

**Бизнес-план инвестиционного проекта
«Оказание юридических услуг»**

Разработал:
Иванов Иван Иванович
Тел.+7 (900) 999-99-99

**Рязань
2019 г.**

Содержание

1. Резюме.
2. Описание услуги (товара, работ).
3. Исследование и анализ рынка.
4. План маркетинга.
5. Команда Проекта и перспективы ее развития
6. Организационный план.
7. Производственный план.
8. Налогообложение.
9. Финансовый план.
10. Анализ рисков.
11. Выводы

1. Резюме

1.1. Бизнес-идея Проекта – предоставление юридических услуг в сфере семейных и наследственных отношений: решение спорных вопросов, связанных с разделом общего имущества супругов, взысканием алиментов на ребенка, изменением размера алиментов, определением порядка общения с ребенком, установлением (оспариванием) отцовства, лишением (ограничением) родительских прав, защитой имущества супруга при банкротстве, в ходе исполнительного производства, признанием права собственности на наследство в судебном порядке, защитой имущественных прав на наследство супруга, оспаривание завещания.

1.2. Цели Проекта:

- создание компании в сфере оказания профессиональных юридических услуг в рамках семейных и наследственных споров;
- занять нишу среди компаний, оказывающих юридические услуги;
- создать положительный имидж компании, узнаваемый бренд.

1.3. Задачи Проекта:

- регистрация в качестве индивидуального предпринимателя, открытие расчетного счета;
- заключение договора аренды с учетом территориальной доступности для потенциальных клиентов;
- приобретение оргтехники, офисной мебели, онлайн кассы для ведения малого бизнеса;
- организация рабочего места;
- приобретение рекламных стендов, плакатов для их размещения непосредственно в thuêм офисном помещении, на фасаде здания;
- изготовление визиток, их распространение в местах нахождения потенциальных клиентов;
- создание и продвижение сайта в сети Интернет, привлечение с его помощью потенциальных клиентов через Интернет;
- продвижение личного бренда в социальных сетях для привлечения потенциальных клиентов;
- подбор сотрудников по оказанию качественных юридических услуг в сфере семейных и наследственных правоотношений, после формирования необходимого потока клиентов;
- осуществление непосредственной деятельности по оказанию качественных юридических услуг в сфере семейных и наследственных правоотношений;
- создание лучшего сервиса по оказанию юридических услуг в сфере семейных и наследственных правоотношений в городе Рязани.

1.4. Организационно-правовая форма ведения бизнеса – ИП (индивидуальный предприниматель).

1.5. Актуальность бизнес-идеи.

В настоящее время в сфере семейных правоотношений наиболее актуальными являются вопросы раздела имущества супругов, кредитных обязательств, увеличения размера алиментов на ребенка, определением порядка общения с ребенком, установлением (оспариванием) отцовства, лишением (ограничением) родительских прав, защитой имущества супруга при банкротстве, в ходе исполнительного производства.

В сфере наследственных правоотношений наиболее актуальными являются вопросы по оформлению в собственность имущества в порядке наследования, которое не было зарегистрировано в установленном порядке наследодателем при жизни, получением обязательной доли в наследстве после смерти супруга.

1.6. Планируемое место аренды помещения – _____.

1.7. Планируемая потребность финансирования – _____ руб.; источники финансирования: собственные денежные средства в размере 60 000 руб. и привлеченные средства в размере _____ руб.

1.8. Наличие собственного оборудования: персональный компьютер.

1.9. Количество планируемых рабочих мест всего: в первый год ведения бизнеса – 2 рабочих места, в последующие годы – не менее 4 рабочих мест.

1.10. Код вида экономической деятельности (ОКВЭД) по которому будет осуществляться деятельность: 69.10 – Деятельность в области права.

1.11. Ведение отчетности и бухгалтерского учета, система налогообложения: Ведение книги учета доходов и расходов, Упрощенная система налогообложения по ставке 6% от доходов.

1.12. Основные финансовые результаты деятельности и срок окупаемости:

1) Поступления от реализации за 12 месяцев составят 1 886 500 руб.

2) Денежные затраты (с учетом выплаты налогов) составят 1 304 528 руб.

3) Прибыль составит 581 972 руб.

4) Чистый поток с учетом финансирования – 759 572 руб.

5) Безубыточность Проекта – начиная с 2-го месяца его реализации.

6) Окупаемость Проекта – 6-ой месяц с начала его реализации.

7) Рентабельность Проекта (Прибыль/Расходы) – 44,6%.

2. Описание услуги

2.1. Основные виды деятельности и услуги.

В настоящее время, с учетом прогрессирующей статистики разводов, приобретения имущества по ипотечному и другим видам кредитования, постоянного увеличения числа родителей, отказывающихся обеспечивать после развода своих детей, в сфере семейных правоотношений наиболее актуальными являются вопросы раздела имущества супружеских, кредитных обязательств, увеличения размера алиментов, установления отцовства, определения порядка общения с ребенком. В сфере наследственных правоотношений наиболее актуальными являются вопросы по оформлению в собственность имущества в порядке наследования, которое не было зарегистрировано в установленном порядке наследодателем при жизни, оспаривания завещания.

Данные вопросы разрешаются исключительно в судебном порядке, для чего требуется не просто юридическая помощь, а именно – квалифицированная помощь представителя, имеющего необходимые знания и навыки для ведения дел данной категории в суде, а также положительный опыт разрешения данных вопросов в судебном порядке.

Конкурентным преимуществом создаваемой в рамках данного инвестиционного Проекта компании является наличие у меня как организатора Проекта необходимых знаний и навыков, приобретенных в результате 10-летнего опыта работы, наличие выигранных дел данной категории в суде в качестве представителя моих друзей и знакомых.

