



КАПИТАЛ  
КОНСАЛТИНГ  
РЕШЕНИЕ КРЕДИТНЫХ ВОПРОСОВ

# Бизнес-план

франшизы «Капитал Консалтинг»



|  |    |
|--|----|
| ГЛАВА 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА .....  | 4  |
| ЦЕЛЬ ПРОЕКТА .....   | 4  |
| ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ – ФРАНЧАЙЗЕРА.....                                | 4  |
| ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ – ФРАНЧАЙЗИ .....                                 | 5  |
| РЕЗЮМЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ПОТРЕБНОСТИ В РЕСУРСАХ.....                      | 5  |
| ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНКА.....   | 5  |
| ОПИСАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ (ФИНАНСОВАЯ ЗАЩИТА ЗАЕМЩИКОВ) .....                   | 5  |
| РЫНОК УСЛУГ ПО ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЕ ЗАЕМЩИКОВ.....                                    | 6  |
| КОНКУРЕНТНЫЙ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ АНАЛИЗ.....                                       | 7  |
| ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ ПО ФИНАНСОВОЙ ЗАЩИТЕ<br>ЗАЕМЩИКОВ ..... | 10 |
| ОПИСАНИЕ УСЛУГ КРЕДИТНОГО КОНСАЛТИНГА .....                                      | 11 |
| РЫНОК КОНСАЛТИНГА В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ .....                                     | 12 |
| КОНКУРЕНТНЫЙ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ АНАЛИЗ.....                                       | 14 |
| ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТНОГО КОНСАЛТИНГА.....                               | 15 |
| ГЛАВА 3. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕСА.....   | 16 |
| ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ (ФИНАНСОВАЯ ЗАЩИТА ЗАЕМЩИКОВ) .....                           | 16 |
| КРЕДИТНЫЙ КОНСАЛТИНГ .....   | 16 |
| ГЛАВА 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН .....  | 17 |
| ВАРИАНТЫ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ПАКЕТОВ.....  | 17 |
| ПЛАНИРУЕМЫЙ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ.....   | 18 |
| Юридические услуги (финансовая защита заемщиков).....                            | 18 |
| Кредитный консалтинг .....   | 19 |
| ТАКТИКА МАРКЕТИНГА.....  | 20 |
| Позиционирование.....  | 20 |
| Конкурентные преимущества открытия бизнеса по франшизе.....                      | 21 |
| Программа продвижения.....   | 21 |
| ПЛАН ПРОДАЖ.....   | 22 |
| Финансовая защита .....  | 22 |
| Кредитный консалтинг .....   | 22 |
| ГЛАВА 5. ПЛАН МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ .....                         | 23 |
| ГЛАВА 6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН .....  | 23 |

|   |    |
|---|----|
| ГЛАВА 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН .....                  | 25 |
| УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ.....                        | 25 |
| НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ .....                       | 25 |
| ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ .....                    | 25 |
| ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ .....                      | 26 |
| РАСЧЁТ ПРИБЫЛИ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ .....         | 26 |
| Финансовая защита .....                         | 26 |
| Кредитный консалтинг .....                      | 27 |
| ГЛАВА 8. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ..... | 29 |
| ГЛАВА 9. АНАЛИЗ РИСКОВ .....                    | 31 |
| Анализ чувствительности.....                    | 32 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ.....                                 | 33 |

# ГЛАВА 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

---

## ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

---

Целью данного проекта является организация предприятия по франшизе компании «Капитал Консалтинг». Данный бизнес-план служит обоснованием инвестиционной привлекательности проекта.

## ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ – ФРАНЧАЙЗЕРА

---

Компания «Капитал Консалтинг» представлена на рынке консалтинговых услуг с 2013 года. Предприятие работает в сфере кредитного консалтинга, в том числе в таком сегменте юридических услуг, как защита прав заемщиков, антиколлекторская деятельность, банковская медиация.

Основные задачи, которые решает компания по направлению финансовой защиты заемщиков:

- остановка роста процентов, пеней, штрафов, неустоек по просроченным кредитам;
- законный перенос сроков платежей по кредитам;
- письменные переговоры с кредиторами клиента: банком, коллекторами, службой судебных приставов;
- минимизация размера процентов, пеней, штрафов, неустоек по кредитным договорам;
- получение отсрочки, рассрочки по платежам;
- оспаривание неправомерных условий кредитных договоров;
- возможность приостановления, отложения действий по судебным решениям;
- возможность окончания или прекращения исполнительного производства.

Основные задачи, которые решает компания по направлению кредитного консалтинга:

- анализ документов;
- оценка платежеспособности заемщика;
- подбор оптимальной кредитной программы в соответствии с запросами заемщика;
- подробный расчёт всех сопутствующих расходов;
- сравнительный анализ схем погашения кредита;
- разъяснение особенностей кредитования в банках;
- рекомендации по повышению статуса заемщика;
- формирование полного пакета документов для подачи в банк;
- предварительное согласование о возможности кредитования заемщика;
- подача заявки в банк;
- сопровождение рассмотрения документов заемщика в банке;

- уменьшение срока рассмотрения заявки;
- снижение риска отказа на получение кредита.

На данный момент группа компаний «Капитал Консалтинг» имеет 6 действующих офисов в различных регионах РФ.

## ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ – ФРАНЧАЙЗИ

---

Рекомендуемая форма регистрации предприятия: Общество с ограниченной ответственностью

Рекомендуемая система налогообложения: упрощенная (доходы 6%).

Основное направление деятельности – кредитный консалтинг и финансовая защита заемщиков.

По направлению финансовой защиты компания франчайзи будет осуществлять работу с клиентом на начальном этапе, что включает:

- консультирование клиентов;
- заключение договоров;
- переадресация нежелательных звонков, поступающих клиенту, юристам компании «Капитал Консалтинг».

Далее пакет документов будет передан в Головной офис для непосредственного взаимодействия с клиентом и решения его проблем.

По направлению кредитного консалтинга специалисты франчайзи самостоятельно осуществляют работу с клиентом, сопровождая его на всех этапах заключения сделки.

## РЕЗЮМЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ПОТРЕБНОСТИ В РЕСУРСАХ

---

Для организации деятельности по франшизе на 1-ом этапе потребуется осуществить следующие вложения:

- Оснащение офиса (оборудование, мебель) – 120 тыс. руб.
- Паушальный взнос по пакету «Стандарт» - 690 тыс. руб.

Таким образом, общая сумма инвестиций в проект на 1-ом этапе составит **810 тыс. руб.**

В перспективах предприятия расширение деятельности и открытие нового направления – кредитный консалтинг. Для запуска данного направления необходимы дополнительные инвестиции в размере **60 тыс. руб.** на приобретение оборудования.

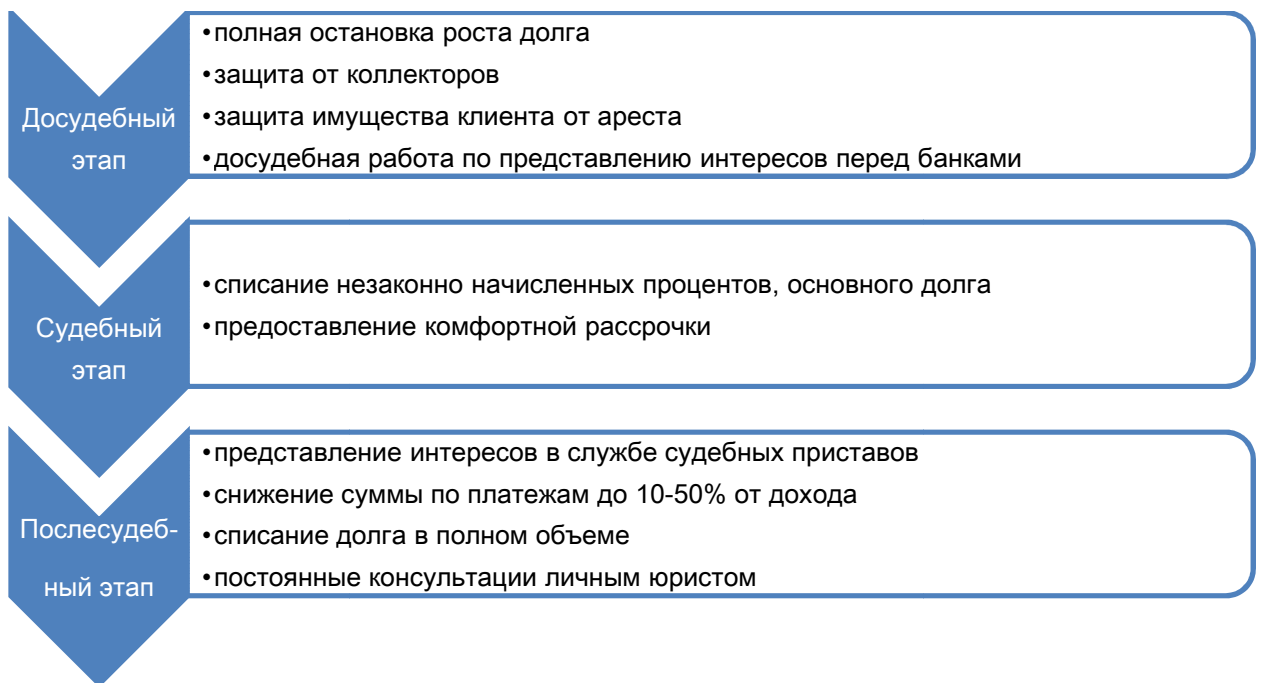
## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНКА

---

### ОПИСАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ (ФИНАНСОВАЯ ЗАЩИТА ЗАЕМЩИКОВ)

---

Основные виды услуг по правовой финансовой защите можно разделить по этапам:



## РЫНОК УСЛУГ ПО ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЕ ЗАЕМЩИКОВ

В конце июня 2015 г. были обнародованы данные мониторинга независимой общественной инспекции «О состоянии защиты прав и интересов заемщиков в России на рынке кредитования». Она проводилась совместно с Союзом общественных объединений «Международная конфедерация обществ потребителей» (КонфОП) и Consumers International в рамках Проекта Минфина и Всемирного банка.

Выводы данной проверки не утешительные: заемщики не получают полную и ясную информацию о платежах, сборах и фактических процентных ставках до заключения кредитных договоров.

Эксперты проекта Общероссийского Народного Фронта «За права заемщиков» проанализировали, как россияне сберегали и тратили в III квартале 2016 года. Средняя кредитная задолженность российского домохозяйства составила 189,7 тысяч рублей, в том числе просроченная — 16,2 тысяч рублей (8,5%).<sup>1</sup>

В последнее время участились случаи, которые вызваны неправомерными действиями коллекторов. Коллекторы, заключив агентский договор, либо заняв место нового кредитора, получают практически "карт-бланш" по совершению действий, направленных на взыскание задолженности. При личном взаимодействии они часто выходят за рамки закона – например, помимо предоставленного им права взаимодействовать с заемщиком и поручителями, активно взаимодействуют с членами семьи должника, соседями, коллегами по работе и иными лицами. Такая практика влечет за собой конфликты в семье, на работе, а зачастую – и увольнение, вследствие чего должник становится неплатежеспособным.

Деятельность, направленная на защиту граждан от неправомерных действий коллекторов при осуществлении процедуры взыскания, от деятельности нелегальных

<sup>1</sup> Данные Банка России, Росстата, расчеты ОНФ «За права заемщиков»

кредиторов и организаторов финансовых пирамид, от других нарушений прав и законных интересов потребителей финансовых услуг, является на сегодняшний момент востребованной и актуальной.

## КОНКУРЕНТНЫЙ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ АНАЛИЗ

---

На рынке услуг по правовой защите заемщиков в России функционирует ряд крупных компаний.

*Крупные компании, оказывающие юридические услуги в сфере правовой защиты заемщиков:*

1. Федеральная юридическая компания «Витаком», имеющая филиалы и представительства в 23 городах России (г. Челябинск);

2. «Правовая защита заемщиков» - юридическая компания по банкротству физических лиц, защите должников от коллекторов и кредиторов (г. Санкт-Петербург);

3. Федеральная юридическая компания по защите прав заемщиков «Свобода от Кредитов» (г. Москва);

4. Компания «Эдволд» (г. Новосибирск) - сетевая компания на рынке юридических услуг;

5. «Финансы и Право» (г. Ярославль)- активно развивающаяся юридическая компания, основным видом деятельности которой является юридическая защита прав заемщиков банков и микрофинансовых организаций. Главное направление компании – проведение процедуры банкротства физических и юридических лиц.

6. Ряд общественных организаций, в том числе:

Ассоциация юристов «Антибанкиры» – это общественная организация, основная деятельность которой связана с защитой прав и законных интересов граждан в финансовых спорах с кредитными учреждениями. Специалисты ассоциации оказывают помощь в течение всего дела, как на досудебной стадии урегулирования вопроса, так и во время судебных разбирательств. Одна из важнейших целей ассоциации юристов - развитие профессионального сотрудничества между юристами для разрешения актуальных проблем в финансово - кредитной сфере.

