

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»
Институт менеджмента и права
Кафедра акмеологии и менеджмента

Бизнес-план создания консалтинговой компании «Залог Успеха»

Выпускная квалификационная работа

Выпускная квалификационная
работа допущена к защите
Зав. кафедрой

_____ О.В. Кружкова
(подпись)

« ____ » _____ 201 ____ г.

Нормоконтролер
_____ Н.В.Федоровых
(подпись)

« ____ » _____ 201 ____ г.

Исполнитель:

Бежан Диана Васильевна
студент группы Б-41, 4 курса,
очного отделения,
направление «080200 –
Управление малым бизнесом»

(подпись)

Научный руководитель:
Аликперов И.М. ,
канд. эк. наук, доцент

(подпись)

Екатеринбург
2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4(стр.)
ГЛАВА I. Разработка бизнес плана консалтинговой компании «Залог Успеха»	6-41
1.1 Резюме.....	6
1.2 Описание предприятия.....	8
1.3 Анализ рынка.....	11
1.4 Маркетинговый план.....	18
1.5 Организационный план.....	27
1.6 Производственный план.....	30
1.7 Финансовый план.....	33
1.8 Риски.....	38
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	42
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	44

ВВЕДЕНИЕ

На данном этапе развития хозяйства рост экономики государства проявляется в ресурсах страны и степенью ее готовности к сложным условиям. К сожалению, сегодня экономический кризис завладел ситуацией, и проблемы, связанные с ним распространились на все отрасли государства.

Инструментом для решения данного рода проблем является консалтинг. В практике зарубежных стран он давно зарекомендовал себя как средство введения знаний в жизнь, сферу для использования практических знаний, а также сферу появления новых творческих решений.

В этой сложной ситуации оказывается необходимой помощь квалифицированного консультанта или компании, специализирующейся на предоставлении консалтинговых услуг. Именно поэтому актуальным является разработка идеи компании данного вида.

Проблемой исследования является вопрос о рентабельности создания консалтинговой компании в г. Екатеринбурге.

Темой исследования является «Бизнес-план создания консалтинговой компании «Залог Успеха»». В данной работе нами будет представлена идея создания консалтинговой компании, и разработаны этапы бизнес-планирования.

Целью исследования является обоснование создания консалтинговой компании.

Объектом исследования является бизнес-планирование консалтинговой компании.

Предметом исследования является бизнес-план создания консалтинговой компании «Залог Успеха».

Задачами исследования являются:

- разработка этапов бизнес-планирования;

— обоснование идеи создания консалтинговой компании.

Для выпускной квалификационной работы были использованы теоретические **методы** исследования: изучение научной литературы по данной тематике, научных статей, учебных пособий, а также эмпирические методы: наблюдение, анализ и др.

Выпускная квалификационная работа **содержит** введение, одну главу из восьми разделов бизнес-плана, заключение и список литературы.

Так же в работе используются рисунки, схемы и таблицы.

Глава 1. Разработка бизнес-плана создания консалтинговой компании «Залог Успеха» в г. Екатеринбурге

1.1 Резюме

Проектом предполагается создание в г. Екатеринбурге консалтинговой компании, основным направлением которой будет являться осуществление консультационных услуг в области финансового, бизнес-консалтинга и ИТ-консалтинга.

Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Название компании – «Залог успеха». Вид деятельности согласно ОКВЭД: 74.1,74.14. — консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления; деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита; консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием. Юридический адрес: ул. Кузнечная 91.

Миссией компании будет являться оказание содействия в развитии и росте бизнеса с помощью предоставления уникальных консультационных услуг большого спектра.

Основным видом деятельности компании будет являться предоставление услуг в области финансового, бизнес-консалтинга и ИТ-консалтинга. Компания будет отличаться большим ассортиментом услуг, доступными ценами и, главное, качеством, оказываемых услуг.