При этом абсолютно все юридические компании в г. Рязани оказывают весь спектр юридических услуг во всех отраслях права, имея при этом в своем штате всего 2-3 юристов, что, безусловно, отрицательно сказывается в конечном итоге на качестве оказываемых услуг. Отличительной особенностью создаваемой компании по предоставлению юридических услуг по описываемой тематике будет являться клиентоориентированный подход, пристальное внимание к нуждам и потребностям людей, обратившихся за помощью.

2.2. Удовлетворение потребностей.

Предлагаемые мной юридические услуги в сфере семейных и наследственных отношений удовлетворяют потребности граждан в судебной защите их нарушенных законных прав и интересов.

2.3. Уровень цены и группа покупателей, которой он доступен.

Уровень цены на услуги планируется установить в размере среднерыночной цены на аналогичные услуги в городе Рязани на основе мониторинга конкурентов.

Группой покупателей, которой доступен данный уровень цены, являются покупатели со средним доходом и доходом выше среднего.

2.4. Место и формат предоставления услуг.

Юридические услуги продаются клиентам, привлекаемым через веб-сайт, страницы в социальных сетях, наружную рекламу, рекомендации уже обратившихся клиентов, знакомых и друзей, непосредственно в офисном помещении.

2.5. Слабые стороны услуг по Проекту.

- отсутствие имени (бренда);
- малое количество клиентов на начальном этапе развития бизнеса в связи с отсутствием масштабной рекламы, сайта в сети Интернет.

2.6. Преимущества предоставления услуг по Проекту.

- наличие необходимых знаний и навыков, полученных в _____, а также в результате 10-летнего опыта работы;
- наличие выигранных дел указанных категорий в суде в качестве представителя моих друзей и знакомых;
- отсутствие сильной конкуренции оказания юридических услуг в сегменте семейных и наследственных правоотношений, поскольку конкуренты указывают в рекламе полный спектр юридических услуг, что может вызвать недоверие у клиентов;
- сужение ниши предоставления юридических услуг.

3. Исследование и анализ рынка

3.1. Категории потребителей юридических услуг в области семейных и наследственных отношений:

- граждане, находящиеся в стадии бракоразводного процесса, имеющие в общей собственности объекты движимого и недвижимого имущества;
- супруги, обремененные после развода ипотекой и другими кредитами;
- женщины, воспитывающие ребенка после развода и нуждающиеся в установлении алиментных обязательств в отношении детей, увеличении их размера, установлении отцовства в отношении ребенка, лишении (ограничении) супруга родительских прав при наличии к тому законных оснований, определении порядка общения с ребенком в случае их раздельного проживания;
- супруг, претендующий на обязательную долю в наследстве после смерти наследодателя;
- супруг, желающий сохранить свое имущество в случае банкротства или возбуждения исполнительного производства в отношении второго супруга;
- граждане, которым нотариусом по различным причинам отказано в выдаче свидетельств о праве собственности на наследство.

Как правило, исходя из собственной частной практики по оказанию юридических услуг, потребитель (клиент), который был впервые удовлетворен качеством и стоимостью оказанных ему юридических услуг, при возникновении у него повторной необходимости в юридических услугах, вновь обращается к тому же юристу и по другим юридическим вопросам, а также рекомендует юриста своим знакомым.

Как показал недавний социальный опрос, проведенный по регионам России, каждый второй гражданин, не обладающий юридическим образованием, не знает законодательства РФ и в спорных ситуациях прибегает к помощи юриста.

Соответственно, один потребитель может приобретать от одной и выше юридической услуги каждый месяц либо квартал.

3.2. Цены на рынке юридических услуг.

В средствах печати и сети Интернет конкуренты не публикуют информацию о ценообразовании предоставляемых ими юридических услугах.

Однако, исходя из собственного опыта и опыта работы конкурентов, средние расценки по городу Рязани за оказание юридических услуг в сфере семейных и наследственных отношений составляют:

- оказание устной консультации: 500 – 1000 руб.
- подготовка претензии: 1000 – 3000 руб.
- составление искового заявления: 2000 – 4000 руб.
- сбор необходимых документов при отсутствии у потребителя правоустанавливающих документов на недвижимость: 5000 – 10000 руб.
- ведение дела в суде первой инстанции: 15000 – 35000 руб.
- составление апелляционной, кассационной или надзорной жалобы – 3000 – 7000 руб.

3.3. Потенциальная емкость рынка.

По статистике, количество разводов в Рязанской области на 01.12.2018 г. составляло 4 093; в пересчете на месяц – это 372 развода.

http://ryazan.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/ryazan/ru/

Население г. Рязани составляет примерно 538 000 чел.; население Рязанской области – примерно 1 120 000 чел. Таким образом, процент жителей Рязани по отношению к численности населения области составляет ориентировочно 48%. Исходя из приведенных данных (с учетом допущений) количество разводов в городе Рязани ориентировочно составляет 180 в месяц.

Практически в каждом случае возникают спорные вопросы, связанные с разделом общего имущества супругов, взысканием алиментов на ребенка, признанием права собственности на имущество и др. Таким образом, потенциальная емкость рынка только по данным видам услуг велика; востребованность – высока. Я как будущий предприниматель в области оказания юридических услуг в сфере семейных и наследственных отношений могу охватить значительную долю рынка данного вида юридических услуг, поскольку конкуренция в данном сегменте юридических услуг по городу Рязани невысока.

3.4. Доля рынка.