Общероссийская Общественная организаций «Финпотребсоюз». Основные цели - Защита прав и законных интересов потребителей в сфере финансовых услуг (в частности, защита прав дольщиков, защита интересов заёмщиков), содействие созданию справедливого и цивилизованного потребительского финансового рынка в интересах российских граждан-потребителей, акционеров и частных инвесторов, пропаганда финансовой грамотности и знаний среди широких слоев населения.

«ФинПотребСоюз» действует в целях оказания всемерной помощи и содействия гражданам - потребителям финансовых услуг в розничных отраслях российского финансового рынка и защита их прав и законных интересов в отношении организаций, осуществляющих следующие виды деятельности на финансовом рынке:

- кредитные, сберегательные платежно-расчетные и депозитные операции,

- ипотечные, страховые, инвестиционные, накопительные, в том числе кооперативные и коллективные, финансовые операции на рынке недвижимости - защита заемщика,
- деятельность инфраструктурных организаций финансового и фондового рынка,
- эмиссия ценных бумаг и иных финансовых инструментов,
- торгово-посредническая деятельность на финансовом, фондовом, валютном и страховом рынках,
- деятельность лизинговых компаний и ломбардов,
- потребительское консультирование,
- деятельность коллекторских компаний,
- деятельность бюро кредитных историй, а также иные виды деятельности на потребительском финансовом рынке,
- защита акционеров и защита частных инвесторов.

Общественное объединение «Агентство защиты прав потребителей финансовых услуг» - организация, созданная в целях реализации эффективных механизмов защиты прав заемщиков.

Деятельность организации направлена на решение существующей уже долгие годы в России проблемы нарушения банками, микрофинансовыми компаниями и иными кредитно-финансовыми организациями прав заемщиков, повышению уровня финансовой, правовой грамотности населения и созданию благоприятных условий к справедливому, цивилизованному потребительскому финансовому рынку.

Эффективные механизмы защиты прав заемщиков Агентства включают в себя комплекс мероприятий, направленных на защиту и восстановление нарушенных прав:

- повышение финансовой и правовой грамотности населения РФ;
- оказание квалифицированной правовой помощи потребителям финансовых услуг через региональные общественные приемные Агентства;
- разработка законодательных инициатив в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг.

*Таблица 1: Средние ценовые параметры юридических услуг по финансовой защите заемщиков*

| Наименование услуги   | Стоимость                   |
|---|-----------------------------|
| Банкротство физических лиц – списание всех долгов через процедуру банкротства   | от 10 000 руб.              |
| Реструктуризация кредитного договора – изменения условий договора в пользу заемщика (уменьшение %, уменьшение ежемесячного платежа) | от 5 000 руб.               |
| Возврат страховки по кредиту – возврат незаконно навязанной страховки по кредиту  | от 5-10% возвращенной суммы |
| Антиколлекторы – расторжение договоров с коллекторами, прекращение звонков вашим близким, родным и на работу                        | от 5 000 руб.               |



| Наименование услуги   | Стоимость          |
|---|--------------------|
| Консультация (устная)   | бесплатно          |
| Консультация (письменная)   | 1 500 - 2 000 руб. |
| Правовой анализ договора  | от 1 500 руб.      |
| Составление искового заявления  | 3 000 - 5 000 руб. |
| Составление письменных возражений, претензий, жалоб, отзывы   | от 2 000 руб.      |
| Составление ходатайства   | 1 000 - 1 500 руб. |
| Подача искового заявления в суд   | 1 400 руб.         |
| Участие в судебном заседании (1 заседание)  | от 5 000 руб.      |
| Получение на руки решения суда  | 1 000 руб.         |
| Получение на руки исполнительного листа   | 1 600 руб.         |
| Предъявление исполнительного листа к взысканию  | 1 600 руб.         |
| Полное сопровождение 1 дела<br>Услуга включает:<br>1. Консультация (письменная)<br>2. Анализ<br>3. Составление претензий<br>4. Составление искового заявления<br>5. Участие в 2-х судебных процессах<br>6. Получение решения суда на руки | от 25 000 руб.     |

Ряд компаний предлагают оформление франшиз юридических услуг в сфере финансовой защиты заемщиков.

*Таблица 2: Отдельные сведения о франшизах в сфере правовой защиты заемщиков по состоянию на январь 2017 года*

| Наименование компании   | Стартовые инвестиции | Срок окупаемости  | Дополнительная информация                                 |
|---|----------------------|-------------------|---|
| Федеральная партнерская программа Агентства по кредитным и долговым спорам «Служба Права» | от 6 000 руб.        | от 3 до 5 месяцев | Оборот в месяц от 200 000 руб.                            |
| Федеральная юридическая компания  | 100 000 руб.         | от 2 месяцев      | Размер требуемых инвестиций – от 100 000 до 250 000 руб.; |
| Центр защиты Заемщиков «Прима Протекта»   | 300 000 руб.         | от 2 месяцев      | Роялти – 20%. Инвестиции 430 000 руб.                     |

| Наименование компании                             | Стартовые инвестиции   | Срок окупаемости  | Дополнительная информация   |
|---|------------------------|-------------------|---|
| Федеральная сеть юридических компаний «Стоп займ» | нет данных             | 2-3 месяца        | Инвестиции в одну точку «под ключ»: 150 000 руб., 15 000 руб. в месяц |
| «Ок Банкрот»                                      | 450 000 - 500 000 руб. | от 3 до 4 месяцев | Роялти от 12 до 20%   |
| Дважды два  | 161 000 - 550 000 руб. | от 2 до 4 месяца  | Роялти 40%  |

## ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ ПО ФИНАНСОВОЙ ЗАЩИТЕ ЗАЕМЩИКОВ

Основные тенденции и перспективы развития рынка услуг по правовой защите заемщиков обусловлены влиянием ряда факторов.

Одним из них является рост закредитованности населения России. Общая сумма кредитов, предоставленная физическим лицам-жителям России, составляет *10,5 трлн. рублей*. Каждый россиянин, включая инвалидов, стариков и детей должен в среднем по кредиту *73 000 руб.*

Меньше всего кредитов набрано в Республиках Крым (1 400 рублей – долг на душу населения), Ингушетия (9 600 рублей), Дагестан (10 800 рублей), Чеченской Республике (12 200 рублей).

В списке «лидеров» по набранным кредитам, первое место занимает Ямало-Ненецкий автономный округ, где кредитный долг на душу населения составляет 164 300 руб., при том, что это ровно две местные средние заработные платы. На втором месте Ханты-Мансийский автономный округ (долг 163 800 руб., 2,8 средних зарплат).

Также стоит отметить, что наиболее высокая долговая нагрузка приходится на одного жителя в Калмыкии (3,9 средних зарплат по региону), Бурятии и Ульяновской области (3,3 средних зарплат по региону).<sup>2</sup>

Следующим фактором, влияющим на развитие рынка юридических услуг в сфере финансовой защиты заемщиков, является низкая финансовая грамотность населения.

Финансовая грамотность населения России находится на неудовлетворительно низком уровне. Как свидетельствуют данные ряда исследований, посвященных оценкам финансовой грамотности населения, уровень информационной асимметрии между потребителями финансовых продуктов и услуг и их поставщиками является очень высоким. Даже сравнительно простые финансовые продукты могут оказаться сложными для граждан, у которых отсутствуют элементарные основы финансовой грамотности.

<sup>2</sup> Кредитная карта России составлена ОНФ «За права заемщиков»

Характерной особенностью является наличие двух крайностей в восприятии гражданами уровня своей финансовой грамотности. Существует категория граждан, представители которой полагают, что финансовые понятия весьма сложны для понимания, и считают уровень своей финансовой подготовки недостаточным, в то время как граждане другой категории зачастую переоценивают свое понимание финансовых вопросов, не осознают степень своей неосведомленности. В результате граждане и той и другой категории принимают необоснованные финансовые решения, или становятся жертвой финансовых злоупотреблений и мошеннических схем. В последнее время в связи с нарастанием в Российской Федерации проблем, связанных с глобальным финансовым кризисом, ситуация существенно обострилась.

*В этой связи развитие рынка услуг по правовой защите заемщиков является достаточно перспективным, что говорит об актуальности реализации данного проекта.*

## ОПИСАНИЕ УСЛУГ КРЕДИТНОГО КОНСАЛТИНГА

Кредитный консультант — участник финансового рынка, который выступает посредником между банками и заёмщиками в процессе осуществления операций кредитования физических и юридических лиц.

В процессе работы консультанты взаимодействуют со многими финансовыми структурами и компаниями: банками, страховыми, оценочными компаниями, агентствами недвижимости, автосалонами и др.

В комплекс услуг, предоставляемых кредитными консультантами, входит: подбор оптимальной схемы кредитования, полное сопровождение проектов клиентов, переговоры с кредиторами.

На основе индивидуальных договорённостей с банками и финансовыми структурами, консультанты могут предложить своим клиентам наиболее выгодные условия по ставкам ниже банковских. Прибыль формируется за счёт процентов от кредитных сделок.

Перечень услуг кредитного консультанта:

- анализ документов;
- оценка платежеспособности заёмщика;
- подбор оптимальной кредитной программы в соответствии с запросами заёмщика;
- подробный расчёт всех сопутствующих расходов;
- сравнительный анализ схем погашения кредита;
- разъяснение особенностей кредитования в банках;
- рекомендации по повышению статуса заёмщика;
- формирование полного пакета документов для подачи в банк;
- предварительное согласование о возможности кредитования заёмщика;
- подача заявки в банк;

- сопровождение рассмотрения документов заемщика в банке;
- уменьшение срока рассмотрения заявки;
- снижение риска отказа на получение кредита.

Виды кредитного консалтинга:

- кредитные консультанты, работающие с физическими лицами и микробизнесом (преимущественно беззалоговые кредиты);
- кредитные консультанты, работающие преимущественно с юридическими лицами и собственниками бизнеса.

## РЫНОК КОНСАЛТИНГА В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ

Объем рынка кредитного консалтинга растет достаточно быстрыми темпами, на начало 2015 года он оценивался в более 10 млрд. руб.

В декабре 2013 года эксперты компании AnalyticResearchGroup провели исследование игроков российского рынка кредитного консалтинга. В анализ предложения вошли 50 компаний, предоставляющих услуги кредитного консалтинга.

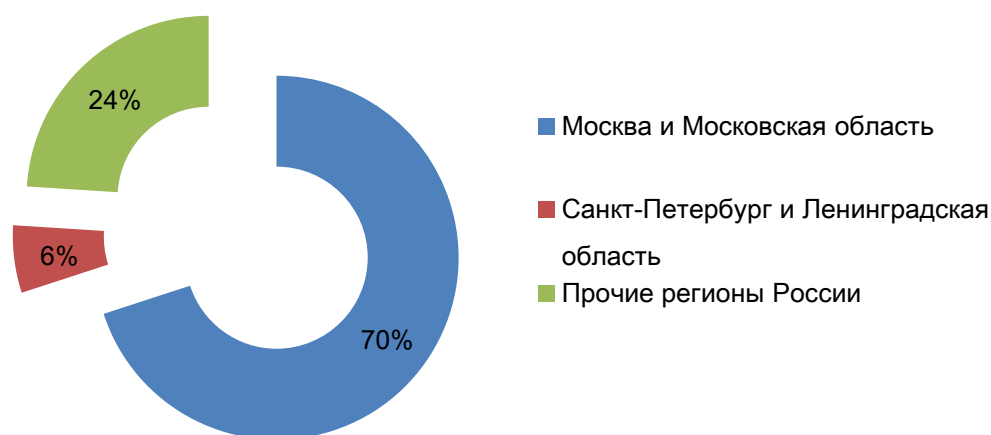
Исследование показало:

- 70% компаний представлены в Москве и Московской области (МО) – чаще всего это головные офисы кредитных консультантов.

- 6% компаний имеют представительство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области (ЛО).

- 24% компаний зарегистрированы в других регионах России.

*Рисунок 1: Территориальная структура российского рынка кредитного консалтинга*



Стоит отметить, что к данной категории также относятся компании, имеющие представительства как в Москве и МО, Санкт-Петербурге и ЛО, так и в других субъектах Российской Федерации.

В 2013 году чаще всего кредитные консультанты предлагали такие услуги, как кредитование малого и среднего бизнеса и потребительское кредитование без залога

(16,7% и 16,3% соответственно). Несколько реже встречались предложения по ипотеке и ломбардному кредитованию (15,1% и 14,7% исследованных компаний соответственно).

Рассмотрим различные формы кредитов и соответствующее вознаграждение посредника.