Преимущество компании обеспечат эксклюзивные услуги не представленные в Свердловской области. Это услуги по ИТ-консалтингу такие, как проектирование и создание уникальных информационных и административных систем специально для организации-заказчика. Отсутствие конкурентов в области оказания данных услуг обеспечит компании конкурентоспособность среди других консалтинговых компаний, предлагающих услуги в сфере ИТ-консалтинга.

Также консалтинговая компания «Залог Успеха» будет предлагать редкие услуги по бизнес-консалтингу такие, как регулирование риска и управление нововведениями. Цена на эти услуги будет ниже, чем у двух существующих конкурентов.

Первоначальный объем инвестиций составит:

- юридические расходы 15 000 рублей;
- уставный капитал 10 000 рублей;
- оснащение офиса 620 000 рублей;
- создание и раскрутка сайта 50 000 рублей;
- компьютерные системы 100 000 рублей;

Итого: объем инвестиций составит 795 000 рублей.

Основные показатели эффективности проекта приведены в таблице 1. Проект рассчитан на 15 месяцев.

Исходя из вышесказанного, консалтинговая компания «Залог Успеха» изберет для себя линейную структуру управления, как наиболее соответствующую. Общее количество персонала будет составлять 6 человек: директор, бухгалтер, специалист по финансовому консультированию, специалист по бизнес - консультированию, два специалиста в области ИТ-консалтинга, уборщица (аутсорсинг).

В обязанности директора будут входить: координация функционирования фирмы, стратегическое планирование, маркетинг, управленческий учет; в подчинении: бухгалтер и консультанты. В обязанности бухгалтера будут входить: финансовый и бухгалтерский учет.

В обязанности консультантов: оказание услуг. Структура управления компании представлена на рисунке 3

1.2 Описание предприятия

Проектом предполагается создание в г. Екатеринбурге консалтинговой компании, основным направлением которой будет являться осуществление консультационных услуг в области финансового, бизнес-консалтинга и ИТ-

консалтинга. Юридический адрес: ул. Кузнечная 91.

Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Название компании – «Залог успеха». Режим работы с понедельника по пятницу с 9:00 до 18:00.

Идея создания консалтинговой компании преследует три цели:

1. создание высокорентабельного предприятия
2. получение прибыли
3. удовлетворение потребительского рынка предприятий в разработке стратегий, оптимизации систем управления брендинга и маркетинга, создании высококонкурентных компаний и брендов с устойчиво высокими показателями темпа роста и прибыли.

Миссией компании будет являться оказание содействия в развитии и росте бизнеса с помощью предоставления уникальных консультационных услуг большого спектра.

Поэтому, прежде всего, работа компании представляется в роли агента, как по финансовому, так и по научному и культурному обмену. Создание компании данного типа позволит распространять свой практический опыт, знания и связи, что для каждой компании и любого предпринимателя является наиболее полезным и значимым.

Видение компании: Консалтинговая компания «Залог Успеха» является новой компанией, которая проводит высококачественную экспертную работу по вопросам финансового, бизнес-консалтинга и ИТ-консалтинга. Основное внимание в деятельности уделяется качеству оказываемых услуг и поддержанию цен на доступном уровне. Также компания будет заниматься брокерскими операциями и представлять интересы клиентов с целью участия на рынках.

Основным видом деятельности компании будет являться предоставление услуг в области финансового, бизнес-консалтинга и ИТ-консалтинга. Компания будет отличаться большим ассортиментом услуг, доступными ценами и, главное, качеством, оказываемых услуг.

Преимущество компании обеспечат эксклюзивные услуги не представленные в Свердловской области. Это услуги по ИТ-консалтингу такие, как проектирование и создание уникальных информационных и административных систем специально для организации-заказчика. Отсутствие конкурентов в области оказания данных услуг обеспечит компании конкурентоспособность среди других консалтинговых компаний, предлагающих услуги в сфере ИТ-консалтинга.

