

## ВОПРОС 1. Понятие цены

### ОТВЕТ

Общепризнанное определение такой сложной экономической категории, как цена, отсутствует и в настоящее время. К наиболее часто используемым определениям можно отнести следующие:

- цена определяется издержками производителя и искусством менеджера;
- цена представляет собой количество денег, уплачиваемых за данный товар.

Цена — один из важнейших показателей экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, поэтому является фактором его выживания.

С другой стороны, цена — важнейший критерий принятия потребительских решений, следовательно, элемент конкурентоспособности и имиджа фирмы. При этом следует учитывать, что цена служит определяющим, базовым мотивом покупки.

Сущность цены как правовой категории четко закреплена в Гражданском кодексе РФ.

В его первой части выделена специальная статья, определяющая особенности современной практики ценообразования (ст. 424). Прежде всего эта статья утверждает, что исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон. Этим подтверждается практика применения в России свободных рыночных цен, т. е. определяемых спросом, потребностями, покупательной способностью, конкуренцией и другими экономическими факторами, а не централизованно утвержденных государственными органами. Однако надо помнить, что участие сторон (продавца и покупателя) в определении цены ограничено ст. 5 Закона о конкуренции, которая запрещает хозяйствующим субъектам, занимающим доминирующее положение на товарном рынке, использовать монопольно высокие и монопольно низкие цены. Применение таких цен рассматривается как запрещенная монополистическая деятельность. Статья 6 Закона о конкуренции запрещает соглашения сторон (согласованные действия) о ценах между хозяйствующими субъектами, чья совокупная доля на рынке определенных товаров превышает 35%.

Разновидностью цен признаны тарифы, расценки, ставки и т. п. Таким образом, можно утверждать, что ценообразование распространяется: 1) на банковские операции (процентные ставки за пользование кре-

дитом, за отдельные банковские операции); 2) на трудовые отношения (расценки, ставки за выполняемые работы, технологические операции).

В то же время подчеркивается, что в предусмотренных законом случаях применяются цены, устанавливаемые или регулируемые соответствующими государственными органами. Государство оставляет за собой право в установленных законом случаях участвовать в ценообразовании. Если действует установленная фиксированная цена, то в договоре она должна быть воспроизведена. В отличие от фиксированных цен, устанавливаемых, как правило, в твердой денежной сумме, регулируемые цены определяются различными способами (путем установления предельного уровня цены либо уровня рентабельности). Это создает основание для установления цены в договоре путем соглашения сторон, однако оно ограничено предусмотренными законом пределами. Условия договора, нарушающие установленные или регулируемые цены, недействительны, оплата принятых потребителем (покупателем, заказчиком) товаров, услуг, работ осуществляется по установленным или регулируемым государственным ценам. В этих случаях применяется ст. 168 и п. 1 ст. 422 ГК, так как правилам об устанавливаемых или регулируемых ценах придан императивный характер. Договор должен соответствовать действующим в момент его заключения обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (общепринятыми нормами).

Закон допускает включение в договор в период его исполнения условий о порядке изменения цены. С одной стороны, п. 2 ст. 424 определяет принцип стабильности (невозможности изменения) согласованной сторонами цены, если в договор не включены условия об ее изменении. С другой стороны, основой для изменения цен после заключения договора являются условия, предусмотренные этим договором или законом. Изменение цены после заключения договора, гласит п. 2 ст. 424, допускается в случаях и на условиях: 1) предусмотренных договором, 2) законом, 3) в установленном законом порядке. Судебно-арбитражная практика идет по пути сохранения стабильности цены, включенной в договор. Суды отказывают в удовлетворении требований об увеличении или уменьшении обусловленной договором цены в случаях, когда в договоре отсутствует оговорка о возможности изменить цену. Не подлежит изменению цена товара длительного пользования, проданного гражданам в кредит по договору розничной купли-продажи (ст. 500 ГК). Не может быть изменена цена, если договор продажи недвижимости (предприятия) уже исполнен.

В случаях, когда в договоре цена не предусмотрена и не может быть определена, исходя из его условий, устанавливается та цена, которая

обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги (п. 3 ст. 424).

Статьей 486 предусмотрено, что покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после его передачи продавцом в размере его полной цены (п. 1 ст. 486). В случае неисполнения покупателем обязанностей по оплате товара продавец получает право требовать не только уплаты цены, но и уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами.

Статьей 503 определены права покупателя в случае продажи ему товара ненадлежащего качества, в том числе право требовать: 1) соразмерного уменьшения покупной цены; 2) возмещения расходов на устранение недостатков товаров.

