

Бизнес-план Аутсорсинг бухгалтерии

Практический план запуска: клиенты, процессы и экономика



Россия и удалённая работа Прогноз на 2027–2031 годы

Редактируемый бизнес-план и финансовая модель на 60 месяцев

ТЕОPlan Версия 1.0 18 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам в таблице. Финансовые показатели относятся к базовому сценарию сохранённой модели.

Раздел	Стр.
1 Резюме проекта	3
2 Границы услуги	4
3 Компетенции владельца	5
4 Отрасль и причины спроса	6
5 Сегменты и критерии отбора	7
6 Сопоставление конкурентов	8
7 Позиционирование бюро	9
8 Проверка спроса	10
9 Тарифы и расчёт трудоёмкости	11
10 Коммерческое предложение	12
11 Анкета нового клиента	13
12 Приём дел от прежнего бухгалтера	14
13 Ежемесячный цикл обслуживания	15
14 Отчётные пики и календарь	16
15 Проверка качества и ошибки	17
16 Данные и электронные полномочия	18
17 Регистрация и начало работы	19
18 Выбор налогового режима бюро	20
19 Полномочия и требования ПОД ФТ	21
20 Договор и ответственность	22
21 Рабочее место и оборудование	23
22 Программы и стоимость клиента	24
23 Команда и предел мощности	25
24 Продажи и стоимость привлечения	26
25 Удержание и развитие портфеля	27
26 План первых девяноста дней	28
27 Инвестиции и источник денег	29
28 Операционные расходы	30
29 Помесячный первый год	31
30 Денежный резерв и окупаемость	32
31 Бюджет налогов и взносов	33
32 Прогноз на пять лет	34
33 Стресс и сценарий роста	35
34 Вариант с займом	36
35 Вариант с долевым инвестором	37
36 Риски и условия остановки	38
37 Работа с финансовой моделью	39
38 Источники и обновление	40

4 Отрасль и причины спроса

Спрос на бухгалтерский аутсорсинг возникает, когда предпринимателю нужен регулярный учёт, но объём работы пока не оправдывает собственную команду. Причиной смены исполнителя могут стать потеря документов, непонятные доплаты, медленные ответы или уход штатного бухгалтера. Наличие такой проблемы необходимо подтвердить у выбранного сегмента, а не выводить из общего числа зарегистрированных ИП.

Конкурируют частные бухгалтеры, региональные бюро, федеральные сервисы и самостоятельное ведение через программы. Автоматизация уменьшает труд на загрузку выписки и типовые документы, но не делает одинаковыми сложный и простой учёт. Клиенту по-прежнему нужно определить, кто отвечает за входные данные, контроль и решения по нестандартным операциям.

Изменения налоговых правил повышают сложность обслуживания отдельных клиентов, но не гарантируют рост продаж конкретного бюро. На некоторых участках клиент предпочтёт крупный сервис с резервной командой. Небольшому бюро разумно выбрать знакомые операции и ограниченное число клиентов, предложив доступ к ответственному специалисту и прозрачный календарь работы.

В этом плане нет неподтверждённой оценки рынка в миллиардах рублей или обещания доли рынка. Рабочий рынок запуска определяют снизу: список достижимых компаний, число содержательных встреч, предложения и оплаченные договоры. Достаточность спроса проверяют в течение первых 90 дней, прежде чем увеличивать постоянные расходы.

