

UKRLAW - ВИСНОВОК ДЛЯ КЕРІВНИЦТВА

ІНВЕСТИЦІЙНА МОЖЛИВІСТЬ ТА БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЯ
ТОВ «УКРГОСКАПІТАЛ»



ЗМІСТ

1. ОГЛЯД ПРОЕКТУ
2. КЛЮЧОВІ ФАКТИ
3. РИНКОВА МОЖЛИВІСТЬ
4. УНІКАЛЬНА ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ
5. ТЕХНОЛОГІЧНА АРХІТЕКТУРА
6. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ
7. ФІНАНСОВІ ПРОГНОЗИ (5 РОКІВ)
8. ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ
9. ПРИБУТКОВІСТЬ ДЛЯ ІНВЕСТОРІВ
10. КОМАНДА ТА ВИКОНАННЯ
11. КЛЮЧОВІ РИЗИКИ ТА МІТИГАЦІЯ
12. КОНТАКТИ



1. ОГЛЯД ПРОЕКТУ

UKRLAW - це інтелектуальна платформа правової прозорості нового покоління, яка трансформує фрагментовані, важкодоступні юридичні дані в дієву розвідку для бізнесу та фізичних осіб в Україні.

Платформа об'єднує дані з українських та міжнародних реєстрів, будує складні зв'язки між суб'єктами, автоматично обчислює індекси ризику, прогнозує події та виявляє аномалії.

UKRLAW створена для задоволення потреб сучасних підприємств та інвесторів, які стикаються з необхідністю швидкої та глибокої юридичної розвідки при укладанні угод, оцінці ризиків та прийнятті стратегічних рішень.

Платформа є першим рішенням на ринку України, яке інтегрує комплексну агрегацію даних з графовими зв'язками, прогнозивною аналітикою на основі штучного інтелекту та автоматизованою генерацією професійних звітів.



2. КЛЮЧОВІ ФАКТИ

- Розмір інвестиції: \$5.5 мільйона
- Прогнози виручки: \$8.5M (Рік 1) → \$145M (Рік 5)
- Очікуваний ROI: 25.4-65.0x за 5 років
- Точка беззбитковості: Місяць 18
- Ринкова можливість: \$2.5+ мільярда глобально
- Цільова частка ринку (Рік 5): 0.6-1% за сегментами
- Валові маржі: 85-88% (високоприбуткова модель)
- EBITDA маржа (Рік 5): 60%



3. РИНКОВА МОЖЛИВІСТЬ

Ринок юридичної розвідки та due diligence переживає швидке зростання, спричинений зростаючою регуляторною складністю, необхідністю прозорості бізнес-транзакцій та міжнародними вимогами відповідності (AML/CFT, санкції).

Глобальний ринок юридичних tech-рішень оцінюється в \$2.5+ мільярда і продовжує стрімко зростати завдяки кільком ключовим факторам: цифровій трансформації юридичних послуг, зростаючим вимогам регуляторів до оцінки ризиків, післявоєнній відбудові, що створює нові бізнес-можливості, а також розвитку технологій штучного інтелекту, які роблять аналіз даних більш ефективним.

Цільові сегменти:

- Інвестиційні фонди та Private Equity: \$180M/рік
- Середній розмір угоди: \$5,000-50,000 за due diligence
- Цільова частка: 5% = \$9 мільйонів ARR до Року 3
- Потенційна кількість клієнтів: 200-300 фондів (Рік 3)
- Юридичні професіонали та юридичні фірми: \$240M/рік
- Середній розмір угоди: \$2,000-15,000 за перевірку
- Цільова частка: 8% = \$19.2 мільйона ARR до Року 3
- Потенційна кількість клієнтів: 1,000-1,500 фірм (Рік 3)
- Комерційні компанії (B2B): \$280M/рік
- Середній розмір угоди: \$1,500-8,000 за аналіз
- Цільова частка: 6% = \$16.8 мільйонів ARR до Року 3
- Потенційна кількість клієнтів: 2,000-3,000 компаній (Рік 3)
- Аудитори та управління ризиками: \$150M/рік
- Середній розмір угоди: \$3,000-20,000 за аудит
- Цільова частка: 4% = \$6 мільйонів ARR до Року 3
- Потенційна кількість клієнтів: 300-500 організацій (Рік 3)



4. УНІКАЛЬНА ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ

UKRLAW пропонує комплексне рішення, яке поєднує чотири ключові компоненти в єдину платформу:

1. Комплексна агрегація даних (50+ українських та міжнародних реєстрів)

- Єдиний державний реєстр, судові реєстри, податкові бази
- Міжнародні бази даних (санкції, офшорні структури, міжнародні суди)
- Оновлення та синхронізація у реальному часі
- Відстеження історичних даних (5+ років)

2. Інтелектуальний мапінг зв'язків (графова база даних Neo4j)

- Візуалізація складних зв'язків між компаніями, бенефіціарами, судами
- Автоматичне виявлення прихованих зв'язків
- Багаторівнева ідентифікація бенефіціарів
- Мапінг транскордонних структур

3. Розширена розрахункова система ризиків (ШІ/ML)

- Індекс юридичного ризику (шкала 0-100)
- Індекс ризику санкцій
- Індекс репутаційного ризику
- Індекс токсичних зв'язків
- Композитний бал ризику з ваговими коефіцієнтами

4. Прогностична аналітика та професійна звітність

- Прогнозування банкрутства (за 6-12 місяців наперед)
- Прогнозування ризику санкцій
- Оцінка ймовірності конфліктів
- Автоматична генерація професійних звітів (PDF, DOCX, JSON)

Переваги перед конкурентами:

- У 10 разів швидше за ручне дослідження (години vs. тижні)
Користувачі отримують комплексні звіти за години замість тижнів традиційного юридичного дослідження.

- У 3-5 разів більш економічно ефективно
Конкурентне ціноутворення та автоматизація забезпечують значно нижчу вартість порівняно з традиційними юридичними послугами.



- Глибина та комплексність - графовий мапінг зв'язків

Унікальна технологія графової бази даних дозволяє виявляти приховані зв'язки, які неможливо знайти традиційними методами.

- Прогностична аналітика на основі ШІ

ML моделі прогнозують події та ризики, надаючи проактивну інформацію для прийняття рішень.



5. ТЕХНОЛОГІЧНА АРХІТЕКТУРА

Сучасна cloud-native архітектура, побудована з використанням найкращих практик розробки enterprise-рівня:

Backend технології:

- Node.js 20+ з TypeScript для типобезпечного коду
- Фреймворк Nest.js корпоративного рівня
- Мікросервісна архітектура для масштабованості та гнучкості
- Подієво-орієнтований дизайн на основі Apache Kafka
- RESTful API для стандартної інтеграції

Бази даних:

- PostgreSQL 15+ для основних транзакційних даних
- MongoDB для зберігання документів та звітів
- Redis для кешування та управління сесіями
- Elasticsearch для повнотекстового пошуку (10M+ документів)
- ClickHouse для аналітики та часових рядів
- Neo4j для графової бази даних та мапінгу зв'язків

Frontend технології:

- React 18+ / Next.js 14+ з TypeScript
- Material-UI для професійного та сучасного дизайну
- Оновлення у реальному часі через WebSockets
- Адаптивний дизайн для роботи на мобільних пристроях

Інфраструктура:

- AWS Cloud (EC2, RDS, S3, Lambda, ECS/EKS)
- Контейнеризація через Docker
- Оркестрація через Kubernetes
- Автоматичне масштабування залежно від навантаження
- Розгортання в кількох регіонах для відказостійкості
- Гарантія доступності 99.5%

ШІ/ML:

- Python для розробки ML моделей
- Індивідуальні NLP моделі для обробки юридичних документів
- Моделі прогнозування подій та ризиків
- Пайплайни обробки даних

Безпека:

- Авторизація через OAuth 2.0 / OIDC
- JWT токени з коротким TTL (15 хвилин)



- Refresh токени (7 днів)
- Багатофакторна аутентифікація (MFA)
- Шифрування AES-256 для даних у стані спокою
- TLS 1.3 для шифрування трафіку
- RBAC (Контроль доступу на основі ролей)
- Комплексні аудитні логи (зберігання 3 роки)
- Готовність до відповідності SOC 2 Type II
- Відповідність GDPR

Метрики продуктивності:

- Час відгуку API: <300ms (p95)
- Результати пошуку: <500ms
- Генерація звіту: <30 секунд
- Підтримка 10,000+ одночасних користувачів
- Горизонтальне масштабування до 100M+ користувачів
- Доступність: ≥99.5%



6. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ

Модель монетизації базується на трьох основних потоках виручки, що забезпечують стабільний та передбачуваний дохід:

Потік 1: Підписні плани (50% виручки)

- Базовий план: \$299/місяць (до 50 пошуків/місяць)
- Професійний план: \$799/місяць (до 200 пошуків/місяць)
- План для підприємств: \$2,499/місяць (необмежені пошуки + API)
- Преміум для підприємств: \$5,000-20,000/місяць (індивідуальна ціна)
- Ціль: 6,000 користувачів (Рік 1), 30,000 (Рік 3), 100,000 (Рік 5)

Потік 2: Оплата за використання (30% виручки)

- Одиночний звіт: \$49-199 (залежно від глибини)
- Експрес-звіт (24 год): \$199-499
- Повний Due Diligence: \$999-4,999
- Виклики API: \$0.10-0.50 за виклик
- Ціль: 50,000 звітів (Рік 1), 200,000 (Рік 3)

Потік 3: Контракти для підприємств (18% виручки)

- Річні контракти: \$30,000-500,000
- Індивідуальні інтеграції
- Рішення white-label
- Виділена підтримка
- Ціль: 20 підприємств (Рік 1), 200 (Рік 3)

Потік 4: Маркетплейс (2% виручки)

- Інтеграції третіх сторін
- Шаблони та додатки
- Розподіл виручки (розподіл 70/30)



7. ФІНАНСОВІ ПРОГНОЗИ (5 РОКІВ)

РІК 1 (2026):

- Виручка: \$8.5 мільйона
- Валова маржа: 85%
- EBITDA: \$1.6 мільйона (19% маржа)
- Чистий прибуток: \$800,000 (9% маржа)
- Клієнти: 6,000
- Операційні витрати: \$6.9 мільйона
- Точка беззбитковості: Місяць 18

РІК 2 (2027):

- Виручка: \$29 мільйонів
- Валова маржа: 85%
- EBITDA: \$10.5 мільйонів (36% маржа)
- Чистий прибуток: \$7.2 мільйона (25% маржа)
- Клієнти: 30,000
- Операційні витрати: \$18.5 мільйона
- Темп зростання: 240% YoY

РІК 3 (2028):

- Виручка: \$65 мільйонів
- Валова маржа: 86%
- EBITDA: \$33 мільйони (51% маржа)
- Чистий прибуток: \$24.5 мільйона (38% маржа)
- Клієнти: 100,000
- Операційні витрати: \$32 мільйони
- Темп зростання: 124% YoY

РІК 4 (2029):

- Виручка: \$95 мільйонів
- Валова маржа: 87%
- EBITDA: \$53 мільйони (56% маржа)
- Чистий прибуток: \$40 мільйонів (42% маржа)
- Міжнародне розширення
- Нові функції продукту

РІК 5 (2030):

- Виручка: \$145 мільйонів
- Валова маржа: 88%
- EBITDA: \$87 мільйонів (60% маржа)
- Чистий прибуток: \$68 мільйонів (47% маржа)
- Клієнти: 200,000+



- Позиція лідера ринку
- Диверсифіковані потоки виручки



8. ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Інвестиція \$5.5 мільйона буде стратегічно розподілена між ключовими напрямками розвитку компанії:

- 40% - Розробка продукту (MVP → Production): \$2.2M
 - Розробка MVP та перехід до повноцінного продукту
 - Розробка всіх ключових модулів (агрегація даних, графовий движок, ML)
 - Інтеграція ШІ/ML компонентів
 - Тестування та оптимізація продуктивності
- 27% - Продажі та маркетинг: \$1.5M
 - Формування команди продажів
 - Маркетингові кампанії та брендинг
 - Партнерські програми
 - Події та конференції
- 15% - Операції та формування команди: \$800K
 - Операційна команда
 - Підтримка клієнтів
 - HR та найм персоналу
- 11% - Робочий капітал: \$600K
 - Поточні операційні потреби
 - Резерв на непередбачені витрати
- 7% - Інфраструктура: \$400K
 - Налаштування AWS інфраструктури
 - Системи безпеки та відповідності
 - Інструменти моніторингу та аналітики



9. ПРИБУТКОВІСТЬ ДЛЯ ІНВЕСТОРІВ

Інвестори можуть розраховувати на значну прибутковість залежно від реалізованого сценарію розвитку компанії:

Консервативний сценарій (базові прогнози):