*Ипотечное кредитование.* Именно покупка недвижимости чаще всего является причиной обращения в фирмы, занимающиеся кредитным консалтингом. Кредит по ипотеке получают далеко не все желающие. Посредничество грамотного специалиста повышает вероятность положительного решения. Если шансов на получение кредита нет из-за того, что доходы клиента малые и нестабильные, то кредитный консультант не возьмется за такой заказ. В других случаях, когда существует вероятность положительного решения, консультант поможет выбрать лучшие условия кредитования, оказать всю необходимую помощь для его получения, причем оплата посреднических услуг производится только в случае успеха; в среднем она может составить 1-5% от суммы кредита. По договорам ипотеки некоторые банки платят консультантам определенный процент; в таком случае стоимость посреднических услуг для клиента может еще уменьшиться.

*Крупный залоговый кредит.* Деньги под залог недвижимости, оборудования и других ценностей берут как частные лица, так и предприятия малого и среднего бизнеса. Процесс подготовки договора, сумма которого превышает 10 млн. руб., может быть весьма трудоемким, требующим неоднократных сложных переговоров. Процент вознаграждения консультанта варьируется в широких пределах – от 5% до 10%.

*Беззалоговый кредит для бизнеса.* Кредитные средства, в пределах 3 млн. руб., могут выдаваться без залога, под поручительство владельцев бизнеса. Процентная ставка в таком случае выше, чем при залоговом кредитовании; выше и вознаграждение консультанта – оно достигает 10%. Существует зависимость: чем меньше вероятность получения кредита, тем дороже консалтинговые услуги.

*Автокредитование.* Покупатели, обратившиеся за автокредитом напрямую, в большинстве случаев получают отказ. Процент удачных сделок составляет 15-20%. Нередко в автосалонах, кроме представителей банка, присутствуют кредитные консультанты. Они помогают подготовить и правильно оформить документы, провести переговоры. Достаточно часто оформление договора обходится клиенту в 20-30 тыс. руб., но эти услуги могут предоставляться и бесплатно, если консультант совмещает свою деятельность с автострахованием и оформляет КАСКО.

*Потребительский кредит.* Это самая массовая форма кредитования, в которую, однако, кредитные консалтеры пришли не сразу. Миновал кредитный бум, банки стали проявлять осторожность, и не все желающие теперь могут получить заемные средства для приобретения дорогостоящей бытовой техники и строительных материалов. Все чаще дорогие покупки в диапазоне от 300 тыс. до 1 млн. руб. совершаются при участии посредника. Среднее вознаграждение – 10% от суммы кредита.

В настоящее время на рынке кредитного консалтинга можно выделить следующие тенденции:

- Рынок оживает. В первую очередь за счет кредитных организаций, которые возвращаются к потребительскому кредитованию и ослабляют риски. Уровень одобрений в 2016 году достиг 25-50% по старой клиентской базе и 5-15% по «клиентам с улицы».
- Рынок укрупняется. За счет франшизы кредитного консалтинга. С появлением стандартов деятельности, CRM-решений, реализации технологий привлечения и работы с клиентами у франшизы все больше преимуществ.
- С середины 2016 года наблюдается возврат на рынок старых участников рынка. Это компании, которые пережили спад, и теперь, с доходностью от клиентов, которая позволяет зарабатывать и развиваться, также возобновляют свою деятельность. Это в свою очередь ведет к обострению конкуренции на рынке.
- За 2-3 последних года рынок изменился. В крупных городах с населением от полумиллиона человек спрос все больше смещается в сторону интернета.
- Кредитные консультанты становятся мультирегиональными. Если раньше компаний с офисами хотя бы в соседних городах было не больше десятка, то сейчас уже около сотни компаний работают сразу в нескольких регионах. Около десяти компаний работают в 10-12 и больше регионов одновременно.

## КОНКУРЕНТНЫЙ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ АНАЛИЗ

*Перечень наиболее востребованных консалтинговых компаний в сфере кредитования:*

1. «Универсальная Ипотечная компания» (Уником) (г.Санкт-Петербург);
2. «Лидер Групп» (г.Санкт-Петербург);
3. «Класс!» (г.Санкт-Петербург);
4. «Финанс» (г.Казань);
5. «Абсолют» (г.Санкт-Петербург);
6. «Центр Ипотеки» (г.Казань);
7. «Невский Альянс» (г.Санкт-Петербург);
8. «Фосборн Хоум» (г.Уфа);
9. «Эталон Кредит» (г. Москва);
10. «Первое ипотечное агентство» (г.Санкт-Петербург);
11. «Личный Финансовый Консультант» (г.Москва);
12. «Монолит Истейт» (г. Нижний Новгород);
13. «Грин мани» (г.Санкт-Петербург);

14. «Невская ипотека» (г.Санкт-Петербург);
15. «Санкт-Петербургская Ипотечная компания» (г.Санкт-Петербург);
16. «Ипотечные брокеры» (г.Санкт-Петербург);
17. «Финансовые партнеры» (г. Москва).

В целом, необходимо подчеркнуть, что уровень развития кредитного консалтинга в России трудно установить, поскольку такие услуги часто оказывают другие организации, например риэлторы, другие консалтинговые фирмы.

Некоторые компании предлагают франшизу кредитного брокера.

*Таблица 3: Отдельные сведения о франшизах крупных кредитных брокеров*

| Наименование компании          | Стартовые инвестиции, руб. | Срок окупаемости | Дополнительная информация  |
|--------------------------------|----------------------------|------------------|--|
| Кредитный брокер Finance Group | 500 000                    | 3-6 месяцев      | Инвестиции от 700 000 руб. до 2 000 000 руб., роялти отсутствуют |
| Best Credit Finance            | 600 000 до 1 300 000       | 4-6 месяцев      | Инвестиции до 450 000 руб., роялти зависит от выбранного пакета  |
| Финансовые партнеры            | 350 000 - 590 000          | 3-6 месяцев      | Инвестиции от 590 000 до 990 000 руб., роялти отсутствуют        |

Компания «Финансовые партнеры» уже третий год является крупнейшим игроком на рынке кредитного консалтинга, а офисы компании сейчас открыты и работают более чем в 40 городах России и СНГ. Несколько лет подряд «Финансовые партнёры» получают престижное звание «Брокер года», подтверждающее высокий уровень обучения сотрудников и максимальную эффективность компании. В офисах сейчас трудится около 200 кредитных экспертов.

## ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТНОГО КОНСАЛТИНГА

В 2017 году рынок будет расти за счет отложенного спроса населения. На рынке будет усиливаться конкуренция. Чтобы «снять сливки» в 2017 году, нужно стандартизировать свою деятельность и расширить географию присутствия в других регионах.

В России сегодня сложилась система кредитного консалтинга, которая основана на принципах лояльности и ориентации на длительное сотрудничество. Финансовая посредническая деятельность при этом не подлежит обязательной сертификации. Однако по результатам работы за последние годы, Ассоциация брокеров и финансовых консультантов России уверяет, что перспективы кредитного консалтинга можно определить следующим образом.

Во-первых, те брокерские и посреднические компании, кто решится на прибыльное существование, обязательно должны сотрудничать с ведущими российскими банками.

Во-вторых, чтобы зарекомендовать себя на рынке в качестве надежной компании, финансовому посреднику необходимо пройти процедуру сертификации своих услуг.

И, в-третьих, компании обязательно должны повышать свое мастерство на ежегодных конференциях, учебных курсах и специализированных интернет – сервисах.

Все это в совокупности дает возможность развиваться, нарабатывать свою клиентскую базу, а также стать постоянным компаньоном крупнейших кредитных учреждений России.

В России функционирует Национальная Ассоциация кредитных брокеров и финансовых консультантов (АКБР), являющаяся профессиональным объединением добросовестных финансовых посредников (операторов внебиржевого финансового рынка). В настоящее время АКБР объединяет более 70 ведущих организаций по всей России, основной деятельностью которых является финансовое посредничество.

Перспективы российских брокеров и финансовых посредников достаточно четко определены и направлены, прежде всего, на совершенствование своей деятельности, а также на улучшение качества предоставляемых услуг.

---

*Таким образом, открытие на предприятии такого направления, как кредитный консалтинг в соответствии со всеми нормами законодательства будет актуальным решением, которое впоследствии может принести компании существенный доход.*

---

## **ГЛАВА 3. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕСА**

---

### **ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ (ФИНАНСОВАЯ ЗАЩИТА ЗАЕМЩИКОВ)**

В России лицензирование юридической деятельности было отменено в 1998 году. Обязательная сертификация юридических услуг законом не предусмотрена в настоящее время (Федеральный закон «О техническом регулировании» предусматривает только добровольное подтверждение соответствия услуги требованиям стандартов) и не была предусмотрена когда-либо ранее.

Специального закона, регламентирующего оказание юридической помощи частнопрактикующими юристами и юридическими фирмами (без статуса адвокатских образований), в России также нет.

### **КРЕДИТНЫЙ КОНСАЛТИНГ**

На сегодняшний день в нашей стране нет специального закона, регулирующего деятельность кредитных консультантов и финансовых посредников, поэтому их работу регулируют положения гражданского права.



Ассоциация кредитных брокеров нашей страны подготовила проект федерального закона «О деятельности кредитных брокеров (кредитном посредничестве) в Российской Федерации. Данный проект определяет правовые основы регулирования деятельности кредитных брокеров при посредничестве между заемщиками - физическими и юридическими лицами – и кредитными организациями. В законопроекте указаны основные права и обязанности кредитных брокеров. Пока проект данного закона не является утвержденным и вступившим в законную силу к деятельности кредитных брокеров следует применять положения гражданского законодательства, регулирующего правоотношения возмездного оказания услуг.

## ГЛАВА 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

---

### ВАРИАНТЫ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ПАКЕТОВ

---

Инициатор проекта вправе выбрать один из предложенных пакетов от франчайзера:

1. Пакет *«Лайт»* включает в себя:

- обучение в онлайн режиме без выезда специалиста в город открытия;
- запуск офиса по действующей бизнес-модели;
- CRM-систему с модулем проверок;
- сайт с отзывами клиентов и указанием города Инициатора проекта в филиальной сети;
- возможность запуска клиентопотока;
- онлайн консультацию и курс обучения сотрудников нового филиала;
- предоставление образцов договоров для работы с клиентами;
- макеты визиток и фирменного стиля.

Время на запуск филиала – *7-10 дней*

Стоимость пакета – *390 тыс. руб.*

2. Пакет *«Стандарт»* включает в себя:

- полный функционал пакета «Лайт»;
- онлайн обучение для руководства и сотрудников нового филиала продолжительностью 3 дня;
- открытие и обустройство офиса в соответствии со стандартами компании;
- первичный подбор персонала;
- предоставление 50-ти заявок клиентов на кредит и ипотеку;
- 5 каналов для работы с банками в городе открытия филиала;
- не менее 5 сертификатов банков-партнеров.

Время на запуск филиала – *10-14 дней*.

Стоимость пакета – *690 тыс. руб.*

3. Пакет «*Премиум*» включает в себя:

- полный функционал пакета «Стандарт»;
- выезд специалиста для запуска филиала и обучения персонала непосредственно в город открытия;
- эксклюзивное право работы в выбранном городе;
- открытие не менее 10 каналов для работы с банками в городе Инициатора проекта;
- не менее 10 сертификатов банков-партнеров;
- подготовка списка резюме сотрудников для нового филиала, телефонные переговоры с кандидатами, назначение собеседований с лучшими из претендентов на должности;
- 100 заявок на кредитование;
- услуги по улучшению кредитной истории;
- пакет проверки кредитной истории на 5 000 руб.

Время на запуск филиала – *от 14 дней.*

Стоимость пакета – *990 тыс. руб.*

## ПЛАНИРУЕМЫЙ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ

---

Предоставляемые компанией услуги можно подразделить на две сферы:

1. Юридические услуги (финансовая защита заемщиков)
2. Кредитный консалтинг

### Юридические услуги (финансовая защита заемщиков)

Юридические услуги для заемщиков – это законный, официальный, юридически грамотный подход в решении вопросов кредитных задолженностей.

Процесс финансовой защиты заемщиков включает следующий спектр услуг:

*1-ый этап:* консультация клиента; заключение договора; переадресация нежелательных звонков, поступающих клиенту, юристам компании «Капитал Консалтинг»; передача пакета документов в головной офис для непосредственного обслуживания клиента и решения его проблем.

*2-ой этап:* досудебная переписка с банками; сопровождение задолженности на этапе переговоров с кредиторами; защита клиента от противоправных действий.

*3-ий этап:* фиксация долга в судебном порядке; снижение или полное списание пеней, штрафов и неустоек; контроль вынесения справедливого решения на суде.

