-во штатных единиц | Оклад в месяц на примере Красноярска |
|----------------------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| Руководитель юридического отдела | 1 ед.                 | 65 000 руб.                          |
| Ведущий юрист                    | 1 ед.                 | 55 000 руб.                          |
| Помощник юриста                  | 3 ед.                 | 40 000 руб.                          |
| <b>Итого:</b>                    | <b>5 ед.</b>          | <b>240 000 руб.</b>                  |

Предполагается, что обязанности делопроизводителя, секретаря и оператора распределяются между двумя сотрудниками, занимающими позицию помощника юриста.

Итого примерные расходы на базовый стартовый персонал компании партнера составляют **240 000 рублей** в месяц, при условии, что ведением кадрового учета занимаются сотрудники головной компании.



## Раздел 6. Организационный план

### 6.1. Требования к офису

Требования к населенному пункту и организации офисного пространства для партнеров, сотрудничающих с компанией «Фемида» на условиях франшизы и на условиях совместного владения бизнесом:

- 1) город с населением не менее 200 000 человек;
- 2) офис площадью от 30 кв. м.;
- 3) близость офиса к метро и вокзалам, соседство с отделениями Сбербанка;
- 4) расположение офиса в историческом или деловом центре города или здания не ниже класса А и В;
- 5) разделение офиса на зону ожидания и рабочую зону;
- 6) наличие евроремота и исключительно деловой стиль оформления;
- 7) обязательное наличие окон;
- 8) минимальное оборудование: мобильные телефоны, ноутбук, МФУ, интернет от 5 Мбит/с;
- 9) наличие системы кондиционирования;
- 10) свободный доступ к офису в режиме 24/7;
- 11) отдельный выход из офиса и возможность разместить вывеску.

Для партнеров, выбирающих агентскую схему работы, часть требований, перечисленных выше, может быть упразднена, но обязательными требованиями являются следующие требования:

- 1) офис площадью от 10 кв. м;
- 2) минимальное оборудование: мобильные телефоны, ноутбук, МФУ, интернет от 5 Мбит/с;
- 3) свободный доступ к офису в режиме 24/7.

## 6.2. Расходы на аренду офисного помещения

На примере одного из потенциально подходящих офисов в городе Красноярске в данном разделе приведены примерные расходы на содержание офисного помещения. Ссылка на объявление о сдаче в аренду подходящего по большинству критериев офиса, расположенного по адресу г. Красноярск, проспект Мира, д. 54: <https://realty.yandex.ru/offer/4074503954641497344/>.

Характеристики города и данного офисного помещения:

- 1) Красноярск - город с населением более 1 млн человек;
- 2) офис находится в самом центре города, в историческом здании на 1-ой линии проспекта Мира, бизнес-центр класса В;
- 3) площадь офиса 35 кв. м, расположение на 2-ом этаже;
- 4) в непосредственной близости остановки общественного транспорта;
- 5) свободный доступ к офису в режиме 24/7;
- 6) в стоимость арендной платы включена бесплатная парковка на 2 автомобиля;
- 7) в 30-ти метрах располагается отделение Сбербанка;
- 8) наличие отдельного входа в помещение;
- 9) наличие отдельного санузла;
- 10) дизайнерский ремонт;
- 11) проведен интернет и телефон.

Заявленная стоимость аренды данного офиса составляет **20 000 рублей** в месяц.

## 6.3. Материально-техническое обеспечение офиса

Примерные разовые расходы на организацию рабочего пространства для 5-ти сотрудников приведены в следующей таблице.

Таблица 16. Примерные минимальные расходы на организацию рабочего пространства для 5-ти сотрудников, на примере цен Красноярская

| №             | Статьи затрат                                                  | Расходы             |
|---------------|----------------------------------------------------------------|---------------------|
| 1.            | Расходы на косметический ремонт для разделения офиса на 2 зоны | 30 000 руб.         |
| 2.            | Мебель для 5-ти рабочих мест (стол, стул, тумбочка)            | 41 000 руб.         |
| 3.            | Мебель для зоны ожидания                                       | 15 000 руб.         |
| 4.            | ПК для 5-ти сотрудников                                        | 120 000 руб.        |
| 5.            | МФУ                                                            | 25 000 руб.         |
| 6.            | 1 мобильный телефон, 4 стационарных телефона, роутер           | 20 000 руб.         |
| <b>Итого:</b> |                                                                | <b>251 000 руб.</b> |

Итого примерные разовые расходы на организацию рабочего пространства для команды из 5-ти человек составляют **251000 руб.**

Примерные ежемесячные расходы на содержание офиса приведены в следующей таблице.

Таблица 17. Примерные ежемесячные расходы содержание офиса, на примере цен Красноярская

| №             | Статьи затрат                     | Расходы            |
|---------------|-----------------------------------|--------------------|
| 1.            | Аренда офиса                      | 20 000 руб.        |
| 2.            | Эксплуатационные расходы по офису | 1 750 руб.         |
| 3.            | Коммунальные услуги по офису      | 7 000 руб.         |
| 4.            | Уборка офиса                      | 2 500 руб.         |
| 5.            | Охрана офиса                      | 2 500 руб.         |
| 6.            | Расходные материалы, канцтовары   | 5 000 руб.         |
| 8.            | Интернет и связь                  | 10 000 руб.        |
| 9.            | Текущий ремонт                    | 3 000 руб.         |
| <b>Итого:</b> |                                   | <b>51 750 руб.</b> |

Итого примерные ежемесячные расходы на содержание офиса составляют порядка **51 750 рублей.**

## Раздел 7. Финансовый план

### 7.1. Допущения проекта

| Параметр                                    | Допущения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Период прогнозирования                      | <p>Прогнозный период составляет 60 месяцев: с мая 2019г. по апрель 2024 г.</p> <p>Показатели эффективности рассчитываются с учетом прогнозного периода.</p> <p>Интервал прогнозирования: 1 месяц.</p> <p>В проекте и финансовой модели приводятся месячные значения денежных потоков и агрегированные значения по годам.</p> <p>Расчет показателей эффективности проекта проводился на основании годовых значений денежного потока.</p>                                                |
| Валюта денежного потока                     | <p>Денежный поток может быть построен в любой валюте, применяемая ставка дисконтирования должна быть рассчитана в той же валюте, что и денежный поток. Прогноз денежного потока проекта осуществлялся в рублях (руб.).</p>                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Непрерывность деятельности                  | <p>Прогноз строился с учетом допущения, что Инициатор проекта будет продолжать операционную деятельность в будущем по своей специализации. Прогноз не учитывает возможности изменения специализации или технологии, а также прекращения деятельности в какой-либо период после реализации проекта.</p>                                                                                                                                                                                 |
| Источники и условия финансирования          | <p>Инвестиционные средства в размере 2 981 тыс. руб.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Последовательность финансового планирования | <p>Допущения.</p> <p>Цены.</p> <p>Сезонность.</p> <p>Объем реализации.</p> <p>Выручка.</p> <p>Персонал.</p> <p>Затраты.</p> <p>Налоги.</p> <p>Инвестиции.</p> <p>Прогноз капитальных вложений.</p> <p>Прогнозный отчет о прибылях и убытках.</p> <p>Расчет ставки дисконтирования.</p> <p>Прогнозный отчет о движении денежных средств.</p> <p>Расчет показателей эффективности.</p> <p>Расчет стоимости методом дисконтирования денежных потоков.</p> <p>Анализ чувствительности.</p> |

Расчет точки безубыточности.

| Ввод объекта   | Этапы      |            | Ввод в действие<br>(запуск) | Продолжительность<br>реализации проекта, мес. |
|----------------|------------|------------|-----------------------------|-----------------------------------------------|
|                | начало     | окончание  |                             |                                               |
| Запуск проекта | 01.05.2019 | 01.07.2019 | 01.07.2019                  | 2                                             |

| Наименование                                         | Ед. изм.    | Значение |
|------------------------------------------------------|-------------|----------|
| <b>Объемы реализации</b>                             |             |          |
| Земельное право                                      | дел/мес.    | 110      |
| <b>Стоимость услуг</b>                               |             |          |
| Земельное право                                      | руб./услуга | 8 000    |
| <b>Расходы</b>                                       |             |          |
| Реклама                                              | руб./мес.   | 27 000   |
| Аренда офиса                                         | руб./мес.   | 20 000   |
| Эксплуатационные расходы по офису                    | руб./мес.   | 1 750    |
| Коммунальные услуги по офису                         | руб./мес.   | 7 000    |
| Уборка и охрана офиса                                | руб./мес.   | 5 000    |
| Интернет и связь                                     | руб./мес.   | 10 000   |
| Расходные материалы                                  | руб./мес.   | 5 000    |
| Текущий ремонт и пр. нужды                           | руб./мес.   | 3 000    |
| <b>Прочие допущения</b>                              |             |          |
| Процент на банковские услуги                         | %           | 2%       |
| Процент на прочие расходы                            | %           | 3%       |
| Роялти (от выручки)                                  | %           | 7 %      |
| УСН                                                  | %           | 6%       |
| Процент налоговых отчислений на зарплату сотрудников | %           | 30%      |
| Ставка дисконтирования годовая                       | %           | 16 %     |

