

образовательной сферы имеют право применять ставку налога на прибыль 0%. Образовательные организации, применяющие УСН, не имеют налоговых льгот и налогообложения своей прибыли, однако данная система налогообложения привлекательна в связи с возможностью применения пониженных ставок страховых взносов и отсутствием НДС и налога на имущество организаций в составе уплачиваемых налогов.

Литература:

Образование в цифрах: 2018: краткий статистический сборник / Л. М. Гохберг, Г. Г. Ковалева, Н. В. Ковалева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 80 с. – 200 экз. – ISBN 978-5-7598-1767-3

Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации"

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 06.06.2019)

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 30.07.2019)

Абанкина И. В., Филатова Л. М. Доступность дошкольного образования // Вопросы образования / Educational Studies Moscow. 2018. № 3. – С. 9

Статистика и аналитика Федеральной налоговой службы // Электронный ресурс// www.nalog. ru.

Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок"

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА «ЮНИТ-ЭКОНОМИКА» В СФЕРЕ КОММЕРЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Варванина Юлия Всеволодовна

Студент

*Российский Экономический Университет им. Плеханова
г. Москва*

Аннотация

В данной статье рассмотрен такой метод контроля экономического состояния предприятия как «юнит-экономика». Этот метод актуален для контроля бизнеса в сфере коммерческого образования, если принять за бизнес-единицу одну учебную группу. С помощью оценки экономической эффективности каждой группы лицо, принимающее решение, может сделать вывод, приносит группа доход компании или нет.

Abstract

This article discusses such a method of monitoring the economic condition of an enterprise as “unit economy”. This method is relevant for the control of business in the field of commercial education, if one study group is a business unit. By evaluating the economic efficiency of each group, the decision-maker can conclude whether the group brings the company revenue or not.

Ключевые слова: коммерческое образование, юнит-экономика, бизнес-единица, экономическая эффективность.

Keywords: business education, unit economics, business unit, economic efficiency.

Введение

Юнит-экономика — это экономика одной единицы (как правило, самой малой), из которой и складывается бизнес компании. Например, это может быть 1 клиент, 1 столик в ресторане, 1 продукт в большой линейке, 1 филиал в огромной сети и т.п. Что именно выбрать определяет сама компания. Экономика одной единицы в бизнес-моделях рассчитывается для того, чтобы понимать, рентабелен ли будет бизнес в чистом виде или нет. Иными словами, если бизнес-единица рентабельна, значит, и бизнес должен быть рентабелен или имеет все предпосылки к этому.

В данной работе будет рассмотрена компания гипотетическая ООО «Образ», которая предоставляет образовательные услуги — организует кружки робототехники по франшизе. Занятия проходят по выходным, на одной площадке проходит 6 групп, за месяц — 24 группы. В каждой группе может заниматься до 16 детей. Всего в Москве работает более 100 точек. Оплата осуществляется по абонементам на 4 занятия,

средняя стоимость такого абонемента равно 5500 рублей.

Цель построение модели — рассчитать минимальное количество детей для безубыточности бизнес-единицы. За нее удобно принять одну группу.

Для этого необходимо учесть доходы от группы с учетом сохранности детей, посчитать расходы на организацию одной группы и найти то число детей, при котором доходы за период равны расходам.

Модель расчета экономической эффективности образовательной группы в зависимости от количества учеников

Начнем построение модели с определения доходов в бизнес-единице. Доходы — это оплаты клиентов. Средняя цена за абонемент (4 занятия) 5500 рублей. За единицу времени примем семестр, состоящий из 16 занятий, то есть 4х абонементов. Тогда доход от одного клиента за семестр будет равен 22 000 рублей.

Теперь перечислим основные расходы для организации занятий в группе:

Заработная плата преподавателя и ассистента;

Налоги на заработную плату преподавателя и ассистента;

Аренда площадки;

Амортизация оборудования (конструкторы, ноутбуки);

Заработная плата сотрудников БЭЖ-офиса;

Налоги на зарплату офисных сотрудников;

Роялти за бренд и основную методику;

Зарплата собственным методистам;

Затраты на дополнительные материалы на площадку (бахилы, вода, маркетинговые листовки)

Рассчитаем каждый расход. Преподаватель «чистыми» получает за 1 занятия 900 рублей + по 45 рублей за каждого ребенка, ассистент в два раза меньше — 450 рублей + по 22,5 рублей за каждого ребенка. За семестр преподаватель получает $1200 * 16 = 19\ 200$ рублей и, соответственно, 9 600 ассистент. «Образ» работает по упрощенной системе налогообложения и имеет льготные условия как образовательная организация, поэтому помимо НДФЛ 13% выплачивает пенсионные взносы за каждого сотрудника в размере 20%. В пересчете на единый процент получаем, что на «чистое» вознаграждение начисляется ещё 38% вышеописанных налогов.

Аренда площадки рассчитывается как 15% от доходов с конкретной группы.

Оборудование на площадку в среднем закупается на 200 000 рублей, срок амортизации 4 семестра, применяется линейная методика расчета. Получаем, что амортизация в семестр составит 50 000 на площадку, где проходит 6 групп. Это 8 333 рубля на группу.