Также консалтинговая компания «Залог Успеха» будет предлагать редкие услуги по бизнес-консалтингу такие, как регулирование риска и управление нововведениями. Цена на эти услуги будет ниже, чем у двух существующих конкурентов.

Ассортимент предлагаемых услуг компании «Залог Успеха»:

В условиях кризиса, когда организациям сложно держаться на том же уровне, что и раньше, данные услуги будут востребованными; новые услуги будут привлекать внимание к нашей компании, и приятным дополнением станет уровень цен, который будет «по карману» как крупным организациям, так и малому бизнесу.

1.3 Анализ рынка услуг консалтинговых компаний в регионе

На данный момент страна находится в состоянии кризиса и это должно существенно влиять на спрос на услуги консалтинговых компаний. Но на этот счет мнения экспертов разошлись: одни считают, что кризис повлияет на спрос услуг отрицательно, так как компании будут отказываться от услуг аутсорсинга и консалтинговых компаний в целях экономии средств; другие же считают, что кризис станет подспорьем для спроса и существенное увеличит количество заказов на консалтинговые услуги. Это можно объяснить тем, что компании в нелегкое для них время будут обращаться за помощью к консалтингу, чтобы «оставаться на плаву».

Подводя итог двух противоречивых мнений, можно прийти к выводу, что спрос на консалтинговые услуги будет стабилен. Одни компании сократят расходы на консалтинг и др. интеллектуальные услуги, другие же,

наоборот, обратятся в консалтинговые агентства, что и уравнивает количество заявок на услуги в данной области.

По данным издания «Организация предпринимательской деятельности» 2014 г., проводившего опрос на тему наиболее значимых услуг для осуществления предпринимательской деятельности (рис.1) хорошо отслеживается спрос на услуги консалтинговых компаний [21].

Данный опрос показал, что 94 % респондентов указали оказание консалтинговых и юридических услуг как наиболее важные услуги. Также стоит отметить услуги по маркетингу, обучению персонала, регистрации и перерегистрации персонала (82%,79% и 58% соответственно), которые тоже относятся к перечню оказываемых услуг консалтинговых компаний.

Для обоснования нашей гипотезы о спросе на услуги консалтинговых компаний обратимся к кабинетным исследованиям посредством «Яндекс. Подбор слов». Только за февраль 2016 г. в Свердловской области по запросу «оказание консалтинговых услуг» обращалось 3 911 респондентов, из них 3 369 из города Екатеринбург. В марте общий показатель по Свердловской области вырос до 4072 запросов. За последний месяц показатели по отдельным областям консалтинга представлены в таблице 2 [28].

Исходя из данных таблицы, можно сделать выводы, что наибольшим спросом в Свердловской области пользуются услуги по ИТ-консалтингу, на втором месте услуги юридического консалтинга, затем следует финансовый. Наименее пользующиеся спросом услуги – это консалтинг в области налоговых услуг и управления персоналом.

На конец ноября 2015 г. в Свердловской области насчитывалось около 100 консалтинговых компаний,72- в г. Екатеринбурге. На конец марта в соответствии с информационной системой «Право и финансы» в г. Екатеринбурге существовало 55 компаний в сфере консалтинга.

Обратимся к кабинетным исследованиям: из 55 компаний, представленных в г. Екатеринбурге: 40 занимаются предоставлением услуг в области юридического консалтинга, 48 – в области налогового консалтинга,

35 -занимаются стратегическим консалтингом, 19 - в области финансового консалтинга, 51 занимаются управленческим консалтингом и только 8 компаний предоставляют услуги ИТ-консалтинга. Исходя из вышеуказанных данных о запросах на данные виды консалтинга, можно сказать, что фирм в области ИТ-консалтинга гораздо меньше, чем относительное количество запросов на их услуги (отношения спроса и предложения примерно 3701 к 8). Похожая ситуация и у фирм в области финансового консалтинга (2870 к 19 соответственно). Это говорит о не хватке фирм с данной специализацией в нашем регионе.