Итогом данного анализа будет примерное количество клиентов в месяц, или объем продаж, которые может использовать для расчета финансовых результатов.

В табл. 1 приведены прогнозные данные по видам услуг.

№ п/п	Наименование услуги	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	Итого:
1	Устная консультация	1 000	1 000	2 500	3 500	4 500	5 500	6 500	7 500	8 500	8 500	9 500	20 000	78 500
	Цена	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	1 000	
	Кол-во	2	2	5	7	9	11	13	15	17	17	19	20	
2	Подготовка претензии	1 000	1 000	2 000	6 000	6 000	8 000	8 000	10 000	10 000	10 000	12 000	14 000	88 000
	Цена	1 000	1 000	1 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	
	Кол-во	1	1	2	3	3	4	4	5	5	5	6	7	
3	Сбор необходимых документов	5 000	5 000	10 000	10 000	15 000	15 000	28 000	28 000	35 000	35 000	42 000	42 000	270 000
	Цена	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	
	Кол-во	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5	6	6	
4	Ведение дела в суде первой инстанции	15 000	30 000	45 000	60 000	75 000	100 000	120 000	140 000	140 000	160 000	160 000	225 000	1 270 000
	Цена	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	25 000	
	Кол-во	1	2	3	4	5	5	6	7	7	8	8	9	
5	Составление жалобы	3 000	3 000	6 000	6 000	9 000	9 000	16 000	20 000	20 000	28 000	28 000	32 000	180 000
	Цена	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	
	Кол-во	1	1	2	2	3	3	4	5	5	7	7	8	
	Итого:	25 000	40 000	65 500	85 500	109 500	137 500	178 500	205 500	213 500	241 500	251 500	333 000	1 886 500
№ п/п	Наименование услуги	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	Итого:
2.1.	Закупка оргтехники	52 000	0	0	0	0	0	0	50 000	0	0	0	0	102 000
2.2.	Закупка офисной мебели	12 000	0	0	0	0	0	0	20 000	0	0	0	0	32 000
2.3.	Аренда	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	117 000
2.4.	Реклама, продвижение сайта, соцсети	30 000	20 000	17 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	202 000
2.5.	Канцтовары, бумага, заправка принтера	1 500	1 500	1 500	1 500	2 000	2 500	3 000	3 500	3 500	4 000	4 000	4 000	32 500
2.6.	Заработка плата	0	0	0	20 000	25 000	25 000	25 000	50 000	55 000	65 000	70 000	100 000	435 000
2.7.	НДФЛ, 13%	0	0	0	2 600	3 250	3 250	3 250	6 500	7 150	8 450	9 100	13 000	56 550
2.8.	Налог на ФОТ	0	0	0	6 825	8 532	8 532	8 532	17 063	18 769	22 182	23 888	34 126	148 448
2.9.	Налог 6% с доходов	1 500	2 400	3 930	5 130	6 570	8 250	10 710	12 330	12 810	14 490	15 090	19 980	113 190
2.10.	Страховые взносы за ИП (фиксированная сумма 36 238 руб.: 12 мес. = 3 020 руб.)	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	36 240
2.11.	Зарплаты, связь с регистр ИП(в т.ч., приобретение онлайн кассы и электр подпись)	29 600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	29 600
	Всего:	135 620	32 920	31 450	60 075	69 372	71 552	74 512	192 413	130 249	147 142	155 098	204 126	1 304 528
	Прибыль	-110 620	7 080	34 050	25 425	40 129	65 949	103 989	13 087	83 251	94 358	96 402	128 874	581 972
														Рентаб
	Прибыль нараст итогом	-110 620	-103 540	-69 490	-44 065	-3 937	62 012	166 000	179 087	262 338	356 696	453 098	581 972	44,6%

4. План маркетинга

4.1. Сегментирование рынка и выбор целевой аудитории.

Общепринятыми критериями сегментирования на потребительском рынке являются: пол, возраст, семейное положение, место проживания, доход, жизненная позиция. Не углубляясь в теоретические основы сегментирования (ситуация достаточна ясна) сразу опишем профиль целевого потребителя юридических услуг в сфере семейных и наследственных правоотношений, предоставленных Предприятием.

1) Женщины и мужчины в возрасте 25-50 лет.

2) Находящиеся или завершившие стадию бракоразводного процесса, имеющие несовершеннолетних детей в возрасте от 1 года до 18 лет, а также лица, претендующие на получение наследства.

3) Проживающие в городе Рязани и Рязанском р-не Рязанской области.

4) Доход – средний и выше среднего, поскольку полная стоимость юридической помощи не является низкой по себестоимости.

5) Жизненная позиция – готовность к защите нарушенных прав и интересов, в том числе и в судебном порядке.

4.2. Позиционирование на рынке.

1. При многообразии юридических компаний в Рязани, наша компания является первой в городе, которая специализируется на оказании юридических услуг именно в сегменте семейных и наследственных отношений.

2. Комплексный подход при оказании услуги: документальное сопровождение + постоянное консультирование клиента + составление процессуальных документов + сбор необходимых документов, оплата госпошлины за подачу иска в суд от имени клиента + ведение дела в суде первой, второй и надзорных инстанций.

3. Профессионализм и качественный сервис, основанный на знаниях и опыте ведения дела в суде.

4. Бесплатные устные консультации на этапе запуска проекта.

5. По мере приумножения клиентской базы, выделение 1 дня в неделю для оказания бесплатных устных консультаций.

6. Необходимым условием работы является информирование клиента о перспективах выигрыша дела в суде, предоставление именно реальной информации, основанной на действующем законодательстве и сложившейся судебной практике по данному вопросу.

