

## Методика совершенствования ценообразования

Современные учёные экономисты, развивая теорию управления, вывели формулу определяющую оптимальную величину планируемой прибыли в цене товара (услуги), путём применения правила «золотого сечения». ( Менеджмент. Под редакцией профессора В.И.Подлесных. Издание второе, дополненное и переработанное./ С.-Петербург, Изд. Дом «Бизнес-пресса», 2002. –С.166-169.

**Золотое сечение** (золотая пропорция, гармоническое деление), деление отрезка AC на две части таким образом, что большая его часть AB относится к меньшей BC так, как весь отрезок AC относится к большей части AB (то есть  $AB:BC = AC:AB$ , см. рис1.

    A                  B          C    

*Рис. 1. Золотое сечение отрезка AC*

*В общем виде золотое сечение — это деление целого (точнее, суммы) на две неравные части так, чтобы большая часть относилась к меньшей, как целое к большей . В этом случае говорят, что отрезок разделен в золотом отношении.*

Применительно к рассматриваемому нами примеру в практике AC представляет цену товара, AB – затраты, а BC – доход. Доход или прибыль в практике правоприменения определяется в процентном отношении от затрат. До сих пор в практике ценообразования правило науки «золотого сечения» не применяется, а расчётный параметр каждый товаропроизводитель определяет на глазок. Он колеблется, примерно, от 10 до 30 %. То есть, мы имеем все основания утверждать, что игнорирование науки является одной из серьёзнейших причин слабого экономического развития предприятий. На основе теории «золотого сечения» нами установлено, что при калькулировании цены товара плановый размер прибыли следует закладывать до 60% от общественной себестоимости (общественных затрат), Таблица 1.

### 1. Методика расчёта цены товара для предприятия, внутреннего и внешнего рынков.

№ п/п	Расчётно-калькуляционные статьи материальных и финансовых затрат на единицу товара.	Расчётная заводская цена единицы товара, рублей на год:				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
1	Стоимость основных материалов на единицу изделия (Ом).					
2	Общеховые и общезаводские материальные затраты на единицу изделия (Дм).					
3	Амортизационные отчисления на основное технологическое оборудование (Ао)					
4	Дополнительные амортизационные отчисления на общеховые и общезаводские основные фонды (Ав), на единицу изделия.					
5	Основная заработная плата на единицу изделия (Зо).					
6.	Дополнительная заработная плата на общеховые и общезаводские расходы на единицу изделия (Зд).					
7.	Затраты на социально-бытовые расходы (СБР).					
8.	Итого производственная себестоимость изделия: (П с) = п1 - п7.					
9.	Единый социально-экономический налог: ЕСЭН = п8 x 1,0					
10.	Итого заводская себестоимость товара: Зс = п8+ п9					

11.	Плановая прибыль предприятия : $P_{п} = p_{10} \times 0,60$					
12.	Итого заводская цена единицы изделия: $C_{з} = p_{10} + p_{11}$					
13.	Страховые инфляционные затраты на единицу товара: $(Из) = p_{12} \times 0,05$					
14.	Рыночная цена товара предприятия: $C_{Рп} = p_{12} + p_{13}$					
15.	Цена товара предприятия для внутреннего рынка: $C_{Вр} = p_{14} \times 1,25$					
16.	Цена товара предприятия для мирового рынка: $C_{Мр} = p_{15} \times K_{спроса}$					
17.	Рыночная прибыль предприятия от реализации единицы продукции определяется : $РП = C_{Мр} - C_{Вр}$					

Калькуляция на все виды товаров и услуг должна уточняться один раз в год. То есть, расчётная цена должна быть стабильной. На изменение расчётной цены могут оказывать влияние два фактора: научно-технический прогресс, который снижает затраты и плановая величина инфляции, которая объективно увеличивает затраты и должна найти отражение в расчётной (плановой) цене товара (услуги). Для обеспечения создания общественной и объединяющей силы экономическая наука предлагает новую методику формирования цены товара, которую надо немедленно принять как Закон о новом ценообразовании. То есть, расчётная цена должна быть стабильной. На изменение расчётной цены могут оказывать влияние два фактора: научно-технический прогресс, который снижает затраты и плановая величина инфляции, которая объективно увеличивает затраты и должна найти отражение в расчётной цене товара (услуги). Особо важную роль в ценообразовании должна играть прибыль предприятия (Пп), не облагаемая налогом и имеющая целевое назначение – расширенное воспроизводство. Речь идёт о её нормативной величине. Практика свидетельствует, что норматива плановой прибыли нет, а на различных предприятиях она составляет, примерно, до 20%. Современные учёные экономисты, развивая теорию управления, вывели формулу определяющую оптимальную величину планируемой прибыли в цене товара (услуги), путём применения правила «золотого сечения». ( Менеджмент. Под редакцией профессора В.И.Подлесных. Издание второе, дополненное и переработанное./ С.-Петербург, Изд. Дом «Бизнес-пресса», 2002. –С.166-169.