*4-ый этап:* снижение суммы платежа по всем кредитам до 10-50% от суммы официального дохода. При отсутствии платежеспособности, получение акта о невозможности взыскания и подведение к полному списанию долга.

---

*Компания франчайзи будет осуществлять деятельность только на первом этапе. Далее договор с клиентом будет передан в головной офис для продолжения работы по следующим этапам. Ежемесячно, юристы направляют отчеты по клиентам о проделанной работе.*

---

## Кредитный консалтинг

Оформление кредита в банке сопряжено с непростой процедурой подбора кредитной программы и подготовкой необходимых документов. При этом далеко не каждый заемщик способен разобраться в тонкостях договора, самостоятельно просчитать разницу в стоимости тех или иных кредитных продуктов. Для того чтобы упростить процесс оформления кредита, заемщик может обратиться за помощью к кредитному консультанту.

Суть кредитного консалтинга заключается в оказании посреднических и консультативных услуг банковским клиентам. Консультант может подобрать банк и наиболее выгодную программу исходя из возможностей и пожеланий потенциального заемщика, а также полностью взять на себя сопровождение процесса получения кредита — от подачи первичной заявки и подготовки пакета документов до подписания кредитного договора.

Услуги кредитного консультанта:

- Выбор банка и кредитной программы, консультирование клиента
- Оформление необходимой документации и формирование пакета документов для подачи заявки в банк
- Подача заявки

Важным преимуществом запуска данного направления по франшизе является предоставление компанией франчайзером доступа к 4 бюро кредитных историй:

*Национальное бюро кредитных историй (НБКИ)* – крупнейшее бюро кредитных историй в Российской Федерации. Создано в марте 2005 года по инициативе Ассоциации российских банков (АРБ) и работает на основании федерального закона №218-ФЗ «О кредитных историях».<sup>3</sup>

*Объединенное Кредитное Бюро (ОКБ)* предоставляет своим клиентам высокоэффективные сервисы по оценке рисков, управлению кредитным портфелем и противодействию мошенничеству. В числе клиентов Бюро более 600 банков, МФО, страховых компаний и операторов сотовой связи.<sup>4</sup>

*«Эквифакс Кредит Сервисиз»* — крупнейшее бюро кредитных историй, возглавляет список БКИ России. Организованное в 1899 году в США, бюро имеет статус международного кредитного бюро, поскольку общая база БКИ включает данные бюро

---

<sup>3</sup> <http://www.nbki.ru/>

<sup>4</sup> <http://www.bki-okb.ru/>

кредитных историй из 19 стран мира. Российским клиентам предоставляется полный пакет качественных услуг.<sup>5</sup>

*Кредитное бюро Русский Стандарт (БРС)* является одним из лидеров российского рынка кредитных историй. Компания использует современное программное обеспечение, стремится к постоянному повышению качества услуг, сотрудничеству со всеми структурами, заинтересованными в развитии института бюро кредитных историй и защиты прав потребителей.

Франчайзи сможет предоставить клиенту достоверную и полную информацию на основании проведенных проверок:

- Скоринг – математическая или статистическая модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.
- Кредитный рейтинг - сводный отчет по кредитной истории клиента без закрытой части (расшифровки банков, подавших сведения на клиента).
- Отчет службы безопасности – проверка, которая осуществляется из закрытых и открытых источников. Проверка по СБ охватывает все базы данных региона. Проверка аналогична той которую проводят специалисты СБ банка, используются те же инструменты. Отчет предоставляется в усеченном виде, чтобы не нарушать 152 ФЗ “О персональных данных”, однако данных в отчете достаточно для того чтобы принять решение о работе с клиентом.

Кроме этого, франчайзи будет оказывать помощь клиенту в получении одобрения:

- ✓ потребительского кредита
- ✓ ипотечной сделки
- ✓ залоговой сделки
- ✓ автокредита
- ✓ лизинговой сделки
- ✓ бизнес-кредита и др.

## ТАКТИКА МАРКЕТИНГА

---

### Позиционирование

Предприятие будет выступать в качестве проводника между банками и заемщиками, оказывающего ряд юридических и консультационных услуг клиентам, желающим оформить кредит/ипотеку или имеющим проблемы с существующей задолженностью.

---

<sup>5</sup> <http://www.equifax.ru/>

На первоначальном этапе в рамках пакета *«Стандарт»* компанией франчайзером предоставляется *50 заявок* клиентов на кредит и ипотеку, которые впоследствии могут стать потенциальными клиентами франчайзи.

Для организации взаимодействия с банками в регионе компании франчайзи будет предоставлено *не менее 5 сертификатов* банков-партнеров.

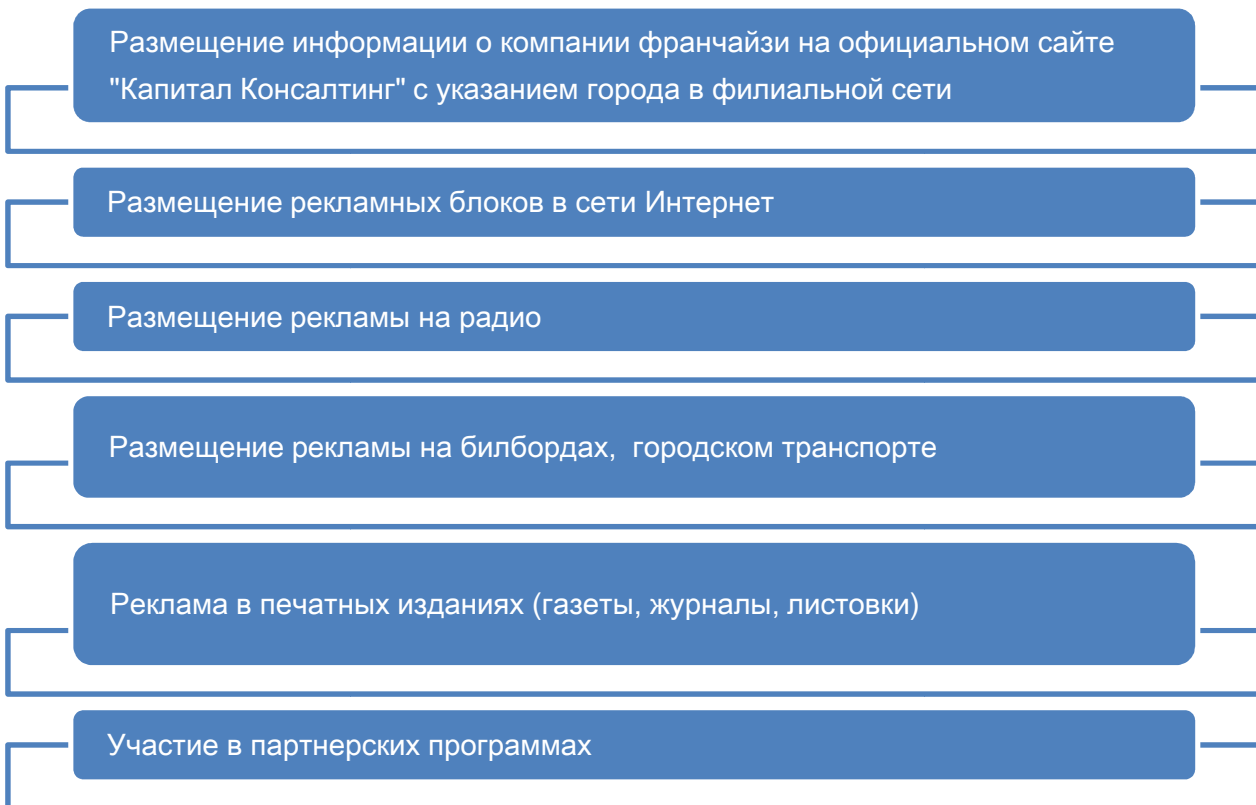
## Конкурентные преимущества открытия бизнеса по франшизе

К конкурентным преимуществам открытия бизнеса по франшизе «Капитал Консалтинг» можно отнести следующее:

- ✓ право на использование бренда и опыта компании федерального масштаба;
- ✓ возможность быстрого открытия офиса (10-14 дней);
- ✓ минимальные вложения для открытия бизнеса;
- ✓ предоставление доступа к бюро кредитных историй;
- ✓ предоставление информации о потенциальных клиентах;
- ✓ предоставление сертификатов банков-партнеров;
- ✓ быстрый период окупаемости – менее 1 года;
- ✓ постоянный рост числа потенциальных клиентов в связи со сложной экономической ситуацией в стране;
- ✓ проработанная рекламная кампания;
- ✓ макеты визиток и фирменного стиля;
- ✓ настроенная рекламная кампания в сети Интернет;
- ✓ подключение партнера к основному сайту компании;
- ✓ постоянная консультационная поддержка компанией франчайзером;
- ✓ предоставление всех обучающих материалов для руководителя и сотрудников компании;
- ✓ предоставление CRM-системы для автоматизации бизнес-процессов.

## Программа продвижения

Маркетинговым планом проекта предусмотрены следующие мероприятия:



Ежемесячные затраты на рекламу составят от 15 до 100 тыс. руб.

---

*Все вышеперечисленные маркетинговые мероприятия будут сопровождаться консультационной поддержкой франчайзера в реализации выбранной стратегии маркетинга.*

---

## ПЛАН ПРОДАЖ

---

### Финансовая защита

Планируемый объем сделок для одного специалиста по направлению финансовой защиты: 1-2 договора в день. Номинальный объем сделок для персонала из 3 специалистов составит около 60 договоров месяц.

### Кредитный консалтинг

Данное направление подразумевает продолжительное сопровождение клиента на всех этапах взаимодействия с банковским сектором, поэтому номинальный объем успешно заключенных сделок с клиентами в этом случае оценивается как 5-7 договоров в месяц для одного специалиста. После прохождения обучения, организованного компанией франчайзером, по этому направлению будут работать 2 специалиста. Номинальный объем сделок в месяц для 2 специалистов – 10-15 договоров.

## ГЛАВА 5. ПЛАН МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Проект будет реализован на арендованной площади. Рекомендации по выбору коммерческой недвижимости: расположение в центре города, удобная транспортная развязка, наличие парковки. Компания франчайзер в рамках пакета франшизы предоставляет готовый дизайн-проект офиса.

Таблица 4: Требования к помещению

| Характеристика помещения | Назначение | Площадь   | Высота потолков | Арендная ставка                                     |
|--------------------------|------------|-----------|-----------------|---|
| Нежилое помещение        | Офисное    | > 40 кв.м | > 2.70 м        | 500-600 руб./кв.м, включая ком. услуги <sup>6</sup> |

На начальном этапе будет трудоустроено 3 специалиста. Затраты на оснащение офиса приведены далее.

Таблица 5: Оборудование и мебель для офиса

| Наименование и предполагаемые характеристики | Количество | Цена, руб. | Стоимость, руб. |
|--|------------|------------|-----------------|
| Принтер RisoH SP 311 SFNW                    | 1          | 12 560     | 12 560          |
| Ноутбук процессор i3, ОЗУ>3GB                | 3          | 30 000     | 90 000          |
| Мебель                                       | -          | -          | 17 440          |
| <b>Итого:</b>                                |            |            | <b>120 000</b>  |

Затраты на оснащение офиса составят *120 000 руб.*<sup>7</sup>

При открытии нового направления - кредитного консалтинга - потребуется осуществить инвестиции на приобретение дополнительной техники. Сумма инвестиций может составить *60 000 руб.*

## ГЛАВА 6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Данный проект не предполагает строгих временных ограничений на каждый этап работ, однако сроки реализации основных этапов с момента принятия решения о реализации проекта могут выглядеть следующим образом:

<sup>6</sup> Принято среднее значение арендной ставки для офисного помещения

<sup>7</sup> При изменении численности сотрудников или характеристик оборудования затраты могут увеличиться.

Таблица 6: Календарный план-график реализации проекта

| № | Наименование этапа  | 1 мес. | 2 мес. | 3-5 мес. | 6 мес. | 7- | 13 мес. |
|---|---|--------|--------|----------|--------|----|---------|
| 1 | Приобретение франшизы                                       | +      |        |          |        |    |         |
| 2 | Поиск помещения   | +      |        |          |        |    |         |
| 3 | Оснащение офиса   | +      | +      |          |        |    |         |
| 4 | Найм и обучение персонала                                   | +      | +      |          |        |    |         |
| 5 | Выход на плановую мощность по направлению финансовой защиты |        |        |          | +      |    |         |
| 6 | Запуск направления кредитного консалтинга                   |        |        |          |        |    | +       |

Для реализации проекта необходимо привлечение 3 специалистов. Компания франчайзер может оказать помощь при первичном рекрутинге персонала. В рамках пакета «Стандарт» предусмотрено проведение онлайн обучения для сотрудников продолжительностью 3 дня.

При начислении заработной платы сотрудникам будет действовать премиальная система, зависящая от объема заключенных сделок.