Анализ конкурентов

Среди крупнейших консалтинговых компаний в России по данным рейтингового агентства «ЭкспертРа» на 2015 г. 99 место из 180 занимает компания «Налоги и финансовое право», 127 место компания «Капитал» и 139 Ассоциация «Налоги». Все они расположены в городе Екатеринбурге и известны на федеральном уровне. Также обратимся к «Яндекс. Подбор слов» для оценки уровня востребованности этих компаний (табл. 3).

По данным кабинетного исследования, компания «Налоги и финансовое право» является самым серьезным конкурентом на сегодняшний день. «Налоги и финансовое право» обладает перечнем ассортимента практически такого же, как у ООО «Залог Успеха» (не считая ИТ услуг) и имеет достаточно большой спрос на свои услуги. По ценообразованию компания-конкурент находится чуть на более высоком уровне («Залог Успеха» планирует цены от 1000 руб за услугу), что несравненно дает нам преимущество. Но также преградой является наработанная клиентская база, хороший имидж и сфера влияния у конкурента.

Для борьбы с конкурентами будут использованы стратегии маркетинга и рекламные компании на этапах открытия и до становления компании.

Исходя из результатов SWOT-анализа нашей компании можно увидеть, что компания будет обладать преимуществами в области оказания

консалтинговых услуг, иметь высококвалифицированный персонал, привлекать уровнем цен на массовые услуги ниже, чем у конкурентов. Но при этом, нужно учитывать, что доход организации нестабилен и на него могут влиять неценовые факторы (состояние экономической и политической ситуаций), и предприятию еще нужно завоевать рынок, так как оно только начинает свою деятельность.

1.4 Маркетинговый план

План маркетинга – план мероприятий по достижению намеченного объёма продаж и получению максимальной прибыли путём удовлетворения рыночного спроса.

Основополагающей для себя маркетинговой стратегией, компания выберет - стратегию проникновения на рынок.

Целевой аудиторией «Залога Успеха» будут как юридические, так и физические лица, которые нацелены на развитие и увеличение прибыли своего бизнеса.

Целевая аудитория компании «Залог Успеха» будет отличаться следующими показателями:

- Географическое расположение – Свердловская область;
- Размер бизнеса - крупный, средний и малый;
- Уровень доходов - средний и высокий доход;
- Количество сотрудников в подчинении - от 15-20 человек;
- Тип рынка, с которым работает организация- B2B, B2C;
- Мотивы - увеличение прибыли, долгосрочные перспективы развития бизнеса, повышение качества предлагаемых услуг и др.

Ассортиментная политика организации это, прежде всего определение набора товарных групп, наиболее предпочтительного для успешной работы фирмы. Компания будет отличаться большим ассортиментом услуг,

доступными ценами и, главное, качеством, оказываемых услуг. Также, консалтинговая компания «Залог успеха» будет оказывать эксклюзивные услуги, не представленные в Свердловской области. Упор будет делаться на более ценные и востребованные услуги. В *бизнес-консалтинге* это:

Данные услуги (каждые в своей области) будут дополнять друг друга, что увеличивает шанс приобретения клиентом нескольких услуг сразу. Например, в сфере финансового консалтинга клиент может приобрести анализ ФХД и проекты по снижению себестоимости и увеличению доходов, которые будут дополнять друг друга и принесут хороший результат.

Широта предприятия ассортиментных групп равна трем (ИТ-консалтинг, финансовый консалтинг, бизнес-консалтинг). Широкий ассортимент укрепит позиции предприятия на рынке и увеличит возможности роста объема продаж. Он позволит учитывать интересы различных сегментов рынка и степень новизны реализуемых товаров.

Глубина определяется количеством ассортиментных позиций в каждой ассортиментной группе в среднем равна шести. Глубина ассортимента может послужить одним из средств стимулирования сбыта и удовлетворения разнообразных потребностей покупателей.