Цена в большинстве видов договоров не отнесена к существенным условиям, т. е. ее указание не является обязательным. Исключение составляют следующие случаи.

Статья 555 определяет положение цены в договоре продажи недвижимости. В ней утверждается, что договор продажи недвижимости должен предусматривать цену этого имущества.

При отсутствии в договоре, согласованном сторонами в письменной форме, условия о цене недвижимости, договор о ее продаже считается незаключенным. При этом правила определения цены, предусмотренные п. 3 ст. 424 (см. выше), не применяются.

Учитывая, что здания, сооружения и другие объекты недвижимости неразрывно связаны с землей, предусмотрены нормы, определяющие правовую судьбу земельного участка, на котором находится недвижимость. А именно, покупателю одновременно с передачей права собственности на здание, сооружение, иное недвижимое имущество передаются права на ту часть земельного участка, которая занята этой недвижимостью и необходима для ее использования (п. 1 ст. 552). А п. 2 ст. 555 утверждает, что цена здания, сооружения, находящегося на земельном участке, включает цену передаваемой с этим недвижимым имуществом соответствующей части земельного участка или права на нее. Если цена недвижимости установлена на единицу ее площади или иного показателя ее размера, общая цена такого недвижимого имущества, подлежащая уплате, определяется, исходя из фактического размера переданного покупателю недвижимого имущества.

К существенному условию отнесена цена в договорах, когда соглашением сторон предусмотрена продажа товара в кредит с рассрочкой платежа. Пункт 1 ст. 489 гласит: договор о продаже товара в кредит с условием о рассрочке платежа считается заключенным, если в нем наряду

с другими существенными условиями указаны цена товара, порядок и размеры платежей. Если покупатель не производит в установленный договором срок очередной платеж за проданный в рассрочку и переданный ему товар, продавец вправе (если иное не предусмотрено договором) отказаться от его исполнения и потребовать возвращения проданного товара, за исключением случаев, когда сумма платежей, полученных от покупателя, превышает половину цены товара (п. 2 ст. 489).

Достаточно подробно Кодекс рассматривает цену работы, подлежащей выполнению в соответствии с договором подряда (ст. 709). Здесь дается методика ее расчета, вид цены (твердая или приблизительная), форма уплаты цены за выполненную работу. Согласно п. 1–3 названной статьи, цена подряда включает издержки подрядчика и его вознаграждение, т. е. прибыль, и может определяться по-разному. Во-первых, она может быть обозначена в тексте договора, что практикуется при небольшом объеме подрядных работ. Во-вторых, в договоре может быть указан способ определения цены (например, котировки определенного рынка или биржи), что на практике бывает редко. В-третьих, цена определяется сметой, которая содержит постатейный перечень затрат по выполнению работ. В этом случае цена прилагается к договору и является его частью. Смета — цена стройки, она обязательный документ договора строительного подряда (ст. 743). При заключении договора подряда на основании конкурса цена определяется с учетом объявленных условий конкурса и результатов его проведения.

Согласно п. 4, смета может быть приблизительной и твердой, причем предполагается твердая цена. При приблизительной цене подрядчик, согласно п. 5, может ставить перед заказчиком вопрос о существенном повышении цены. Последний вправе отказаться в этом случае от договора с уплатой подрядчику цены за уже выполненную работу. Указываются условия, при которых эта норма может быть реализована. (Необходимы дополнительные подрядные работы, требующие существенного повышения цены о чем подрядчик должен своевременно предупредить заказчика (после выполнения первой половины работы).)

Незначительное превышение приблизительной сметы должно быть оплачено заказчиком при условии своевременного предупреждения его об этом. Заказчик, со своей стороны, вправе требовать снижения приблизительной сметы, представив надлежащие обоснования.

Твердая цена не подлежит пересмотру независимо от причин. Из этого правила допускаются исключения как в части повышения, так и снижения цены. Согласно п. 6, при существенном возрастании стоимости материалов, оборудования и услуг подрядчик вправе требовать увеличения

цены, а при возражении заказчика вправе расторгнуть договор в соответствии со ст. 451 ГК. Пересмотр цены допускается при наличии у подрядчика экономии (ст. 710). Уменьшение цены возможно при ненадлежащем качестве выполненных работ (ст. 723), и наконец, уменьшение цены может иметь место с учетом стоимости остающегося у подрядчика материала заказчика (ст. 713). Для устранения неблагоприятных последствий удорожания выполняемых работ и возможных по этому вопросу споров сторон в договорной смете принято предусматривать резерв для покрытия непредвиденных и дополнительных работ.