Таблица 7: Премиальная система начисления заработной платы сотрудникам<sup>8</sup>

| Месяцы         | %  | 1     | 2      | 3      | 4      | 5      | 6       |
|----------------|----|-------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Новые клиенты  | 10 | 10    | 15     | 20     | 25     | 30     | 35      |
| Старые клиенты | 10 | 0     | 10     | 25     | 45     | 70     | 100     |
| Премия, руб.   | -  | 8 000 | 20 000 | 36 000 | 56 000 | 80 000 | 108 000 |

Таким образом, средний доход специалистов может выглядеть следующим образом:

Таблица 8: Прогнозный доход персонала компании

| Должность           | Количество | Средний доход, руб. |
|---------------------|------------|---------------------|
| Специалист          | 2          | 20 000 – 30 000     |
| Ведущий специалист  | 1          | 25 000 -35 000      |
| Руководитель отдела | 1          | > 35 000            |
| Управляющий офисом  | 1          | > 40 000            |

<sup>8</sup> Для расчетов принято, что средний чек составит 8 000 руб.



# ГЛАВА 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

## УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ<sup>9</sup>

- Проектом предусмотрена организация деятельности на уже существующем предприятии или на вновь зарегистрированном юридическом лице (Общество с ограниченной ответственностью)
- Расчет выполнен исходя из условий пакета «Стандарт»
- Объемы заключаемых сделок рассчитаны исходя из оптимального нормативного показателя для специалиста
- Проект рассчитан в постоянных ценах (без учета инфляции)
- Ставка дисконтирования проекта определена по модели кумулятивного построения и составляет 14,51%
- Финансирование осуществляется за счет средств Инициатора проекта
- Рекомендуемая система налогообложения – УСН 6% (доходы)

## НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Оптимальная система налогообложения – УСН «доходы 6%». Расчет выплат и начисления налогов произведен в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

Динамика налоговых выплат представлена в Приложении 1.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Проектом не предусмотрены капитальные затраты на строительство или приобретение объекта недвижимости, поэтому величина инвестиций относительно не велика. Она зависит от количества нанимаемого персонала (комплекты оргтехники и мебели для каждого сотрудника), а также от выбранного пакета франшизы.

В рамках проекта рассматривается, что финансирование проекта Инициатор осуществляет за счет собственных средств и не привлекает стороннего финансирования. В случае привлечения заемного финансирования показатели экономической эффективности будут отличаться от полученных показателей в данном расчете.

Статьи инвестиционных затрат отображены в таблице далее.

*Таблица 9: Инвестиции проекта, руб.*

| Наименование статьи затрат | Сумма, руб.    |
|----------------------------|----------------|
| Паушальный взнос           | 690 000        |
| Обустройство офиса         | 120 000        |
| <b>Итого:</b>              | <b>810 000</b> |

<sup>9</sup> Расчет выполнен с учетом всех условий и допущений. При изменении исходных показателей, результаты расчетов финансово-экономической модели могут отличаться от представленных.

Затраты на подбор и обучение персонала, построение бизнес-модели работы офиса уже включены в паушальный взнос. Таким образом, общая сумма инвестиций в проект составит *810 тыс. руб.*

На второй год реализации проекта потребуется осуществить инвестиции на приобретение дополнительной оргтехники и мебели для нового персонала. Сумма инвестиций может составить *60 тыс. руб.*

## ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Основные статьи затрат предприятия представлены в таблице далее.

*Таблица 10: Текущие затраты предприятия*

| Наименование  | Сумма в месяц, руб.       |
|---|---------------------------|
| Вознаграждение франчайзеру по направлению финансовой защиты | 50% от стоимости договора |
| Арендная плата  | 20 000                    |
| Канцелярские товары   | 1 000                     |
| Услуги связи  | 3 000                     |
| Реклама   | 15 000 - 100 000          |

Так называемое роялти присутствует только в сделках, заключаемых по направлению финансовой защиты, и составляет 50% от суммы сделки.

Затраты на рекламу возрастут до 100 тыс. руб. в месяц при открытии направления кредитного консалтинга.

Подробный отчет о текущих затратах по проекту представлен в Приложении 5.

## РАСЧЁТ ПРИБЫЛИ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

### Финансовая защита

Планируемый объем сделок для одного специалиста: 1-2 договора в день. Номинальный объем сделок для персонала из 3 специалистов составит – 60 договоров в месяц. В первые месяцы реализации проекта запланирован постепенный рост объема заключаемых сделок. Выход на плановую мощность составит от 4 до 7 месяцев. В дальнейшем, при открытии нового направления и увеличении потока клиентов, объем сделок по финансовой защите сможет составить до 90-120 договоров в месяц.

*Таблица 11: План заключения сделок по направлению финансовой защиты*

| Ном. объем/ месяцы | 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. | 7 мес. | 8 мес. | 9 мес. | 10 мес. | 11 мес. | 12 мес. |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|
| 60 дог.            | 30%    | 50%    | 50%    | 70%    | 80%    | 90%    | 100%   | 120%   | 150%   | 150%    | 150%    | 150%    |

Таким образом, за 1-ый год реализации проекта объемы заключаемых сделок возрастают с 18 до 90 в месяц.

Для определения доходности предприятия в качестве цены реализации используется понятие «средний чек». За первое полугодие средний чек сделок по направлению финансовой защиты увеличивается с 5 000 руб. до 8 000 руб.

Доходы от продаж в первый год реализации проекта представлены в таблице далее.

*Таблица 12: Доходы по направлению финансовой защиты, тыс. руб.*

| Наименование                                   | 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. | 7 мес. | 8 мес. | 9-12 мес. |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|
| Доходы по направлению фин. защиты, тыс. руб.   | 90     | 150    | 180    | 252    | 384    | 432    | 480    | 576    | 720       |
| Доход франчайзи после оплаты роялти, тыс. руб. | 45     | 75     | 90     | 126    | 192    | 216    | 240    | 288    | 360       |

## Кредитный консалтинг

Данное направление предполагается запустить на второй год реализации проекта. Поскольку работа кредитного консультанта подразумевает продолжительное сопровождение клиента на всех этапах взаимодействия с банковским сектором, то номинальный объем успешно заключенных сделок с клиентами в этом случае оценивается как 5-7 договоров в месяц для одного специалиста. После прохождения обучения, организованного компанией франчайзером, по этому направлению будут работать 2 специалиста.

---

*Стоит отметить, что направления финансовой защиты заемщиков и кредитного консалтинга тесно связаны между собой. Если у клиента возникают проблемы с получением кредита в виду плохой кредитной истории, то компания «Капитал Консалтинг» сможет помочь ему по линии финансовой защиты, оказав ряд юридических услуг.*

---

Исходя из этого фактора, при запуске направления кредитного консалтинг, объем сделок по линии финансовой защиты увеличивается.

*Таблица 13: Объем сделок на второй год реализации проекта, дог.*

| Направление          | 13 мес. | 14 мес. | 15 мес. | 16 мес. | 17 мес. | 18 мес. | 19-24 мес. |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------|
| Финансовая защита    | 96      | 96      | 108     | 114     | 114     | 114     | 120        |
| Кредитный консалтинг | 5       | 5       | 7       | 10      | 10      | 10      | 15         |

Вознаграждение специалиста при оказании услуг зависит от суммы получаемого клиентом кредита/залога и может составить 10-15% от суммы.

Примерная стоимость услуг по направлению кредитного консалтинга представлена в таблице далее.

*Таблица 14: Стоимости услуг, руб.<sup>10</sup>*

| Наименование                       | Стоимость, руб. |
|------------------------------------|-----------------|
| Одобрение потребительского кредита | 35 000          |
| Одобрение ипотечной сделки         | 42 000          |
| Согласование залоговой сделки      | 70 000          |
| Одобрение автокредита              | 22 000          |
| Одобрение лизинговой сделки        | 60 000          |
| Одобрение бизнес-кредита           | 80 000          |
| Проверка кредитной истории         | 2 800           |
| Оформление договора НПФ            | 1 200           |

Средний чек на услуги по направлению кредитного консалтинга составит 30 тыс. руб. Впоследствии прогнозируется увеличение среднего чека до 60 тыс. руб.

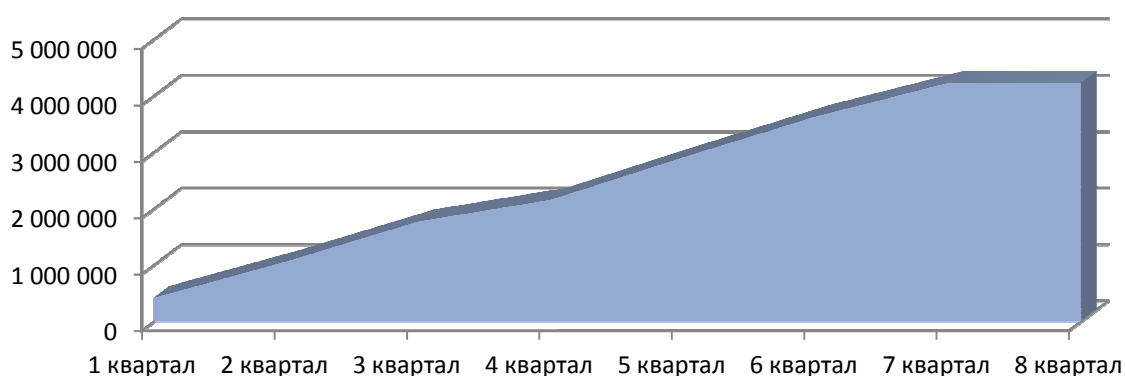
Весь полученный доход по этому направлению остается у франчайзи.

*Таблица 15: Доход по направлению кредитного консалтинга, тыс. руб.*

| Направление          | 13 мес. | 14 мес. | 15 мес. | 16 мес. | 17 мес. | 18 мес. | 19-24 мес. |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------|
| Кредитный консалтинг | 150     | 150     | 210     | 300     | 300     | 300     | 450        |

Таким образом, суммарная выручка компании при реализации обоих направлений может достигнуть порядка 1 млн. руб. в месяц.

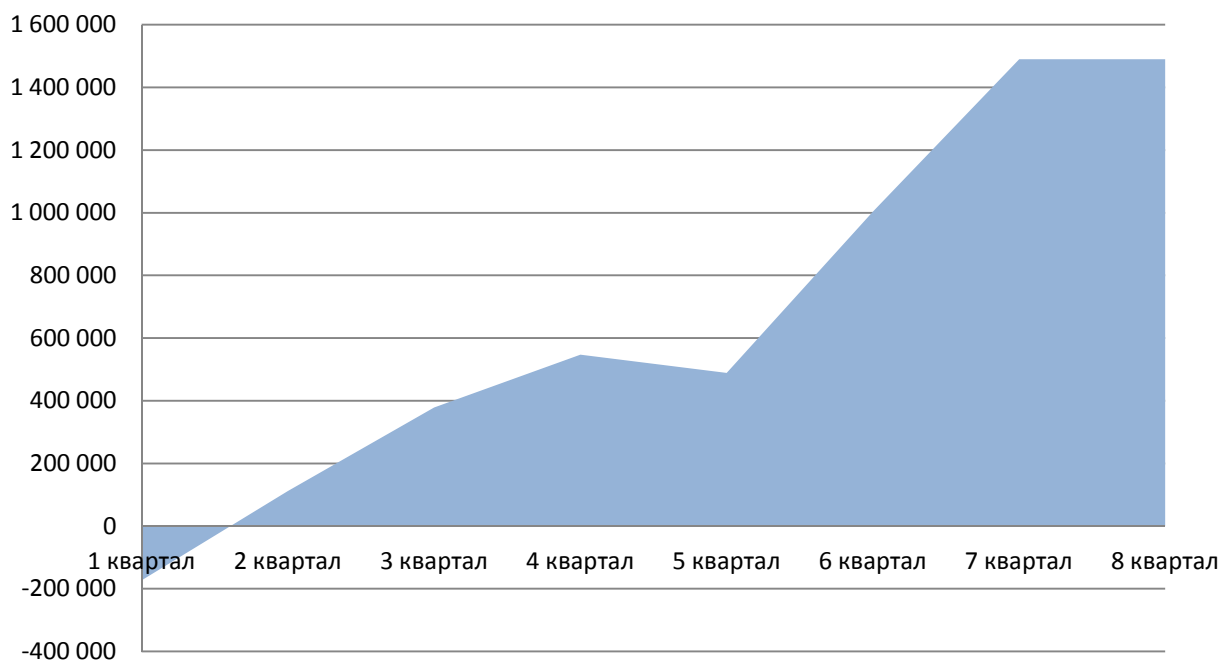
*Рисунок 2: Доходы от реализации в первые годы деятельности компании, руб.*



<sup>10</sup> Средний чек на услуги зависит от региона реализации проекта. В городах, средняя численность которых превышает 1 млн. чел. средний чек может быть в несколько раз выше

Отчет о доходах проекта представлен в Приложении 3.