## 7.2. Цены

| Год                                      | Ед. изм.   | 2019   | 2020   | 2021   | 2022   | 2023   | 2024   |
|------------------------------------------|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| <b>Стоимость реализации</b>              |            |        |        |        |        |        |        |
| Земельное право                          | руб./заказ | 8 000  | 8 400  | 8 820  | 9 261  | 9 724  | 10 210 |
| <b>Макроиндексы</b>                      |            |        |        |        |        |        |        |
| Среднегодовая инфляция                   |            | 5,0%   | 5,0%   | 5,0%   | 5,0%   | 5,0%   | 5,0%   |
| Индекс цен по отношению к началу проекта |            | 1,0000 | 1,0500 | 1,1025 | 1,1576 | 1,2155 | 1,2763 |
| <b>Стоимость расходов</b>                |            |        |        |        |        |        |        |
| Реклама                                  | руб./мес.  | 27 000 | 28 350 | 29 768 | 31 256 | 32 819 | 34 460 |
| Аренда офиса                             | руб./мес.  | 20 000 | 21 000 | 22 050 | 23 153 | 24 310 | 25 526 |
| Эксплуатационные расходы по офису        | руб./мес.  | 1 750  | 1 838  | 1 929  | 2 026  | 2 127  | 2 233  |
| Коммунальные услуги по офису             | руб./мес.  | 7 000  | 7 350  | 7 718  | 8 103  | 8 509  | 8 934  |
| Уборка и охрана офиса                    | руб./мес.  | 5 000  | 5 250  | 5 513  | 5 788  | 6 078  | 6 381  |
| Интернет и связь                         | руб./мес.  | 10 000 | 10 500 | 11 025 | 11 576 | 12 155 | 12 763 |
| Расходные материалы                      | руб./мес.  | 5 000  | 5 250  | 5 513  | 5 788  | 6 078  | 6 381  |
| Текущий ремонт и пр. нужды               | руб./мес.  | 3 000  | 3 150  | 3 308  | 3 473  | 3 647  | 3 829  |

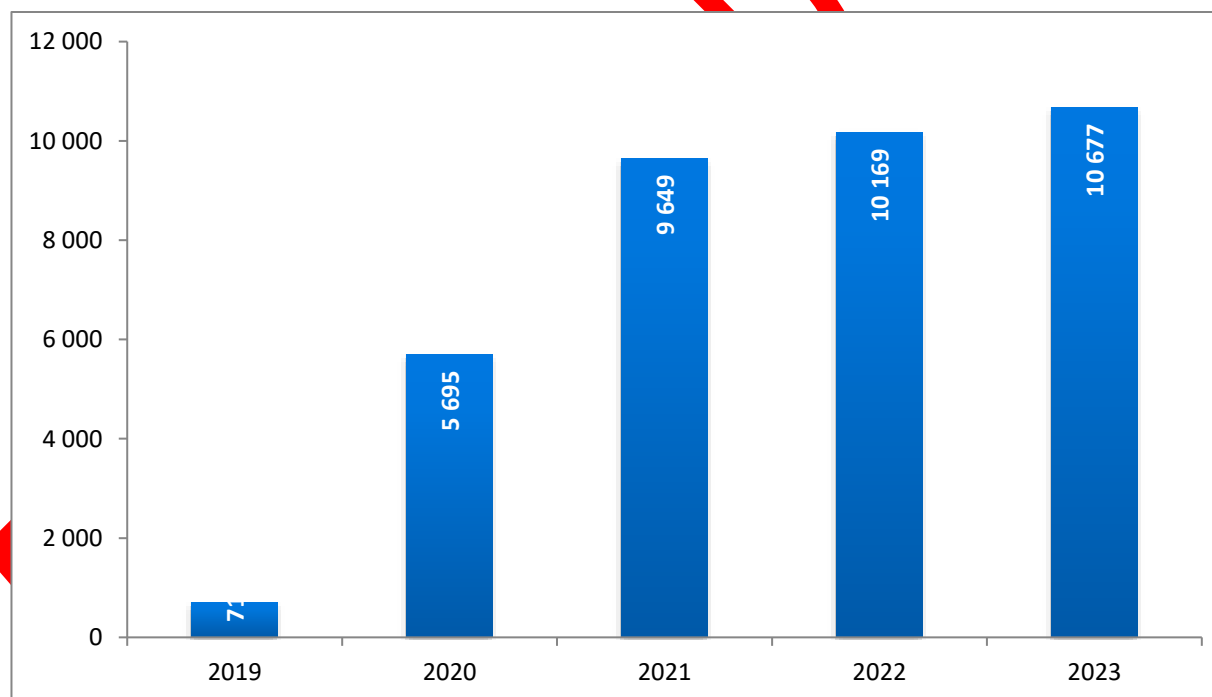
## 7.3. Объем реализации услуг

| Объем реализации услуг               |        | 2019 | 2020 | 2021  | 2022  | 2023  | 2024 |
|--------------------------------------|--------|------|------|-------|-------|-------|------|
| Заказы на услуги по земельному праву | услуги | 89   | 678  | 1 094 | 1 098 | 1 098 | 388  |

## 7.4. Выручка

| Выручка от реализации услуг, тыс. руб. | 2019 | 2020  | 2021  | 2022   | 2023   | 2024  |
|----------------------------------------|------|-------|-------|--------|--------|-------|
| Заказы на услуги по земельному праву   | 712  | 5 695 | 9 649 | 10 169 | 10 677 | 3 962 |

Диаграмма 2. Динамика выручки проекта, тыс. руб.



## 7.5. Персонал

| Количество персонала             | Ед., чел. | Оклад, руб./мес. |
|----------------------------------|-----------|------------------|
| <b>Производственный персонал</b> |           |                  |
| Ведущий юрист                    | 1         | 55 000           |
| Помощник юриста                  | 3         | 40 000           |
| <b>Административный персонал</b> |           |                  |
| Руководитель юридического отдела | 1         | 65 000           |

| ФОТ, тыс. руб. в год                   | 2019           | 2020           | 2021           | 2022           | 2023           | 2024           |
|----------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Производственный персонал</b>       | <b>1 050,0</b> | <b>2 205,0</b> | <b>2 315,3</b> | <b>2 431,0</b> | <b>2 552,6</b> | <b>893,4</b>   |
| Ведущий юрист                          | 330,0          | 693,0          | 727,7          | 764,0          | 802,2          | 280,8          |
| Помощник юриста                        | 720,0          | 1 512,0        | 1 587,6        | 1 667,0        | 1 750,3        | 612,6          |
| <b>Административный персонал</b>       | <b>390,0</b>   | <b>819,0</b>   | <b>860,0</b>   | <b>902,9</b>   | <b>948,1</b>   | <b>331,8</b>   |
| Руководитель юридического отдела       | 390,0          | 819,0          | 860,0          | 902,9          | 948,1          | 331,8          |
| <b>Итого</b>                           | <b>1 440,0</b> | <b>3 024,0</b> | <b>3 175,2</b> | <b>3 334,0</b> | <b>3 500,7</b> | <b>1 225,2</b> |
| <b>Налоги на ФОТ, тыс. руб. в год.</b> |                |                |                |                |                |                |
| <b>Производственный персонал</b>       | <b>315,0</b>   | <b>661,5</b>   | <b>694,6</b>   | <b>729,3</b>   | <b>765,8</b>   | <b>268,0</b>   |
| Ведущий юрист                          | 99,0           | 207,9          | 218,3          | 229,2          | 240,7          | 84,2           |
| Помощник юриста                        | 216,0          | 453,6          | 476,3          | 500,1          | 525,1          | 183,8          |
| <b>Административный персонал</b>       | <b>117,0</b>   | <b>245,7</b>   | <b>258,0</b>   | <b>270,9</b>   | <b>284,4</b>   | <b>99,5</b>    |
| Руководитель юридического отдела       | 117,0          | 245,7          | 258,0          | 270,9          | 284,4          | 229,7          |
| <b>Итого</b>                           | <b>432,0</b>   | <b>907,2</b>   | <b>952,6</b>   | <b>1 000,2</b> | <b>1 050,2</b> | <b>367,6</b>   |
| <b>Макроиндексы</b>                    |                |                |                |                |                |                |
| Рост реальной заработной платы         | 5,0%           | 5,0%           | 5,0%           | 5,0%           | 5,0%           | 5,0%           |
| Индекс роста реальной заработной платы | 100,0%         | 105,0%         | 110,3%         | 115,8%         | 121,6%         | 127,6%         |



