

По данным Федеральной налоговой службы, в России ежедневно появляется около 1500 новых юридических лиц, из которых, правда, половина считается фирмами-однодневками. Большую часть из «новорожденных» регистрируют профессионалы юридических компаний, специализирующихся именно на этом виде деятельности. О создании такой компании в Санкт-Петербурге, о ее перспективах, а также о рынке юридических услуг — наш первый «бизнес-план».

Рынок услуг по регистрации фирм

Если вы собрались зарабатывать на создании чужого бизнеса, приготовьтесь к жесткой конкуренции. Только государственных ВУЗов, которые готовят юристов, в России насчитывается более двухсот, а менее престижные учебные заведения вообще не поддаются подсчету. Между тем регистрация фирм — это далеко не самая сложная юридическая процедура, поэтому едва ли не каждый выпускник в состоянии начать подобный бизнес.

«Если честно, рынок насыщен «под завязку», — говорит Инна Триадская, генеральный директор компании «ЛенЮст». — По моим сведениям, сейчас в Петербурге действуют около 200 регистрационных компаний со штатом от 2 до 50 человек. Порядка 100 из них объединены в одну сеть — это созданная в 1999 году фирма «Регистратор».

Сейчас это сеть самостоятельных юридических лиц, объединенных общим руководством. Конкуренция на нашем рынке чрезвычайно жесткая».

«В желтых страницах порядка сотни специализирующихся фирм, не практике, думаю, значительно больше — такие услуги могут предлагать при нотариальных конторах, юридических фирмах другой специализации, аудиторских компаниях, а также частные лица, — добавляет Алексей Панов, руководитель компании «Попутный ветер». — Конкуренция велика, поскольку мал порог вхождения на этот рынок».

Немного смягчает картину предприниматель Елена Гришина, работающая под маркой «Мой юрист»: «На самом деле среди подобных юридических компаний множество фирм-однодневок, а число постоянно работающих и имеющих определенную репутацию компаний гораздо меньше — около 15-20. Конкуренция, безусловно, становится все более жесткой, но рынок еще не насыщен и пока каждый находит своего клиента».

Стартовый капитал и постоянные издержки

Относительно небольшие первоначальные вложения — пожалуй, основной плюс юридического бизнеса. Минимальная сумма среди названных нашими экспертами составила \$1500 — в нее вошли регистрация юридического лица, покупка кассового аппарата, мебели, оргтехники и канцтоваров. На практике потребуется гораздо больше

— необходимо учесть расходы на оборудование рабочих мест работников (\$1500-2000 на человека) и, конечно, рекламу ваших услуг. «На рекламу, которая приносит реальную отдачу, юридических компаниям приходится тратить не менее 15 000 рублей в месяц», — приводит цифры директор «ЛенЮста».

Помимо продвижения вашей компании на рынке к постоянным издержкам придется отнести зарплату работников (в среднем \$400 на человека), арендные платежи (ежемесячно \$25 за метр), телефон, интернет и обслуживание техники (около \$300 в месяц).

Работаем

Те, кто уже имеет опыт работы в бизнесе по регистрации фирм, обращают внимание на два ключевых условия успеха. О первом из них говорит Алексей Панов, «Попутный ветер»: «Зачастую занимающиеся регистрацией фирм работают «под крылом» схожего бизнеса — аудиторской компании, фирмы, занимающейся изготовлением печатей, нотариальной конторы и т. д. Соответственно, и источниками клиентов будет тот самый основной бизнес».

Руководители компаний «Ваш юрист» и «ЛенЮст», в свою очередь, отмечают важность бережного отношения к клиентам: «Клиенты приходят к нам в основном благодаря рекламе и «сарафанному радио». Многие обращаются повторно.

Один из элементов нашей политики — работать на перспективу, и, как правило, это срабатывает», — поясняет Инна Триадская. Об увеличении роли того же «сарафанного радио» говорит и Елена Гришина.

Зарабатываем

Одним из главных минусов бизнеса по регистрации фирм наши эксперты считают как раз низкую доходность. «Главная проблема — искусственно сдерживаемые низкие цены. В частности, рыночные цены устанавливает сеть «Регистратор», причем она играет «на понижение», демпингует», — говорит Инна Триадская.

Алексей Панов рассказывает о конкретных цифрах: «Если исходить из того, что один специалист (подразумевая, что задействованы еще как минимум 2 человека — курьер и секретарь) может вести примерно 30-40 заказов в месяц, то на него получается \$4000-6000 «грязными», что за вычетом расходов весьма немного».

Каплю оптимизма добавляет руководитель фирмы «Ваш юрист» Елена Гришина: «Мы считаем, что потолка для уровня прибыли здесь нет, так как количество клиентов, и, соответственно, доход, зависит от профессионализма юриста. Если клиенту понравилось, он придет еще и сообщит знакомым. В Петербурге несколько миллионов работоспособного населения, — если даже пятьдесят тысяч из них решат

зарегистрировать свою фирму, работы хватит всем юридическим конторам города».

«Пока законодательство меняется также часто, как в последние несколько лет, работы всегда будет хватать, — соглашается Алексей Панов, «Попутный ветер». — Но все-таки браться за создание такого бизнеса я бы порекомендовал, подходя к нему, как к возможности попробовать себя "в деле", набрать клиентскую базу; рассчитывая в будущем переориентироваться на более узкопрофильный, требующий более высокой квалификации бизнес».

Цифры и факты

Ежедневно в России регистрируется около 1500 юридических лиц

В Санкт-Петербурге действуют около 150-200 компаний, предлагающих услуги по регистрации фирм

Затраты на открытие бизнеса по регистрации фирм составляют от \$1500 до \$20000

Ежемесячные затраты на рекламу подобных компаний составляют не менее 15 000 рублей

«Грязный» доход на одного специалиста при его полной загрузке составляет около \$4000-6000