К цене по договору подряда сторонами могут согласовываться скидки (при несвоевременном выполнении работ и их ненадлежащем качестве) и доплаты (за досрочное выполнение работ и их высокое качество). Такие скидки и доплаты имеют стимулирующее значение и являются полезными, хотя их согласование может вызывать определенные трудности у сторон.

В отношении договора бытового подряда Кодекс предусматривает цену и условия оплаты работы (ст. 735). Здесь надо прежде всего отметить, что в последнем Гражданском кодексе впервые дано легальное определение договора бытового подряда, закреплены его юридические и экономические признаки. Согласно ст. 730 ГК, подрядчиком по данному договору могут выступать только организации и граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность, а заказчиком — только граждане. Заказанный результат работы предназначается для удовлетворения бытовых или иных личных потребностей заказчика. При отсутствии указанных признаков применяются правила гл. 37 ГК «Общие положения о подряде».

В соответствии со ст. 735 выполненные подрядчиком работы оплачиваются по цене, определенной соглашением сторон. В договоре бытового подряда цены могут регулироваться соответствующими государственными органами, и в этих случаях они указываются в обязательных для сторон прейскурантах. Если цена на работу устанавливается или регулируется уполномоченными на то государственными органами, она не может быть увеличена. Выполненная работа должна оплачиваться заказчиком после принятия ее результата. Иной порядок может применяться только с согласия заказчика.

Цены играют важную роль не только в экономике в целом, но и в деятельности отдельных предприятий, так как от их уровня зависят результаты их деятельности, в том числе прибыль и рентабельность. Цены выступают основным фактором в определении рынков сбыта продукции, объемов инвестиций, а также целесообразности производства товаров или услуг, при расчете издержек производства.

## ВОПРОС 2. Эволюция теории цены

### ОТВЕТ

Значение и сущность стоимости и цены товара находились в поле зрения ученых и практиков с древнейших времен существования организованных форм общественного бытия. В частности, первые подходы к определению сущностных характеристик стоимости отмечены в трудах античных мыслителей, философов Китая и Индии.

Как древние, так и средневековые авторы уже выделяли такие характеристики цены, как стоимость, затраты, полезность. Именно эти подходы нашли существенное развитие в более поздний период в трудах представителей классической политической экономии, маржиналистской школы и их последователей.

Базовые концептуальные подходы к ценообразованию формировались поступательно, исходя из существовавших в том или ином историческом периоде условий и соответствующих им экономических отношений.

Базовые определения стоимостной теории цены изложены в трудах представителей эпохи становления капитализма (конец XVIII — начало XIX в.) — основателей классической школы политической экономии В. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, в основе учения которых заложено представление о трудовой теории стоимости. Стоимость товара определяется количеством труда, необходимого для его производства, ценность — издержками, понесенными на его производство.<sup>1</sup>

В. Петти (1623–1687) считается первым автором трудовой теории стоимости. Он ввел понятия «естественной цены» (внутренней стоимости) и «рыночной цены». Стоимость определяется затраченным трудом. Независимо от В. Петти трудовая теория стоимости была разработана основателем французской классической экономической школы Пьером Буагильбером (1646–1714), который величину «истинной стоимости» также предлагал определять затратами труда. Кроме того, П. Буагильбер большое внимание уделил изучению потребительной стоимости, так как полагал, что целью производства является потребление.

Дальнейшее развитие взглядов английской классической школы связано с трудами А. Смита (1723–1790), основным из которых является «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). По мне-

---

<sup>1</sup> Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М. Классики экономической мысли. Сочинения. М.: ЭКМО-Пресс, 2000.

нию А. Смита, стоимость определяется затратами труда, а именно тем количеством труда, на которое можно приобрести данный товар. Вместе с тем стоимость определяется источниками дохода, под которыми он понимал заработную плату, прибыль и ренту.

Трудовая теория стоимости и цены была существенно развита Д. Рикардо (1772–1823), который последовательно раскрыл идею А. Смита о том, что стоимость полностью определяется трудом только в примитивных обществах. Д. Рикардо сделал попытку найти количественные соотношения между заработной платой, стоимостью, прибылью и рентой.

