

ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЯ АУДИТОРСКОЙ КОМПАНИИ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.



**STEP BY STEP
МАРКЕТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО**

г. Москва



Аннотация	3
<i>Цели исследования.....</i>	<i>3</i>
<i>Представленная информация</i>	<i>3</i>
Полное содержание исследования	4
Список Приложений	7
Список диаграмм и таблиц.....	8
Содержание бизнес-плана.....	9
<i>Суть проекта.....</i>	<i>9</i>
<i>География исследования.....</i>	<i>9</i>
<i>Методы сбора информации.....</i>	<i>9</i>
<i>Структура рынка.....</i>	<i>9</i>
<i>Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг.....</i>	<i>10</i>
ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ	11
<i>Выбор и обоснование типа организации.....</i>	<i>11</i>

АННОТАЦИЯ

Цели исследования

Открытие аудиторской компании, предоставляющей услуги по проведению общего аудита и налогового консультирования.

Представленная информация

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание услуг
2. Анализ рынка
3. Маркетинговый план
4. План сбыта
5. Производственная часть
6. Организационная структура
7. Финансовый план
8. Нормативная база
9. Организационный план

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта

Долгосрочные и краткосрочные цели проекта

Расчетные сроки проекта

Резюме комплекса маркетинга (4P) услуг

Стоимость проекта

Источники финансирования проекта

Выгоды и риски проекта

Ключевые экономические показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Функциональное назначение услуг

Виды услуг

Стоимость услуг, принятая концепция ценообразования

Требования к контролю качества

Возможности для дальнейшего развития услуг

Патентно-лицензионная защита услуг

3. АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ положения дел в отрасли

Текущая ситуация в отрасли

Факторы, влияющие на отрасль

Тенденции развития отрасли

Общие данные о рынке

Объем рынка, потенциальная емкость рынка

Структура рынка

Ценообразование на рынке

Конечные потребители

Потенциальные потребители продукции и услуг

Сегментация потребителей по их потребностям, оценка сегментов потребителей

Описание основных сегментов потребителей, потребительские предпочтения

основных сегментов потребителей

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

«Интерконт-Аудит-Сервис»

Группа компаний «Градиент Альфа»

«ЮНИФИН»

«РК-Аудит»

«Корн-Аудит»

Выбор и обоснование уникального достоинства продукции и услуг

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Уникальное достоинство продукта, позиционирование

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на продукцию и услуги

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий спроса на услуги

Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы

5. ПЛАН СБЫТА

Цены на услуги

Организация сбыта, каналы сбыта

План продаж на весь расчетный период (в соответствии с выбранными базовыми параметрами бизнеса)

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуг

Документы, необходимые для функционирования предприятия

Требования к поставщикам и подрядчикам

Основные поставщики и подрядчики

Оценка и обоснование необходимых ресурсов

Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг

План реализации услуг на расчетный период

6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Выбор и обоснование типа организации

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Организационная структура предприятия

Специализация, количество и состав сотрудников

Затраты на оплату труда

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Объем финансирования

Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)

Состав и характер доходов от деятельности (план по доходам)

Принципы расчета постоянных и операционных расходов (план по расходам)

Параметры финансовой части бизнес-плана, анализ чувствительности к изменениям параметров

Основные формы финансовых расчетов

Отчет о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность организации по периодам)

Cash Flow (План движения денежных средств)

График окупаемости проекта

Показатели эффективности проекта

Внутренняя норма рентабельности, возврата инвестиций, Internal Rate of Return (IRR)

Срок окупаемости дисконтированный (Discounted payback period; (PBP) мес.), точка безубыточности.

9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Нормативная база

Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта (сроки и стоимость получения)

10. Организационный план осуществления проекта

план-график реализации проекта

Необходимые трудовые и финансовые ресурсы для реализации проекта (сводная таблица)

11. Список использованных источников информации

Приложения



Список Приложений

Приложение 1. Выдержки из Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»

Приложение 2. Должностные инструкции.

Директор (генеральный директор, управляющий) магазина

Аудитор

Менеджер

Уборщица

Приложение 3. Выдержки из Главы 26-2 НК «Упрощенная система налогообложения»

СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

- Таблица 1. Факторы, влияющие на отрасль.
 - Таблица 2. Оценка сегментов потребителей аудиторских услуг
 - Таблица 3. Характеристика сегментов потребителей аудиторских услуг
 - Таблица 4. График продаж на расчетный период.
 - Таблица 5. Схема работы компании.
 - Таблица 6. Документы, необходимые для работы организации.
 - Таблица 7. Помещение.
 - Таблица 8. Мебель и оборудование для офиса
 - Таблица 9. План реализации услуг на 3 года
 - Таблица 10. Штатное расписание.
 - Таблица 11. Затраты на открытие организации.
 - Таблица 12. Постоянные и переменные затраты.
 - Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках, USD.
 - Таблица 14. График движения денежных средств (Cash Flow), USD.
 - Таблица 15. График окупаемости проекта, USD.
 - Таблица 16. Точка безубыточности.
 - Таблица 17. Календарный план.
 - Таблица 18. Необходимые трудовые и финансовые ресурсы.
- Схема 1. Структура управления.

