

# КЛАССИФИКАЦИЯ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ CVP-МОДЕЛИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЦЕНЫ

© 2018 МАЛИКОВ В. В.

УДК 658.1

Маликов В. В.

## Классификация услуг предприятия для целей практического применения CVP-модели при определении цены

Предложена двухуровневая классификация услуг предприятия, позволяющая учесть их особенности при применении CVP-модели на практике: 1 уровень – разделение услуг по признаку стандартности на стандартные и нестандартные; 2 уровень – разделение услуг по порядку определения цены. В частности, стандартные услуги предлагается разделить на услуги, цена (тариф) на которые устанавливается на единицу измерения; услуги, цена на которые устанавливается на каждый вид услуги; услуги, цена на которые устанавливается за одно посещение или за время ее оказания (например, час или минуту); услуги, за оказание которых взимается абонентская плата в расчете за некоторый период времени (как правило, месяц); услуги, цена на которые устанавливается как плата за вход. В свою очередь, нестандартные услуги автором предлагается делить на услуги, цена на которые определяется по формуле «затраты плюс прибыль»; услуги, для которых определяется фиксированная цена; услуги, цена которых определяется в зависимости от позитивного эффекта, который получает заказчик. Применение предложенной автором классификации позволит с максимальной эффективностью использовать принципы и методы CVP-модели, принимая во внимание специфику ассортимента оказываемых услуг.

**Ключевые слова:** калькулирование, CVP-модель, услуги, цена, классификация.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Маликов Владимир Васильевич** – доктор наук по государственному управлению, профессор, профессор кафедры управления и администрирования, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Ярослава Мудрого, 25, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** yanaas@gmail.com

УДК 658.1

UDC 658.1

## Маліков В. В. Класифікація послуг підприємства для цілей практичного застосування CVP-моделі при визначенні ціни

Запропоновано дворівневу класифікацію послуг підприємства, яка дозволить врахувати їхні особливості при застосуванні CVP-моделі на практиці: 1 рівень – поділ послуг за ознакою стандартності на стандартні та нестандартні; 2 рівень – поділ послуг за порядком визначення ціни. Зокрема, стандартні послуги пропонується розділити на послуги, ціна (тариф) на які встановлюється на одиницю виміру; послуги, ціна на які встановлюється на кожен вид послуги; послуги, ціна на які встановлюється за одне відвідування або за час її надання (наприклад, годину або хвилину); послуги, за надання яких стягується абонентська плата в розрахунок за деякий період часу (як правило, місяць); послуги, ціна на які встановлюється як плата за вхід. Своєю чергою, нестандартні послуги автором пропонується ділити на послуги, ціна на які визначається за формулою «витрати плюс прибуток»; послуги, для яких визначається фіксована ціна; послуги, вартість яких визначається залежно від позитивного ефекту, який отримує замовник. Застосування запропонованої автором класифікації дозволить з максимальною ефективністю використовувати принципи та методи CVP-моделі, беручи до уваги специфіку асортименту послуг, що надаються.

**Ключові слова:** калькулювання, CVP-модель, послуги, ціна, класифікація.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Маліков Володимир Васильович** – доктор наук з державного управління, професор, професор кафедри управління та адміністрування, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Ярослава Мудрого, 25, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** yanaas@gmail.com

Malikov V. V.

## The Classification of Enterprise Services for the Purposes of Practical Application of the CVP-model in Price Determination

The two-tier classification of enterprise services has been proposed, allowing to consider their peculiarities at application of the CVP-model in practice: 1 level – dividing of services by the attribute of standardity in standard and non-standard; level 2 – dividing of services by the order of price determination. In particular, it is proposed to divide standard services into the services, the price of which is set per unit of measurement; the services, the price of which is set for each type of service; the services, the price of which is set for one visit or for the time of its rendering (for example, an hour or a minute); the services for which a subscription fee is charged according to the calculation for a certain period of time (usually a month); the services, the price of which is set as entrance fee. In turn, the author suggests to divide non-standard services in the services, the price of which is determined by using the formula «costs plus profit»; the services for which a fixed price is determined; the services, the price of which is determined depending on the positive effect that the customer receives. The application of the classification proposed by the author will allow to use the principles and methods of the CVP model with maximum efficiency, taking account of the specificity of the range of services provided.

**Keywords:** calculation, CVP-model, services, price, classification.

**Fig.:** 1. **Tbl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Malikov Volodymyr V.** – Doctor of Sciences (State Administration), Professor, Professor of the Department of Management and Administration, Kharkiv National Automobile and Highway University (25 Yaroslava Mudroho Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** yanaas@gmail.com

Правильное калькулирование себестоимости, соответственно, определение цены было и остается одной из главных задач, которую приходится решать управленческому персоналу любого предприятия. Инструментом, который позволяет реализовать такую задачу на практике, является ана-

лиз взаимосвязи «затраты – объем – прибыль», то есть CVP-модель [1].

