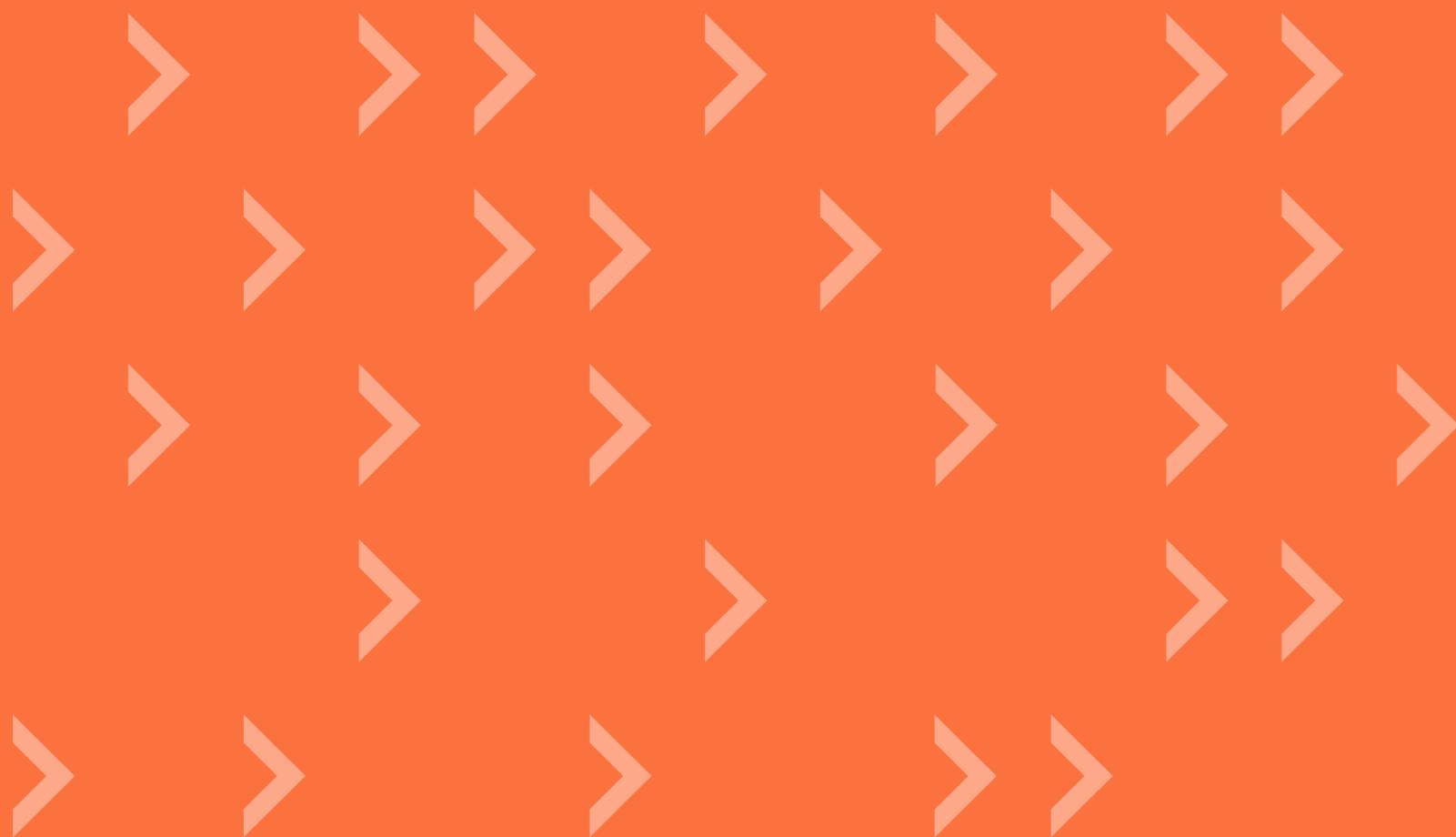


Пособие

Принципы прозрачного и справедливого ценообразования бухгалтерских услуг



Подготовлено учебным центром
Евгении Мемрук «BIZNESINALOGI»

Отсутствие понятной и логичной системы ценообразования ведет к неуверенности в том, что цена обоснована, и к неспособности аргументировать стоимость клиенту. Это вызывает у клиента сомнения, снижает доверие, провоцирует торг или отказ от услуги.

Кроме того, когда цена устанавливается произвольно, становится невозможно эффективно управлять бизнесом, планировать развитие и масштабировать деятельность.

Зачем нужно заниматься ценообразованием?

- **Ценообразование «на глаз» – это всегда плохо.**

Если бухгалтер называет цену без системы, он не может ее адекватно обосновать. Невозможно планировать бизнес.

Вы можете попасть в ловушку: клиенту, который вам больше нравится, подсознательно назначите цену ниже, а другому – выше. При этом больше времени будет уходить на любимого клиента, за которого вы берете меньше денег.

- **Неудобство при ведении переговоров.**

Вы называете цену, думаете: «А вдруг дорого? Установлю цену ниже». Назвали меньше – клиент согласился, а вы начинаете размышлять, что могли установить и больше. Возникает неуверенность: непонятно, от чего отталкиваться. Клиент видит вашу неуверенность и не понимает, как формируется цена, а там, где непонятно, всегда страшновато.

- **Клиентам сложно донести, из чего складывается сумма.**

Без системы вы тратите много времени на переговоры, объясняя, почему именно такая цена, постоянно сомневаетесь, дорого это или дешево, и не можете делегировать задачи помощникам.