Ценовая политика компании исходит из четырех основных моментов:

- стоимости материалов;
- расходов на оплату труда и покрытие производственных издержек;
- величины предполагаемой прибыли;
- условий конкуренции.

Наиболее популярный способ составить прейскурант новой фирмы – скопировать его у конкурентов. В современной экономике действует рыночный механизм ценообразования. Его суть заключается в том, чтобы установить такую цену на услуги, которая устроила бы и клиента, и предприятие. В консалтинговой компании «Залог Успеха» предполагается продажа новых дефицитных услуг по завышенным ценам с их последующим постепенным снижением. Это применяется для продажи прогрессивных

услуг-новинок, которые вначале оказывают единичные фирмы. По мере того как услуга получает распространение, и становится массовой, цену снижают.

Вторая ценовая политика, применяемая в компании – средних цен. Это наиболее распространенная стратегия, которая строится в расчете на получение средней нормы прибыли на вложенный капитал.

Цены на основные массовые услуги в компании планируются ниже, чем у конкурентов.

Экономия за счет того, что фирма только начинает работать и небольшое количество персонала позволит понизить цены на предоставляемые услуги, помимо этого многие салоны накручивают цену из-за известности и к ним идут только потому, что много лет знают эту компанию. Эта выбранная стратегия предполагает продажу услуг по первоначально низким ценам, а затем повышение цен по мере завоевания рынка. Эффективна она при продаже массовых услуг, высокой зависимости спроса от цен и сравнительно низких издержках. После того как прорыв на рынок осуществлен, и место на нем завоевано, можно постепенно повышать цены. Цены на услуги компании «Залог Успеха» представлены в таблице 6.

В компании также предполагается использовать разные акции и предлагать существенные скидки. Плюс к этому вводится система собственных накопительных (от 5 %) дисконтных карт, которые будут предлагаться клиенту после приобретения наших услуг на сумму от 10 000 рублей.

. Как представляется, основными каналами продвижения товара являются следующие:

- проведение небольших платных семинаров;
- публичные выступления на клиентских собраниях;
- реклама рядом с бизнес-центрами (щиты, банеры)

— реклама в интернете (бизнес-портал «ГлобалЕБУРГ», бизнес-портал «Ekat-info», бизнес-портал «Деловая Россия»). Так же у фирмы будет создан свой сайт с полной информацией об услугах и ценах компании.

Каждые 3 месяца будет проводится подсчет клиентов, которые пришли в фирму при помощи одного из видов рекламы. Исходя из этого, будут распределяться средства на рекламу в дальнейшем. Так же будет вестись статистика посещений сайта компании.

При помощи маркетинговой политики фирма рассчитывает обеспечить максимальный спрос на услуги нашей фирмы. Затраты на рекламу представлены в медиа-плане .

Итого затраты на рекламную политику за полгода составят 272 000 рублей. После полугодия проведения рекламной кампании будет проведен анализ результатов и корректировка стратегии.

1.5 Организационный план

Компания будет располагаться в центральном районе города г. Екатеринбурга. Этот район оживленный и считается престижным для открытия нового бизнеса.

Для организации бизнеса будет арендовано офисное помещение общей площадью 60-70 кв.м., с отдельными кабинетами (для сотрудников разных направлений). Режим работы с понедельника по пятницу с 9:00 до 18:00.

Исходя из вышесказанного, консалтинговая компания «Залог Успеха» выберет для себя линейную структуру управления, как наиболее соответствующую. Общее количество персонала будет составлять 6 человек: директор, бухгалтер, специалист по финансовому консультированию, специалист по бизнес - консультированию, два специалиста в области ИТ-консалтинга, уборщица (аутсорсинг).

В обязанности директора будут входить: координация функционирования фирмы, стратегическое планирование, маркетинг, управленческий учет; в подчинении: бухгалтер и консультанты. В обязанности бухгалтера будут входить: финансовый и бухгалтерский учет.