Однако, как правило, эта модель рассматривается применительно к калькулированию себестоимости продукции, хотя услуги как объект калькулирования в некоторых отраслях экономики занимают значитель-

но большую часть. К таким отраслям можно отнести, в частности, и транспортный комплекс.

**О**сновной особенностью, которую следует учитывать при калькулировании себестоимости услуг и установлении их цены, является определение конкретного объекта калькулирования, то есть вида услуги, что, в свою очередь, влечет за собой проблему их классификации.

В зависимости от того, к какой группе (виду) будет отнесена услуга, при применении CVP-модели на практике следует принимать во внимание разные факторы, не изменяя саму сущность данной модели.

Использование CPV-модели широко рассматривалось многими отечественными и зарубежными научными исследователями [2–9] и на практике позволяет обосновывать следующие решения:

- ✦ определение точки безубыточности;
- ✦ получение планируемой прибыли;
- ✦ оценку чувствительности прибыли к параметрам проекта;
- ✦ планирование переменных затрат;
- ✦ планирование постоянных затрат;
- ✦ планирование цены продажи;
- ✦ планирование продаж нескольких товаров;
- ✦ изменение распределения постоянных и переменных затрат между товарами.

В свою очередь, к первым попыткам классификации услуг следует отнести работы Стентона и Джагда. Так, Стентон классифицирует услуги на 10 групп. А именно:

1. Услуги по предоставлению жилья.
2. Услуги по обслуживанию семей (ремонт жилища, уход за ландшафтом, уборка жилых помещений и др.).
3. Услуги по организации отдыха и развлечений.
4. Индивидуальное санитарно-гигиеническое обслуживание (стирка, сухая чистка, косметические услуги и др.).
5. Медицинские и другие услуги здравоохранения.
6. Частное образование.
7. Услуги в области бизнеса и другие профессиональные услуги (правовые, бухгалтерские, консультационные и др.).
8. Страховые и финансовые услуги.
9. Транспортные услуги.
10. Услуги в области коммуникаций [10].

**Н**а сегодняшний день классификация услуг довольно широко рассматривается в научной литературе. При этом выделяются различные классификационные признаки, например:

- ✦ материальная принадлежность;
- ✦ сфера осуществления;
- ✦ массовость;
- ✦ виды экономической деятельности.

Указанные классификационные признаки услуг учитывают их сущность, но для практических целей бо-

лее важна классификация по порядку определения их цены (стоимости).

*Цель исследования.* Хотя сама CVP-модель не изменяет свой смысл и принципы в зависимости от объекта калькулирования (продукция, работы или услуги), для услуг существуют некоторые особенности, на которые следует обращать внимание при применении CVP-модели на практике для установления цены за единицу.

Автором исследования предлагается классификация услуг и особенности применения CVP-модели (в зависимости от вида оказываемых услуг) при управленческом калькулировании и определении цены в практической деятельности предприятий.

Отличие услуг от продукции в том, что их невозможно произвести впрок. Как правило, на практике услуга потребляется в момент ее оказания и не накапливается, то есть при отсутствии получателя (заказчика) услуги нет вообще. Кроме того, отличительной особенностью услуги как объекта калькулирования является то, что она не имеет материального результата.

Видов услуг великое множество. Например:

- ✦ перевозка;
- ✦ хранение;
- ✦ экспедирование;
- ✦ тепло-, водо-, электроснабжение;
- ✦ посредничество;
- ✦ подбор кадров;
- ✦ оценка стоимости имущества;
- ✦ аудит;
- ✦ инжиниринг;
- ✦ услуги связи;
- ✦ рекламные услуги;
- ✦ бухгалтерские услуги;
- ✦ другие управленческие услуги;
- ✦ бытовые услуги населению;
- ✦ финансовые услуги (услуги банков, других кредитных учреждений, страхование).

Такое разнообразие вызывает необходимость группировки услуг, то есть их классификации.

Для применения CVP-модели при установлении цены за единицу услуги автором предлагается их двухуровневая классификация.

1 уровень. На данном уровне классификационным признаком является стандартность услуги. По данному признаку услуги целесообразно разделить таким образом (рис. 1):

**П**ри определении цены на основе классификации услуг 1 уровня следует обращать внимание на такие особенности:

- ✦ для стандартных услуг цена определяется сразу и может быть определена планово с высокой долей вероятности;
- ✦ для нестандартных услуг окончательная цена не может быть определена сразу, что требует прогнозов, и/или установления цены на части услуги (если конечная услуга состоит из комплекса других услуг).