7. Доступная ценовая политика.

8. Положительный настрой, установление доверительных отношений между Заказчиком и Исполнителем.

4.3. Продуктовая стратегия.

1) Учитывая постоянное увеличение количества разводов, родителей, отказывающихся обеспечивать после развода своих детей и приобретения имущества по ипотечному и другим видам кредитования, в сфере семейных правоотношений наиболее актуальными являются вопросы раздела имущества супругов, кредитных обязательств, увеличения размера алиментов, определения порядка общения с ребенком, лишения (ограничения) родительских прав, установления (оспаривания) отцовства, лишения (ограничения) родительских прав, защиты имущества супруга при банкротстве, возбуждении исполнительного производства в отношении второго супруга.

2) поскольку нотариусы отказывают в выдаче свидетельств о праве на наследственное имущество, которое не было зарегистрировано в установленном порядке наследодателем при жизни, а также в случае пропуска установленного законом 6-ти месячного срока для принятия наследства, то наследники вынуждены обращаться в суд для защиты своих имущественных прав. Зачастую, особенно это касается жителей поселков, граждане не знают данных норм законодательства и пользуются имуществом, оставшимся после смерти наследодателя, как своим собственным, возводят на земельных участках дома, которые, в конечном счете, являются самовольными постройками на землях администрации района, а не собственностью наследника.

3) в связи с тем, что вышеизложенные вопросы рассматриваются исключительно в судебном порядке, для их положительного разрешения требуется не просто юридическая

помощь, консультация, а именно – квалифицированная помощь представителя, имеющего необходимые знания и навыки для ведения дел данной категории в суде, а также положительный опыт ведения дел данной категории в суде.

4.4. Ценовая стратегия.

Ценовая политика основывается на следующих параметрах:

1. Стоимость оказываемых услуг зависит от сложности дела, с которым обратился Заказчик, в исключительных случаях – также и от финансового состояния Заказчика;

2. Изначально потенциальному клиенту предлагается оказание устной юридической консультации по его вопросу, далее описываются варианты разрешения спорной ситуации с помощью юриста в досудебном либо судебном порядке, которые возможно разрешить только при помощи юриста;

3. На начальном этапе осуществления деятельности устная юридическая консультация проводится на безвозмездной основе, стоимость оказания иных видов юридических услуг в исключительных случаях может быть снижена для лиц с низким уровнем дохода по их просьбе.

4. Уровень цены на услуги планируется установить в размере среднерыночной цены на аналогичные услуги в городе Рязани на основе мониторинга конкурентов.

5. С увеличением числа выигранных дел, увеличением потока клиентов предусматривается в последующем увеличение цены оказываемых услуг с продвижением личного бренда юриста по семейным и наследственным делам.

4.5. Стратегия продвижения

Потребительский рынок или сфера B2C предполагает широкое информирование потенциальных клиентов о предлагаемых услугах.

Для продвижения должны использоваться различные коммуникационные каналы; прежде всего – Интернет как наиболее современный и эффективный способ привлечь внимание потребителей. В настоящее время, во время высоких информационных технологий, основная часть населения в поисках путей разрешения проблемных вопросов использует в основном сеть Интернет, особенно, при возникновении спорных ситуаций в области права.

Данные сведения мною получены в ходе опросов знакомых, друзей, а также потенциальных клиентов.

4.5.1. Интернет.

На старте проекта будет размещена подробная информация о сервисе и контекстная реклама в поисковых системах Yandex и Google, продвижение с помощью этих систем сайта проекта.

В сети Интернет предполагаются следующие способы привлечения потенциальных клиентов:

1. Создание сайта с продвижением личного бренда юриста по семейным и наследственным спорам, наполнение сайта отзывами клиентов, уже получивших качественную юридическую помощь, полезными статьями по наиболее спорным и

важным вопросам в области семейного и наследственного права. Дополнительным стимулом обратной связи будет предложение получить бесплатную юридическую консультацию.

2. Создание личных страниц в социальных сетях Вконтакте, Одноклассники и Инстаграмм с продвижением личного бренда юриста по семейным и наследственным спорам, использование рекламы, предлагаемых модераторами данных социальных сетей.

С помощью социальных связей предполагается использование следующих инструментов привлечения клиентов:

1. Организация взаимодействия с коммерческими Центрами психологической помощи семьям, обмен потенциальными клиентами, размещение в данных Центрах рекламы юридических услуг в сфере семейных отношений.

2. Организация взаимодействия с жителями районного центра, организация администрацией общего собрания жителей для оказания им бесплатной квалифицированной юридической консультации по вопросам оформления наследства, вопросам в сфере семейного законодательства, обмен контактами с потенциальными клиентами для последующего оказания юридических услуг.

3. Организация взаимодействия с нотариусами частной практики, обмен потенциальными клиентами по вопросам наследства, оформления нотариальной доверенности.

4. Организация взаимодействия с компанией-партнером «Автоюрист», обмен потенциальными клиентами.

С помощью наружной рекламы предполагается использование следующих инструментов привлечения клиентов:

1. Размещение наружной рекламы на фасаде арендуемого здания

2. Размещение рекламных табличек, визиток в местах скопления потенциальных клиентов: вблизи органов ЗАГС, судов, службы судебных приставов, нотариусов, Центров психологической помощи.

3. Размещение рекламы в газете, на транспорте, в лифтах.

4. Также планируется организация выступлений в Центрах психологической помощи семьям на семинарах для клиентов Центра на тему актуальных вопросов семейного законодательства. Размещение статей на актуальные вопросы в сфере семейного и наследственного права в Интернет-ресурсах, газетах, ведение страницы и группы в соцсетях с продвижением личного бренда семейного юриста.

