

© Юнда А. А., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Объектом исследования является автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Корпоративный университет «ЕвроСибЭнерго». В статье проанализирована выручка предприятия и причины изменения ее структуры. Изменения структуры выручки предприятия повлекли за собой изменения структуры себестоимости на образовательные услуги. Исходя из анализа структуры себестоимости, произведен анализ методики ценообразования на образовательные услуги и выявлены ключевые моменты, не позволяющие покрывать полностью постоянные расходы. Представлена новая методика трансфертного ценообразования для Автономной некоммерческой организации дополнительного профессионального образования «Корпоративный университет «ЕвроСибЭнерго».

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, трансфертная цена

В последнее время в сферу образования активно проникают рыночные отношения, и все большую роль в деятельности организации играют платные образовательные услуги.

Объектом исследования является автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования корпоративный университет «ЕвроСибЭнерго» (далее «АНО ДПО КУ ЕСЭ»), осуществляющая образовательную деятельность 272 курсам и профессиям.

До 2020 года основная доля выручки АНО ДПО КУ «ЕвроСибЭнерго» основными источниками выручки были 2 направления:

- профессиональная подготовка по рабочим профессиям;
- повышения квалификации для инженерно-технических работников.

Большинство затрат в структуре затрат приходилось на ФОТ+СС.

Цена складывалась из:

- прямых расходов (расходы связанные с проведением обучения, например, оплата внешним преподавателям, работающим по договорам гражданско-правового характера);

- накладных расходов (60 % от ФОТ для учебных групп и 20 % от прямых переменных расходов для групп развития);

- нормы рентабельности.

С 2020 года группа развития АНО ДПО КУ ЕСЭ расширила спектр своей деятельности, увеличив свою долю в структуре выручки, а доля учебных

групп, составляющих раньше основную долю выручки, снизилось до 35 %.

Расширения деятельности группы развития повлекли за собой и изменения в структуре выручки, но при этом изменения в методику ценообразования не вносились. А значит, необходимо рассмотреть методику ценообразования и оценку рентабельности по всем направлениям деятельности АНО ДПО КУ ЕСЭ.

На первом этапе была проанализирована структура себестоимости.

Структура себестоимости за 2021 год приведена на диаграмме в соответствии с рисунком 1.



Рис. 1. Структура себестоимости за 2021 год

В целях анализа постоянные расходы распределены между учебными группами и группой развития в пропорции 55/45 % в соответствии: с соотношением штата;

с соотношением занимаемых площадей.

Структура себестоимости по видам деятельности за 2021 год приведена в таблице 1.

Таблица 1. Структура себестоимости по видам деятельности за 2021 год

Виды деятельности	Постоянные расходы, тыс. руб.	Переменные расходы, тыс. руб.	Суммарные расходы, тыс. руб.
Учебные группы	15314,86	10443,45	25758,31
Группы развития	12530,34	31330,35	43860,69

Учитывая, что количество учебных групп за 2021 год (пересчет на 40 часовой курс, группа из 10 человек) — 463 шт., а количество мероприятий Группы развития за период (пересчет на один день

20 человек) — 272 шт., произведем расчет себестоимости на одну учебную группу и на одно мероприятие группы развития, приведенный в таблице 2.

Таблица 2. Структура себестоимости на одну учебную группу и на одно мероприятие группы развития по видам деятельности за 2021 год

Вид деятельности	Постоянные расходы, тыс. руб.	Переменные расходы, тыс. руб.	Суммарные расходы, тыс. руб.
Учебные группы	33,08	22,56	58,64

Группы развития	46,07	115,19	156,13
-----------------	-------	--------	--------

Структура себестоимости по видам деятельности за 2021 год приведена на диаграмме в соответствии с рисунком 2



Рис. 2. Структура себестоимости по видам деятельности за 2021 год

В результате был произведен расчет рентабельности, представленный в таблице 3.

Таблица 3. Рентабельность по видам деятельности за 2021 год

Показатель	Учебные группы	Группы развития
Выручка, тыс. руб.	56,70	164,33
Себестоимость, тыс. руб.	55,63	161,25
Прибыль, тыс. руб.	1,06	3,07
Рентабельность, %	1,87	1,87
Переменные расходы, тыс. руб.	23,57	147,78
Маржинальная рентабельность, %	4,51	2,08

Низкие показатели рентабельности, выявляют необходимость пересмотра формулы ценообразования по данному направлению.

Формулы цены по старой методике ценообразования приведены в таблице 4.

Таблица 4. Формула цены по старой методике ценообразования

Вид деятельности	Постоянные расходы, тыс. руб.	Распределенные постоянные, тыс. руб.	Переменные расходы, тыс. руб.	Норма рентабельности, 5 %	Итого цена, тыс. руб.
Учебные группы	33,08	21,67	22,56	2,21	46,43
Группы развития	46,07	23,04	115,19	6,91	145,13

Определение расходов по ценообразованию образом: распределенных предыдущей определялись постоянных методике следующим

60 % от ФОТа внешнего преподавателям, работающего по договорам гражданско-правового характера для учебных групп, 20 % от прямых переменных расходов для мероприятий Группы развития

Формула цены по старой методике ценообразования представлена на диаграмме в соответствии с рисунком 3.