## 7.6. Затраты

| Год                                                      | 2019         | 2020           | 2021           | 2022           | 2023           | 2024         |
|----------------------------------------------------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| <b>Производственная себестоимость, тыс. руб. без НДС</b> |              |                |                |                |                |              |
| Оплата труда                                             | 1 050        | 2 205          | 2 315          | 2 431          | 2 553          | 893          |
| Налоговые отчисления на ФОТ                              | 315          | 662            | 695            | 729            | 766            | 268          |
| Роялти                                                   | 50           | 399            | 675            | 712            | 747            | 277          |
| Банковские услуги                                        | 14           | 114            | 193            | 203            | 214            | 79           |
| Прочие затраты                                           | 43           | 101            | 116            | 122            | 128            | 46           |
| <b>Итого</b>                                             | <b>1 472</b> | <b>3 480</b>   | <b>3 995</b>   | <b>4 198</b>   | <b>4 408</b>   | <b>1 563</b> |
| <b>Коммерческие расходы, тыс. руб.</b>                   |              |                |                |                |                |              |
| Реклама                                                  | 162,0        | 340,2          | 357,2          | 375,1          | 393,8          | 137,8        |
| Прочие затраты                                           | 4,9          | 10,2           | 10,7           | 11,3           | 11,8           | 4,1          |
| <b>Итого</b>                                             | <b>166,9</b> | <b>350,4</b>   | <b>367,9</b>   | <b>386,3</b>   | <b>405,6</b>   | <b>142,0</b> |
| <b>Управленческие расходы, тыс. руб.</b>                 |              |                |                |                |                |              |
| Оплата труда                                             | 390,0        | 819,0          | 860,0          | 902,9          | 948,1          | 331,8        |
| Налоговые отчисления на ФОТ                              | 117,0        | 245,7          | 258,0          | 270,9          | 284,4          | 99,5         |
| Аренда офиса                                             | 120,0        | 252,0          | 264,6          | 277,8          | 291,7          | 102,1        |
| Эксплуатационные расходы по офису                        | 10,5         | 22,1           | 23,2           | 24,3           | 25,5           | 8,9          |
| Коммунальные услуги по офису                             | 42,0         | 88,2           | 92,6           | 97,2           | 102,1          | 35,7         |
| Уборка и охрана офиса                                    | 30,0         | 63,0           | 66,2           | 69,5           | 72,9           | 25,5         |
| Интернет и связь                                         | 60,0         | 126,0          | 132,3          | 138,9          | 145,9          | 51,1         |
| Расходные материалы                                      | 30,0         | 63,0           | 66,2           | 69,5           | 72,9           | 25,5         |
| Текущий ремонт и пр. нужды                               | 18,0         | 37,8           | 39,7           | 41,7           | 43,8           | 15,3         |
| Прочие затраты                                           | 24,5         | 51,5           | 54,1           | 56,8           | 59,6           | 20,9         |
| <b>Итого</b>                                             | <b>842,0</b> | <b>1 768,3</b> | <b>1 856,7</b> | <b>1 949,5</b> | <b>2 047,0</b> | <b>716,4</b> |

|                    |                |                |                |                |                |                |
|--------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Итого всего</b> | <b>2 480,8</b> | <b>5 599,1</b> | <b>6 219,2</b> | <b>6 533,6</b> | <b>6 860,3</b> | <b>2 421,9</b> |
|--------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|

## 7.7. Налоги

| Полученный НДС от контрагентов | Ед. изм.  | 2019      | 2020       | 2021       | 2022       | 2023       | 2024       |
|--------------------------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| УСН-6%                         | тыс. руб. | 43        | 342        | 579        | 610        | 641        | 238        |
| <b>Итого</b>                   | тыс. руб. | <b>43</b> | <b>342</b> | <b>579</b> | <b>610</b> | <b>641</b> | <b>238</b> |
| Распределение налогов          | тыс. руб. | 2019      | 2020       | 2021       | 2022       | 2023       | 2024       |
| УСН-6%                         | тыс. руб. | 43        | 342        | 579        | 610        | 641        | 238        |
| Налог на ФОТ                   | тыс. руб. | 432       | 907        | 953        | 1 000      | 1 050      | 368        |

## 7.8. Инвестиции

| Наименование                           | Стоимость ед., руб. с НДС | К-во | Итого, руб. с НДС |
|----------------------------------------|---------------------------|------|-------------------|
| <b>Прочие подготовительные расходы</b> |                           |      |                   |
| Оборудование для офиса                 | 251 000                   | 1    | 251 000           |
| Внутреннее и внешнее оформление офиса  | 62 000                    | 1    | 62 000            |
| Сайт                                   | 50 000                    | 1    | 50 000            |
| Покупка франшизы                       | 200 000                   | 1    | 200 000           |
| <b>Итого</b>                           |                           |      | <b>563 000</b>    |

## 7.9. Капитальные вложения

| Период                                         | май.19       | июн.19       | Итого        |
|------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>График инвестирования, %</b>                |              |              |              |
| Прочие подготовительные расходы                | 50%          | 50%          | <b>100%</b>  |
| <b>Капитальные вложения, тыс. руб. без НДС</b> |              |              |              |
| Прочие подготовительные расходы                | 281,5        | 281,5        | <b>563,0</b> |
| <b>Итого</b>                                   | <b>281,5</b> | <b>281,5</b> | <b>563,0</b> |

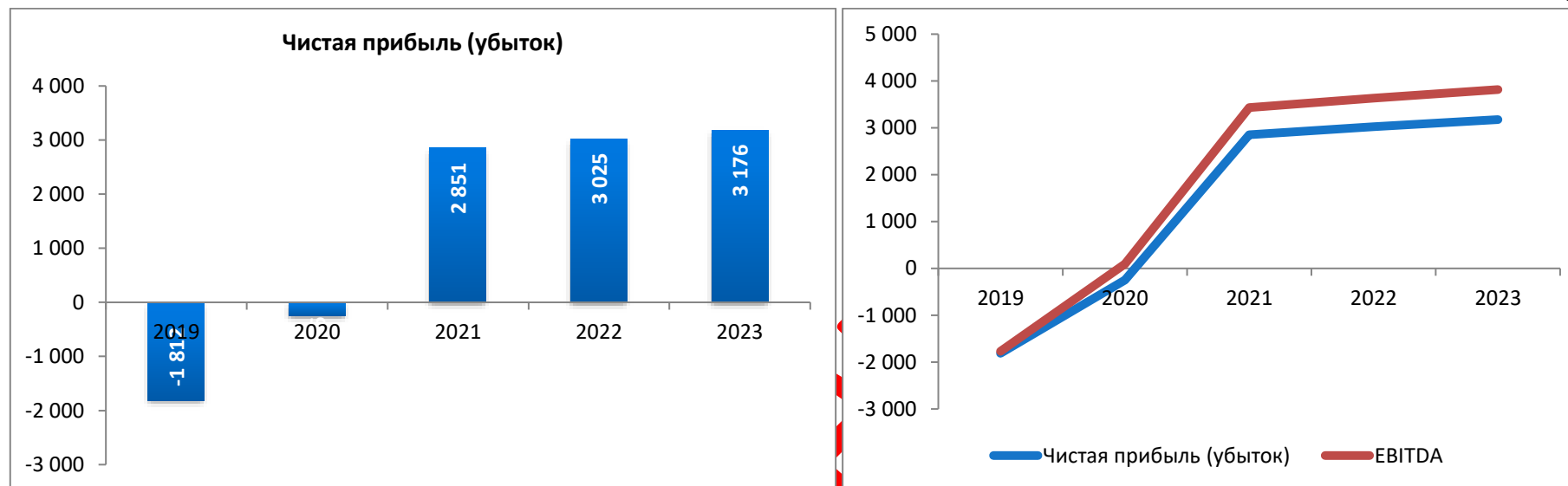
## 7.10. Отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках характеризует результаты деятельности организации за отчетный период и показывает, каким образом она получила прибыли и убытки (путем сопоставления доходов и расходов).

Отчет о прибылях и убытках вместе с бухгалтерским балансом является важным источником информации для всестороннего анализа получения прибыли.

Информация, представленная в отчете, позволяет оценить изменение доходов и расходов организации в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, проанализировать состав, структуру и динамику валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли, а также выявить факторы формирования конечного финансового результата.

| Год                                                  | 2019   | 2020   | 2021   | 2022   | 2023   | 2024   | Итого          |
|------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------------|
| <b>Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб. без НДС</b> |        |        |        |        |        |        |                |
| Выручка                                              | 712    | 5 695  | 9 649  | 10 169 | 10 677 | 3 962  | <b>40 863</b>  |
| Себестоимость                                        | -1 472 | -3 480 | -3 995 | -4 198 | -4 408 | -1 563 | <b>-19 116</b> |
| Валовая прибыль (убыток)                             | -760   | 2 215  | 5 654  | 5 971  | 6 269  | 2 398  | <b>21 748</b>  |
| Коммерческие расходы                                 | -167   | -350   | -368   | -386   | -406   | -142   | <b>-1 819</b>  |
| Административные расходы                             | -842   | -1 768 | -1 857 | -1 949 | -2 047 | -716   | <b>-9 180</b>  |
| Прибыль (убыток) от продаж                           | -1 769 | 96     | 3 430  | 3 635  | 3 817  | 1 540  | <b>10 749</b>  |
| Прибыль от продаж/Выручка, %                         | -248%  | 2%     | 36%    | 36%    | 36%    | 39%    | <b>26%</b>     |
| Проценты к уплате                                    | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | <b>0</b>       |
| Прибыль (убыток) до налогообложения                  | -1 769 | 96     | 3 430  | 3 635  | 3 817  | 1 540  | <b>10 749</b>  |
| УСН 6%                                               | -43    | -342   | -579   | -610   | -641   | -238   | <b>-2 452</b>  |
| Чистая прибыль (убыток)                              | 1 812  | -246   | 2 851  | 3 025  | 3 176  | 1 302  | <b>8 297</b>   |
| Чистая прибыль/Выручка, %                            | -254%  | -4%    | 30%    | 30%    | 30%    | 33%    | <b>20%</b>     |
| Амортизация                                          | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | <b>0</b>       |
| EBITDA                                               | -1 769 | 96     | 3 430  | 3 635  | 3 817  | 1 540  | <b>10 749</b>  |
| EBITDA/Выручка, %                                    | -248%  | 2%     | 36%    | 36%    | 36%    | 39%    | <b>26%</b>     |



## 7.11. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC

**Ставка дисконтирования (ставка сравнения, норма дохода)** – это стоимость привлеченного капитала, т.е. ставка ожидаемого дохода, при котором владелец капитала согласен инвестировать. Доходность депозитов или других ценных бумаг, инфляция и другие подобные финансовые показатели являются только косвенными данными, на основе которых можно принимать решение о приемлемом для инвестора доходе на вложенный капитал.