4.5.2. Методы стимулирования продаж и формирования спроса:

- наличие положительных отзывов реальных клиентов, размещенных на сайте, личных страницах в социальных сетях, «сарафанное радио»;
- возможность получения бесплатной консультации;
- удобное расположение офиса (в центре города, вблизи административных органов);

- возможность получения полезной юридической информации из статей, размещенных на сайте, личных страницах в социальных сетях;

4.5.3. Методы организации послепродажного сервиса:

- достижение юристом положительного результата в спорном вопросе, с которым обратился клиент;

- установление доверительных отношений между клиентом и юристом;

- возможность обратиться повторно к юристу и получить бесплатную юридическую консультацию, в том числе и после окончания рабочего времени, а также в выходные и праздничные дни.

5. Команда Проекта и перспективы ее развития

5.1. Руководитель Проекта – Иванов Иван Иванович.

Образование:

1. _____.

2. _____.

3. _____.

Опыт работы и достижения:

5.2. Персонал.

На начальном этапе, в 1-й год осуществления предпринимательской деятельности, после формирования необходимого потока клиентов, возникнет потребность в подборе сотрудника (помощника юриста) по оказанию качественных юридических услуг в сфере семейных и наследственных правоотношений, имеющего высшее юридическое образование по гражданско-правовой специализации.

Опыт работы сотрудника в качестве юриста либо представителя в суде будет приветствоваться; необходимые требования к кандидату:

- знания в области семейного и наследственного права;
- умение применять их на практике;
- хорошие коммуникативные навыки;
- умение работать с документами, организованность.

Предполагается, что сотрудник будет постоянным штатным сотрудником, с формой оплаты в виде твердого оклада и стимулирования труда в форме премиальных выплат за качественно оказанные услуги, выигранные дела в суде. В последующие годы, после формирования необходимого потока клиентов, возникнет необходимость в подборе дополнительно 3-4 сотрудников (юристов, помощников юриста) по оказанию качественных юридических услуг в сфере семейных и наследственных правоотношений.

6. Организационный план

Таблица 2.

№ п/п	Мероприятие	Сроки	Примеч.
1	Регистрация ИП	апрель 2019 г.	ИФНС России № 3 по Рязанской области
2	Открытие расчетного счета	апрель 2019 г.	Рязанское отдел ПАО Сбербанк России
3	Заключение договора аренды	апрель 2019 г.	г. Рязань, _____
4	Приобретение онлайн-кассы	апрель 2019 г.	Рязанское отдел ПАО «Сбербанк России»
5	Регистрация онлайн-кассы	апрель 2019 г.	Межрайонная ИФНС России № 3 по Рязанской области
5	Закупка необходимой мебели	апрель – декабрь 2019 г.	Мебельные магазины г. Рязани
6	Закупка необходимого оборудования	апрель – декабрь 2019 г.	Магазин «DNS»
7	Подбор персонала	июнь 2019 г. – февраль 2020 г.	Имеется потенциальная кандидатура на должность помощника юриста

7. Производственный план

В рамках данного Проекта юридические услуги по семейным и наследственным спорам планируется оказывать в офисном помещении, расположенном: г. Рязань,

Выбор месторасположения офисного помещения в центре города представляется оптимальным ввиду непосредственной близости административных и судебных органов (ЗАГС, Октябрьский районный суд, мировые судьи Октябрьского районного суда); нотариусов (для оформления нотариальной доверенности на ведение дела); территориальной доступности и привлекательности для потенциальных и существующих клиентов.

Оборудование и офисную мебель планируется закупать у официальных производителей и их дистрибуторов.

Для ведения бизнеса необходимо офисное помещение. В планируемом арендуемом офисном помещении по адресу: г. Рязань, _____, ремонт не требуется, его площадь составляет ориентировочно 10 кв.м.

Издержки производства.

К постоянным издержкам будут относиться следующие издержки: арендная плата, плата за телефон, интернет, оклад сотруднику, реклама и продвижение сайта.

К переменным следует отнести премиальную часть оплаты труда сотрудникам, связанную с объемами выполняемых работ.

Для осуществления предпринимательской деятельности необходима будет аренда офисного помещения, при обустройстве которого потребуется оргтехника, а именно: ноутбук, принтер, онлайн касса для ведения малого бизнеса; офисная мебель: настольная лампа, офисный шкаф для хранения документов (возможно, потребуется кресло, рабочий стол).

Таблица 3. Потребность в материальных ресурсах

Наимен. вида матер ресурсов	Потребность на программу 2019-2020 гг.					Поставщик
	1-3месяц (1квартал)		4-6 месяц (2квартал)	7-9 месяц (3квартал)	10-12 месяц (4 квартал)	
	Наимен	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Сумма, руб.	
Материалы - всего в том числе:	1.Канцтова ры	1000	1500	2000	2500	Магазин «Канцлер»
	2. Бумага для принтера	2000	2500	3000	3500	
Покупные комплектующ изделия – всего, в том числе:	1. Картридж для принтера	3000	4000	5000	6000	Магазин «Принт- Экспресс»
Всего		6000	8000	10000	12000	

Таблица 4. Потребность в оборудовании

№ п/п	Наимен. оборудов., технич. средств	Тип или модель	Способ получени я	Срок поставк и	Цена, руб./шт.	Кол- во	Стойм оборуд., руб.
1.	Ноутбук	Asus	покупка	1 день	38 000	1	38 000
2.	Принтер	Samsung	покупка	1 день	14 000	1	14 000
3.	Онлайн касса	«Эвотор- 5»	покупка	2 дня	28 000	1	28 000
2.	Офисный шкаф		покупка	1 нед	3 000	1	3 000
5.	Кресло		покупка	1 нед	6 000	1	6 000
6.	Рабочий стол		покупка	1 нед	3 000	1	3 000
Итого:							92 000

8. Налогообложение

Организационно-правовая форма ведения бизнеса – ИП (индивидуальный предприниматель). Форма налогообложения – упрощенная система налогообложения со ставкой 6% от Доходов.

