**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 арендуемом 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 супругов, 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 правоотношениях, 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/**](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.



**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, предоставляемых 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. Положительны й 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 вышеназванные 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 время, 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 юридической 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 года, 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 дистрибьюторов.

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.** |  |  |
| **1-3месяц****(1квартал)** | **4-6 месяц (2квартал)** | **7-9 месяц****(3квартал)** | **10-12 месяц****(4 квартал)** | **Поставщики** |
| **Наимен** | **Сумма, руб.** | **Сумма, руб.** | **Сумма, руб.** | **Сумма, руб.** |  |
| **Материалы - *всего* в том числе:** | 1.Канцтовары | 1000 | 1500 | 2000 | 2500 | Магазин «Канцлер» |
| 2. Бумага для принтера | 2000 | 2500 | 3000 | 3500 |
| **Покупные комплек­тующ изделия – *всего,* в том числе:** | 1. Картидж 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 получения** | **Срок поставки** | **Цена, руб./шт.** | **Кол-во** | **Стои­м обору­д., руб.** |
| **1.** | Ноутбук  | Asus | покупка | 1 день | 38 000 | 1 | 38 000 |
| **2.** | Принтер | Sаmsung | 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 налогооболожения – 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 х 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 | Заработная 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 | Заработная 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 | Заработная 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 | Заработная 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**

****

**Таблица 12. Доходы и расходы**



**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 стенда и рекламного плаката.