



С.В. КАЛЕДИН

**Теоретические
основы
ценообразования**

Учебное пособие

Сергей Каледин

**Теоретические основы
ценообразования**

«Автор»

2026

Каледин С.

Теоретические основы ценообразования / С. Каледин — «Автор»,
2026

Вниманию читателя представлен методический материал (лекции) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «Ценообразование». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять и оценивать остаточные знания у аудитории по изученному предмету, проводить аттестацию. Для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

© Каледин С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

1. Теория трудовой стоимости	6
2. Теория факторов производства	9
3. Теория предельной полезности	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Сергей Каледин

Теоретические основы ценообразования

План

1. Теория трудовой стоимости.
2. Теория факторов производства
3. Теория предельной полезности
4. Теория спроса и предложения
5. Устойчивость рыночного равновесия. Динамическая модель цены
6. Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене: оценка коэффициентов эластичности, классификация товаров
7. Особенности ценообразования на рынках различных типов
8. Ценовая дискриминация

1. Теория трудовой стоимости

Первым в истории экономической мысли ученым, который попытался найти закон ценообразования и изменения цен, был Аристотель (IV в. до н. э.). Вопрос о первооснове рыночных цен разрабатывался мыслителями — сначала философами и богословами — на протяжении многих столетий. Эту первооснову называли «справедливой ценой», «внутренней», или «естественной», ценностью благ. В частности, канонисты богословы формулировали учение о «справедливой цене» как цене, установленной Богом и определяемой трудом. Отсюда вытекало: присвоение торговой прибыли и процента нарушает обмен по «справедливой цене». Тем самым обосновывалось запрещение крупной торговли и ростовщичества.

Меркантилизм порывал с традициями экономической мысли Средневековья, ее поисками «справедливой цены», нормативизмом, ориентацией на натуральное хозяйство. Меркантилизм имел реальную базу (первоначальное накопление капитала), отличался практицизмом, решал актуальные проблемы своего времени (активизация торговли, особенно внешней).

В рамках меркантилизма вопросы теории товарного производства не были решены. Теория стоимости отсутствовала, хотя цена противопоставлялась издержкам производства. В избытке цены над издержками и возникала «прибыль от отчуждения» — источник богатства. Поэтому реабилитировались неэквивалентный обмен, взвинчивание цен, спекуляции.

Теория, утверждающая, что основой цены является стоимость, созданная трудом, является теорией трудовой стоимости. Разработана эта теория выдающимися представителями английской классической политэкономии: Вильямом Петти (1623- 1687), Адамом Смитом (1723-1790), Давидом Рикардо (1772-1823).

В отношении каждого товара В. Петти различал политическую цену, под которой понимал рыночную цену, определяемую соотношением спроса и предложения, и естественную цену (стоимость), скрывающуюся за колебаниями рыночных цен. По Петти, естественная цена любого товара определяется количеством металлических денег, получаемых в среднем за него. Это количество, в свою очередь, зависит от соотношения затрат труда на производство единицы этого товара с затратами труда на производство единицы денежного материала — серебра. Во времена В. Петти серебро было господствующим денежным материалом. Например, естественной ценой хлеба В. Петти считал количество серебра, на которое затрачено такое же количество труда, как и на производство хлеба.

По А. Смиту, меновая стоимость товаров, т. е. их количественное соотношение в обмене, определяется количеством труда, затраченного на производство обмениваемых товаров. Рыночные цены колебались вокруг уровня, обусловленного соотношением трудовых затрат на производство обмениваемых товаров. Смит с большей четкостью, чем кто-либо до него, определил и разграничил потребительную стоимость и меновую стоимость товара. Он показал закономерность того, что стоимость непременно должна выражаться в меновых пропорциях, в количественном отношении обмена товаров, а при достаточном развитии рыночных отношений — в деньгах. Смит понимал, что величина стоимости определяется не фактическими затратами труда отдельного товаропроизводителя, а теми затратами, которые в среднем необходимы для данного состояния производства.