Альтернатива клиента	Причина выбора
Самостоятельный учёт	Простота операций и экономия
Частный бухгалтер	Прямой контакт и узкая специализация
Бюро	Регламент и возможность замены
Федеральный сервис	Команда и цифровая инфраструктура

6 Сопоставление конкурентов

Первичные страницы конкурентов проверены 18 октября 2026 года. У Фингуру пакет «Начинающий» опубликован за 6 100 Р в месяц при объеме до десяти операций и одним работнике. На той же странице более широкие пакеты имеют другой состав и цену. Дополнительные работники, НДС и опции влияют на итоговое предложение. [C1]

У «Моего дела» на открытой странице аутсорсинга указан пример ИП УСН «доходы» без работников с оборотом до 250 тыс. Р за 11 989 Р в месяц. Отдельный зарплатный участок для двух сотрудников стоит 5 816 Р в месяц. Эти предложения различаются с полным ведением ООО. Рекламный минимум страницы не следует выдавать за универсальную цену обслуживания. [C2]

«1С:БО Небо» публикует обслуживание ИП без работников от 1 640 Р в месяц и ООО либо ИП с работниками от 4 860 Р. На странице перечислены работы, но минимальная цена без одинакового объема не сопоставима с конкретным пакетом другого исполнителя. Перед коммерческим решением требуется предложение по единому описанию клиента. [C3]

Сравнение подтверждает наличие разных моделей упаковки, а не среднерыночный тариф. Плановые цены нашего бюро 8, 14 и 22 тыс. Р нужно проверить на одинаковом наборе операций. Копировать минимум конкурента без расчёта собственной трудоёмкости опасно: абонентский договор сохраняет обязательства даже в трудный отчётный месяц.

Исполнитель	Открытый пример	Что уточнить
Фингуру	6 100 Р/мес.	До 10 операций, один работник
Моё дело	11 989 Р/мес.	ИП УСН без работников
1С:БО Небо	От 1 640 Р/мес.	Объём минимального пакета

Цены и состав могут измениться. Ссылки на первичные страницы даны в разделе 38.

10 Коммерческое предложение

Предложение отправляют после короткого опросника и диагностики объёма. Оно должно описывать один и тот же набор работ в тексте, цене и приложении. Для ИП с работниками отдельно обозначают, входит ли расчёт зарплаты, кадровые документы, воинский учёт и сопровождение нетиповых выплат. Вопросы за пределами компетенции передают профильному специалисту.

Укажите период начала обслуживания и порядок передачи дел. Если прежний бухгалтер ещё закрывает квартал, нужно определить границу ответственности по каждому отчёту. Смена исполнителя в середине периода без перечня задач создаёт риск двойной работы или пропуска обязательств. Перечень доплат должен быть понятен до подписания.

Срок ответа и срок выполнения — разные условия. Например, подтверждение получения обращения в рабочий день не означает подготовку сложного заключения за час. Срочные задачи, работа после установленного времени и восстановление прошлых периодов согласуются отдельно. Не продавайте неограниченное общение в пакете с минимальной трудоёмкостью.

Письмо завершает конкретный следующий шаг: согласовать профиль, провести платную диагностику или подписать договор с датой передачи дел. Для принятия решения клиенту нужны цена, объём, ответственный и условия прекращения договора. Личные финансовые результаты других клиентов и сканы их документов в качестве доказательства качества не используются.

Часть предложения	Обязательная конкретика
Профиль	Форма, режим, операции и работники
Объём	Работы, исключения и лимиты
Переход	Дата начала и приём дел
Оплата	Период, срок и доплаты

12 Приём дел от прежнего бухгалтера

Передача начинается с описи: учётные базы, резервные копии, первичка, регистры, отчётность, квитанции, остатки и переписка по открытым вопросам. Сам факт получения архива не подтверждает корректность учёта. Бюро фиксирует дату, формат и состояние материалов, а также отсутствующие документы и ограничения проверки.

Разделите обязательства по периодам и отчётам. Кто закрывает текущий месяц, исправляет обнаруженную ошибку и отвечает на уже полученное требование? Это нужно согласовать до завершения работы прежнего исполнителя. Если клиент не может получить документы, составляют отдельный план восстановления с бюджетом и сроком, не обещая обычный тариф.

Сверяют доступные остатки банка, расчётов и налогов, кадровые данные и статус отправленных отчётов. По расхождениям готовят перечень вопросов клиенту. Юридическую ответственность за прошлые нарушения оценивают по договору и обстоятельствам; нельзя автоматически принять на себя все неизвестные последствия одним актом передачи.