Основной труд «Начала политической экономии и налогового обложения» был опубликован им в 1817 г. Д. Рикардо показал, почему теория трудовых затрат не может полностью объяснить соотношения товарных цен. В цену он включал стоимость, созданную затраченным на производство товара трудом, а также стоимость капитала, занятого в его производстве. Тем самым существенное значение отводится издержкам производства, которые, по мнению Д. Рикардо, регулируют цену товаров. Исследователь подчеркивал, что влияние спроса и предложения на рыночную стоимость товара имеет временной (краткосрочный) характер, а определяющим фактором в долгосрочной перспективе являются издержки производства.

Определенный вклад в развитие теории стоимости и цены внес французский экономист Жан Батист Сэй (1767–1832), который существенное внимание уделил исследованию спроса и предложения. Землю, труд и капитал он считал равноценными факторами создания стоимости. По его мнению, стоимость зависит от полезности товара, издержек на его производство, спроса и предложения.

Английский экономист Джон Стюарт Милль (1806–1873) ввел понятие цены как денежного выражения стоимости. Им исследован ценообразующий фактор конкуренции.

Наиболее последовательным сторонником стоимостной теории цены являлся К. Маркс (1818–1883), который в своем основном труде «Капитал» ввел понятие абстрактного труда как объективной субстанции стоимости. Сущность его концепции заключается в признании существования двух экономических категорий — «стоимость» и «цена», каждая из которых имеет собственную характеристику и содержание.

К. Маркс разработал теорию прибавочной стоимости, основу которой составляет понятие того, что рабочий создает большую стоимость, чем он получает в виде заработной платы за вложенный им в производство товара труд. То есть прибавочная стоимость — это стоимость продукта неоплаченного труда рабочих.

Под стоимостью К. Маркс понимает воплощенные в товаре общественно необходимые затраты труда, но не всякие, а только соответствующие средним (для данного периода времени) условиям, умелости и интенсивности труда. Так как всякий товар есть результат труда, то все товары становятся качественно однородными, следовательно, сопоставимыми и соизмеримыми. При таком подходе труд, воплощенный в товарах, также становится качественно однородным, т. е. трудом «вообще», обезличенным либо лишенным конкретики. В экономической теории такой труд принято называть абстрактным. Поскольку отношение стоимостей различных товаров отражает отношение представленных в них величин абстрактного труда, то они и определяют объективные пропорции обмена товарами.

Цена товара, по Марксу, представляет собой денежное выражение его стоимости. В связи с влиянием различных рыночных факторов цена каждой отдельной единицы товара может отклоняться от его стоимости.

Обобщая позиции сторонников классической школы ценообразования, следует отметить, что их теоретические исследования сформировали подходы, соответствующие затратному ценообразованию.

Теория маржинализма (теория ценности или предельной полезности) появилась в конце XIX в. В ее разработку определенный вклад внесли: французский математик и экономист Антуан Огюстен Курно (1801–1877), немецкий математик и экономист Иоганн Генрих Тюнен (1783–1850), немецкий юрист и экономист Герман Генрих Госсен (1810–1858) и др.

А. О. Курно ввел понятие эластичного и неэластичного спроса. Он первым разработал модель максимизации прибыли монополистом: при равенстве предельной выручки и предельных издержек в условиях монополии достигается максимум прибыли.

И. Г. Тюнен исследовал производственную функцию и показал, что наибольший чистый доход может быть получен в том случае, если предельные издержки каждого фактора производства будут равны предельной отдаче от их использования.

Г. Г. Госсен в книге «Эволюция законов человеческого взаимодействия» сформулировал следующие законы:

- 1) желаемость конкретного блага убывает по мере увеличения наличия этого блага;
- 2) рациональное потребление устанавливается при равенстве соотношения предельных полезностей потребляемых благ и их цен.

Соответственно делается вывод о том, что объем потребления благ определяется двумя факторами — ценой товара и платежеспособным спросом.

Основоположниками теории полезности являются английский экономист Уильям Стенли Джевонс (1835–1882), швейцарский экономист Леон Вальрас (1834–1910), представители австрийской школы Карл Менгер (1840–1921) и Эйген Бем-Баверк (1851–1914). К последователям данного направления относят американского ученого Джона Бейтса Кларка (1847–1938), австрийского экономиста Йозефа Алоиза Шумпетера (1883–1950) и др.

В основе маржиналистской теории лежит предположение о существовании предельной полезности товара, поэтому детализировано исследуются потребности покупателя и поведение отдельных фирм. Представители данного направления заменили категории «стоимость» и «товар» на понятия «ценность» и «экономическое благо».