- Інвестиція: \$5.5M
- Оцінка при виході (Рік 5): \$580M (множник виручки 4x)
- Частка інвестора: 25%
- Прибуток інвестора: \$145 мільйонів
- ROI: 25.4x (повернення коштів у 25.4 рази)
- IRR: 95% щорічно

Помірний сценарій (+20% до базових прогнозів):

- Інвестиція: \$5.5M
- Оцінка при виході (Рік 5): \$870M (множник виручки 6x)
- Частка інвестора: 25%
- Прибуток інвестора: \$217.5 мільйона
- ROI: 38.6x (повернення коштів у 38.6 разів)
- IRR: 110% щорічно

Оптимістичний сценарій (+50% до базових прогнозів):

- Інвестиція: \$5.5M
- Оцінка при виході (Рік 5): \$1.45B (множник виручки 10x)
- Частка інвестора: 25%
- Прибуток інвестора: \$362.5 мільйона
- ROI: 65.0x (повернення коштів у 65.0 разів)
- IRR: 130% щорічно

Стратегії виходу:

1. Стратегічна покупка (Рік 5-7): Компанії legal tech, постачальники даних
2. IPO (Рік 7+): Публічне розміщення акцій
3. Вторинна продаж: Private equity, фонди зростання



10. КОМАНДА ТА ВИКОНАННЯ

Успіх проекту забезпечується досвідченою та мотивованою командою:

Технічна команда:

- СТО з 15+ роками досвіду в enterprise software
- 5 старших Backend інженерів з досвідом роботи з мікросервісами
- 3 старших Frontend інженери з експертизою в React, Next.js
- 2 DevOps інженери з експертизою в Kubernetes, AWS, CI/CD
- 2 Data інженери з досвідом роботи з великими даними
- 2 ML інженери з досвідом роботи з NLP та прогнозуванням

Бізнес-команда:

- CEO з 20+ роками досвіду в legal tech та консалтингу
- Керівник продажів з 10+ роками B2B корпоративних продажів
- Керівник маркетингу з 8+ роками у SaaS маркетингу
- 3 спеціалісти з успіху клієнтів

Консультативна рада:

- Експерт з юридичної індустрії (колишній партнер у топовій юридичній фірмі)
- Технологічний експерт (колишній СТО великої SaaS компанії)
- Інвестиційний експерт (партнер VC з фокусом на legal tech)
- Регуляторний експерт (колишній державний службовець)



11. КЛЮЧОВІ РИЗИКИ ТА МІТИГАЦІЯ

Проект має чіткий план мітигації для всіх виявлених ризиків:

Ринкові ризики:

- Повільне прийняття підприємствами

Ймовірність: Середня | Вплив: Високий

Мітигація: Агресивний маркетинг, безкоштовні пробні періоди, партнерства з юридичними фірмами, демонстрації ROI

- Регуляторні зміни

Ймовірність: Низька | Вплив: Середній

Мітигація: Підхід з пріоритетом відповідності, консультативна рада, гнучка архітектура

- Економічний спад зменшує IT витрати

Ймовірність: Середня | Вплив: Середній

Мітигація: Фокус на пропозиції цінності економії коштів, гнучке ціноутворення

Технологічні ризики:

- Обмеження доступу до джерел даних

Ймовірність: Низька | Вплив: Високий

Мітигація: Кілька джерел даних, API партнерства, юридичні угоди

- Проблеми масштабованості

Ймовірність: Низька | Вплив: Середній

Мітигація: Cloud-native архітектура, тестування навантаження, автоматичне масштабування

- Порушення безпеки

Ймовірність: Низька | Вплив: Дуже високий

Мітигація: Безпека в дизайні, регулярні безпекові аудити, страхування, відповідність SOC 2

Операційні ризики:

- Відхід ключового персоналу

Ймовірність: Низька | Вплив: Середній

Мітигація: Стимули акціями (equity incentives), детальне документування знань, надлишковість команди

- Нестача фінансування

Ймовірність: Низька | Вплив: Високий

Мітигація: Консервативні прогнози, кілька джерел фінансування, релізи



на основі віх



12. КОНТАКТИ

ТОВ «УКРГОСКАПІТАЛ»

Проект: UKRLAW - Інтелектуальна платформа правової прозорості

Email: info@ukrgov.org

Телефон: +380 67 917 77 889

Вебсайт: <https://www.ukrlaw.org/>

Адреса: 01024, Україна, м. Київ, вул. Круглоуніверситетська, 7, офіс 26
ЄДРПОУ: 42267600