После приёма заменяют или отзывают ненужные полномочия прежнего исполнителя через владельца соответствующей системы. Новому бюро оформляют собственные разрешённые доступы. Проверяют восстановление резервной копии. Акт приёма завершает перечень открытых проблем и план, позволяющий безопасно начать следующий период.

Объект	Что подтвердить
База	Версия, копия и возможность восстановления
Отчётность	Файл, отправка и квитанция приёма
Остатки	Сверки и выявленные расхождения
Доступы	Новый ответственный и отзыв прежних

29 Помесячный первый год

Первый год начинается без абонентской базы. Модель принимает в среднем 1,4 нового клиента в месяц до ограничений мощности и учитывает 2,5% оттока. Цены пакетов взвешены по заданной структуре портфеля. Новые и ушедшие клиенты в среднем изменяют объём посреди месяца; поэтому начисление обслуживания основано на среднем количестве.

Суммарная выручка первого года — 1 294 427 ₽. Результат бизнеса до аналитической оценки труда владельца — 729 076 ₽, после неё — -110 924 ₽. Эти величины нельзя подменять друг другом. Деньги на конец месяца дополнительно зависят от начального резерва, сроков поступления, покупок и личных изъятий.

Таблица ниже связана с сохранённым базовым XLSX. После изменения цен, часов, спроса или режима её нужно обновить из модели. Отдельный слабый месяц не опровергает проект, но повторяющиеся отклонения требуют изменения предпосылок и сохранения денег. Доходность не гарантируется.

Месяц	Выручка ₽	После труда ₽	Деньги на конец ₽
Январь	16 120	-162 970	474 336
Февраль	34 458	-70 990	405 651
Март	52 360	-54 413	353 544
Апрель	69 837	-38 228	317 621
Май	86 901	-22 425	297 501
Июнь	103 561	-6 995	292 812
Июль	119 827	8 072	303 189
Август	135 710	22 784	328 279
Сентябрь	151 219	37 151	367 736
Октябрь	166 363	51 182	421 223
Ноябрь	176 985	61 037	484 566
Декабрь	181 086	64 871	551 742

Показатели прогноза 2027 года, рубли. После труда означает результат после аналитической стоимости работы владельца.

38 Источники и обновление

Открытые предложения и правовые материалы проверены 18 октября 2026 года. Конкурентные страницы показывают состав и минимальные цены конкретных исполнителей. Они не доказывают среднюю цену рынка или спрос на услуги нового бюро. До открытия нужно запросить сопоставимые предложения по одному профилю клиента.

Собственные цены, часы, состав портфеля, отток, продажи, смета, зарплаты, индексация и условия финансирования являются плановыми допущениями ТЕОPlan. Числа финансовых таблиц получены из связанной модели; после изменения файла документ обновляют отдельно.

Правовые источники служат отправной точкой проверки регистрации, налогов, работы с данными и полномочий. Индивидуальные условия клиентов, специальные категории организаций и изменения будущих лет требуют отдельной оценки. Перед началом работы обновите источники и документы по фактическим услугам.

- C1 Фингуру — состав и цены
- C2 Моё дело — аутсорсинг
- C3 1С БО Небо — услуги и тарифы
- L2 ФНС — регистрация ИП
- L3 ФНС — НПД
- L4 ФНС — расчёт УСН
- L5 ФНС — взносы ИП 2027
- L6 ФНС — НДС при УСН
- L7 Минфин — распределение прибыли ООО
- L8 Росфинмониторинг — памятка статьи 7.1
- L9 Минтруд — закон о персональных данных
- L10 Закон о бухучёте — статья 7
- L11 ФНС — НДФЛ с пассивных доходов

Дата проверки 18.10.2026. Ссылки открываются из электронной версии документа.