Существует несколько способов расчета ставки дисконтирования. Выделяют кумулятивный и укрупненный метод оценки ставки дисконтирования.

**Укрупненный метод расчета ставки дисконтирования.**

Наиболее часто при расчетах инвестиционных проектов ставка дисконтирования определяется как средневзвешенная стоимость капитала (weightedaveragecostofcapital – **WACC**), которая учитывает стоимость собственного (акционерного) капитала и стоимость заемных средств.

| Описание показателя                                                                                          | Источник информации                                                                                                                                               | Значение |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Доходность по 30-летним казначейским облигациям Правительства США на дату оценки                             | <a href="http://www.economagic.com/em-cgi/data.exe/fedbog/day-tcm30y">http://www.economagic.com/em-cgi/data.exe/fedbog/day-tcm30y</a>                             | 2,86%    |
| ERP (equityriskpremium)                                                                                      | <a href="http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/implprem/ERPbymonth.xls">http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/implprem/ERPbymonth.xls</a>                         | 5,36%    |
| $Brl=Bm \times (1+(1-t) \times (D/E))$                                                                       | расчетно                                                                                                                                                          | 0,95     |
|                                                                                                              | <a href="http://www.andersen-bs.ru/index.php?id=98">http://www.andersen-bs.ru/index.php?id=98</a>                                                                 | 34%      |
| Bmu=Unlevered BETA                                                                                           | <a href="http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html">http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html</a>       | 0,77     |
| D=доля заемных средств                                                                                       | расчетно                                                                                                                                                          | 27%      |
| D/E                                                                                                          | <a href="http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html">http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html</a>       | 36,32%   |
| E=доля собственных средств                                                                                   | расчетно                                                                                                                                                          | 73%      |
| Премия за риск недополучения доходов (на основе кредитного рейтинга России и разницы в доходности облигаций) | <a href="http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html">http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html</a> | 3,47%    |
|                                                                                                              | 2016 Valuation Handbook – Guide to Cost of Capital                                                                                                                | 3,58%    |
| Дополнительный риск, связанный с инвестированием в предприятие                                               | Методология компании «Deloitte&Touche»                                                                                                                            | 2,00%    |
|                                                                                                              | $Rf+Brl \times (Rm-Rf)+S1+S2+S3$                                                                                                                                  | 17,03%   |
| Статистический бюллетень Банка России №2 (309) 2019 таблица 4.3.7.                                           | <a href="http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/15751/Bbs1902r.pdf">http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/15751/Bbs1902r.pdf</a>                     | 7,79%    |
| Статистический бюллетень Банка России №2 (309) 2019 таблица 4.3.6.                                           | <a href="http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/15751/Bbs1902r.pdf">http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/15751/Bbs1902r.pdf</a>                     | 10,08%   |
| Валютный спрэд                                                                                               | $(1+\text{стр. 14})/(1+\text{стр. 13})$                                                                                                                           | 102,12%  |
| Коррекция на различие в валюте                                                                               | $(1+\text{стр. 12}) \times \text{стр. 15-1}$                                                                                                                      | 19,51%   |
| Статистический бюллетень Банка России №2 (309) 2019 таблица 4.3.7.                                           | На основе исследования рынка кредитования России                                                                                                                  | 7,79%    |
|                                                                                                              |                                                                                                                                                                   | 0%       |
|                                                                                                              | Стр. 17×(1-стр. 18)                                                                                                                                               | 7,79%    |

Таким образом, полученная ставка дисконтирования – **16,39%**.

## 7.12. Отчет о движении денежных средств

**Отчет о движении денежных средств** (Cash Flow Statement, кэш-фло) дополняет балансовый отчет и отчет о прибылях и убытках. Балансовый отчет отражает финансовое положение компании на определенный момент времени (конец учетного периода), а отчет о движении денежных средств поясняет изменения, произошедшие с одним из компонентов финансовой отчетности – денежными средствами – от одной даты балансового отчета до другой.

Отчет о прибылях и убытках отражает результаты деятельности компании за период; и эта деятельность является основным фактором, который изменяет состояние денежных средств, отражаемых в отчете о движении денежных средств.

Информация о движении денежных средств предприятия предоставляет пользователям финансовой отчетности базу для оценки способности предприятия привлекать и использовать денежные средства и их эквиваленты. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Денежный поток /Год

2019

2020

2021

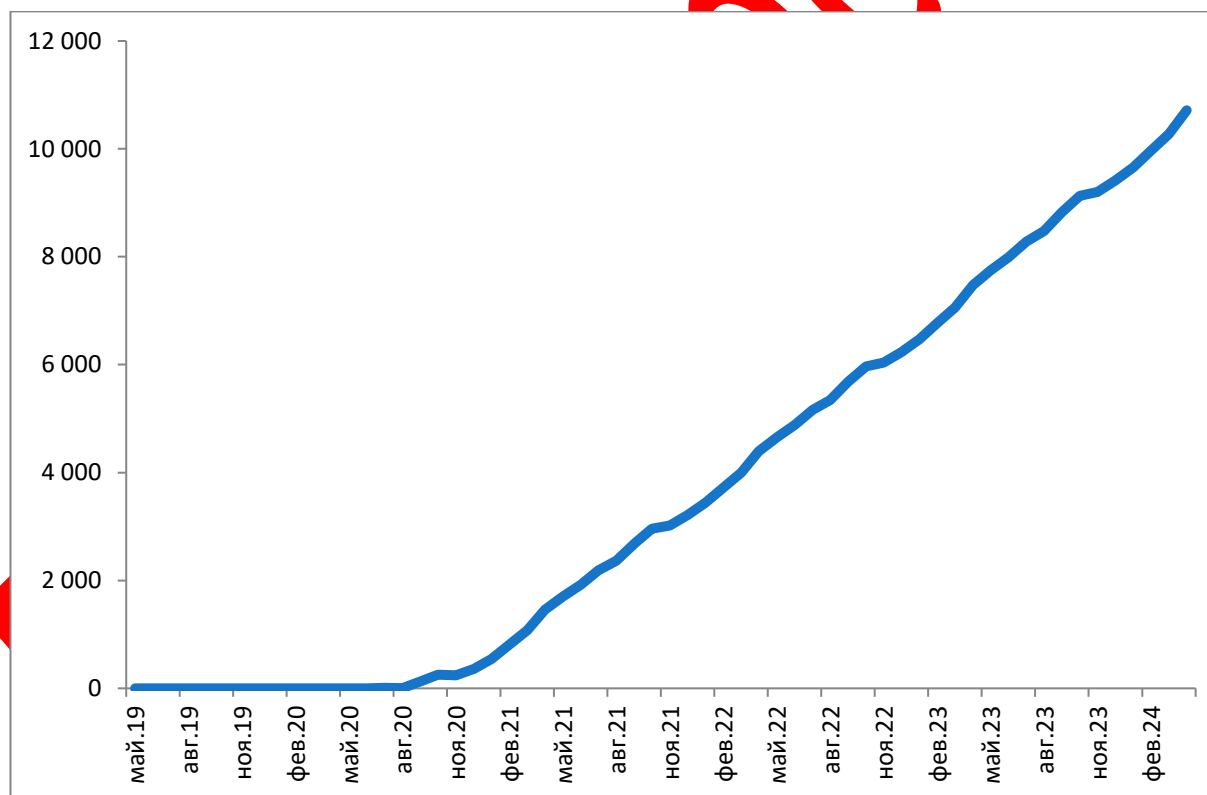
2022

2023

2024

Итого

|                                     |        |      |       |       |       |        |               |
|-------------------------------------|--------|------|-------|-------|-------|--------|---------------|
| EBITDA                              | -1 769 | 96   | 3 430 | 3 635 | 3 817 | 1 540  | <b>10 749</b> |
| Налог на прибыль                    | -43    | -342 | -579  | -610  | -641  | -238   | <b>-2 452</b> |
| Капитальные вложения                | -563   | 0    | 0     | 0     | 0     | 0      | <b>-563</b>   |
| FCFE                                | -2 375 | -246 | 2 851 | 3 025 | 3 176 | 1 302  | <b>7 734</b>  |
| Денежные средства на начало периода | 0      | 0    | 361   | 3 212 | 6 237 | 9 413  |               |
| Средства инвесторов                 | 2 375  | 607  | 0     | 0     | 0     | 0      | <b>2 981</b>  |
| Денежные средства на конец периода  | 0      | 361  | 3 212 | 6 237 | 9 413 | 10 715 |               |





## 7.11. Показатели эффективности проекта

### Чистый приведенный доход

Чистый приведенный доход NPV (net present value) – чистая приведенная стоимость проекта является важнейшим критерием, по которому судят о целесообразности инвестирования в данный проект. Для определения NPV была спрогнозирована величина ежемесячных финансовых потоков проекта, приведенная к общему знаменателю для возможности сравнения во времени.