Калькуляция на все виды товаров и услуг должна уточняться один раз в год. То есть, расчётная цена должна быть стабильной. На изменение расчётной цены могут оказывать влияние два фактора: научно-технический прогресс, который снижает затраты и плановая величина инфляции, которая объективно увеличивает затраты и должна найти отражение в расчётной цене товара (услуги).

На эффективность системы ценообразования существенную роль оказывают условия реализации товаров на внутреннем и внешнем рынках. Цены на внутреннем рынке, на все товары и услуги, должны быть стабильными. Цены на сырьё и товары, реализуемые на внешнем рынке зависят от спроса и конкуренции, а дополнительная прибавочная стоимость от внешней торговли должна справедливо распределяться между субъектами рыночных отношений. Исключение из действующей цены товара НДС и налога на прибыль (Нп), их включение в общий единый социально-экономический налог (ЕСЭН) и исчисляемый от единой базы заработной платы (Зп) устраняет алогичность НДС и налога на прибыль. Это делает систему ценообразования грамотной и соответствующей канонам науки, а систему налогообложения простой, обеспечивающей эффективное развитие производства товаров и услуг и устойчивый подъём экономики предприятий и страны в целом.

**Формирования единого социально-экономического налог (ЕСЭН).** На основе экспертных оценок Единый социально-экономический налог (ЕСЭН) может иметь следующую структуру: - 30% на социальное обеспечение, - 25% на здравоохранение, - 10% на образование; - 5% на содержание ЖКХ, - 10% на содержание армии, - 5% на внедрение рацпредложений и новых технологий, - 10% на содержание органов власти, - 5% на инфляцию, как стратегический резерв предприятия. Таким образом, ЕСЭН может исчисляться от единой базы ФОТ в размере 100%. Всякие другие рассуждения по этому вопросу могут относиться к разряду демагогий. Здесь надо исходить из практической целесообразности.

**Межбюджетное распределения (ЕСЭН).** В практике современной России бюджеты районов, в системе приоритетов, занимают последнее место, а надо сделать наоборот. Для этого необходимо принять предлагаемую нами схему: - в сельский бюджет – 5%: - в районный бюджет-15%, - городской -23%, - в областной - 27%, - в федеральный – 30%. При этом не надо отправлять львиную долю налогов в федеральный центр, а затем просить определённую сумму на выплату пособий для детей. Это значительно повысит эффективность использования оборотных средств предприятий.

**Формирование рыночной прибыли и её распределение между субъектами рыночных отношений.** Ещё одним важным практическим соображением является учёт категории прибыли и её использование. Прибыль предприятия Пп определяется как разница между общественной ценой предприятия (Цо) и общественной себестоимостью (Со), является собственностью коллектива предприятия и должна использоваться в полной мере на цели расширенного воспроизводства. Прибыль предприятия не может быть объектом присвоенной собственности акционера. **Прибыль рыночная (Пр)** определяется как разница между рыночной ценой (Цр) и общественной расчётно-калькуляционной ценой предприятия (Цп). Рыночная прибыль (Пр) = Цр - Цп должна стать объектом собственности как акционеров, так и других субъектов рыночных отношений и может дополнительно распределяться дополнительно по схеме: - предприятию-производителю продукции – 10%, - в районный бюджет – 10%, - в городской бюджет – 10%, - в областной бюджет – 10%, - в федеральный бюджет -10%, - акционерам – 50%

Такой сценарий управления ценообразованием реальный, простой, прозрачный, социально-справедливый, высоко технологичный и весьма эффективный. Предложенная методика ценообразования и её внедрение в практику – главное условие опережающей стратегии экономического развития и вывода России в ХХ! веке в число высокоразвитых стран мира.

Россия сейчас находится примерно в том же экономическом положении, в котором находились Соединенные Штаты в период Великой депрессии. Так же, как и тогда в США, российская экономика основана на классической либеральной модели экономики, которая характеризуется принципом невмешательства государства в "свободную игру рыночных

сил". Это невмешательство неизбежно приводит не только к растущему разрыву между бедными и богатыми внутри общества, но и к глубоким кризисам, которые восстанавливают динамическое равновесие экономической системы. Франклин Рузвельт, став президентом США, провозгласил "Новый курс", который в 1936 году получил научное обоснование в теории Дж.М.Кейнса. Этот процесс даже получил в Америке название "великого сжатия", т.к. до Великой депрессии, в так называемый "позолоченный век" капитализма США, дифференциация американского общества была очень высокой, а "средний класс" составлял 25-30% населения страны, как и сейчас в России. Основную же массу населения составляли беднейшие его слои, едва сводившие концы с концами.

