

DV 有限公司审计

背景

我们是 DV 有限公司 2004 年成立以来的审计师。该公司位于汕头市，是汕头某著名企业的全资子公司。对于大多数的中国客户来说，DV 有限公司是一个全新的面孔，它的产品主要是用于改善和维护动物的胃肠道功能。DV 自成立以来，已经认识到中国市场的重要性，它受到母公司的全力支持，一直致力于扩大市场。目前，每年的销售水平正在不断地增长。由于 DV 的专有产品-功能性饲料添加剂 XP 很难为其他厂家所模仿，目前在市场上，DV 还没有竞争对手。DV 的竞争主要来自于其自身的生产能力和发展速度。

外部环境评估

总体来说，DV 的外部环境是越来越有利于 DV 的发展的，这里列举其中几点：

1. 国家在牛奶场实行了奶源的“标签政策”。虽然该政策还需要时间才能完全显现出它的作用，但是该政策的实施，势必使得牧民和牛奶生产家更加关注牛奶的质量，提高对牛奶产业的投资。
2. 全球出现的各种类型的动物疾病导致了人类的恐慌。人们更加关注于动物自身的健康，加强动物的疾病预防和免疫力的提高。
3. 近年来，全球气候变化无常，致使畜牧业麻烦不断。这个问题已经成为一个热门话题。另外，集中密集的饲养模式也导致了畜牧业麻烦的增加，对动物的疾病预防难度提高了。

了解现有的消费者和市场

谁能做出购买的决定？

1. 对于大中型的饲养主，如果产品的优点能够满足市场的战略需求（比如：获得更多的销售量）并且能够达到更新配方的需求，作为饲养场的营养专家就能做出购买产品的决定。但是如果产品只满足了市场的需求，那么只有饲养场主本人能够做出购买的决定。
2. 如果能够获得饲养场配方的构成成本，并且令营养专家意识到 DV 的产品 XP 是一个有效的内容去调整配方，那么营养专家也可以做出购买的决定。

消费者的购买动机和行为

1. 对于大部分的消费者而言，购买 XP 的动机在于提高他们本身的市场地位，或

者说，能为他们赚取更多的钱。

2. 同时消费者一开始在使用XP产品时，是带着尝试的心理。但是当他们发现XP能给他们带来他们所需要的，消费者就会一步步地增加对XP的购买量。

谁是竞争者？

这个问题的答案很明显，时间和速度是DV自身发展的竞争对象。DV正在和这两者进行竞赛。事实上，市场上有这样一些商家，比如尝试在污水里养鱼，商家们正在研制这样的饲料。如果DV认为这些是自己的竞争者，并为他们所困扰，势必会影响到DV自身对时间和速度的追求。DV正在利用自身的优势和灵活的销售战略，实现消费者的真正需求，消除仿冒品。

竞争战略

- ◇ DV的主要战略是成为饲料添加剂产业的领头人。
- ◇ 中国有句古话叫做：捷足先登。快速地进入市场，尽最大努力扩大市场份额，提升DV的形象。
- ◇ 绝不看低对手的挑战。
- ◇ 让消费者了解XP产品和其他产品的实质性区别。强调稳定性和技术背景以及DV的价值观。尤其需要帮助消费者了解产出和成本的紧密关系。