В частности, К. Менгер утверждал, что ценность экономических благ выявляется человеком в процессе удовлетворения его потребностей. По его мнению, ценность представляет собой субъективное суждение о значении имеющихся в распоряжении хозяйствующих людей благ для поддержания их жизни и благосостояния, поэтому она вне сознания людей не существует.

Предложенная Менгером и поддержанная его учениками теория стоимости (ценности) блага «первого порядка» вменяется благам «последующих порядков», использованным при его изготовлении. Теория «австрийской школы» получила название «теории вменения».

Э. Бем-Баверк поставил задачу обосновать существование закона величины ценности вещи. Он утверждал, что ценность вещи может быть измерена величиной ее предельной пользы. Поэтому величина ценности материального блага определяется важностью конкретной (или частичной) потребности, занимающей последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых за счет имеющегося запаса материальных благ данного рода. Основой ценности является не наибольшая или средняя, а наименьшая польза вещи, позволяющая все еще с выгодой употреблять ее с хозяйственной точки зрения. Из процесса ценообразования Бем-Баверк исключил труд и издержки производства.

Таким образом, представители данного направления считают, что цена товара является следствием субъективных оценок материальных благ участниками обмена. Следовательно, ценность и цена товара, как и спрос на него, определяются психологией конкретного потребителя.

Основоположниками кембриджской теории цены и стоимости можно считать А. Маршалла (1842–1924), который в работе «Принципы политэкономии» (1890) предпринял попытку объединить взгляды теоретиков классической школы и маржиналистов. В этой связи его считают основоположником неоклассического направления экономической теории. Последователями данной школы являются английские экономисты Артур Пигу (1877–1959), Джоан Вайолет Робинсон (1903–1983) и др.

А. Маршалл полагал, что издержки производства и предельная полезность являются равноправными факторами определения цены.

Издержки производства представляют собой усилия и жертвы, необходимые для изготовления товара. Следовательно, это отрицательные эмоции, которые определяются у рабочих расходом их сил, а у предпринимателей — воздержанием от потребления и риском капиталовложений. Поэтому денежная цена издержек производства должна компенсировать данные отрицательные ощущения.

Существенное внимание Маршалл уделял анализу закона спроса и предложения и равновесной цены. Он отмечал, что чем большее количество товара необходимо продать, тем ниже должна быть назначаемая на него цена.

Маршалл исследовал функциональную зависимость спроса от изменения цены: спрос на товар является эластичным, если он изменяется в большей степени, чем цена товара.

Из известных экономистов неоклассического направления следует отметить вклад представительницы кембриджской школы Дж. В. Робинсон, мировое признание которой принесла ее работа «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (1933). Робинсон попыталась рассмотреть формирование цен в условиях, когда каждый производитель может быть монополистом в производстве своей продукции. Ею исследованы понятия «монопсония», «чистая монополия», «олигополия», введено понятие «дискриминация в ценах».

Можно считать, что все последующие теоретические работы, посвященные проблемам ценообразования, в своей основе имеют теоретические предпосылки, заложенные в трудах А. Маршалла.

Из отечественных экономистов следует отметить вклад ученых М. И. Туган-Барановского (1865–1919) и П. Б. Струве (1870–1944). М. И. Туган-Барановский в труде «Основы политической экономии» утверждал, что ценность и стоимость представляют собой логические категории хозяйства. Он считал, что теория предельной полезности дополняет классическую теорию стоимости.

П. Б. Струве в книгах «Хозяйство и цена: критические исследования по теории и истории хозяйственной жизни» (1913) и «Проблемы капитала в системе политической экономии, построенной на понятии цены» (1917) определял цену как главную категорию экономической науки. Он полагал, что из цен логически и исторически складывается ценность. Ценность не управляет ценами. Образованию цен предшествуют только психические процессы оценки. Этот процесс приводит к меновому акту. Только новейшее время с его железнодорожными тарифами, принудительными картельными ценами, регулированием заработной платы расширяет поле рационального построения цены, создает хотя бы на ограниченных пространствах настоящее управление ценами.

### **ВОПРОС 3. Использование теории спроса и предложения в практическом ценообразовании**

#### **ОТВЕТ**

Главная особенность теории предельной полезности по сравнению с теорией трудовой стоимости (с точки зрения ценообразования) заключается в том, что процесс формирования цены перенесен из сферы производства в сферу потребления и обращения. Если в трудовой теории стоимости абсолютизировалось предложение и недооценивался спрос, то в теории предельной полезности абсолютизируется спрос и абстрагируется предложение.