О дальнейшем развитии Смитом теории стоимости свидетельствовало разграничение естественной и рыночной цен товаров, причем первая («центральная цена») трактовалась как денежное выражение стоимости. В каждый момент времени рыночная цена может оказаться как выше, так и ниже стоимости товара. Стоимость определяется издержками на производство товара и является минимальной ценой, по которой товар может продаваться длительное время. Хотя рыночная цена иногда падает ниже стоимости, это не может продолжаться долго. Смит положил начало исследованию конкретных факторов, вызывающих отклонение цен от

стоимости. Это открывало возможности для исследования спроса и предложения как факторов ценообразования, роли разного рода монополий.

Однако А. Смит считал, что стоимость определяется трудом только в «первоначальном состоянии общества». Для условий развитого рыночного хозяйства он сконструировал другую теорию, согласно которой стоимость товара образуется путем сложения заработной платы, прибыли и ренты, приходящихся на единицу товара. Естественная цена, или стоимость сырья и материалов, определяется затратами труда, необходимыми для их добычи. Земельная рента зависит от местоположения земельного участка; прибыль же предпринимателей зависит от суммы средств, вложенных в оплату труда, земельной ренты и приобретение материалов, или, иными словами, от величины вложенного в дело капитала. При этом Смит специально подчеркнул, что предприниматель может получать заработную плату за управление предприятием, однако ее нельзя смешивать с прибылью от бизнеса.

Данное утверждение, получившее название «догмы Смита», противоречит трудовой теории стоимости.

Главная заслуга Д. Рикардо в развитии теории стоимости и цен заключается в том, что он показал несостоятельность последнего утверждения А. Смита. Было убедительно доказано, что земля как фактор производства не создает стоимости товаров, что приносимый ею доход — земельная рента — плод труда наемных работников и обусловлен действием закона стоимости. Отсюда следовал весьма важный вывод: единственным источником стоимости выступает лишь труд, затраченный на изготовление товара. Д. Рикардо считал труд единственным и конечным основанием цен. Металлические деньги, по Рикардо, представляли, как и у А. Смита, обычный товар. Д. Рикардо уловил зависимость величины стоимости товара от уровня развития производительности труда и обозначил проблему общественно необходимого труда. Рикардо пришел к выводу, что различия в производительности труда не отменяют определения стоимости трудом, поскольку величина стоимости регулируется не тем трудом, который фактически пошел на изготовление данного товара, а тем, который необходим для его производства при худших условиях. Но предложенное решение является неполным и неточным. В качестве регулятора величины стоимости им отображаются индивидуальные затраты труда производителя, создающего стоимость товара при худших условиях. Тот процесс ценообразования, который типичен для сельского хозяйства и добывающей промышленности, был распространен на все отрасли экономики.

Д. Рикардо обосновал структуру стоимости (цены) товара, которую он раскладывал на стоимость орудий, инструментов, зданий и непосредственную стоимость, присоединенную к старой. Иначе говоря, стоимость (цена) разлагается на отдельные элементы.

Различие взглядов А. Смита и Д. Рикардо заключается в понимании стоимости (цен) в проекции на реальную хозяйственную жизнь. Согласно поздней трактовке стоимости по А. Смицу, повышение заработной платы, равно как и других доходов в обществе, приводит к росту цен, т. е. к инфляции (эта идея А. Смита впоследствии была развернута в теорию «инфляционной спирали цен и заработной платы»). По Рикардо, повышение заработной платы не приводит к росту стоимости (она задана затратами труда), но уменьшит прибыль и ренту.

К. Маркс (1818-1883), продолжая линию трудовой стоимости, довел эту теорию до завершения, придя к выводу, что цена — это денежное выражение стоимости, а сама стоимость создается живым трудом наемных работников. Марксистская теория трудовой стоимости не ставила цель сформулировать основу для раскрытия конкретных закономерностей ценообразования. Ее цель была — обосновать, что в основе любых цен лежат трудовые стоимости, либо непосредственно (как в простом товарном производстве), либо в превращенной форме, например, в ценах капиталистического производства (отсюда марксистская формула: «Цена есть превращенная форма стоимости»). Цель была чисто идеологическая: от теорий трудовой стои-

мости перейти к теории прибавочной стоимости и тем самым обосновать эксплуататорский характер капиталистического производства.