Если в результате расчетов  $NPV > 0$ , с финансовой точки зрения проект следует принять. **В случае текущего проекта показатель составляет 3 732 тыс. руб.  $> 0$ , проект принимается.**

### Внутренняя норма рентабельности

Внутренняя норма рентабельности IRR (internal rate of return) – ставка дисконтирования, при которой суммарная приведенная стоимость доходов от осуществляемых инвестиций равна стоимости этих инвестиций.

Внутренняя норма рентабельности определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект остается выгодным. В другой формулировке, это средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом, т. е. эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под IRR процентов в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом.

IRR рассчитывается как значение ставки дисконтирования, при которой  $NPV = 0$ . Однако IRR не всегда может быть корректно получена из уравнения  $NPV = 0$ , при определенных значениях денежных потоков это уравнение может не иметь решений или иметь несколько решений. В таких ситуациях IRR проекта считается неопределенным.

Экономический смысл внутренней нормы рентабельности состоит в том, что это такая норма доходности инвестиций, при которой предприятию одинаково эффективно инвестировать свой капитал под IRR процентов в какие-либо финансовые инструменты или произвести реальные инвестиции, которые генерируют денежный поток, каждый элемент которого в свою очередь инвестируется по IRR процентов.

**В данном проекте IRR = 58%, это больше ставок по рублевым депозитам в странах СНГ приблизительно в 8 раз, проект принимается.**

### **Период окупаемости инвестиций**

Период окупаемости PP (payback period) – срок, за который возмещаются первоначальные вложения за счет чистых поступлений. Обычно рассчитываются два периода окупаемости. Первый – статистический, для расчета которого используются абсолютные выражения денежных потоков, без учета временной стоимости денег. Второй – дисконтированный.

Статистический период окупаемости отражает простое покрытие вложенных в проект средств чистыми поступлениями.

### **Дисконтированный срок окупаемости инвестиций**

Дисконтированный срок окупаемости инвестиции DPP (discounted payback period) устраняет недостаток статического метода срока окупаемости инвестиций и учитывает стоимость денег во времени. Дисконтированный период окупаемости отражает покрытие вложений в проект с учетом их временной стоимости.

При использовании критериев PP и DPP в оценке инвестиционных проектов решения могут приниматься исходя из следующих условий:

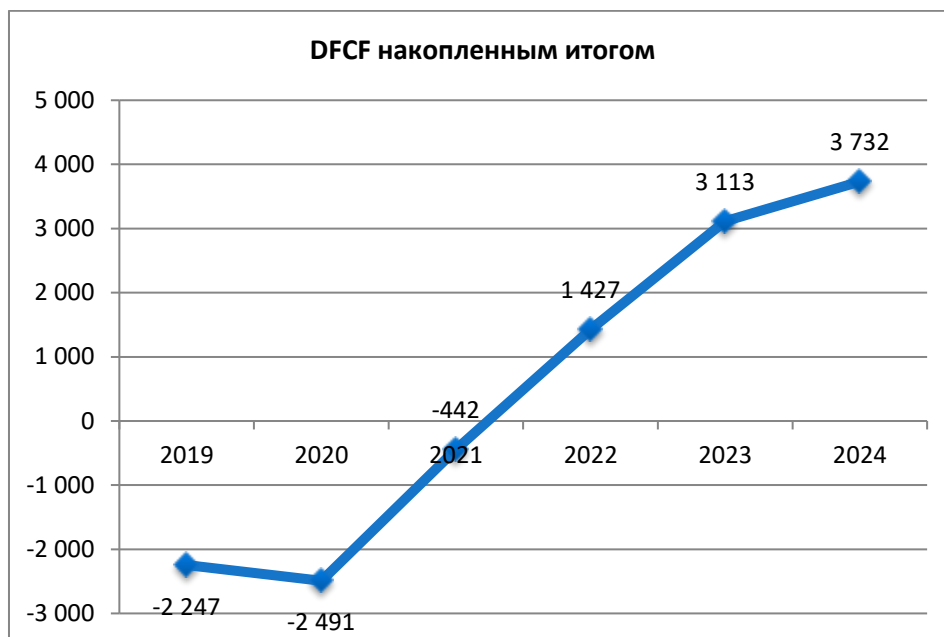
- а) проект принимается, если окупаемость имеет место;
- б) проект принимается только в том случае, если срок окупаемости не превышает установленного для конкретной компании предельного срока.

В случае данного проекта срок окупаемости составляет 31 месяцев, дисконтированный срок окупаемости – 35 месяцев, таким образом, окупаемость проекта меньше срока планирования финансовой модели, проект принимается.

В общем случае определение периода окупаемости носит вспомогательный характер относительно чистой текущей стоимости проекта или внутренней нормы рентабельности.

| Показатель                        | Ед. изм.  | Значение |
|-----------------------------------|-----------|----------|
| Необходимые инвестиции            | тыс. руб. | 2 981    |
| NPV                               | тыс. руб. | 3 732    |
| IRR                               | %         | 58%      |
| Срок окупаемости                  | мес.      | 31       |
| Дисконтированный срок окупаемости | мес.      | 35       |





Демо Версия

## Раздел 8. Анализ рисков

### 8.1. Анализ чувствительности

Анализ чувствительности (sensitivity analysis) – заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется внутренняя норма прибыли или NPV. Техника проведения анализа чувствительности состоит в изменении выбранных параметров в определенных пределах, при условии, что остальные параметры остаются неизменными. Чем больше диапазон вариации параметров, при котором NPV или норма прибыли остается положительной величиной, тем устойчивее проект.

Анализ чувствительности проекта позволяет оценить, как изменяются результирующие показатели реализации проекта при различных значениях заданных переменных, необходимых для расчета. Этот вид анализа позволяет определить наиболее критические переменные, которые в наибольшей степени могут повлиять на осуществимость и эффективность проекта.

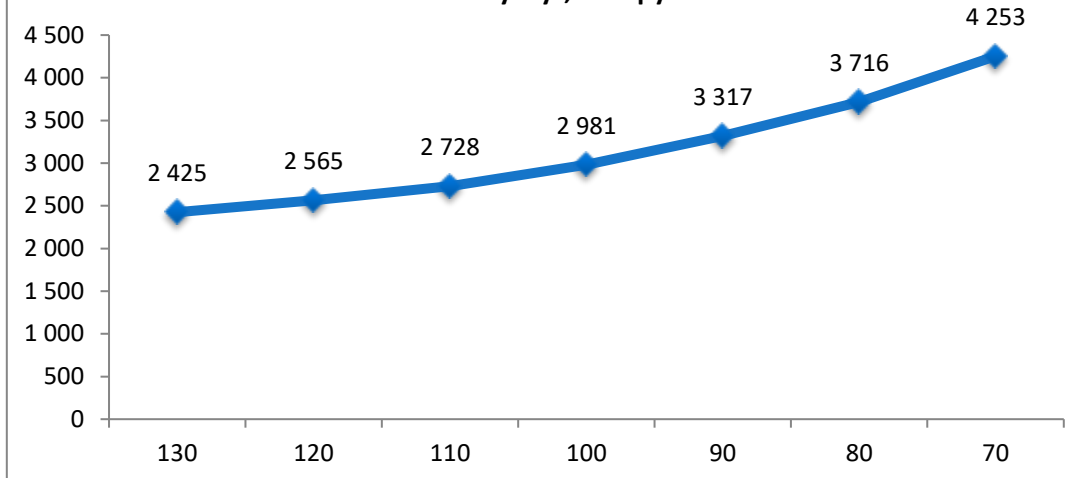
В качестве варьируемых исходных переменных для проекта были приняты:

- Цена реализации продукции
- Уровень затрат
- Ставка дисконтирования

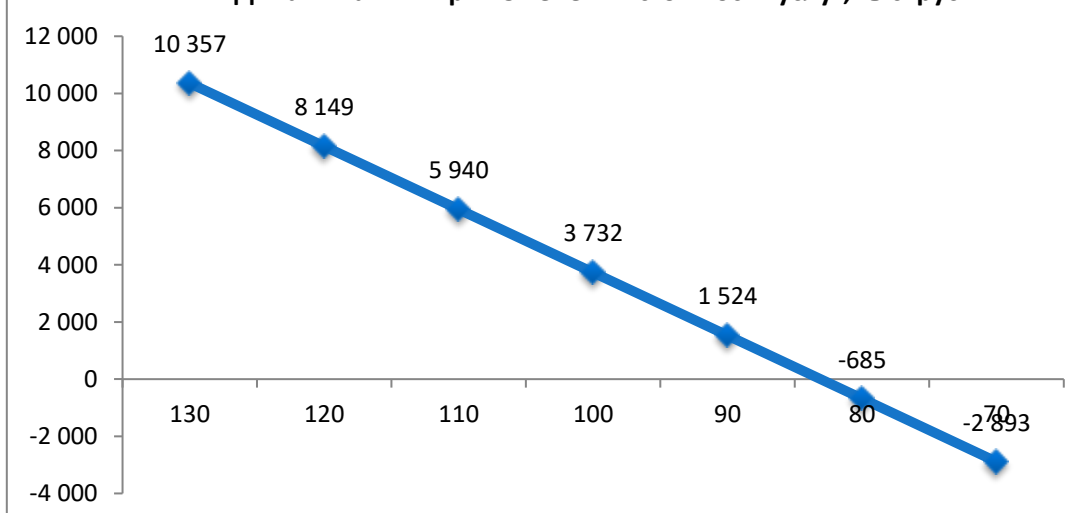
#### Анализ чувствительности к изменению стоимости продукции

| Стоимость продукции, %              | 100   | 130    | 120   | 110   | 100   | 90    | 80    | 70     |
|-------------------------------------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Необходимые инвестиции              | 2 981 | 2 425  | 2 565 | 2 728 | 2 981 | 3 317 | 3 716 | 4 253  |
| NPV                                 | 3 732 | 10 357 | 8 149 | 5 940 | 3 732 | 1 524 | -685  | -2 893 |
| IRR годовая                         | 58%   | 132%   | 107%  | 83%   | 58%   | 34%   | 7%    | н/д    |
| Период окупаемости                  | 31    | 23     | 24    | 27    | 31    | 38    | 53    | н/д    |
| Дисконтированный период окупаемости | 35    | 24     | 26    | 29    | 35    | 46    | н/д   | н/д    |