В обязанности консультантов: оказание услуг. Структура управления компании представлена на рисунке 3.

Заработная плата консалтинговой компании будет рассчитана с учетом количества обязанностей сотрудника и средней заработной платой в подобных организациях по региону. Уровень оплаты труда у всех сотрудников будет примерно одинаковым, так как количество и трудоемкость выполняемой работы находится на одном уровне (табл. 8).

Отчисления во внебюджетные фонды от фонда оплаты труда сотрудников составят:

$$215\ 000 * 30,2\ \% = 64\ 930 \text{ рублей,}$$

Итого ФОП с отчислениями во внебюджетные фонды составит – 279 930 рублей за месяц.

1.6 Производственный план

Для работы фирмы будет арендовано офисное помещение 60 кв.м. с ремонтом в центральном районе г. Екатеринбурга (45 000 руб./мес.) Для оборудования офиса понадобится (табл.9):

Общая сумма затрат на оборудование офиса: 620 000 рублей.

Для функционирования офиса понадобится программное обеспечение на сумму 100 000 рублей и 50 000 рублей на создание сайта.

Оборудование для офиса и программное обеспечение будут являться активами, соответственно будет начислена амортизация. Срок полезного использования активов составляет 24 месяца (сумма 720 000). Амортизация будет начисляться линейным способом.

Для этого рассчитаем норму амортизации в процентах от первоначальной стоимости актива:

$$1/24 * 100\ \% = 4,16666667\ \%$$

Исходя из процентной ставки, получим годовую норму амортизационных отчислений в рублях:

$$720\ 000 * 4,16666667\ \% = 30\ 000 \text{ рублей.}$$

Первоначальный объем инвестиций составит:

- Оборудование офиса – 620 000 рублей;
- Программное обеспечение – 100 000 рублей;
- Создание сайта – 50 000 рублей;
- Расходы на регистрацию предприятия – 25 000 рублей.

Итого: 795 000 рублей

Работа фирмы будет состоять из следующих этапов:

1. Поиск клиентов;
2. Предложение услуг компании;
3. Прием заказа;
4. Предварительная консультация и изучение информации о клиенте;
5. Обсуждение цены с клиентом, на основе выбранных услуг и информации о клиенте;
6. Оформление документов (договор на оказание услуг);
7. Выполнение работы.

На одну услугу будут потрачены следующие материалы (табл.10):

Исходя из спроса на сегодняшний день на услуги финансового, бизнес и ИТ-консалтинга, составим гипотезу о плане сбыта продукции с 1 месяца начала продаж (табл. 11). Рост продаж до планового составит 3 месяца. Расчетный период 12 месяцев.

В соответствии с данным планом сбыта, рассчитаем плановые издержки на материалы за год (табл.12):

Учитывая данную гипотезу о сбыте, просчитаем плановую выручку от оказания услуг (табл. 13). Возьмем среднюю цену на услуги из каждого вида консалтинга: в бизнес-консалтинге (БК) это 35 000 рублей, в финансовом консалтинге (ФК) – 30 000 рублей, в ИТ-консалтинге (ИТ)- 70 000 рублей.

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что такой вид бизнеса, как создание консалтинговой компании является сверхприбыльным, высокорискованным и перспективным. Одно из главных условий его функционирования является наличие высококвалифицированных специалистов, являющихся основным производственным ресурсом, что связано с объективными экономическо-финансовыми условиями деятельности предприятия на рынке консалтинговых услуг.

1.7 Финансовый план

Создание ООО «Залог Успеха» предполагает одного учредителя в лице Бежан Д.В. с общей суммой капитала 795 000 рублей.

