

Ценообразование бухгалтерских услуг: как прийти к единым тарифам по всей России

Евгения Мемрук, 2025

Понять, что «единый прайс» — это не про одинаковую цену, а про одинаковый подход.

Тарифы могут отличаться, но логика ценообразования должна быть универсальной.



1 ВХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Стоимость часа работы ?

ОПФ клиента

Выберите систему налогообл

Освобожден

2 ПРОЦЕДУРЫ

Дополнительный р/с

ККТ

Торговый эквайринг

Интернет-эквайринг

Дополнительный патент

Договор с МП

3 ЗПИКУ

Работники — граждане РФ

Работники — иностранцы без

Работники — иностранцы с па

ВКС

Подрядчики ФЛ ГПХ

4 ПД

ПП кроме бюджетных ?

Поступления ?

Реализации ?

Реализации ?

Авансовые отчеты

СТОИМОСТЬ БУХОБСЛУЖИВАНИЯ: 0.00 РУБ.

Базироваться на методе расчёта, а не на интуиции

Чёткие правила: за что платит клиент, какие есть коэффициенты

- форма собственности
- система налогообложения
- кадры
- касса и т. п.

Не продавать неполноценную услугу

Например, нельзя «вырезать» входящую первичку у ООО на УСН «Доходы» — без неё нет полноценного бухучета.

Снижение цены за счёт урезания обязательных процедур ведёт к рискам.

Закладывать в стоимость услуги все затраты:

Сервисы, команду, риски.

Без этого даже единый прайс не спасёт — будет убыток.



1 ЗАТРАТЫ НА СЕРВИСЫ

1С ?	Справочная система ?	CRM-система ?
Сайт ?	Продвижение ?	Обучение ?

2 БЫТОВЫЕ ЗАТРАТЫ

Интернет ?	Мобильная связь ?	Коммунальные расходы ?
------------	-------------------	------------------------

3 ПРОЧЕЕ

Прочие расходы ?	Резервный капитал ?
------------------	---------------------

ИТОГО РАСХОД В МЕСЯЦ: 0.00 РУБ.



ОПРЕДЕЛИТЕ, СКОЛЬКО ЧАСОВ В МЕСЯЦ ВЫ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ

Учитывайте все время, а не только то, что вы сидите в 1С. Время на обучение, изучение законодательства, общение с клиентами и контролирующими органами тоже нужно учитывать.

Часов работы в месяц



ОПРЕДЕЛИТЕ ЖЕЛАЕМУЮ ПРИБЫЛЬ В МЕСЯЦ

Определите желаемую прибыль в месяц. Это те деньги, которые вы точно будете «доставать» из бизнеса на личные расходы. Все, что касается работы, оставьте в расходах выше.

Желаемая прибыль в месяц

СТОИМОСТЬ ЧАСА РАБОТЫ: 0.00 РУБ.



Использовать простую методику расчёта для бухгалтеров

Вместо расчёта по хозоперациям — методика на основе нормативных трудозатрат: что делается и сколько времени занимает. Это понятно, прозрачно и масштабируемо.



Не оказывать услуги квартального ведения учёта дешевле

Объём работы не уменьшается — отчётность, документы, проверки те же. Скидка «на пустом месте» бьёт по рентабельности.



Вести регулярный аудит тарифной сетки

Поднимать цены ежегодно, анализировать рентабельность,
убирать невыгодные сегменты.



Обучать команду объяснять стоимость

Даже идеальный прайс не работает, если менеджер не умеет донести до клиента, за что он платит.

Telegram-канал