Информация о выбранной системе налогообложения, расчеты налогов и сборов, планируемых к уплате в течение года после регистрации предпринимательской деятельности, представлена в следующей таблице.

Таблица 5. Налоги

Наименование налога	Налоговая база	Налоговая ставка	Порядок уплаты	Срок уплаты
Налог по упрощенной системе налогообложения	Доходы от предпринимательской деятельности	6 %	По итогам каждого отчетного периода (квартал, полугодие, 9 месяцев) исчисляется сумма авансового платежа по налогу нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответственно первого квартала, полугодия, девяти месяцев.	Оплата налога авансом производится в территориальный налоговый орган не позднее 25 календарных дней со дня окончания отчетного периода. Не позднее 30 апреля 2020 года подается налоговая декларация и уплачивается налог по итогам года за вычетом авансовых платежей.
Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование	Фиксированная сумма – 29 354 руб. за расчетный период 2019 года	Плюс 1% суммы дохода плательщика, превышающего 300 000 руб. за расчетный период, но не более 212 360 руб. (8 x 29354 руб.)	Страховые взносы, исчисленные с суммы дохода плательщика, превышающей 300 000 руб. за расчетный период, уплачиваются не позднее 1 июля 2020 года.	Уплата страховых взносов производится в территориальный налоговый орган в срок до 31.12.2019 г.
Страховые взносы на обязательное медицинское страхование	Фиксированная сумма – 6 884 руб. за расчетный период 2019 года	-	Уплата страховых взносов производится в территориальный налоговый орган.	В срок до 31.12.2019 г.

Выбор упрощенной системы налогообложения по ставке 6% от Доходов обусловлен следующими преимуществами данной системы налогообложения:

1. Возможность замены налогов на имущество, прибыль и НДС одним платежом, и, как следствие, упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности – ведение только Книги учета доходов и расходов.

2. Предоставление налоговой декларации 1 раз в год. Этот документ является единственным отчётом, который подтверждает правильность выплаченного размера обязательного сбора.

3. Возможность уменьшения налоговой базы за счет на всю сумму уплаченных страховых взносов в отчетном периоде:

- в случае, если ИП осуществляет свою деятельность без привлечения наемных работников, то возможно уменьшение на всю сумму взносов;

- в случае, если ИП осуществляет свою деятельность с привлечением наемных работников, также возможно уменьшение единого налога за счет сумм выплаченных страховых взносов и за себя, и за работников, но не более, чем на 50%.

Ниже представлена таблица расчета единого социального налога и других налогов, выплачиваемых за наемных работников помесячно в течение года, при условии создания рабочих мест.

Таблица 6. Налоги по наемным работникам

Наименование налога/взноса	Налоговая база	Налоговая ставка	Порядок и срок уплаты
Налог на доходы физических лиц	Заработка плата сотрудника	13 %	Уплата налога производится в территориальный налоговый орган ежемесячно, не позднее дня, следующего за днем выплаты вознаграждения работнику. Налоговая декларация подается ежеквартально нарастающим итогом: за 1 кв. 2019 – до 30.04.19; за 1 полугодие 2019 – до 31.07.19; за 9 мес. 2019 – 31.10.19г.; за 2019 год – до 31.03.2020 г.
Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование	Заработка плата сотрудника	22%	Уплата взносов производится в территориальный налоговый орган ежемесячно, не позднее 15-го числа месяца, следующего за расчетным (отчетным) периодом
Страховые взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	Заработка плата сотрудника	2,9%	Уплата взносов производится в территориальный налоговый орган ежемесячно, не позднее 15-го числа месяца, следующего за расчетным (отчетным) периодом

Страховые взносы на обязательное медицинское страхование	Заработка плата сотрудника	5,1%	Уплата взносов производится в территориальный налоговый орган ежемесячно, не позднее 15-го числа месяца, следующего за расчетным (отчетным) периодом
--	----------------------------	------	--

9. Финансовый план

Таблица 7. Расчет денежных поступлений

№ п/п	Наименование источника	Сумма, руб.
1.	Собственные средства	60 000
2.	Привлеченные средства:	117 600
	Итого:	177 600

Таблица 8. Первоначальные расходы

№ п/п	Статьи затрат	Сумма, руб.
1.	Затраты, связанные с регистрацией предпринимательской деятельности	29 600
1.1.	Государственная пошлина за регистрацию предпринимательской деятельности	800
1.2.	Изготовление печати и штампа	800
1.3.	Приобретение онлайн-кассы	28 000
2.	Организационно-технические затраты:	148 000
2.1.	Оргтехника	32 000
2.2.	Офисная мебель	12 000
2.3.	Реклама	22 000
2.4.	Разработка и продвижение сайта	40 000
2.5	Арендная плата	32 000
	Итого:	177 600

Таблица 9. Расходы по привлеченным средствам

№ п/п	Наименование расходов	Сумма, руб.
1	Государственная пошлина за регистрацию предпринимательской деятельности	800
3	Приобретение онлайн-кассы	28 000
4	Изготовление печати	800
5	Приобретение ноутбука	38 000
6	Приобретение принтера	14 000
7	Приобретение офисного шкафа	3 000
8	Приобретение рабочего стола	3 000
9	Приобретение кресла	6 000
10	Арендная плата за 4 мес.	24 000
	Итого:	117 600