*Рисунок 3: Прогнозная динамика чистой прибыли, руб.*



Отчет о прибылях и убытках проекта показан в Приложении 6.

Отчет о движении денежных средств – в Приложении 7.

## **ГЛАВА 8. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

Для анализа эффективности проекта была определена ставка дисконтирования, определенная по модели кумулятивного построения.

*Таблица 16: Определение стоимости собственного капитала и ставки дисконтирования*

|   |               |
|---|---------------|
| Размер безрисковой ставки <sup>11</sup> | 10,51%        |
| Размер поправки за страновой риск       | 1,00%         |
| Размер поправки за отраслевой риск      | 2,00%         |
| Размер поправки за прочий риск          | 1,00%         |
| Стоимость собственного капитала         | 14,51%        |
| Доля собственного капитала              | 100%          |
| Доля заемного капитала                  | 0%            |
| Налог                                   | 6%            |
| Стоимость собственного капитала         | 14,51%        |
| Стоимость заемного капитала             | 0%            |
| <b>Итого ставка дисконтирования</b>     | <b>14,51%</b> |

Основные показатели проекта сведены в таблицу далее.

<sup>11</sup> MOSPRIME 6M HA 22.12.2016

Если прогнозировать деятельность предприятия на 5 лет, то выручка от реализации (без НДС) может приблизиться к показателю в 17 млн. руб.

*Таблица 17: Основные показатели проекта, руб.*

| Наименование  | 2017 г.   | 2018 г.    | 2019 г.    | 2020 г.    | 2021 г.    |
|---|-----------|------------|------------|------------|------------|
| Выручка от реализации (без НДС)                     | 5 424 000 | 15 006 000 | 16 920 000 | 16 920 000 | 16 920 000 |
| Затраты (без НДС)                                   | 4 256 880 | 9 668 160  | 9 980 160  | 9 980 160  | 9 980 160  |
| Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕБИТДА) | 1 215 120 | 5 409 840  | 7 011 840  | 7 011 840  | 7 011 840  |
| Прибыль до процентов и налога (ЕБИТ)                | 1 191 120 | 5 373 840  | 6 975 840  | 6 975 840  | 6 975 840  |
| Прибыль до налогообложения                          | 1 191 120 | 5 373 840  | 6 975 840  | 6 975 840  | 6 975 840  |
| Чистая прибыль (убыток)                             | 865 680   | 4 473 480  | 5 960 640  | 5 960 640  | 5 960 640  |
| Нераспределенная прибыль (за период)                | 865 680   | 4 473 480  | 5 960 640  | 5 960 640  | 5 960 640  |
| Инвестиции во внеоборотные активы                   | -810 000  | -60 000    | 0          | 0          | 0          |
| Инвестиции в оборотный капитал                      | 214 320   | 279 520    | 0          | 0          | 0          |
| Собственные средства и целевое финансирование       | 860 000   | 0          | 0          | 0          | 0          |

Эффективность полных инвестиционных затрат проекта:

|  |                 |
|--|-----------------|
| Чистая приведенная стоимость (NPV) за 5 лет реализации | 17 354 995 руб. |
| Дисконтированный срок окупаемости (PBP)                | 0,89 лет        |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR)                  | 470,6%          |
| Норма доходности дисконтированных затрат (PI)          | 2120%           |

*На основании проведенных расчетов можно сделать вывод, что проект по приобретению франшизы Капитал Консалтинг является экономически выгодным к реализации. Запас прочности проекта - 54,5%. Срок окупаемости проекта составит менее 1 года. Высокая рентабельность данного бизнеса позволяет сделать вывод о высокой прочности проекта к возможным рискам, которые могли бы привести к снижению уровня доходов.*

## ГЛАВА 9. АНАЛИЗ РИСКОВ

Анализ рисков проекта (Таблица 18) включает в себя рассмотрение внешних рисков (связанных с изменением экономической ситуации) и внутренних (связанных с деятельностью по проекту):

- внешние (риск снижения рентабельности в результате увеличения затрат на инвестиционную и операционную деятельность; роста стоимости арендных ставок или снижение уровня спроса; изменение законодательства и т.п.);
- внутренние (ненадлежащее выполнение обязательств сторонними организациями, управленческие риски и т.п.).

Таблица 18: Анализ рисков проекта

| №   | Наименование риска  | Оценка риска | Примечание  |
|---|---|--------------|---|
| <i><b>Внешние риски – связаны с изменением экономической ситуации</b></i> |   |              |   |
| 1   | Снижение выручки и рентабельности бизнеса как результат конкуренции         | Средний      | В расчёты проекта взяты данные по рынку с учётом пессимистично-реалистичного сценария развития конкурентной ситуации на рынке.  |
| 2   | Снижение спроса как результат присутствия на рынке недобросовестных игроков | Средний      | Спрос диктует сложившаяся ситуация на рынке, вызванная рядом факторов: высокая степень закредитованности населения России, низкая финансовая грамотность. Однако присутствие на рынке так называемых «серых» и «черных» брокеров может вызывать недоверие со стороны населения. Снижение риска возможно за счет прозрачности схемы взаимодействия с банками и клиентами, полноты предоставления информации об оказываемых компанией услугах и ценовой политике. |
| 3   | Изменение законодательной базы  | Высокий      | В связи с тем, что на настоящий момент подготовлен проект федерального закона «О деятельности кредитных брокеров (кредитном посредничестве) в Российской Федерации», риск усиления регламентирования деятельности кредитных брокеров после его принятия оценивается как высокий.  |
| 4   | Рост цен на сырье и материалы   | Низкий       | Издержки предприятия на приобретение расходных материалов в структуре затрат предприятия оцениваются как несущественные.  |

| <i>Внутренние риски – связаны с деятельностью по проекту</i> |   |         |  |
|--|---|---------|--|
| 5  | Неэффективное проведение рекламной кампании                                 | Низкий  | Маркетинговая стратегия, разработанная франчайзером, определяет одновременное использование различных видов эффективной для проекта рекламы: реклама в сети Интернет, на радио, в печатных изданиях.       |
| 6  | Трудности с реализацией услуг   | Низкий  | Риск снижается благодаря налаженным отношениям с банками-партнерами, предоставлением доступа к бюро кредитных историй, взаимосвязанности направлений кредитного консалтинга и финансовой защиты заемщиков. |
| 7  | Задержки с выходом на рынок   | Средний | Риск снижается благодаря помощи франчайзера в подборе и обучении специалистов, предоставлении на первоначальном этапе информации о потенциальных клиентах (50 заявок на кредит и ипотеку).                 |
| 8  | Отсутствие эффективной системы управления или снижение качества менеджмента | Низкий  | Риск значительно снижается проведением обучения для сотрудников компании франчайзи.  |

## Анализ чувствительности

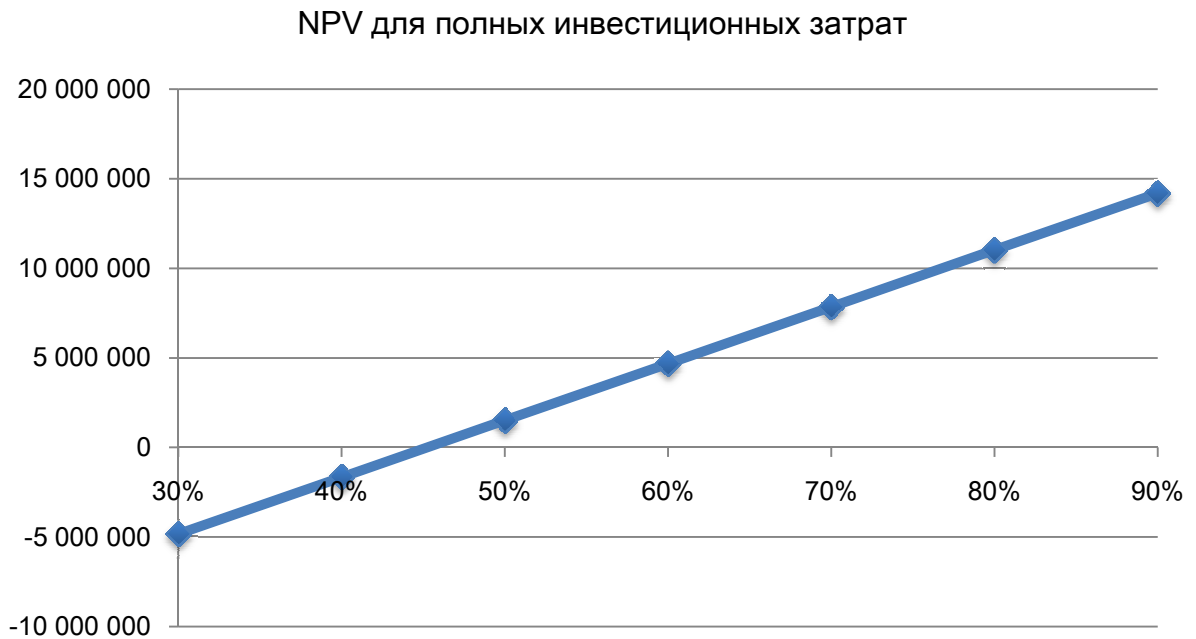
Для количественной оценки рисков проекта был проведен анализ чувствительности к изменению параметра объемов оказываемых услуг (количеству заключенных сделок).

*Таблица 19: Таблица значений изменяемого параметра и результата*

| Процент от объема реализации услуг, заявленного в расчетах | Полученный результат NPV, руб. |
|--|--------------------------------|
| 30%  | -4 823 208                     |
| 40%  | -1 654 894                     |
| 50%  | 1 513 421                      |
| 60%  | 4 681 736                      |
| 70%  | 7 850 051                      |
| 80%  | 11 018 365                     |
| 90%  | 14 186 680                     |



Рисунок 4: Зависимость NPV от изменения объема реализации услуг, руб.



---

*Анализ чувствительности показал, что даже при падении объемов оказания услуг в 2 раза (до 50% от заявленного показателя в расчетах) проект остается прибыльным, что говорит о высокой прочности проекта к возможным факторам риска по снижению спроса на услуги компании «Капитал Консалтинг».*

---

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

---

Приложение 1 – Налоги и платежи в фонды

Приложение 2 – Инвестиции проекта

Приложение 3 – План, объемы, цена реализации; доходы от продаж

Приложение 4 – Персонал и заработная плата

Приложение 5 – Текущие затраты

Приложение 6 – Отчет о прибылях и убытках

Приложение 7 – Отчет о движении денежных средств

Приложение 8 – Эффективность полных инвестиционных затрат

Приложение 9 – Основные показатели проекта

Приложение 1

## НАЛОГИ И ПЛАТЕЖИ В ФОНДЫ

| НАЛОГИ И ПЛАТЕЖИ В ФОНДЫ                             |       |        | 2017 г.   | 2018 г.          | 2019 г.          | 2020 г.          | 2021 г.          | ИТОГО            |
|--|-------|--------|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Система налогообложения</b>                       |       |        | <b>3 Упрощенная система налогообложения (специальный налоговый режим)</b> |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</b>            |       |        |   |                  |                  |                  |                  |                  |
| Объект налогообложения                               | 1     | Доходы |   |                  |                  |                  |                  |                  |
| ставка   | 6,0%  | %      |   |                  |                  |                  |                  |                  |
| период уплаты  | 90    | дней   |   |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Начисленный налог</b>                             |       | руб.   | <b>325 440</b>  | <b>900 360</b>   | <b>1 015 200</b> | <b>1 015 200</b> | <b>1 015 200</b> | <b>4 271 400</b> |
| то же, в итоговой валюте                             |       | руб.   | 325 440   | 900 360          | 1 015 200        | 1 015 200        | 1 015 200        | 4 271 400        |
| Облагаемая база до списания убытков                  |       | руб.   | 5 424 000   | 15 006 000       | 16 920 000       | 16 920 000       | 16 920 000       | 71 190 000       |
| накопленная прибыль/убытки текущего года             |       | руб.   | 5 424 000   | 15 006 000       | 16 920 000       | 16 920 000       | 16 920 000       |                  |
| убытки предыдущих периодов                           |       | руб.   | 0   | 0                | 0                | 0                | 0                |                  |
| списано убытков предыдущих лет                       |       | руб.   | 0   | 0                | 0                | 0                | 0                |                  |
| База, на которую начисляется налог                   |       | руб.   | 5 424 000   | 15 006 000       | 16 920 000       | 16 920 000       | 16 920 000       |                  |
| Минимальный налог                                    |       | руб.   | 0   | 0                | 0                | 0                | 0                |                  |
| <b>Взносы на обязательное пенсионное страхование</b> |       |        | <b>218 880</b>  | <b>620 160</b>   | <b>620 160</b>   | <b>620 160</b>   | <b>620 160</b>   | <b>2 699 520</b> |
| ставка   | 30,4% | %      | 30%   | 30%              | 30%              | 30%              | 30%              |                  |
| период уплаты  | 90    | дней   |   |                  |                  |                  |                  |                  |
| облагаемая база                                      |       | руб.   | 720 000   | 2 040 000        | 2 040 000        | 2 040 000        | 2 040 000        | 8 880 000        |
| <b>Суммарные налоговые выплаты</b>                   |       | руб.   | <b>544 320</b>  | <b>1 520 520</b> | <b>1 635 360</b> | <b>1 635 360</b> | <b>1 635 360</b> | <b>6 970 920</b> |