市场策略

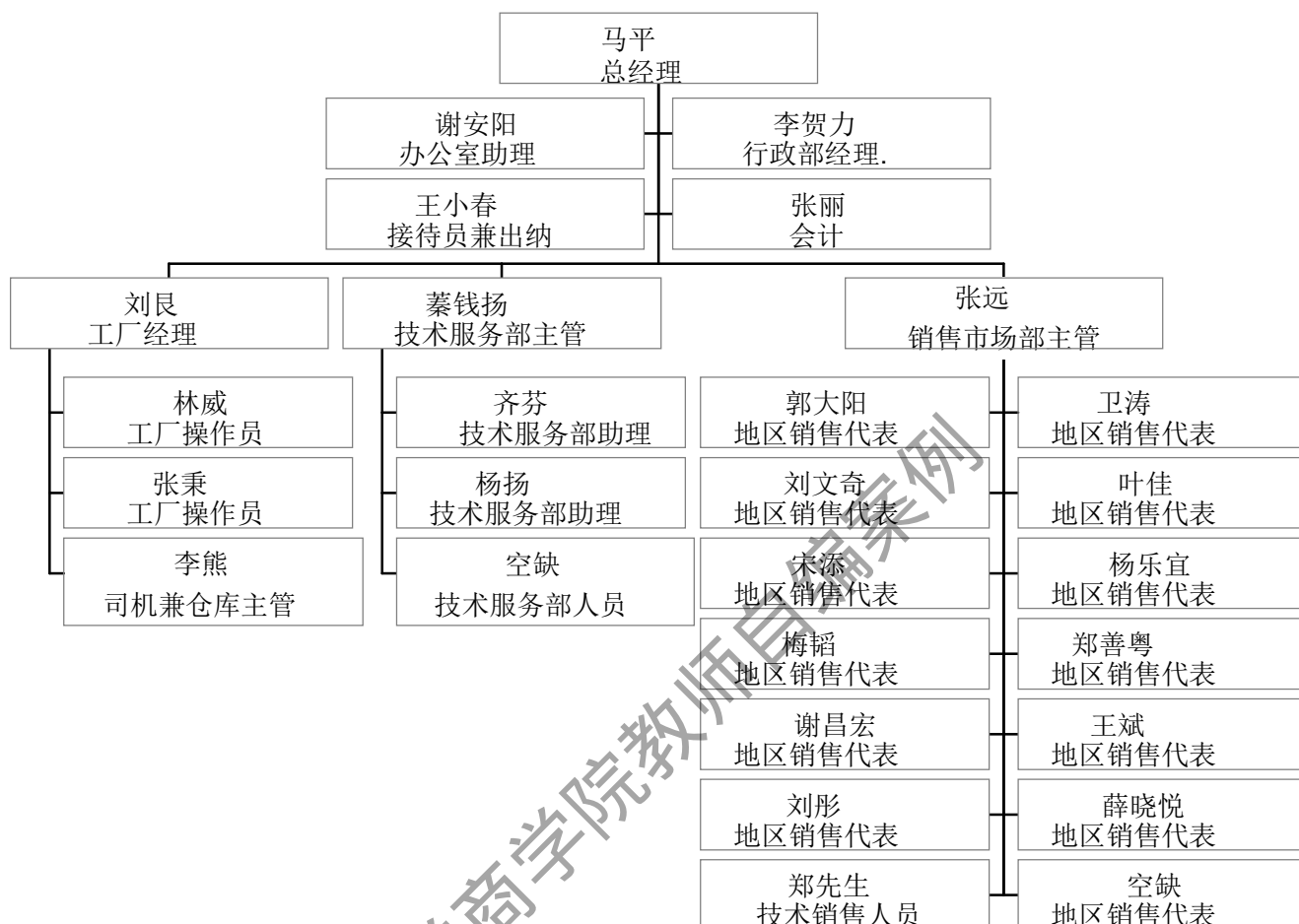
为了市场开放，DV将发展大型的饲料厂作为可行的，有效的突破口。同时开展：

- | | |
|-------------|--------------|
| 1、面对面直接销售 | 2、将信息公布于众 |
| 3、发展技术销售模型 | 4、对热门话题开展研讨会 |
| 5、在农场演示XP产品 | 6、专家座谈会 |
| 7、实验结果披露和讨论 | 8、关注消费者影响力 |
| 9、各种销售促销活动 | 10、提供手册和相关材料 |
| 11、发表针对性文章 | |