Формула стоимости, согласно трудовой теории стоимости, имеет вид:

$$W = c + v + m,$$

где W — стоимость товара, совокупность общественно необходимых затрат труда;

c — затраты овеществленного труда (стоимость износа средств труда, потребленного сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий);

v — оплата труда наемных работников;

m — прибавочная стоимость, основа прибыли («неоплаченный» живой труд);

$(c + v)$ — издержки предпринимателя, затраты хозяйствующего субъекта.

Развитие рыночных отношений в условиях свободной конкуренции приводит к тому, что происходит модификация стоимости; претерпевает изменение и непосредственная основа цены. Появляется цена производства, что было определено Ф. Энгельсом как «переворот в ценообразовании». Механизм ее формирования имеет в своей основе межотраслевую конкуренцию капиталов, осуществляемую путем их перелива в соответствии с колебаниями нормы прибыли в различных сферах (отраслях) производства.

Западные предприниматели, вполне обоснованно не любя К. Маркса за его учение о труде и капитале, особенно за революционные выводы из этого учения, на деле являются последовательными приверженцами теории К. Маркса о цене и стоимости. Необходимость снижать издержки производства осознана ими давно и навсегда. Чтобы занять на рынке определенную нишу, найти и удержать свой сегмент спроса, предприниматель должен иметь запас устойчивости на случай снижения спроса и необходимости перехода на более низкие цены реализации. Этот запас создается только систематической скрупулезной работой по снижению издержек. Иначе предприниматель лишится прибыли.

2. Теория факторов производства

Именно с работ А. Смита начинают бурно развиваться теории факторов производства, быстро занявшие в XIX в. господствующее положение в западной политэкономии. Объективная трактовка: названные элементы стоимости обусловлены функционированием трех факторов, ее создающих, — капитала, трактуемого как средства производства, труда и земли (наиболее видный представитель — Ж. Б. Сэй). Субъективная разновидность: величина стоимости определяется оценкой страданий рабочих в процессе труда и жертвами воздержания владельцев других факторов производства (Н. У. Сениор; теория «отсрочки» Ф. Бастиа).

В большинстве теорий факторов производства создание стоимости связывается с тремя вышеотмеченными факторами. Современные экономисты добавляют четвертый фактор — предпринимателя — как лицо, объединяющее три других фактора и делающее возможным производственный процесс. В последнее время выделяют еще один специфический фактор производства — информацию, подразумевая под ней упорядоченную систему знаний и сведений.

Общим определяющим свойством всех факторов производства является их ограниченное количество по отношению к безграничности потребностей. Поэтому изучение влияния факторов производства на уровень цены и результаты хозяйственной деятельности предприятия — важное условие управления ценами и производственной деятельностью. Поиск резервов снижения затрат на производство, поиск путей снижения цен, предвидение их движения на перспективу — важное условие ведения пофакторного анализа.

Теория факторов производства, в свою очередь, далее трансформировалась в теории издержек производства (Р. Торренс, Дж. С. Милль, Дж. Мак-Куллох), которые рассматривались как основание, базис продажных цен (цен производства). Тем самым было положено начало нетрудовым теориям стоимости.

3. Теория предельной полезности

В 70-х гг. XIX в. появились новые варианты теории стоимости, так называемые теории предельной полезности. Своим происхождением термин «полезность» обязан английскому социологу Дж. Бентаму. Сторонники этих теорий переместили предмет исследования из сферы производства в сферу обращения. В основе цены, согласно этим теориям, лежит полезность, степень которой каждый участник обмена определяет исходя из собственных субъективных представлений.

Непосредственной предтечей теории явились работы немецкого экономиста и статистика Г. Госсена. Он исходил из того, что полезность — субъективная категория, а потребление — единственно достойный объект экономического исследования. Им были сформулированы два закона, описывающие взаимосвязь полезности блага, имеющегося запаса блага и степени насыщения потребности в этом благе. Наибольший вклад в оформление этих положений в развернутую научную систему внесла «австрийская школа» — К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.