## Приложение 2

### ИНВЕСТИЦИИ ПРОЕКТА

| ИНВЕСТИЦИИ ПРОЕКТА                                 |               |         | 2017 г.        | 2018 г.       | 2019 г.  | 2020 г.  | 2021 г.  | ИТОГО          |
|--|---------------|---------|----------------|---------------|----------|----------|----------|----------------|
| <b>Земельные участки</b>                           |               |         |                |               |          |          |          |                |
| <i>Наименование</i>                                | <i>Валюта</i> |         |                |               |          |          |          |                |
| величина платежей                                  | 1             | руб.    | 0              | 0             | 0        | 0        | 0        | 0              |
| <b>Здания и сооружения</b>                         |               |         |                |               |          |          |          |                |
| <i>Наименование</i>                                | <i>Валюта</i> |         |                |               |          |          |          |                |
| величина платежей (с НДС)                          | 1             | руб.    | 0              | 0             | 0        | 0        | 0        | 0              |
| <b>Оборудование и другие активы</b>                |               |         |                |               |          |          |          |                |
| <i>Оснащение офиса (1 этап)</i>                    | <i>Валюта</i> |         |                |               |          |          |          |                |
| величина платежей (с НДС)                          | 1             | руб.    | 120 000        | 0             | 0        | 0        | 0        | 120 000        |
| <i>Ноутбуки для нового персонала (2 этап)</i>      | <i>Валюта</i> |         |                |               |          |          |          |                |
| величина платежей (с НДС)                          | 1             | руб.    | 0              | 60 000        | 0        | 0        | 0        | 60 000         |
| <b>Нематериальные активы</b>                       |               |         |                |               |          |          |          |                |
| <i>Паушальный взнос</i>                            | <i>Валюта</i> |         |                |               |          |          |          |                |
| величина платежей (с НДС)                          | 1             | руб.    | 690 000        | 0             | 0        | 0        | 0        | 690 000        |
| <b>Финансовые вложения</b>                         |               |         |                |               |          |          |          |                |
| <i>Наименование</i>                                | <i>Валюта</i> |         |                |               |          |          |          |                |
| величина платежей                                  | 1             | руб.    | 0              | 0             | 0        | 0        | 0        | 0              |
| <b>Расходы будущих периодов</b>                    |               |         |                |               |          |          |          |                |
| <i>Наименование</i>                                | <i>Валюта</i> |         |                |               |          |          |          |                |
| величина платежей (с НДС)                          | 1             | руб.    | 0              | 0             | 0        | 0        | 0        | 0              |
| <b>Проценты по кредитам на инвестиционной фазе</b> |               | руб.    | 0              | 0             | 0        | 0        | 0        | 0              |
| инвестиционная фаза заканчивается с начала         | 1             | периода |                |               |          |          |          |                |
| <b>= Итого: Земельные участки</b>                  |               | руб.    | <b>0</b>       | <b>0</b>      | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b>       |
| <b>= Итого: Здания и сооружения</b>                |               | руб.    | <b>0</b>       | <b>0</b>      | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b>       |
| <b>= Итого: Оборудование и другие активы</b>       |               | руб.    | <b>120 000</b> | <b>60 000</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>180 000</b> |
| <b>= Итого: Нематериальные активы</b>              |               | руб.    | <b>690 000</b> | <b>0</b>      | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>690 000</b> |
| <b>= Итого: Финансовые вложения</b>                |               | руб.    | <b>0</b>       | <b>0</b>      | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b>       |
| <b>= Итого: Расходы будущих периодов</b>           |               | руб.    | <b>0</b>       | <b>0</b>      | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b>       |
| <b>= Итого: ВСЕ АКТИВЫ</b>                         |               | руб.    | <b>810 000</b> | <b>60 000</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>0</b> | <b>870 000</b> |

Приложение 3

**ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ**

| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ                        |      |      | 2017 г.   | 2018 г.    | 2019 г.    | 2020 г.    | 2021 г.    | ИТОГО             |
|--|------|------|-----------|------------|------------|------------|------------|-------------------|
| <i>Номинальный объем</i>               |      |      |           |            |            |            |            |                   |
| Юридические услуги (финансовая защита) | 60,0 | дог. | 99%       | 189%       | 200%       | 200%       | 200%       |                   |
| Кредитный брокеридж                    | 10,0 | дог. | 0%        | 114%       | 150%       | 150%       | 150%       |                   |
| ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ (в единицах)         |      |      | 2017 г.   | 2018 г.    | 2019 г.    | 2020 г.    | 2021 г.    | ИТОГО             |
| Юридические услуги (финансовая защита) |      | дог. | 714       | 1 362      | 1 440      | 1 440      | 1 440      | <b>6 396</b>      |
| Кредитный брокеридж                    |      | дог. | 0         | 137        | 180        | 180        | 180        | <b>677</b>        |
| ЦЕНА РЕАЛИЗАЦИИ (за единицу, с НДС)    |      |      | 2017 г.   | 2018 г.    | 2019 г.    | 2020 г.    | 2021 г.    |                   |
| <i>Валюта</i>                          |      |      |           |            |            |            |            |                   |
| Юридические услуги (финансовая защита) | 1    | руб. | 7 166,67  | 8 000,00   | 8 000,00   | 8 000,00   | 8 000,00   |                   |
| Кредитный брокеридж                    | 1    | руб. | 30 000,00 | 30 000,00  | 30 000,00  | 30 000,00  | 30 000,00  |                   |
| ДОХОДЫ ОТ ПРОДАЖ                       |      |      | 2017 г.   | 2018 г.    | 2019 г.    | 2020 г.    | 2021 г.    | ИТОГО             |
| Юридические услуги (финансовая защита) |      | руб. | 5 424 000 | 10 896 000 | 11 520 000 | 11 520 000 | 11 520 000 | <b>50 880 000</b> |
| Кредитный брокеридж                    |      | руб. | 0         | 4 110 000  | 5 400 000  | 5 400 000  | 5 400 000  | <b>20 310 000</b> |
| <b>= Итого</b>                         |      | руб. | 5 424 000 | 15 006 000 | 16 920 000 | 16 920 000 | 16 920 000 | <b>71 190 000</b> |

Приложение 4

**ПЕРСОНАЛ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА**

| ПЕРСОНАЛ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА                           |               |      | 2017 г.        | 2018 г.          | 2019 г.          | 2020 г.          | 2021 г.          | ИТОГО             |
|---|---------------|------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| <b>Основной производственный персонал</b>             |               |      |                |                  |                  |                  |                  |                   |
|   | <i>Валюта</i> |      |                |                  |                  |                  |                  |                   |
| Ведущий специалист                                    | 1             | руб. | 240 000        | 420 000          | 420 000          | 420 000          | 420 000          | 1 920 000         |
| Количество  | 1             | чел. | 1              | 1                | 1                | 1                | 1                |                   |
| Месячный оклад  | 20 000,00     | руб. | 20 000,00      | 35 000,00        | 35 000,00        | 35 000,00        | 35 000,00        |                   |
| Специалист  | 1             | руб. | 480 000        | 720 000          | 720 000          | 720 000          | 720 000          | 3 360 000         |
| Количество  | 2             | чел. | 2              | 2                | 2                | 2                | 2                |                   |
| Месячный оклад  | 20 000,00     | руб. | 20 000,00      | 30 000,00        | 30 000,00        | 30 000,00        | 30 000,00        |                   |
| <b>Вспомогательный производственный персонал</b>      |               |      |                |                  |                  |                  |                  |                   |
|   | <i>Валюта</i> |      |                |                  |                  |                  |                  |                   |
| Наименование  | 1             | руб. | 0              | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| Количество  | 0             | чел. | 0              | 0                | 0                | 0                | 0                |                   |
| Месячный оклад  | 0,00          | руб. | 0,00           | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |                   |
| <b>Административный персонал</b>                      |               |      |                |                  |                  |                  |                  |                   |
|   | <i>Валюта</i> |      |                |                  |                  |                  |                  |                   |
| Руководитель отдела                                   | 1             | руб. | 0              | 420 000          | 420 000          | 420 000          | 420 000          | 1 680 000         |
| Количество  | 1             | чел. | 0              | 1                | 1                | 1                | 1                |                   |
| Месячный оклад  | 30 000,00     | руб. | 35 000,00      | 35 000,00        | 35 000,00        | 35 000,00        | 35 000,00        |                   |
| Управляющий офисом                                    | 1             | руб. | 0              | 480 000          | 480 000          | 480 000          | 480 000          | 1 920 000         |
| Количество  | 1             | чел. | 0              | 1                | 1                | 1                | 1                |                   |
| Месячный оклад  | 35 000,00     | руб. | 40 000,00      | 40 000,00        | 40 000,00        | 40 000,00        | 40 000,00        |                   |
| <b>Коммерческий персонал</b>                          |               |      |                |                  |                  |                  |                  |                   |
|   | <i>Валюта</i> |      |                |                  |                  |                  |                  |                   |
| Наименование  | 1             | руб. | 0              | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| Количество  | 0             | чел. | 0              | 0                | 0                | 0                | 0                |                   |
| Месячный оклад  | 0,00          | руб. | 0,00           | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |                   |
| <b>= Итого</b>  |               | руб. | <b>720 000</b> | <b>2 040 000</b> | <b>2 040 000</b> | <b>2 040 000</b> | <b>2 040 000</b> | <b>8 880 000</b>  |
| <b>Начисленный ЕСН и страхование</b>                  |               | руб. | <b>218 880</b> | <b>620 160</b>   | <b>620 160</b>   | <b>620 160</b>   | <b>620 160</b>   | <b>2 699 520</b>  |
| <b>Расходы на зарплату с учетом ЕСН и страхования</b> |               | руб. | <b>938 880</b> | <b>2 660 160</b> | <b>2 660 160</b> | <b>2 660 160</b> | <b>2 660 160</b> | <b>11 579 520</b> |
| <i>Общая численность персонала</i>                    |               | чел. | 3              | 5                | 5                | 5                | 5                |                   |

Приложение 5

**ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ**

| ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ   |               | 2017 г.          | 2018 г.          | 2019 г.          | 2020 г.          | 2021 г.          | ИТОГО             |
|---|---------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| <b>Прямые производственные расходы</b>                  |               |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| Расходы на материалы и комплектующие                    | руб.          | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| Прочие переменные затраты                               | руб.          | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| Зарплата основного производственного персонала          | руб.          | 720 000          | 1 140 000        | 1 140 000        | 1 140 000        | 1 140 000        | 5 280 000         |
| ЕСН на зарплату основного произв. персонала             | руб.          | 218 880          | 346 560          | 346 560          | 346 560          | 346 560          | 1 605 120         |
|   | <i>Валюта</i> |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| <i>Вознаграждение франчайзеру по фин. защите (50%)</i>  | 1 руб.        | 2 712 000        | 5 448 000        | 5 760 000        | 5 760 000        | 5 760 000        | 25 440 000        |
| <b>Общие производственные расходы</b>                   |               |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| Зарплата вспомогательного произв. персонала             | руб.          | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| ЕСН на зарплату вспомогательного произв. персонала      | руб.          | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| Амортизация   | руб.          | 24 000           | 36 000           | 36 000           | 36 000           | 36 000           | 168 000           |
| Земельный и другие налоги, относимые на текущие затраты | руб.          | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
|   | <i>Валюта</i> |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| <i>Арендная плата</i>                                   | 1 руб.        | 240 000          | 240 000          | 240 000          | 240 000          | 240 000          | 1 200 000         |
| <i>Канцелярские товары</i>                              | 1 руб.        | 12 000           | 12 000           | 12 000           | 12 000           | 12 000           | 60 000            |
| <i>Услуги связи</i>                                     | 1 руб.        | 36 000           | 36 000           | 36 000           | 36 000           | 36 000           | 180 000           |
| <b>Административные расходы</b>                         |               |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| Зарплата административного персонала                    | руб.          | 0                | 900 000          | 900 000          | 900 000          | 900 000          | 3 600 000         |
| ЕСН на зарплату административного персонала             | руб.          | 0                | 273 600          | 273 600          | 273 600          | 273 600          | 1 094 400         |
|   | <i>Валюта</i> |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| <i>Наименование</i>                                     | 1 руб.        | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| <b>Коммерческие расходы</b>                             |               |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| Зарплата коммерческого персонала                        | руб.          | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| ЕСН на зарплату коммерческого персонала                 | руб.          | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
|   | <i>Валюта</i> |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| <i>Реклама</i>  | 1 руб.        | 270 000          | 1 200 000        | 1 200 000        | 1 200 000        | 1 200 000        | 5 070 000         |
| Коммерческие расходы как % от продаж                    | 0% руб.       | 0%               | 0%               | 0%               | 0%               | 0%               |                   |
| <b>= Итого: затраты в отчете о прибылях и убытках</b>   | руб.          | <b>4 232 880</b> | <b>9 632 160</b> | <b>9 944 160</b> | <b>9 944 160</b> | <b>9 944 160</b> | <b>43 697 520</b> |
| <b>= Итого: оплата текущих расходов</b>                 | руб.          | <b>4 208 880</b> | <b>9 596 160</b> | <b>9 908 160</b> | <b>9 908 160</b> | <b>9 908 160</b> | <b>43 529 520</b> |