Таблица 10. Расходы из собственных средств

№ п/п	Наименование расходов	Сумма, руб.
1.	Реклама:	
1.1	Изготовление визиток	1000
1.2	Изготовление рекламных табличек	4000
1.3	Реклама в лифтах	10000
1.4	Реклама в газетах	12000
1.5	Реклама в соцсети	5000
2.	Разработка и продвижение сайта	50 000
3.	Арендная плата за 3 мес.	18 000
		Итого: 100 000

Таблица 11. Движение денежных средств

№	Показатель	апр.19	май.19	июн.19	июл.19	авг.19	сен.19	окт.19	ноя.19	дек.19	янв.20	фев.20	мар.20	Итого
1.	Поступления от реализации	25 000	40 000	65 500	85 500	109 500	137 500	178 500	205 500	213 500	241 500	251 500	333 000	1 886 500
2.	Денежные затраты, всего	135 620	32 920	31 450	60 075	69 372	71 552	74 512	192 413	130 249	147 142	155 098	204 126	1 304 528
2.1.	Закупка оргтехники	52 000	0	0	0	0	0	0	50 000	0	0	0	0	102 000
2.2.	Закупка офисной мебели	12 000	0	0	0	0	0	0	20 000	0	0	0	0	32 000
2.3.	Аренда	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	117 000
2.4.	Реклама, продвижение сайта, соцсети	30 000	20 000	17 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	202 000
2.5.	Канцтовары, бумага, заправка принтера	1 500	1 500	1 500	1 500	2 000	2 500	3 000	3 500	3 500	4 000	4 000	4 000	32 500
2.6.	Заработка погата	0	0	0	20 000	25 000	25 000	25 000	50 000	55 000	65 000	70 000	100 000	435 000
2.7.	НДФЛ, 13%	0	0	0	2 600	3 250	3 250	3 250	6 500	7 150	8 450	9 100	13 000	56 550
2.8.	Налог на ФОТ	0	0	0	6 825	8 532	8 532	8 532	17 063	18 769	22 182	23 888	34 126	148 448
2.9.	Налог 6% с доходов	1 500	2 400	3 930	5 130	6 570	8 250	10 710	12 330	12 810	14 490	15 090	19 980	113 190
2.10.	Страховые взносы за ИП (фиксированная сумма 36238 руб: 12 мес. = 3 020 руб.)	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	36 240
2.11.	Затраты, связанные с регистрацией ИП (в т.ч. приобретение онлайн кассы и электронной подписи)	29 600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	29 600
3.	Чистый поток (стр.1-стр.2)	-110 620	7 080	34 050	25 425	40 129	65 949	103 989	13 087	83 251	94 358	96 402	128 874	581 972
4а	Финансирование стороннее	99 600	6 000	6 000	6 000	0	0	0	0	0	0	0	0	117 600
4б	Собственные средства	30 000	15 000	15 000										60 000
5.	Чистый поток с учетом финансирования (стр.3+стр.4)	18 980	28 080	55 050	31 425	40 129	65 949	103 989	13 087	83 251	94 358	96 402	128 874	759 572
6.	Тоже нарастающим итогом	18 980	47 060	102 110	133 535	173 663	239 612	343 600	356 687	439 938	534 296	630 698	759 572	759 572

Таблица 12. Доходы и расходы

№ п/п	Наименование услуги	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	Итого:
1	Устная консультация	1 000	1 000	2 500	3 500	4 500	5 500	6 500	7 500	8 500	8 500	9 500	20 000	78 500
	Цена	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	1 000	
	Кол-во	2	2	5	7	9	11	13	15	17	17	19	20	
2	Подготовка претензии	1 000	1 000	2 000	6 000	6 000	8 000	8 000	10 000	10 000	10 000	12 000	14 000	88 000
	Цена	1 000	1 000	1 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	
	Кол-во	1	1	2	3	3	4	4	5	5	5	6	7	
3	Сбор необходимых документов	5 000	5 000	10 000	10 000	15 000	15 000	28 000	28 000	35 000	35 000	42 000	42 000	270 000
	Цена	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	
	Кол-во	1	1	2	2	3	3	4	4	5	5	6	6	
4	Ведение дела в суде первой инстанции	15 000	30 000	45 000	60 000	75 000	100 000	120 000	140 000	140 000	160 000	160 000	225 000	1 270 000
	Цена	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	25 000	
	Кол-во	1	2	3	4	5	5	6	7	7	8	8	9	
5	Составление жалобы	3 000	3 000	6 000	6 000	9 000	9 000	16 000	20 000	20 000	28 000	28 000	32 000	180 000
	Цена	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	
	Кол-во	1	1	2	2	3	3	4	5	5	7	7	8	
	Итого:	25 000	40 000	65 500	85 500	109 500	137 500	178 500	205 500	213 500	241 500	251 500	333 000	1 886 500
№ п/п	Наименование услуги	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	Итого:
2.1.	Закупка оргтехники	52 000	0	0	0	0	0	0	50 000	0	0	0	0	102 000
2.2.	Закупка офисной мебели	12 000	0	0	0	0	0	0	20 000	0	0	0	0	32 000
2.3.	Аренда	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	117 000
2.4.	Реклама, продвижение сайта, соцсети	30 000	20 000	17 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	202 000
2.5.	Канцтовары, бумага, заправка принтера	1 500	1 500	1 500	1 500	2 000	2 500	3 000	3 500	3 500	4 000	4 000	4 000	32 500
2.6.	Заработкающая плата	0	0	0	20 000	25 000	25 000	25 000	50 000	55 000	65 000	70 000	100 000	435 000
2.7.	НДФЛ, 13%	0	0	0	2 600	3 250	3 250	3 250	6 500	7 150	8 450	9 100	13 000	56 550
2.8.	Налог на ФОТ	0	0	0	6 825	8 532	8 532	8 532	17 063	18 769	22 182	23 888	34 126	148 448
2.9.	Налог 6% с доходов	1 500	2 400	3 930	5 130	6 570	8 250	10 710	12 330	12 810	14 490	15 090	19 980	113 190
2.10.	Страховые взносы за ИП (фиксированная сумма 36 238 руб.: 12 мес. + 3 020 руб.)	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	3 020	36 240
2.11.	Затраты, связанные с регистрацией ИП (в т.ч., приобретение онлайн кассы и электронной подписи)	29 600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	29 600
	Всего:	135 620	32 920	31 450	60 075	69 372	71 552	74 512	192 413	130 249	147 142	155 098	204 126	1 304 528
	Прибыль	-110 620	7 080	34 050	25 425	40 129	65 949	103 989	13 087	83 251	94 358	96 402	128 874	581 972
														Рентабельность
	Прибыль нарастя итогом	-110 620	-103 540	-69 490	-44 065	-3 937	62 012	166 000	179 087	262 338	356 696	453 098	581 972	44,6%