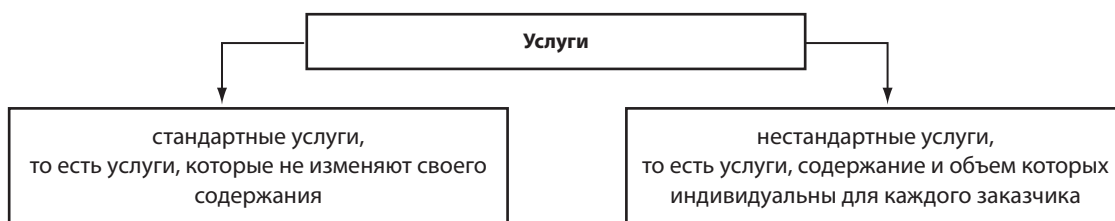


Рис. 1. Виды услуг

2 уровень. На этом уровне в качестве классификационного признака целесообразно использовать порядок определения цены услуги.

Таким образом, стандартные услуги целесообразно разделить на следующие группы (табл. 1).

Классификация нестандартных услуг по порядку определения их цены, предлагаемая автором для использования в управленческом калькулировании на основе CVP-модели, приведена в табл. 2.

Таблица 1

Классификация стандартных услуг

Вид стандартной услуги	Пример стандартной услуги	Примечания по применению CVP-модели
Услуги, цена (тариф) на которые устанавливается на единицу измерения	К таким услугам относятся транспортно-экспедиционные услуги, предполагающие оплату за километр, тонно-километр	При применении CVP-модели следует принимать во внимание не число заказчиков, а общий объем услуг (перевозок) за период
Услуги, цена на которые устанавливается на каждый вид услуги	К таким услугам относятся некоторые виды медицинских, косметических, парикмахерских услуг (медицинские манипуляции, анализы, исследования и т.п.), бытовые услуги и прочее	Субъект хозяйствования, который оказывает за период большое число различных услуг, при определении цены услуги на основе CVP-модели должен контролировать покрытие постоянных расходов маржинальной прибылью от всех видов оказываемых услуг
Услуги, цена на которые устанавливается за одно посещение или за время ее оказания (например, час или минуту)	К таким услугам относятся услуги (консультации) специалистов – врачей, психологов, юристов и др.	Объемом услуг в этом случае является число посещений или продолжительность оказанных услуг
Услуги, за оказание которых взимается абонентская плата в расчете за некоторый период времени (как правило, месяц)	К таким услугам относятся услуги связи (за предоставление номера телефона, точки доступа и т.д.), охранные услуги. На таких условиях могут оказываться различного рода консультационные услуги, в том числе юридические, предполагающие предоставление услуги в любой момент по требованию клиента (по вызову)	Такие услуги оказываются в течение продолжительного времени (не менее месяца). Их объем выражается в числе заказчиков за месяц
Услуги, цена на которые устанавливается как плата за вход	К таким услугам относятся зрелищные услуги (например, театральные), услуги спортивных сооружений, аттракционов, мест отдыха, информационные услуги (семинары, тренинги)	Это услуги, которые одновременно оказываются нескольким лицам, как правило, большому числу лиц. Количество (объем) услуг определяется как число посетителей сеанса (мероприятия) и число сеансов за период времени (сутки, неделю, месяц)

## ВЫВОДЫ

CVP-модель – это основа управленческих решений, при принятии которых следует учитывать множество факторов.

Предложенная автором классификация услуг и особенности применения CVP-модели в зависимости от оказываемых предприятием услуг:

- ✦ значительно сократить затраты времени на составление управленческих калькуляций;

- ✦ более полно отразить величину себестоимости оказываемых предприятием услуг;
- ✦ при применении на практике позволит с максимальной эффективностью использовать принципы и методы CVP-модели, принимая во внимание специфику ассортимента оказываемых услуг;
- ✦ может служить практическими рекомендациями для использования управленческим персоналом при определении цены за единицу услуги. ■