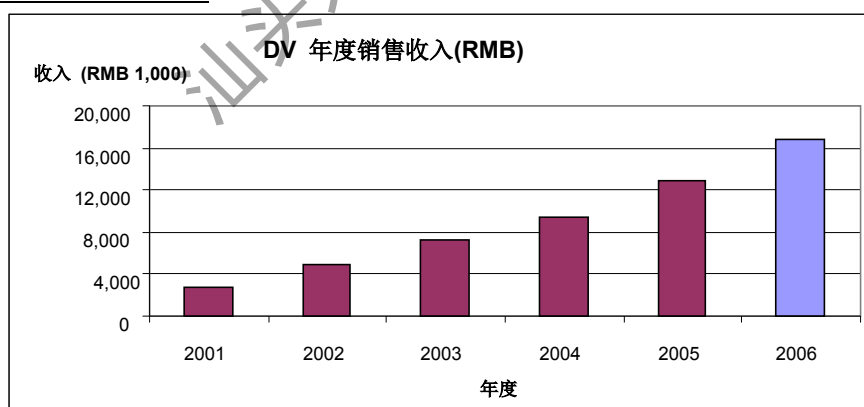
发展销售团队

- ◇ 发展更多有能力的人才
- ◇ 加强对销售人员的指导和管理
- ◇ 建立内部有效的竞争机制
- ◇ 定期培训和交换销售人员

公司组织架构

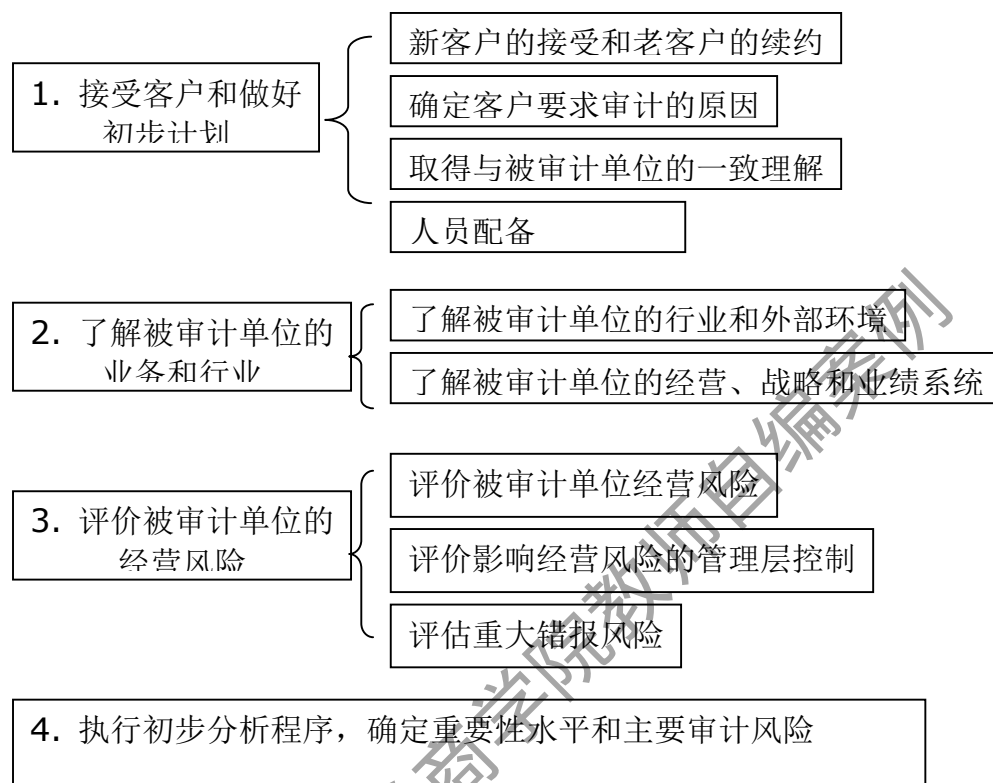


2006 销售预测




审计计划工作阶段

通过执行初步分析程序，可以更好地帮助审计师了解被审计单位的经营，评价被审计单位的经营风险。以下是每个审计项目在执行计划阶段的4步骤：



我们已经和DV公司续约，将进行2006年度年度审计，并且已经获得公司2006年11月30日的科目余额表，如下：


TB @ 06.11.30.xls

要求

1. 根据科目余额表，填写下面的电子数据表（资产负债表和利润表）。



PAR @
06.11.30.xls

2. 为完成初步分析符合性程序，罗列出要和DV公司总经理马先生会面时要询问的问题。
3. 根据和总经理马先生的会谈，完成初步分析程序。
4. 提出DV公司的主要审计风险，并针对风险做出对应的审计程序。
5. 确定总体重要性水平并解释确定的原因。

汕头大学商学院教师自编案例