Приложение 6

**ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ**

| ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ                           |      | 2017 г.          | 2018 г.           | 2019 г.           | 2020 г.           | 2021 г.           | ИТОГО             |
|--|------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Выручка (нетто)</b>                               | руб. | <b>5 424 000</b> | <b>15 006 000</b> | <b>16 920 000</b> | <b>16 920 000</b> | <b>16 920 000</b> | <b>71 190 000</b> |
| <b>Себестоимость</b>                                 | руб. | <b>3 962 880</b> | <b>7 258 560</b>  | <b>7 570 560</b>  | <b>7 570 560</b>  | <b>7 570 560</b>  | <b>33 933 120</b> |
| <b>Валовая прибыль</b>                               | руб. | <b>1 461 120</b> | <b>7 747 440</b>  | <b>9 349 440</b>  | <b>9 349 440</b>  | <b>9 349 440</b>  | <b>37 256 880</b> |
| Оплата административного и коммерческого персонала   | руб. | 0                | 1 173 600         | 1 173 600         | 1 173 600         | 1 173 600         | 4 694 400         |
| Административные расходы                             | руб. | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Коммерческие расходы                                 | руб. | 270 000          | 1 200 000         | 1 200 000         | 1 200 000         | 1 200 000         | 5 070 000         |
| Проценты   | руб. | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Прибыль / убыток от строительной деятельности        | руб. | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Налоги, кроме налога на прибыль                      | руб. | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| <b>Прибыль (убыток) от операционной деятельности</b> | руб. | <b>1 191 120</b> | <b>5 373 840</b>  | <b>6 975 840</b>  | <b>6 975 840</b>  | <b>6 975 840</b>  | <b>27 492 480</b> |
| Прибыль / убыток от реализации внеоборотных активов  | руб. | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Курсовые разницы                                     | руб. | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Прочие доходы  | руб. | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Прочие расходы                                       | руб. | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| <b>Прибыль до налогообложения</b>                    | руб. | <b>1 191 120</b> | <b>5 373 840</b>  | <b>6 975 840</b>  | <b>6 975 840</b>  | <b>6 975 840</b>  | <b>27 492 480</b> |
| Налог на прибыль                                     | руб. | 325 440          | 900 360           | 1 015 200         | 1 015 200         | 1 015 200         | 4 271 400         |
| <b>Чистая прибыль (убыток)</b>                       | руб. | <b>865 680</b>   | <b>4 473 480</b>  | <b>5 960 640</b>  | <b>5 960 640</b>  | <b>5 960 640</b>  | <b>23 221 080</b> |

Приложение 7

**ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**

| ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ                     |      | 2017 г.          | 2018 г.          | 2019 г.           | 2020 г.           | 2021 г.           | ИТОГО             |
|---|------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Поступления от продаж                                 | руб. | 5 424 000        | 15 006 000       | 16 920 000        | 16 920 000        | 16 920 000        | 71 190 000        |
| Затраты на материалы и комплектующие                  | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Прочие переменные затраты                             | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Зарплата  | руб. | -720 000         | -2 040 000       | -2 040 000        | -2 040 000        | -2 040 000        | -8 880 000        |
| Общие затраты   | руб. | -3 270 000       | -6 936 000       | -7 248 000        | -7 248 000        | -7 248 000        | -31 950 000       |
| Налоги  | руб. | -544 320         | -1 520 520       | -1 635 360        | -1 635 360        | -1 635 360        | -6 970 920        |
| Выплата процентов по кредитам                         | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Прочие поступления                                    | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Прочие затраты  | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| <b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>   | руб. | <b>889 680</b>   | <b>4 509 480</b> | <b>5 996 640</b>  | <b>5 996 640</b>  | <b>5 996 640</b>  | <b>23 389 080</b> |
| Инвестиции в земельные участки                        | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Инвестиции в здания и сооружения                      | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Инвестиции в оборудование и прочие активы             | руб. | -120 000         | -60 000          | 0                 | 0                 | 0                 | -180 000          |
| Инвестиции в нематериальные активы                    | руб. | -690 000         | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | -690 000          |
| Инвестиции в финансовые активы                        | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Оплата расходов будущих периодов                      | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Прирост чистого оборотного капитала                   | руб. | 214 320          | 279 520          | 0                 | 0                 | 0                 | 493 840           |
| Выручка от реализации активов                         | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| <b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности</b> | руб. | <b>-595 680</b>  | <b>219 520</b>   | <b>0</b>          | <b>0</b>          | <b>0</b>          | <b>-376 160</b>   |
| Поступления собственного капитала                     | руб. | 860 000          | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 860 000           |
| Целевое финансирование                                | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Средства от инвесторов строительства                  | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Поступления кредитов                                  | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Возврат кредитов                                      | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Лизинговые платежи                                    | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| Выплата дивидендов                                    | руб. | 0                | 0                | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| <b>Денежные потоки от финансовой деятельности</b>     | руб. | <b>860 000</b>   | <b>0</b>         | <b>0</b>          | <b>0</b>          | <b>0</b>          | <b>860 000</b>    |
| Суммарный денежный поток за период                    | руб. | 1 154 000        | 4 729 000        | 5 996 640         | 5 996 640         | 5 996 640         | 23 872 920        |
| Денежные средства на начало периода                   | руб. | 0                | 1 154 000        | 5 883 000         | 11 879 640        | 17 876 280        |                   |
| <b>Денежные средства на конец периода</b>             | руб. | <b>1 154 000</b> | <b>5 883 000</b> | <b>11 879 640</b> | <b>17 876 280</b> | <b>23 872 920</b> |                   |



Приложение 8

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОЛНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ**

| ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОЛНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ     |                   |  | 2017 г. | 2018 г.   | 2019 г.   | 2020 г.    | 2021 г.    | ИТОГО      |
|--|-------------------|--|---------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| Учитывать ранее осуществленные инвестиции      | 2                 | <i>Нет</i>                             |         |           |           |            |            |            |
| Учитывать остаточную стоимость проекта         | 1                 | <i>Да</i>                              |         |           |           |            |            |            |
| Валюта расчетов:                               | 1                 | руб.                                   |         |           |           |            |            |            |
| Годовая ставка дисконтирования:                | 15%               | %                                      | 15%     | 15%       | 15%       | 15%        | 15%        |            |
| Чистый денежный поток                          |                   | руб.                                   | 294 000 | 4 729 000 | 5 996 640 | 5 996 640  | 6 204 800  | 23 221 080 |
| Дисконтированный чистый денежный поток         |                   | руб.                                   | 221 429 | 4 077 879 | 4 730 970 | 4 295 372  | 4 029 345  | 17 354 995 |
| Дисконтированный поток нарастающим итогом      |                   | руб.                                   | 221 429 | 4 299 308 | 9 030 277 | 13 325 650 | 17 354 995 |            |
| Простой срок окупаемости                       | 0,87              | года                                   |         |           |           |            |            |            |
| <b>Чистая приведенная стоимость (NPV)</b>      | <b>17 354 995</b> | руб.                                   |         |           |           |            |            |            |
| <b>Дисконтированный срок окупаемости (PBP)</b> | <b>0,89</b>       | года                                   |         |           |           |            |            |            |
| <b>Внутренняя норма рентабельности (IRR)</b>   | <b>470,6%</b>     | <i>(реальная - без учета инфляции)</i> |         |           |           |            |            |            |
| Норма доходности дисконтированных затрат (PI)  | 21,20             | разы                                   |         |           |           |            |            |            |
| Модифицированная IRR (MIRR)                    | 109%              |  |         |           |           |            |            |            |
| Ставка реинвестирования доходов                | 15%               |  |         |           |           |            |            |            |
| Ставка дисконтирования инвестиционных затрат   | 15%               |  |         |           |           |            |            |            |

Приложение 9

**ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА**

| ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА                         |            | 2017 г.                         | 2018 г.    | 2019 г.     | 2020 г.     | 2021 г.     | ИТОГО      |
|---|------------|---------------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| Выручка от реализации (без НДС)                     | руб.       | 5 424 000                       | 15 006 000 | 16 920 000  | 16 920 000  | 16 920 000  | 71 190 000 |
| Затраты на производство (без НДС)                   | руб.       | 4 256 880                       | 9 668 160  | 9 980 160   | 9 980 160   | 9 980 160   | 43 865 520 |
| Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕБИТДА) | руб.       | 1 215 120                       | 5 409 840  | 7 011 840   | 7 011 840   | 7 011 840   | 27 660 480 |
| Прибыль до процентов и налога (ЕБИТ)                | руб.       | 1 191 120                       | 5 373 840  | 6 975 840   | 6 975 840   | 6 975 840   | 27 492 480 |
| Прибыль до налогообложения                          | руб.       | 1 191 120                       | 5 373 840  | 6 975 840   | 6 975 840   | 6 975 840   | 27 492 480 |
| Чистая прибыль (убыток)                             | руб.       | 865 680                         | 4 473 480  | 5 960 640   | 5 960 640   | 5 960 640   | 23 221 080 |
| Нераспределенная прибыль (за период)                | руб.       | 865 680                         | 4 473 480  | 5 960 640   | 5 960 640   | 5 960 640   | 23 221 080 |
| Инвестиции во внеоборотные активы                   | руб.       | -810 000                        | -60 000    | 0           | 0           | 0           | -870 000   |
| Инвестиции в оборотный капитал                      | руб.       | 214 320                         | 279 520    | 0           | 0           | 0           | 493 840    |
| Собственные средства и целевое финансирование       | руб.       | 860 000                         | 0          | 0           | 0           | 0           | 860 000    |
| Привлечение кредитов                                | руб.       | 0                               | 0          | 0           | 0           | 0           | 0          |
| Погашение кредитов                                  | руб.       | 0                               | 0          | 0           | 0           | 0           | 0          |
| Выплата процентов по кредитам                       | руб.       | 0                               | 0          | 0           | 0           | 0           | 0          |
| Суммарный денежный поток за период                  | руб.       | 1 154 000                       | 4 729 000  | 5 996 640   | 5 996 640   | 5 996 640   | 23 872 920 |
| Денежные средства на начало периода                 | руб.       | 3 355 000                       | 35 388 560 | 103 577 520 | 175 537 200 | 247 496 880 |            |
| Денежные средства на конец периода                  | руб.       | 4 509 000                       | 40 117 560 | 109 574 160 | 181 533 840 | 253 493 520 |            |
| <b>Эффективность полных инвестиционных затрат</b>   |            |                                 |            |             |             |             |            |
| Чистая приведенная стоимость (NPV)                  | 17 354 995 | руб.                            |            |             |             |             |            |
| Дисконтированный срок окупаемости (PBP)             | 0,89       | года                            |            |             |             |             |            |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR)               | 470,6%     | (реальная - без учета инфляции) |            |             |             |             |            |
| Норма доходности дисконтированных затрат (PI)       | 2120%      | %                               |            |             |             |             |            |
| <b>Эффективность для собственного капитала</b>      |            |                                 |            |             |             |             |            |
| Чистая приведенная стоимость (NPV)                  | 17 354 995 | руб.                            |            |             |             |             |            |
| Дисконтированный срок окупаемости (PBP)             | 0,89       | года                            |            |             |             |             |            |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR)               | 470,6%     | (реальная - без учета инфляции) |            |             |             |             |            |
| Норма доходности дисконтированных затрат (PI)       | 2120%      | разы                            |            |             |             |             |            |
| <b>Эффективность для банка</b>                      |            |                                 |            |             |             |             |            |
| Дисконтированный срок окупаемости (PBP)             | Нет        | лет                             |            |             |             |             |            |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR)               | Нет        | (реальная - без учета инфляции) |            |             |             |             |            |