10. Анализ рисков

10.1. Отраслевые риски.

К отраслевым рискам относятся следующие виды рисков:

- риски, связанные с конкурентной борьбой на «центральном ринге» (соперничество между конкурирующими юридическими фирмами);
- риски, связанные с появлением новых юридических фирм в данной отрасли (угроза входа в отрасль новых конкурентов);
- риски, связанные с экономическими возможностями и торговыми способностями покупателей (требование пониженных цен на услуги).

Рассмотрим эти виды рисков.

10.1.1. Риски, связанные с конкурентной борьбой на «центральном ринге» (соперничество между конкурирующими юридическими фирмами).

На рынке юридических услуг в области семейного и наследственного права в Рязани наблюдается конкурентная борьба, при этом в городе нет юридической фирмы, специализирующейся исключительно на семейных и наследственных спорах. Основной конкурент в сети Интернет – Правозащитная компания «Результат», которая по запросу «семейный юрист» и «юрист по наследству» стоит первой в топе всех сайтов, однако данная компания предоставляет юридические услуги практически во всех отраслях права.

Оценка рисков – значительны. Меры по минимизации негативных последствий: продвижение сайта юридических услуг исключительно в области семейного и наследственного права, продвижение личного бренда семейного юриста, продвижение своей страницы как семейного юриста в соцсетях.

10.1.2. Риски, связанные с появлением новых провайдеров в данной отрасли (угроза входа в отрасль новых конкурентов).

Войти в отрасль несложно, не существует никаких дополнительных административных барьеров. Однако у вновь созданных юридических фирм нет или не имеется достаточного опыта ведения дел в суде, чтобы вызвать доверие у клиентов. Оценка рисков, связанных с появлением новых провайдеров – незначительны. Меры по минимизации негативных последствий: те же, что и в разделе 9.1.1

10.1.3. Риски, связанные с экономическими возможностями и торговыми способностями покупателей (требование пониженных цен на услуги).

Оценим данные виды рисков.

Кризисные явления в экономике, проявляющиеся, в том числе в снижении платежеспособности населения, нередко заставляют граждан, столкнувшихся с вопросами семейного и наследственного права, самостоятельно искать пути их решения в сети Интернет, не прибегая к помощи юристов. Однако, как показывает практика, у человека, не обладающего юридическими знаниями и опытом ведения дела в суде, при обращении в суд возникает множество трудностей при самостоятельном написании иска и, тем более,

ведении дела в суде. В связи с чем, такой человек в 90% случаев в конечном итоге прибегает к помощи профессионального юриста.

Оценка данных видов рисков – незначительны. Меры по минимизации негативных последствий: возможность бесплатного консультирования, система скидок для лиц с финансовыми трудностями (матери-одиночки).

10.2. Внутренние риски.

Говоря о внутренних рисках, следует отметить преимущества в конкретной отрасли, а именно:

- знания, профессионализм и 7-летний опыт в судах общей юрисдикции;
- клиентоориентированный подход, то есть учёт пожеланий клиента, и высокое качество сервиса;
- прозрачная система сервиса и постоянная связь с клиентом;
- возможность формирования высокопрофессиональной команды.

Все эти факторы говорят о возможности создания лучшего сервиса юридических услуг в области семейного и наследственного права в г. Рязань.

Слабым местом является отсутствие раскрученного сайта в сети Интернет, опыта прямых продаж, самопрезентации и презентации услуг.

Есть все основания предполагать, что внутренние риски (безусловно, присутствующие всегда и в любой деятельности) являются преодолимыми, постоянная работа по их снижению позволит достичь максимального результата.

Меры по минимизации негативных последствий: непрерывный профессиональный рост, изучение законодательства, судебной практики, общение с юристами-коллегами в данной отрасли права.

11. Выводы.

Финансовые показатели, значительный опыт юридической работы и квалификация руководителя бизнеса, наличие желания и возможностей по привлечению клиентов дают уверенность в успешной реализации Проекта.

12. Приложение.

В данном разделе представлены фотографии офисного здания, в котором планируется арендовать офис, непосредственно самого офиса, а также уже изготовленного стендса и рекламного плаката.