- **Непрогнозируемый результат.**

Клиент может «прогнать» бухгалтера, что приводит к заключению договора на невыгодных условиях.

Три основных подхода к ценообразованию

- 1 По количеству документов или операций.** Сложно объяснить, клиент часто не понимает. Уходит много времени на пересчеты.
- 2 По выписке из банка** – чуть проще, но не всегда отражает объем работы.
- 3 По процедурам и коэффициентам (стандарт-костинг)** – подход, наиболее понятный и для вас, и для клиента.

Суть метода **стандарт-костинга** состоит в том, что затраты учитываются не по фактическому расходу материалов или времени, а по заранее установленным нормативам.

- ✓ *Например, известно, сколько граммов пластика и картона требуется для производства ручки, и затраты списываются по этим нормам, а не по фактическому весу каждой партии. Это значительно упрощает и ускоряет учет, особенно при большом объеме продукции.*

В нашей системе ценообразования этот подход применен ко времени, а не к материалам. Мы заранее определяем нормативное время, которое занимает обслуживание типичного клиента.

✓ Например, 3 часа в месяц бухгалтер тратит на ИП без работников на УСН. Условно:

- 1 час – работа в 1С: загрузка выписки, проверка остатков, расчеты.
- 1 час – коммуникации: чат с клиентом, звонки, проверка ЛК, вопросы сотрудников.
- 1 час – «админка»: обновление 1С, чтение новостей, обучение, резервное копирование, учет по себе.

Базовая ставка формируется как произведение трех часов и стоимости часа работы. К базовой ставке применяются повышающие коэффициенты в зависимости от сложности регламентных операций и дополнительных процедур.

На сайте **BIZNESINALOGI** есть [бесплатный калькулятор](#) расчета стоимости бухобслуживания.



✓ Пример работы калькулятора: при стоимости часа 2 000 руб. обслуживание ИП на УСН «Доходы» без НДС и дополнительных процедур стоит около 6 000 руб. в месяц. Если добавляется работа с патентной системой налогообложения (ПСН), стоимость пересчитывается с коэффициентом 1,5 из-за более сложных регламентных операций.

Что влияет на расчеты?

1 Организационно-правовая форма клиента:

- ИП без работников и ИП с работниками считаются разными категориями, так как наличие сотрудников значительно увеличивает объем работы (кадровый учет, зарплатные отчеты).
- Разница между ИП с одним и тремя сотрудниками незначительна, поэтому мы не берем плату за каждого сотрудника отдельно, а учитываем их вместе.
- ООО обычно обходятся дороже, чем ИП, так как ведут не только налоговый, но и бухгалтерский учет, что усложняет работу.

2 Наличие кассы у клиента.

Касса – это отдельная процедура, которая требует дополнительного времени на обслуживание и учитывается в тарифе. Количество касс и сотрудников обычно стабильно, поэтому их можно прогнозировать и включать в расчет стоимости.

3 Дополнительные процедуры.

Помимо стандартных операций, можно учитывать специфические процедуры, например, работу с маркетплейсами, лизинг, такси и другие особенности бизнеса клиента.

Кстати, в Клубе БВР есть таблица Excel, которую можно адаптировать под свои нужды, если у вашего клиента есть нестандартные операции.



4 Особенности работы с сотрудниками.

Время на обслуживание работников также зависит от их категории: граждане РФ, иностранцы без патента, иностранцы с патентом, временно пребывающие сотрудники (ВКС), исполнители по гражданско-правовым договорам – у каждой категории свои нормативы времени.

Как считать стоимость часа работы?

На сайте [BIZNESINALOGI](#) есть второй калькулятор – для расчета стоимости часа работы аутсорсера.

Вы вводите: все расходы (1С, интернет, обучение, реклама, РПС и т.д.), резервный капитал (подушка безопасности, не роскошь), количество часов в месяц, которое вы готовы работать, желаемую прибыль.

✓ Например, если хотите зарабатывать 300 000 руб. в месяц, вы должны работать 160 ч/мес при стоимости часа \approx 2 000 руб.

Калькулятор учитывает и дополнительные факторы, повышающие стоимость: наличие нескольких расчетных счетов, системы налогообложения (НДС, УСН), а также сложность регламентных операций.



Дополнительные услуги

Дополнительные услуги – это то, что не входит в обязательные регламентные операции. Например, бухгалтерский учет для ООО на УСН – обязательная операция, отказаться от нее нельзя, если вы берете полное бухгалтерское сопровождение. Но работа с требованиями ФНС по встречным проверкам, налоговые споры, подготовка документов для банковских гарантий – это уже дополнительные услуги, которые нельзя спрогнозировать заранее и включить в базовую стоимость.

Поэтому при заключении договора обязательно оговаривается, какие регламентные операции включены в обслуживание, а все, что сверх, оплачивается отдельно по согласованию с клиентом.

Важно также:

- Перед началом работы собрать все необходимые данные о клиенте, это поможет точно рассчитать стоимость и избежать попадания пальцем в небо.
- Не затягивать с озвучиванием цены, не стесняться называть цифры.
- Задokumentировать расчет и отправить клиенту, это демонстрирует прозрачность и справедливость. К тому же клиент понимает, что цена может измениться, если изменятся какие-либо параметры бизнеса.

Как понять, что ваша система ценообразования работает?

- ✔ Можете быстро рассчитать цену.
- ✔ Можете делегировать расчет сотруднику.
- ✔ Знаете рентабельность по каждому клиенту.
- ✔ Спокойно озвучиваете цену, есть уверенность на переговорах.