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

Открытие аудиторской компании, предоставляющей услуги по проведению общего аудита и налогового консультирования.

Время работы – 8 часов в сутки.

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

г. Москва

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование.

Бизнес-план был обновлен в марте 2008 года. В ходе обновления в финансовую модель бизнес-плана были внесены изменения. Предлагаемый бизнес-план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. К бизнес-плану прилагается финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

СТРУКТУРА РЫНКА

Структура рынка аудиторских услуг:

1. **Крупные компании** - «Большая четверка»: PricewaterhouseCoopers, Делойт (Deloitte), Эрнст энд Янг (Ernst&Young), КПМГ (KPMG).

Это большие транснациональные компании. Стоимость услуг таких компаний – 60 тыс. долларов и выше.

По разным оценкам на их долю приходится от 50 до 70% рынка в стоимостном выражении.

2. **Средние компании** - фирмы, входящие в 20-ку крупнейших по результатам рейтинга Эксперт РА.

К ним относятся, в частности, ФБК, «Юникон» и «Росэкспертиза». Они порой конкурируют с «большой четверкой» за клиентов «высшего эшелона». Суммарная выручка этого сегмента составляет 20-25% рынка. Стоимость проверки у такой компании колеблется от 20 до 50 тыс. долларов.

3. **Небольшие компании** - аудиторские фирмы.

Их порядка трех тысяч, ориентированных на представителей малого и среднего бизнеса. Их доля на рынке – 5-10%. Стоимость проверки обычно не превышает 20 тыс. долларов. Однако это не значит, что их услуги качественно ниже, чем у более именитых конкурентов. У небольших фирм есть неоспоримые преимущества. Например, большая приближенность к реалиям российского рынка.

4. **Частные аудиторы.**

ОЦЕНКА ПОСТОЯННЫХ И ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ ПРИ ОКАЗАНИИ УСЛУГ

К постоянным затратам отнесены:

1. Аренда помещения,
2. Фонд оплаты труда,
3. Коммуникации и инфраструктура (расходы на свет, отопление, Internet и т.д.),
4. Реклама и продвижение,
5. Налог на обязательное пенсионное страхование,
6. Сопровождение ПО,
7. Выплаты по страховке,
8. Другие расходы (канцелярские принадлежности, расходные материалы и т.д.)

К переменным затратам отнесены:

1. Премияльная часть заработной платы менеджера,

2. Налог (УСНО).

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ТИПА ОРГАНИЗАЦИИ

Организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Выбор такой организационно-правовой формы связан с тем, что:

Во-первых, в отличие от частного предпринимателя, все участники общества с ограниченной ответственностью **отвечают по своим обязательствам в пределах своих вкладов**, это позволит брать большие суммы денег в кредит или большое количество товаров на реализацию.

Во-вторых, при создании общества с ограниченной ответственностью, минимальный **размер уставного капитала в 10 раз меньше**, чем при создании закрытого акционерного общества.

При создании ООО следует учесть, что размер уставного капитала общества должен быть не менее стократной величины минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату представления документов для государственной регистрации общества (Приложение 1).



Маркетинговое Агентство Step by Step работает на рынке маркетинговых услуг

5 лет. Сегодня мы активные участники следующих **рынков**:

- Рынок недвижимости
- Рынок торговой недвижимости
- Рынок торговых предприятий
- Рынок промышленных предприятий
- Рынок HoReCa
- ИТ-рынок

Готовые инициативные исследования занимают в портфеле нашего Агентства значительную долю. На сегодняшний день мы являемся лидерами рынка инициативных исследований. В портфеле Маркетингового Агентства 100 готовых исследований (с каждым днем их количество увеличивается) по ключевым направлениям работы Агентства, а так же по многим перспективным и развивающимся рынкам.

Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем по таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет



Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**, которое решает следующие задачи:

- Реализует услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Позволяет актуализировать и формировать базы данных.
- Осуществляет исходящий и входящий телемаркетинг, поддержку рекламных и PR акций
- Проводит интервьюирование потребителей
- Оценивает эффективность рекламы

Наши ключевые клиенты: ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис", "Связькомплект", "Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Макслевел, Honewell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.