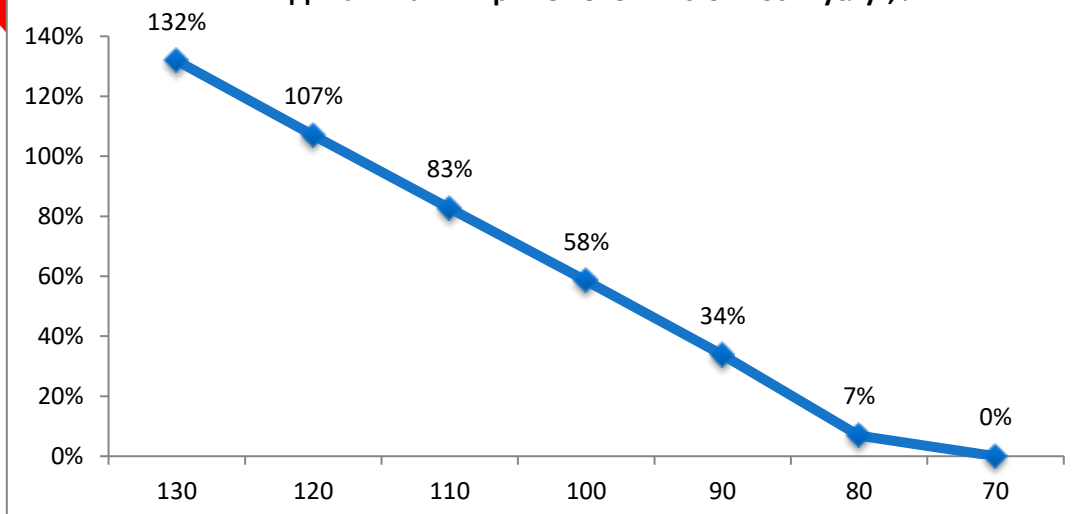
**Динамика необходимых инвестиций при изменении стоимости услуг, тыс. руб.**

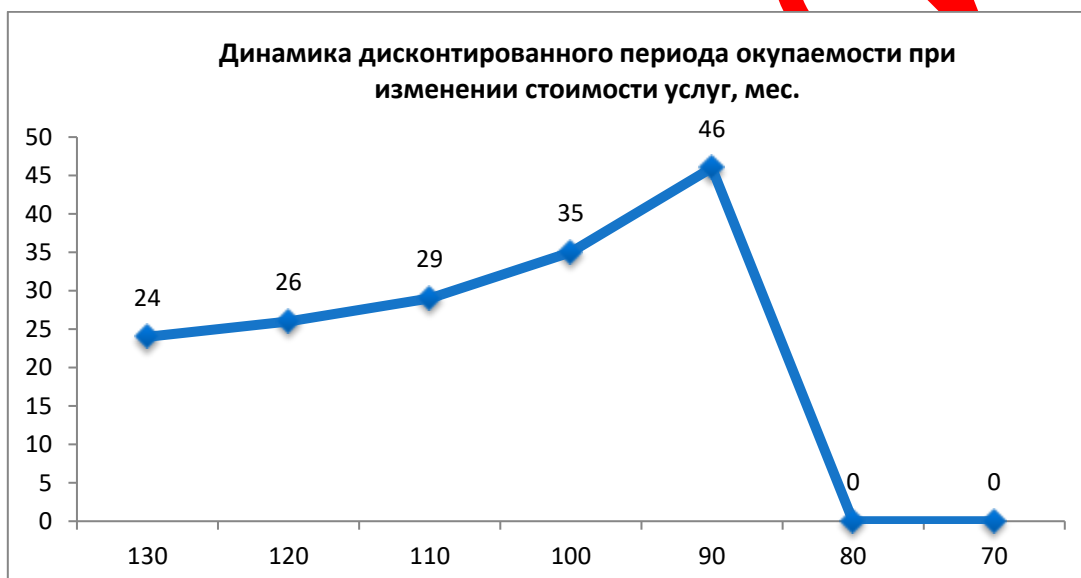
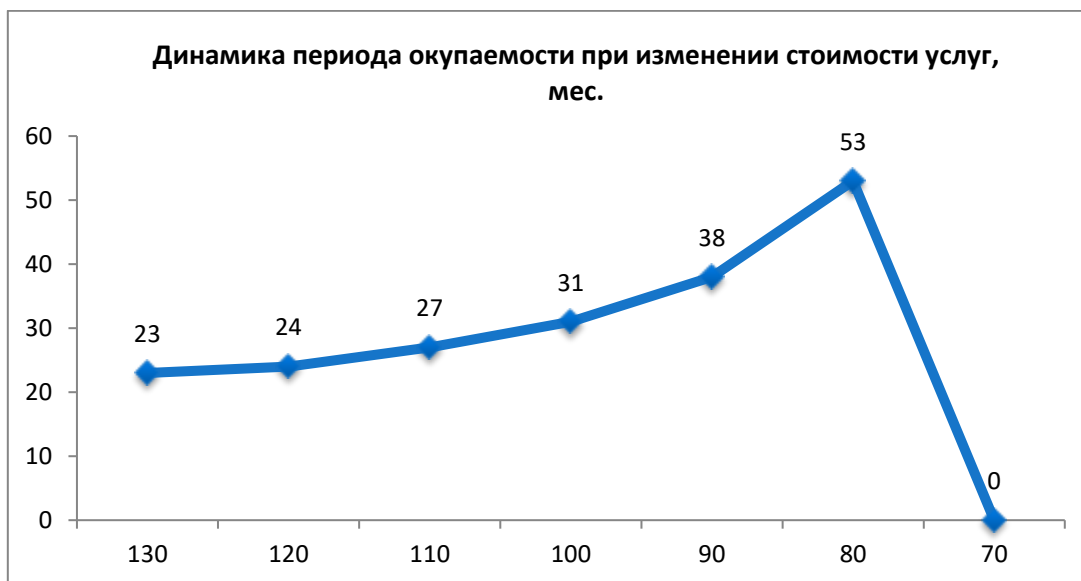


**Динамика NPV при изменении стоимости услуг, тыс. руб.**



**Динамика IRR при изменении стоимости услуг, %**

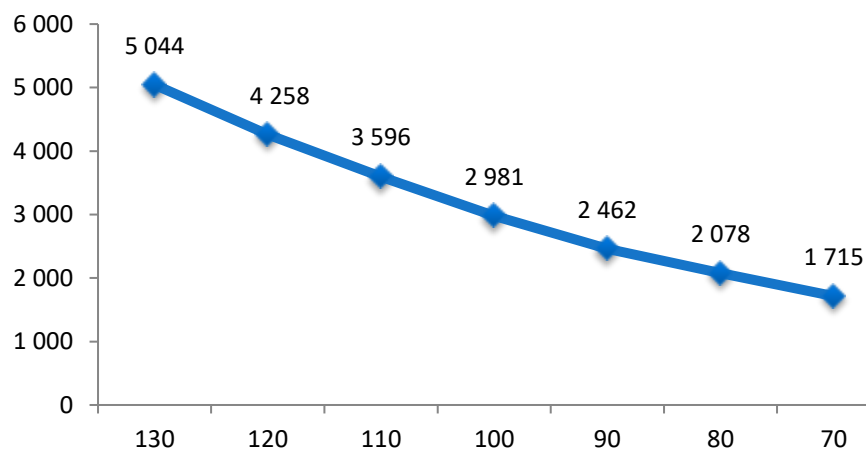




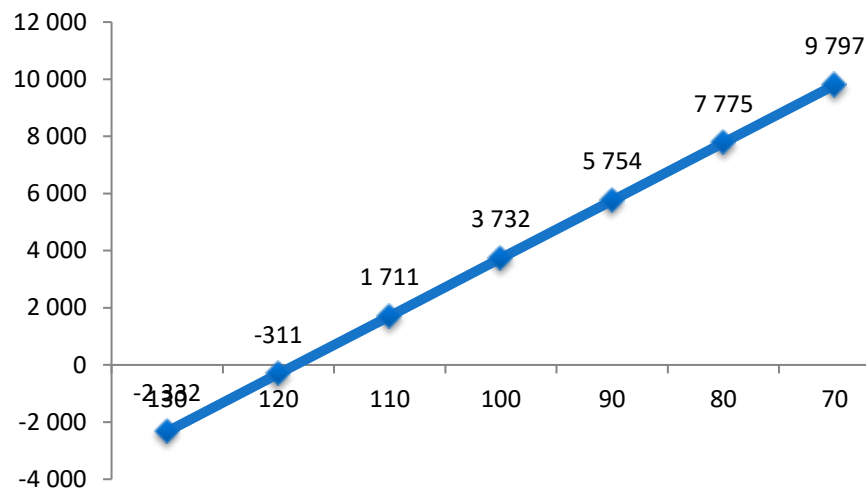
### Анализ чувствительности к изменению затрат