Далее следуют общие затраты на организацию проведения занятий. Для того, чтобы учесть эти затраты в модели для бизнес-единицы, будем делить размер затрат за период на общее количество групп. 100 точек по 6 групп на каждой — это 600 групп в месяц, 2 400 в семестр.

Затраты на зарплату поддерживающего и управленческого персонала составляют примерно 4 000 000 в месяц без налогов, то есть 16 миллионов за семестр. Разделив данную сумму на количество групп, получим, что на одну группу приходится примерно 6 650 рублей. Налог рассчитывается аналогично налогу на зарплату преподавателя и ассистента.

Компания платит франчайзи роялти в размере 5 000 000 рублей за семестр. Это 2 080 рублей на группу. На доработку методики собственными силами уходит 1 500 000 рублей «чистой» зарплаты, это 625 на группу + 38% налогов.

Дополнительные затраты на хозяйственные материалы закладываются в размере 2 000 рублей.

Нам осталось только учесть такой показатель, как сохранность детей в группе. Ведь модель будет работать некорректно, если мы примем, что семестр закончит столько же детей, сколько начали. Дети болеют, переезжают, им могут не понравиться занятия. Эмпирически так сложилось, что нормальный показатель сохранности между абонеентами 90%. Введем показатель N_i – количество детей в группе на i -ом абонементе:

N_1 = число учеников на старте семестра;

$N_2 = N_1 * 0,9$;

$N_3 = N_2 * 0,9 = N_1 * 0,9 * 0,9$;

$N_4 = N_3 * 0,9 = N_1 * 0,9 * 0,9 * 0,9$;

Соберём все данные в простую модель, представленную в таблице 1:

Таблица 1

«Модель расчета прибыли группы»

Количество детей в группе	N_1
Доход	$5\ 500 * (N_1 + N_2 + N_3 + N_4)$
Зарплата преподавателя и ассистента	$= 16 * ((900 + N_1 * 15) + (450 + N_1 * 22,5))$
Налог на зарплату	$= \text{зп преподавателя и ассистента} * 0,38$
Аренда	Доход * 0,15
Амортизация	8 333р
Зарплата БЭЖ-офиса	6 650р
Налог на зарплату офиса	2 550р
Роялти	2 080р
Зарплата собственным методистам	625р
Налог на зарплату методистов	238р
Хоз товары	2 000р
Итого расходы	Сумма расходов
Итого прибыль	Доход - расход

Максимальное количество детей в группе – 16 человек. Подставим это значение в нашу модель, результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2

«Модель рентабельности группы при численности 16 детей на старте»		
Количество детей в группе	16	%
Доход	302 632 Р	
Зарплата преподавателя и ассистента	38 880,00 Р	27%
Налог на зарплату	38 102,40 Р	26%
Аренда	45 395 Р	31%
Амортизация	8 333,33 Р	6%
Зарплата БЭЖ-офиса	6 650,00 Р	5%
Налог на зарплату офиса	2 550,00 Р	2%
Роялти	2 080,00 Р	1%
Зарплата собственным методистам	625,00 Р	0,4%
Налог на зарплату методистов	238,00 Р	0,2%
Хоз товары	2 000,00 Р	1%
Итого расходы	144 853,53 Р	100%
Итого прибыль	157 778,47 Р	52%

Теперь подставим в модель численность группы от 16 до 3х человек и посмотрим на результат. Итоги представлены в таблице 3:

Таблица 3

«Зависимость доходов, расходов и прибыли от численности группы»				
Количество детей	Доход	Расход	Прибыль	%
16	302 632,00 Р	144 853,53 Р	157 778,47 Р	52%
15	283 717,50 Р	139 877,96 Р	143 839,54 Р	51%
14	264 803,00 Р	134 902,38 Р	129 900,62 Р	49%
13	245 888,50 Р	129 926,81 Р	115 961,69 Р	47%
12	226 974,00 Р	124 951,23 Р	102 022,77 Р	45%
11	208 059,50 Р	119 975,66 Р	88 083,84 Р	42%
10	189 145,00 Р	115 000,08 Р	74 144,92 Р	39%
9	170 230,50 Р	110 024,51 Р	60 205,99 Р	35%
8	151 316,00 Р	105 048,93 Р	46 267,07 Р	31%
7	132 401,50 Р	100 073,36 Р	32 328,14 Р	24%
6	113 487,00 Р	95 097,78 Р	18 389,22 Р	16%
5	94 572,50 Р	90 122,21 Р	4 450,29 Р	5%
4	75 658,00 Р	85 146,63 Р	-9 488,63 Р	-13%
3	56 743,50 Р	80 171,06 Р	-23 427,56 Р	-41%

Также представим результаты в графическом виде (Рисунок 1):