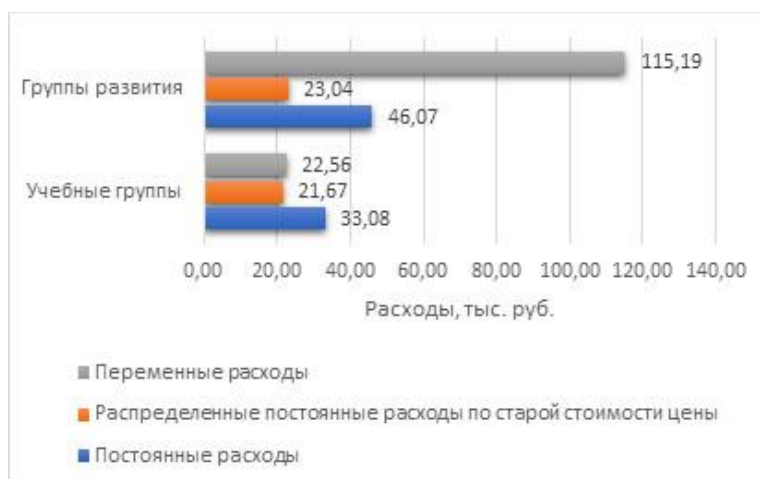


Рис. 3. Формула цены по старой методике ценообразования

Очевидно, что постоянные расходы не покрываются полностью. Рентабельность за 2021 год была достигнута главным образом благодаря наполняемости учебных групп (до 20 человек вместо 10). Таким образом, данная формула не отражает адекватно затраты на организацию и проведение обучения и прочих мероприятий.

Исходя из анализа рентабельности видно, что предыдущая методика ценообразования, а именно распределение накладных расходов, вызывают перекрестное субсидирование между деятельностью групп развития и учебных групп, а значит необходимо выбрать другую базу для распределения затрат.

К накладным расходам АНО ДПО КУ ЕСЭ на проведение мероприятия относят:

- оплата труда специалистам по учебно-методической работе (для учебных групп);
- оплата труда психологов и менеджеров проектов (для мероприятий групп развития).

Это постоянные затраты, которые по отношению к мероприятиям они являются прямыми расходами.

Затраты труда специалистов по учебно-методической работе не зависят от оплаты внешним преподавателям, работающим по договорам

гражданско-правового характера, затраты труда психологов и менеджеров проектов не связаны с переменными расходами и будут неизменны, получит ли спикер высокий гонорар или будет работать бесплатно; будет ли проходить мероприятие в конференц-зале АНО ДПО КУ ЕСЭ (в данном случае переменные равны нулю) или будет арендован зал в Бурдугузе. При этом трудозатраты организатора также связаны с количеством участников и длительностью мероприятия.

Но при этом затраты труда специалистов по учебно-методической работе, психологов и менеджеров зависят от продолжительности и наполняемости групп.

Исходя из вышеперечисленного можно сделать вывод, что база распределения постоянных расходов должна учитывать количество человек, участвующих в мероприятии, и продолжительность мероприятия, и при этом необходимо разделять мероприятия по видам деятельности, так как у учебных групп и групп развития разное количество штатных сотрудников, организующих мероприятия, ФОТ штатных сотрудников и прочие расходы.

Таким образом, формула цены выглядит в соответствии с рисунком 4.



Рис. 4. Новая формула цены

При расчете цены по новой формуле постоянные затраты покрываются полностью.

Таким образом, правильно подобранная методика трансфертного ценообразования позволяет грамотно распределять финансовые ресурсы корпорации и эффективно использовать их внутри нее. В результате исследования была разработана новая методика ценообразования, основанная на распределении постоянных затрат с учетом фактора продолжительности мероприятия и количества участников. ■

1. Бахрушина М. А. Трансфертное ценообразование в практике применения российских организаций / М. А. Бахрушина // Современный бухучет. – 2000. – №4. – С. 4-15.

2. Макарьева В. Н. Рентабельность предприятия: пути ее оптимизации: учебник / В. Н. Макарьева. – Москва : Росгаз. 2015. – 98 с.

3. Семенов В. И. Проблема распределения постоянных затрат в производстве / В. И. Семенов // Справочник экономиста. – 2013. – №8. – С. 15-19.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Бахрушина М. А. Трансфертное ценообразование в практике применения

российских организаций / М. А. Бахрушина // Современный бухучет. – 2000. – №4. – С. 4-15.

Макарьева В. Н. Рентабельность предприятия: пути ее оптимизации: учебник / В. Н. Макарьева. – Москва : Росгаз. 2015. – 98 с.

Семенов В. И. Проблема распределения постоянных затрат в производстве / В. И. Семенов // Справочник экономиста. – 2013. – №8. – С. 15-19.

Transfer pricing methodology for corporate educational services

© Iunda A., 2022

The object of the study is the autonomous non-profit organization of additional professional education "Corporate University «EuroSibEnergо». The article analyzes the company's revenue and the reasons for changing its structure. Changes in the company's revenue structure led to changes in the cost structure for educational services. Based on the analysis of the cost structure, an analysis was made of the pricing methodology for educational services and identified key points that do not allow covering full fixed costs. A new method of transfer pricing for the Autonomous non-profit organization of additional professional education «Corporate University «EuroSibEnergо» is presented.

Keywords: transfer pricing, transfer price