Первоначальный объем инвестиций составит:

- юридические расходы 15 000 рублей;
- уставный капитал 10 000 рублей;
- оснащение офиса 620 000 рублей;
- создание и раскрутка сайта 50 000 рублей;
- компьютерные системы 100 000 рублей;

Итого: объем инвестиций составит 795 000 рублей.

Как показано на графике, кэш-фло в первые 8 месяцев отрицательный, сумма дефицита наличности около 1 000 000 рублей. Исходя из этих данных, возникает потребность в дополнительном финансировании в виде займа в банке.

Для этого будет взят кредит в ПАО «Сбербанк» суммой 1 029 933 рубля, под процентную ставку 17 %, сроком на 10 месяцев. Сумма кредита подбиралась из учета того, чтобы на балансе на конец месяца остаток был не менее 50 000 рублей. Отсрочка платежа 3 месяца. Ежемесячный платеж составит 118 133 рубля. Рассмотрим кэш-фло с учетом кредита (рис. 5)

Рисунок 5- Кэш-фло с учетом кредита (руб.)

Рассчитаем доходы и расходы на период проекта, равный 15 месяцам. Все расходы и доходы были рассчитаны с учетом инфляции 14 % (рис. 6).

Также, просчитаем показатели безубыточности проекта. Возьмем услугу «финансовый консалтинг», так как ее цена является наименьшей из предложенных (средняя цена 30 000 рублей). Рост продаж составляет 3 месяца, приведем показатели за 5 месяцев.

По данным показателям можно сказать, что проект является высококорентабельным. Минимальный объем выручки необходимый для покрытия всех расходов к 5 месяцу составит 81360,46 рублей (3,96 шт). Изменения прибыли от продаж к 5 месяцу превысят темпы изменения выручки от продаж в 3,08 раз. Выручка к 5 месяцу может быть максимум снижена на 32,45 %, чтобы предприятие работало без убытков.

Риски и меры по их предотвращению

При создании деятельности организации необходимо проанализировать все возможные риски. Анализ рисков проводим следующим образом: проранжируем все возможные риски по вероятности их возникновения и занесем в таблицу. К каждому риску приведем пример их избежания, и по процентному соотношению примем меры по рискам, у которых наиболее высокая вероятность возникновения (табл. 17).

Исходя из данных, полученных с помощью анализа чувствительности, можно сказать следующее: цена и сбыт могут быть снижены максимум на 40 %, чтобы предприятие не работало в убыток, либо же повысить заработную плату на 60 %

Заключение

В ходе работы над выпускной квалификационной работой нами была доказана важность роли консалтинга на современном этапе развития бизнеса и обоснована идея создания консалтинговой компании.

Проектом предполагается создание в г. Екатеринбурге консалтинговой компании «Залог Успеха». Основным видом деятельности компании будет являться предоставление услуг в области финансового, бизнес-консалтинга и ИТ-консалтинга. Компания будет отличаться большим ассортиментом услуг, доступными ценами и, главное, качеством, оказываемых услуг.

Преимущество компании обеспечат эксклюзивные услуги, не представленные в Свердловской области. Это услуги по ИТ-консалтингу такие, как проектирование и создание уникальных информационных и административных систем специально для организации-заказчика. Отсутствие конкурентов в области оказания данных услуг обеспечит компании конкурентоспособность среди других консалтинговых компаний, предлагающих услуги в сфере ИТ-консалтинга.

Также консалтинговая компания «Залог Успеха» будет предлагать редкие услуги по бизнес-консалтингу такие, как регулирование риска и управление нововведениями. Цена на эти услуги будет ниже, чем у двух существующих конкурентов.

Первоначальный объем инвестиций составит 795 000 рублей.

Срок окупаемости составит 13 месяцев. Чистый дисконтированный доход за 15 месяцев проекта составит 409 780 рублей, при ставке дисконтирования 15 %. Рентабельность проекта составляет 56 %, что еще раз подтверждает, что создание консалтинговой компании «Залог Успеха» на сегодняшний день является прибыльным и актуальным.