| Затраты, %                          | 100   | 130    | 120   | 110   | 100   | 90    | 80    | 70    |
|-------------------------------------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Необходимые инвестиции              | 2 981 | 5 044  | 4 258 | 3 596 | 2 981 | 2 462 | 2 078 | 1 715 |
| NPV                                 | 3 732 | -2 332 | -311  | 1 711 | 3 732 | 5 754 | 7 775 | 9 797 |
| IRR годовая                         | 58%   | -9%    | 12%   | 34%   | 58%   | 86%   | 120%  | 163%  |
| Период окупаемости                  | 31    | н/д    | 49    | 38    | 31    | 26    | 23    | 21    |
| Дисконтированный период окупаемости | 35    | н/д    | н/д   | 46    | 35    | 29    | 24    | 22    |

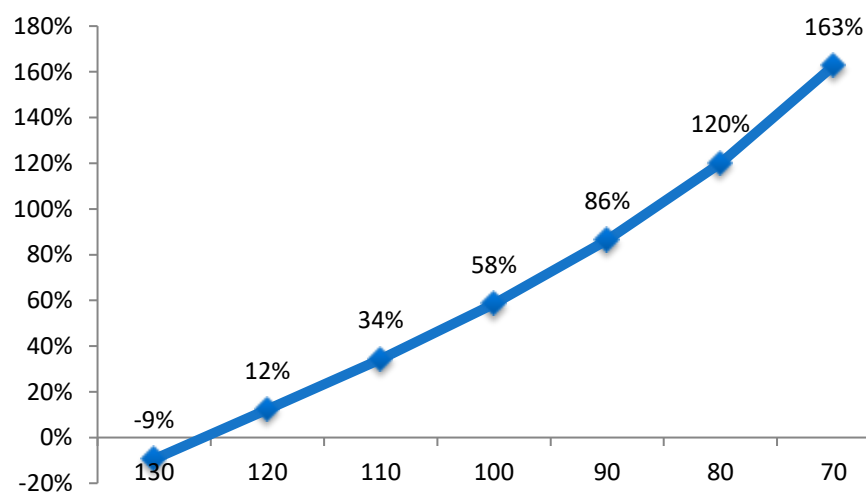
**Динамика необходимых инвестиций при изменении затрат, тыс. руб.**



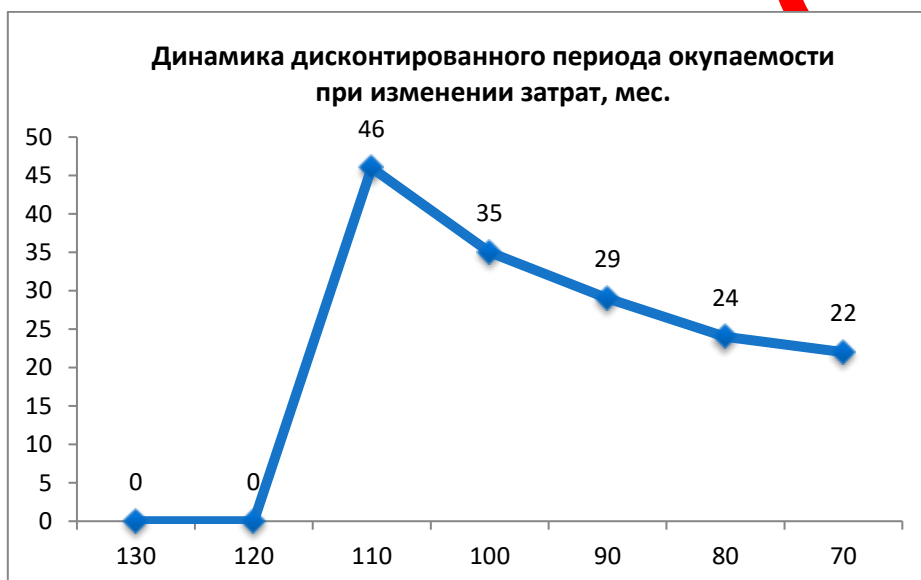
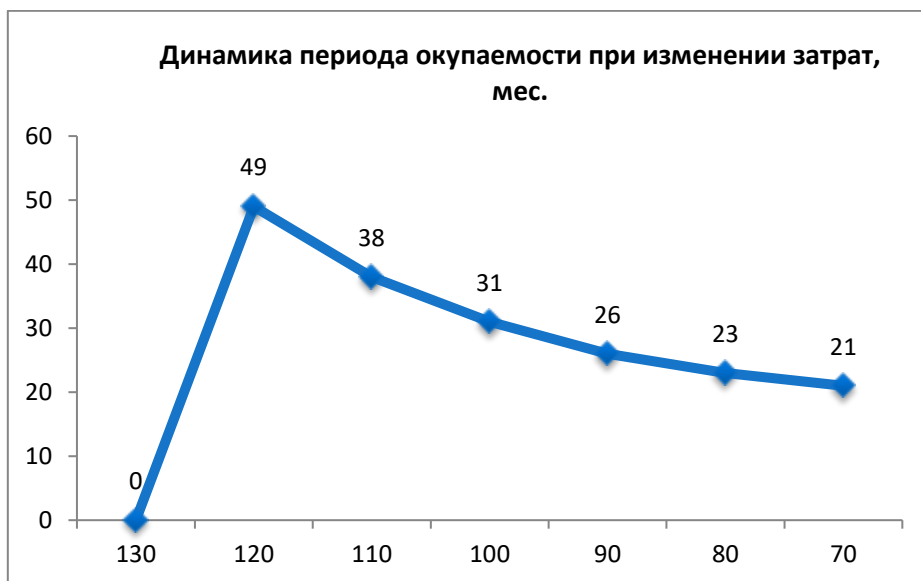
**Динамика NPV при изменении затрат, тыс. руб.**



**Динамика IRR при изменении затрат, %**

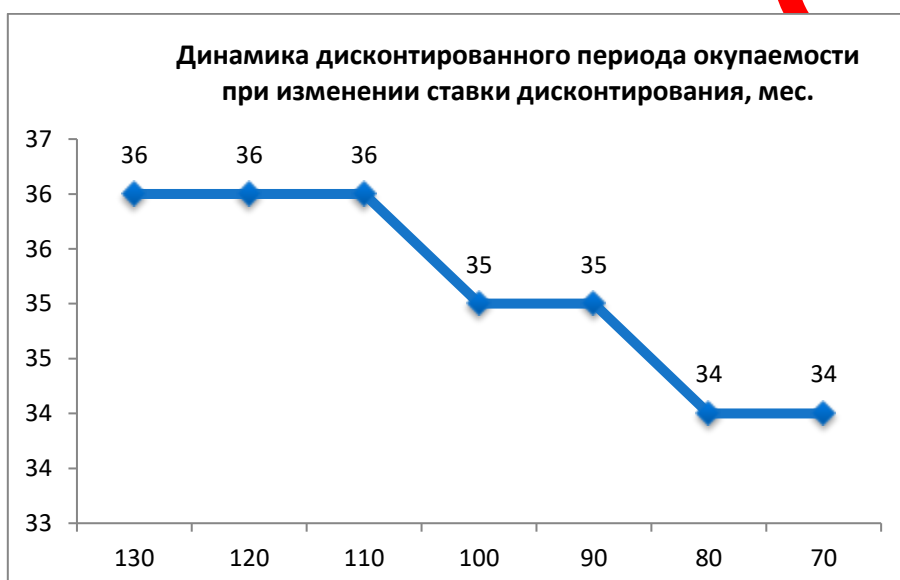
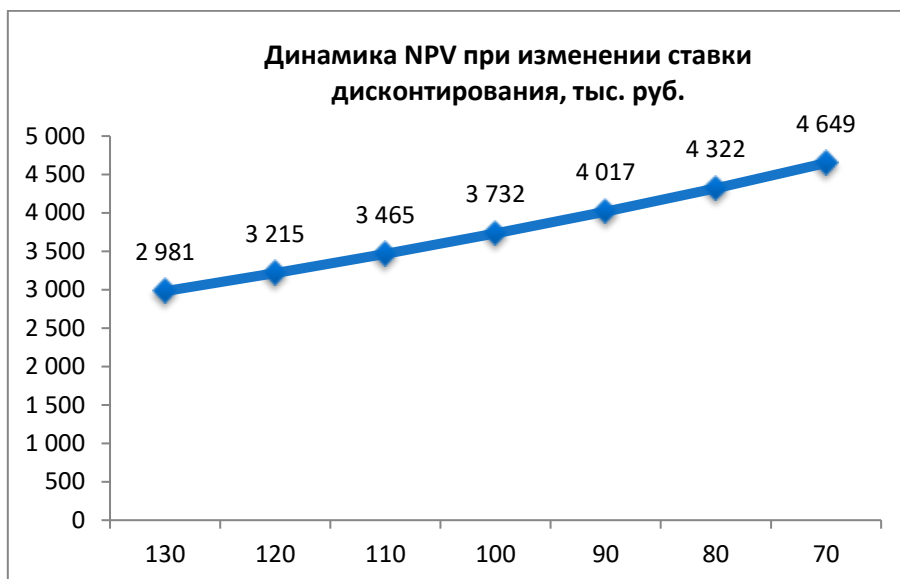






### Анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования

| Ставка дисконтирования, %           | 100   | 130   | 120   | 110   | 100   | 90    | 80    | 70    |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| NPV                                 | 3 732 | 2 981 | 3 215 | 3 465 | 3 732 | 4 017 | 4 322 | 4 649 |
| Дисконтированный период окупаемости | 35    | 36    | 36    | 36    | 35    | 35    | 34    | 34    |



## 8.2. Анализ безубыточности

**Анализ безубыточности** – анализ возможных результатов предполагаемого бизнеса на базе математической модели, часто представленной в форме графика, позволяющего определить величины доходов и затрат при различных уровнях деловой активности в зависимости от объема производства, продаж; позволяет рассчитать, показать на самом графике точку безубыточности как минимальный объем производства, при котором выручка от реализации продукции в точности

равняется сумме постоянных и переменных затрат, то есть точку, в которой полученный доход в точности покрывает затраты.

**Точка безубыточности** – минимальный уровень производства или другого вида экономической деятельности, при котором величина выручки от реализации произведенного продукта, услуг равна издержкам производства и обращения этого продукта. Чтобы получать прибыль, фирма, предприниматель должны производить количество продукта, иметь объем деятельности, превышающие величину, соответствующую точке безубыточности. Если же объем ниже соответствующего этой точке, деятельность становится убыточной.

Точка безубыточности рассчитывается по формуле:

$$\frac{TFCC}{C} = \frac{TFCP - VC}{P - VC}, \text{ где:}$$

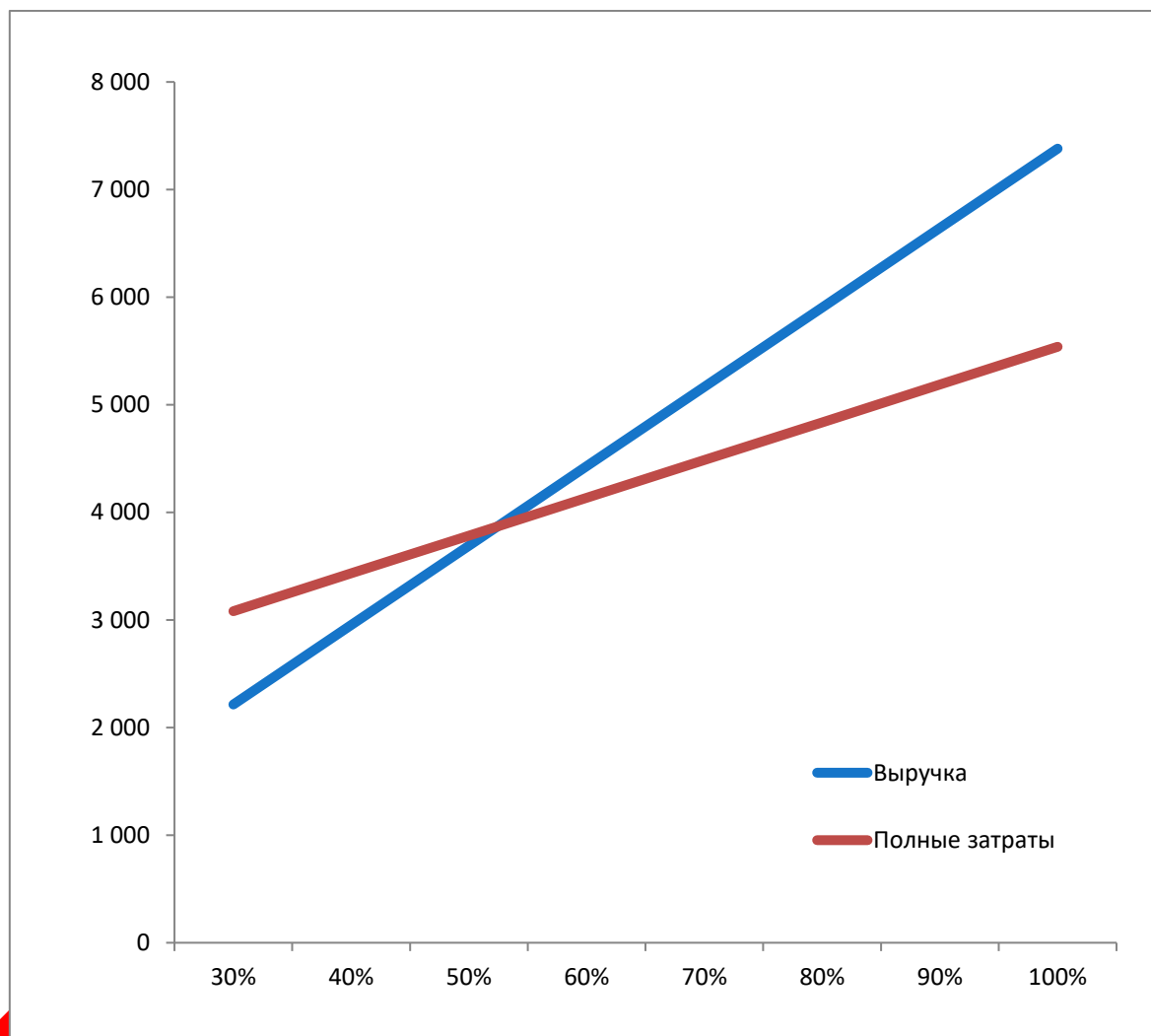
- TFC – величина постоянных издержек

C – прибыль с единицы продукции без учета доли переменных издержек (разница между стоимостью продукции (P) и переменными издержками на единицу продукции (VC)). Для данного проекта был проведен анализ безубыточности, который представлен в таблице ниже.

**Точка безубыточности, тыс. руб.**

| Начальное значение      | Шаг изменения |              |              |              |              |              |              |              |
|-------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 30%                     | 10,00%        |              |              |              |              |              |              |              |
| <b>Процент загрузки</b> | 30%           | 40%          | 50%          | 60%          | 70%          | 80%          | 90%          | 100%         |
| Выручка                 | <b>2 214</b>  | <b>2 952</b> | <b>3 690</b> | <b>4 428</b> | <b>5 166</b> | <b>5 904</b> | <b>6 642</b> | <b>7 380</b> |
| Переменные затраты      | 1 053         | 1 404        | 1 755        | 2 106        | 2 457        | 2 808        | 3 159        | 3 510        |
| Постоянные затраты      | 2 028         | 2 028        | 2 028        | 2 028        | 2 028        | 2 028        | 2 028        | 2 028        |
| Полные затраты          | <b>3 081</b>  | <b>3 432</b> | <b>3 783</b> | <b>4 134</b> | <b>4 485</b> | <b>4 836</b> | <b>5 188</b> | <b>5 539</b> |
| <b>Прибыль / Убыток</b> | -867          | -480         | -93          | 294          | 681          | 1 068        | 1 455        | 1 842        |

Как видно из графика, пересечение полных затрат и выручки – и есть точка безубыточности. В данном проекте она равна **52% от максимального объема выручки**.



Демо версия

***Благодарим Вас за оказанное доверие  
и напоминаем, что:***

- ✓ при покупке проекта компании «VTSConsulting» вы  
гарантированно получаете консультацию  
специалистов, которые работали над  
конкретным проектом***
- ✓ в течение одного-двух часов наша команда будет  
готова отвечать на все вопросы, касающиеся  
структуры и содержания проекта.***

***С уважением,  
команда VTSConsulting***

**Демо версия**

### ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-проектирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

### Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.  
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землеугодие-Инвест", ОАО  
"Воткинский завод", НПП "Стэлс",  
Государственное предприятие УкрНИИ НП  
"Масма", "Reproto Technologies",  
компания "BOK Монтаж Сервис", ООО  
"PRIIMAS"

компания "Петровизард", Порт  
Темрюк, ООО "Спецбудпроект",  
группа компаний "SEMPROGROUP"  
ООО "Максимум Констракшн",  
"Росмолодежь", ООО  
"Сисиф Сервис", ООО "Завод  
ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК  
"Наука", Институт проблем  
материаловедения им. И.Н.  
Францевича НАН Украины, НТУУ  
"КПИ", Научный парк  
"Киевская политехника",  
Правительство России, Верховная  
Рада Украины

– далеко не полный список тех,  
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

**Вы инвестируете.**

С уважением,  
Владислав Цыгода,  
Руководитель "VTSConsulting"  
скайп: vladex90;

E-mail: [info@vtsconsult.biz](mailto:info@vtsconsult.biz)

Телефон в России:

+7 (495) 281 50 36

Моб. тел.: +7 (977) 401 61 30

Тел. офиса в Украине: +38(044) 362-91-39

Моб. тел.: +38 (063) 136-29-36(LIFE), +38 (068) 432 22 57(Киевстар).

Демо версия