Все построения теории предельной полезности характеризуются абстрактностью, искусственностью, условностью. Вместе с тем положения теории вовсе не бесполезны для разработки и принятия ценовых решений на практике. Компоненты теории обосновывают ценообразование, основанное на спросе или ценностном подходе. В частности, ее практическое приложение можно выявить в следующих аспектах и рамках.

1. Покупательские мотивы, психологию ценовосприятия следует рассматривать в качестве ценообразующего фактора.
2. Производители и продавцы должны изучать возможных потребителей-покупателей, изучать их запросы. Необходимо производить только то, что можно продать. При продаже надо эмпирически выявлять (через опытные акты реализации по разным ценам) покупательские предпочтения, конкретные полезности.
3. Покупатель всегда стремится к оптимуму соотношения «ценность/цена». Поэтому в рекламе необходимо должным образом информировать покупателей о всех полезных свойствах, качестве, техническом уровне предлагаемой продукции.
4. В практическом ценообразовании весьма важно учитывать степень насыщения потребления теми или иными благами, а также масштабы и динамику доходов покупателей.

Теория спроса и предложения, дополненная теорией предельной полезности, представляет собой наиболее приемлемую научную базу фирменного ценообразования. Практическая значимость определяется переводом проблемы оценки предельной полезности в плоскость замеров функциональных параметров спроса и разграничением издержек производства на общие, постоянные, переменные, средние, предельные.

Равновесная цена в условиях совершенной конкуренции равняется, с одной стороны, предельной полезности, с другой — предельным издержкам, которые, в свою очередь, определяются предельными приращениями функций продуктивности факторов производства. Предельные издержки — это затраты фирмы, связанные с производством дополнительной единицы продукции. Их исчисляют как отношение изменения в общих издержках производства к изменению в количестве произведенного продукта. В условиях совершенной конкуренции фирма получает максимальную прибыль при таком объеме производства и продаж, при котором рыночная цена равна предельным издержкам.

Используя отмеченные теоретические положения, фирмы должны адаптировать свои ценовые решения к текущему и перспективному спросу. В краткосрочном периоде фирма оперирует в основном оборотным капиталом, поэтому движение затрат представлено переменными издержками. В долгосрочном периоде для глубокого изменения профильной товарной номенклатуры необходимо наращивание постоянных затрат. Поэтому при разработке и реализации фирмой ценовой политики встает задача оптимизации принимаемых решений, расчета альтернативной эффективности на основе соотношения затрат и результатов. В связи с этим оптимальное положение рыночных переменных динамично меняется, и фирменное ценообразование для реализации поставленных задач должно быть динамичным и индивидуализированным.

Вместе с тем необходимо отметить, что на основе собственно теоретических положений невозможно принимать однозначно точные количественные решения на практике. Здесь налицо по меньшей мере две проблемы.

Первая касается измерения спроса. Спрос в реальной жизни можно выявить, только задав некоторый уровень цены. Предложив несколько вариантов цены (в конкретной точке времени и пространстве), можно по объемам продаж получить столько же точек спроса. Их вряд ли может быть много, поэтому кривая спроса в практическом выражении — это прямая (в крайнем случае — ломаная прямая). Эта «кривая» отражает настоящее состояние рынка, которое для практического ценообразования (фирма выходит с товаром и ценой в следующий момент времени или в другой точке пространства) представляет собой уже прошлое и несопоставимое. Поскольку на спрос и его эластичность влияют многие факторы, предполагается их неизменность. Это может быть относительно верно только для очень кратковременной перспективы. Верное сегодня ценовое решение может оказаться ошибочным в будущем. По-

этому в практическом ценообразовании необходимо постоянно изучать динамику факторов спроса и его эластичности, замерять спрос.

Нечто похожее происходит и с определением кривой предложения. Величину удельных затрат на единицу продукции (предельных издержек) невозможно определить до того, как цена будет установлена. Дело в том, что уровень цены будет определять масштаб продаж, а соответственно и требуемый объем предложения. Вместе с тем величина удельных затрат на единицу продукции напрямую зависит от масштабов производства. При росте масштабов выпуска снижается сумма постоянных затрат, приходящихся на одно изделие, а соответственно, величина средних и предельных издержек. Таким образом, для того чтобы принять оптимальное решение по цене предложения единицы продукции, надо заранее интуитивно спроектировать оптимальные масштабы производства, размеры производственной фирмы.

Теория спроса и предложения представляет только базу, на которой правомерно делать достаточно надежные предположения и определять общие рамки конкретных ценовых решений.