Уровень монополизации в нашей стране сегодня еще выше, чем в США 86 лет назад. Согласно данным, опубликованным недавно в отечественном журнале "Финанс" и в американском "Forbes", в нашей стране на конец 2010 года числилось 104 долларовых миллиардера, общее состояние которых составляло более 30% ВВП страны. Если взять только верхнюю десятку этих богачей, то их совокупная доля в ВВП России достигала 12%. Это и неудивительно: в США 1920-х годов самая высокая ставка подоходного налога равнялась 24%, а налоги на наследство и крупнейшую недвижимость, формировавшие богатые династии, составляли всего 20%. А в России сейчас установлена плоская шкала подоходного налога в 13%, налог на дивиденды и того меньше — всего 9%.

Возникает справедливый вопрос: за счет чего же после Великой Депрессии доля "среднего класса" в населении США выросла в 2,5 раза, достигнув 70% от общей численности населения страны, а количество миллиардеров за тот же период снизилось почти в 3 раза. **Всё это произошло потому, что "Новый курс" Рузвельта и кейнсианская модель экономического развития благодаря государственному регулированию рынка и резкому увеличению налогов на богатых смогли осуществить перераспределение значительной массы национального дохода в пользу беднейших слоев населения страны, забрав эти средства у богатых.** В период первого президентства Рузвельта верхняя планка подоходного налога была поднята до 63%, в период второго его президентства — до 79%, а к середине 1950-х гг. она подскочила до 91%. Налог на прибыль с корпораций вместо 14% в 1929 году составил 45% в 1955-м, а ставка налога на наследство недвижимости — с 20% до 77%. Поэтому, пока в России не будет резко увеличена налоговая нагрузка на богатых, ни о каком социальном государстве, ни о мощном среднем классе не может быть и речи.

«И, если всё будет по – настоящему хорошо, нам придётся много и тяжело, а быть может, и страшно работать – ради возрождения России, для того, чтобы захваченная ворами и бандитами страна вновь стала нашей. Время затянувшегося безделья заканчивается: надо сделать всё возможное и невозможное, чтобы оно закончилось по хорошему, а не по – плохому. Просто потому, что во втором случае не все выживут» (Газета «Завтра», сентябрь, 2013г., №39.- С.3).

Уважаемый Владимир Владимирович, у нас веры в депутатский парламент и руководителей в регионах нет, Закона нет и не будет о внедрении научных и прогрессивных экономических методик управления экономикой. Времени на пустые дискуссии нет. Могут спасти страну только Ваши Указы о немедленном внедрении двух наших методик одобренных на всех уровнях управления страной:

1. Указ Президента РФ о внедрении методики для оценки трудового потенциала и оклада работника любой категории и сферы деятельности. Есть Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2013614293, подписанное руководителем Федеральной службы по интеллектуальной собственности 26 апреля 2013года (Б.П.Симонов).

2. Указ Президента РФ о внедрении методики для расчёта ценообразования в любой сфере деятельности методом А.П.Лящецкого. Есть Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2013615635, подписанное руководителем Федеральной службы по интеллектуальной собственности 17 июня 2013 года (Б.П. Симонов).

Объединив науку, образование, производство, интересы простых людей и властной элиты, можно объединить граждан России в преодолении ужасающих последствий глобального кризиса. Предложенная нами концепция может стать основой стратегии инновационного развития России XXI века. Для этого есть все основания, согласие всех уровней власти, и методическая база расчётов. Дополнительных бюджетных затрат на внедрение не требуется. Произойдёт единовременное перераспределение сверх высоких окладов на предприятиях и в организациях в пользу низкооплачиваемых работников, а также повышение эффективности деятельности правящей элиты и принимаемых ими решений и Постановлений. Внедрение новой методики формирования цены товара реализует рост трудового потенциала работников, обеспечивает увеличение объёмов бюджетных средств, подъём экономики и ускоренное развитие научно-технического прогресса.

**А.П. Лящецкий**

Тел.: 8.927.154.59.45 и гор. 28-07-15. Эл. Почта: [lyashetskiy@mail.ru](mailto:lyashetskiy@mail.ru)