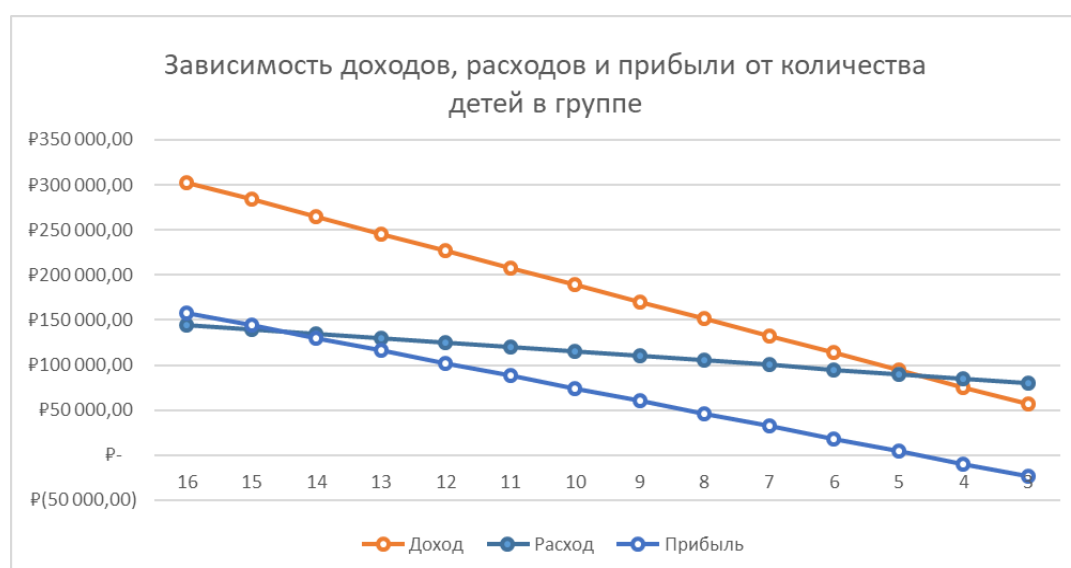


Рисунок 1 «Зависимость доходов, расходов и прибыли от численности группы»

Очевидно, что от изменения количества детей расходы практически не изменяются. Соответственно, доход и прибыль пропорционально увеличиваются при увеличении количества детей. Также отметим, что группа окупается, когда в ней на старте занимаются 5 детей и больше.

Заключение

В данной работе была построена упрощенная модель рентабельности бизнес-единицы. За бизнес-единицу была принята одна группа в детской сети секций.

Модель показала, что группа безубыточна, когда в ней на первых занятиях занимаются 5 детей. Также при построении графика зависимости доходов, расходов и прибыли от количества детей было выявлено, что расходы несильно зависят от количества детей, так как переменны только аренда и зарплата преподавателя и ассистента (и их налоги).

На основании данной модели руководство может сделать вывод, что следует закрыть группы,

численность которых меньше 4х человек, так как проведение таких занятий будет убыточно для предприятия.

Список литературы

Л. Н. Боронина, З. В. Сенук Основы управления проектами. 1-е изд. ЕКБ: Издательство Уральского университета, 2015;

Е.Ю. Дорохина, М.А. Халиков. Моделирование микроэкономики: Учебное пособие. 1-е изд. М: Издательство Рос. экон. акад., 2001;

Фунтов В. Н. Основы управления проектами в компании: учеб. пособие по дисциплине, специализации, специальности «Менеджмент организации». СПб: Издательство «Питер», 2014., 2011;

Шимон Беннинга Финансовое моделирование с использованием Excel. 1-е изд. М: Вильямс, 2017;

О.И. Волкова ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (ФИРМЫ) УЧЕБНИК. 3-е изд. М: ИНФРА-М, 2007;

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ

Галиева Алина Фирдусовна

магистр

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Институт управления экономики и финансов, г. Казань*

Орлова Марина Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Институт управления экономики и финансов, г. Казань*

DOI: 10.31618/nas.2413-5291.2019.2.50.116

TAX REGULATION OF ACTIVITIES OF AGRICULTURAL PRODUCERS IN RUSSIA

Galieva Alina

Magister

*Kazan (Volga) Federal University,
Institute of Management, Economics and Finance, Kazan*

Orlova Marina

Candidate of economic Sciences, associate professor

*Kazan (Volga) Federal University,
Institute of Management, Economics and Finance, Kazan*

Аннотация

Сельское хозяйство имеет ряд особенностей функционирования, выраженных в более длительном сроке окупаемости инвестиций, зависимости от погодных условий, сезонности производства, что негативно влияет на ее доходность. Поэтому государство разрабатывает комплекс мер в целях его поддержки, одним из таких направлений поддержки является более мягкое налоговое регулирование. В статье рассмотрены налоговые льготы, распространяемые на сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также представлены статистические данные о налоговых поступлениях от организаций данной отрасли.

Abstract

Agriculture has a number of operating features, expressed in a longer payback period, depending on weather conditions, seasonality of production, which negatively affects its profitability. Therefore, the state is developing a set of measures in order to support it; one of such areas of support is softer tax regulation of the industry. This article discusses tax incentives for agricultural producers, as well as provides statistical data on tax revenues from organizations in this industry.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственный товаропроизводитель, налоговое регулирование, налоговые льготы, налоговые доходы от сельскохозяйственных организаций