## Классификация нестандартных услуг

Вид нестандартной услуги	Пример нестандартной услуги	Примечания по применению CVP-модели
Услуги, цена на которые определяется по формуле «затраты плюс прибыль»	К таким услугам относятся услуги, предоставляемые проектными, научно-техническими, юридическими, аудиторскими фирмами	В данном случае важно определить, в каком порядке накладные расходы включаются в затраты на оказание услуги. Сложилась практика, согласно которой накладные расходы относятся на расходы по оказанию услуги в процентах к расходам на оплату труда. Процент накладных расходов определяется либо нормативным документом, обязательным для применения, либо по соглашению сторон
Услуги, для которых определяется фиксированная цена	К таким услугам относятся услуги юристов, аудиторов (аудиторские проверки)	Такая цена определяется, как правило, до начала выполнения услуги, следовательно, субъекту хозяйствования нужно определить ее (цену) таким образом, чтобы, по крайней мере, покрыть свои расходы. Для этого может использоваться опыт прошлых периодов, цены конкурентов или профессиональное суждение управленческого персонала
Услуги, цена которых определяется в зависимости от позитивного эффекта, который получает заказчик	К таким услугам могут относиться услуги посредников по заключению договоров, риелторов и юристов, которые представляют интересы заказчика в суде или на переговорах	При оказании таких услуг невозможно произвести планово-экономические расчеты, но возможен и необходим учет фактических прямых затрат на эти услуги и контроль поглощения постоянных затрат предприятия фактической маржинальной прибылью, полученной от завершённых услуг

## ЛИТЕРАТУРА

1. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. М.: Перспектива, 2009. 656 с.
2. **Бланк И. А.** Финансовый менеджмент: учеб. курс. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2001. 528 с.
3. **Одінцова Т. М., Невмержицька О. В., Чаус І. В.** CVP-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства. *Фінансовий простір*. 2013. № 1 (9). С. 90–95.
4. **Бабяк Н. Д., Іванюк К. Б.** CVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи. *Бізнес Інформ*. 2015. № 8. С. 272–276.
5. **Гедгафова І. Ю., Яхутлова З. М.** Организация учета и контроль затрат по местам возникновения и центрам ответственности // Научно-исследовательский журнал «International scientific review» по результатам научно-практической конференции «Международное научное обозрение проблем и перспектив современной науки и образования». 2016. С. 23–26.
6. **Поликарпов К. И., Иванова А. Т.** Целесообразность реформирования учетной политики организации для целей повышения эффективности деятельности предприятия. *Вестник науки и образования*. 2016. № 2 (14). С. 32–36.
7. **Ковалев В. В.** Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Проспект, 2013. 1094 с.
8. **Трнев Н. Н.** Управление финансами: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2009. 496 с.
9. **Голов С. Ф.** Управленческий учет: учебник. Киев: Либра, 2006. 704 с.
10. **Волгина Н. А., Егорова В. К., Калашникова С. В.** Социальная политика в муниципальных образованиях. М.: Альфа-Пресс, 2006. 492 с.

## REFERENCES

- Babiyak, N. D., and Ivaniuk, K. B. "CVP-analiz: tradytsiyni ta upravlinskyi pidkhody" [CVP Analysis: Traditional and Managerial Approaches]. *Biznes Inform*, no. 8 (2015): 272-276.
- Blank, I. A. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Kyiv: Nika-Tsentri; Elga, 2001.
- Finansovyy menedzhment: teoriya i praktika* [Financial management: theory and practice]. Moscow: Perspektiva, 2009.
- Gedgafova, I. Yu., and Yakhutlova, Z. M. "Organizatsiya ucheta i kontrol zatrat po mestam vzniknoveniya i tsentram otvetstvennosti" [Organization of accounting and control of costs by place of origin and responsibility centers]. In «*International scientific review*» po rezultatam nauchno-prakticheskoy konferentsii «Mezhdunarodnoye nauchnoye obozreniye problem i perspektiv sovremennoy nauki i obrazovaniya», 23-26, 2016.
- Golov, S. F. *Upravlencheskiy uchet* [Management Accounting]. Kyiv: Libra, 2006.
- Kovalev, V. V. *Finansovyy menedzhment: teoriya i praktika* [Financial management: theory and practice]. Moscow: Prospekt, 2013.
- Odintsova, T. M., Nevmerzhytska, O. V., and Chaus, I. V. "CVP-analiz yak instrument upravlinnia finansovymy rezultatamy pidpriemstva" [CVP-analysis as a tool for managing financial results of an enterprise]. *Finansovyi prostir*, no. 1 (9) (2013): 90-95.
- Polikarpov, K. I., and Ivanova, A. T. "Tselesoobraznost reformirovaniya uchethoy politiki organizatsii dlya tseley povysheniya effektivnosti deyatelnosti predpriyatiya" [Feasibility of reforming the accounting policy of the organization for the purpose of increasing the efficiency of the enterprise]. *Vestnik nauki i obrazovaniya*, no. 2 (14) (2016): 32-36.
- Trenev, N. N. *Upravleniye finansami* [Financial management]. Moscow: Finansy i statistika, 2009.
- Volgina, N. A., Yegorova, V. K., and Kalashnikova, S. V. *Sotsialnaya politika v munitsipalnykh obrazovaniyakh* [Social policy in municipalities]. Moscow: Alfa-Press, 2006.