

Интернет-журнал «Наукovedение» ISSN 2223-5167 <http://naukovedenie.ru/>

Том 7, №2 (2015) <http://naukovedenie.ru/index.php?p=vol7-2>

URL статьи: <http://naukovedenie.ru/PDF/66EVN215.pdf>

DOI: 10.15862/66EVN215 (<http://dx.doi.org/10.15862/66EVN215>)

УДК 1+33

Широкова Ангелина Владимировна

ЧОУ ВО «Московский университет им. С.Ю. Витте»

Филиал в г. Нижний Новгород

Россия, Нижний Новгород¹

Доцент кафедры «Гуманитарных и естественнонаучных дисциплин»

Кандидат философских наук

E-mail: anshi@live.ru

Соотношение затрат производства и квалифицированного труда в отрасли

¹ 603093, г. Нижний Новгород, ул. Усилова, д. 3, корп. 3

Аннотация. Актуальность исследования связана с тем, что в современных рыночных отношениях механизм спроса и предложения уступает влиянию на рынок крупных компаний. Как определить продавцу, по какой цене он получит доход? При нефиксированной цене продавец вначале продажи устанавливает максимальную цену на продукт, выше равновесной. Затраты труда, капитала, воздержание и ожидание при этом называют реальными издержками производства товара. При завершении работ все усилия производителя включают сложный процент. Производитель высчитывает пропорциональное использование и себестоимость различных материалов, обеспечивая качество своей продукции (надежность, безотказность, экономичность, безопасность). При производстве продукта необходимо учитывать ожидаемую от него в будущем выгоду, дабы возместить все затраченные на его изготовление усилия и жертвы. Продукция со временем устаревает, что ведет к научным открытиям и появлению ее новых видов. Рынок никогда не находится в состоянии покоя, так как экономические отношения, прежде всего, опираются на волевые отношения. Развитие и расширение отрасли, увеличение объемов производства ведет к «притоку» нового квалифицированного персонала. Производитель предпочитает оставаться в своей отрасли производства. Увеличивая доходы с помощью «игры» на рынке. Издержки производства, превышающие стоимость слишком заполнившего рынок продукта, перекладываются на покупателя. Спрос падает в результате этого. Поэтому, предпринимателю выгоднее вложить денежные средства в покупку дорогого оборудования, для извлечения большей прибыли из своего производства. Но с развитием техники может уменьшаться и количество занятого населения. Факторы, входящие в состав издержек будут давать убывающую отдачу (даже труд). Хотя определение справедливой цены зависит от количества вложенного труда человека, от степени его мастерства. От той ответственности, которую он несет перед обществом при введении продукта в эксплуатацию. Налоги входят в постоянные издержки, но вряд ли производитель задумается о справедливости и согласится ввиду увеличения налогообложения снизить свой доход. Это значит, что продукция данной отрасли сократится, что вызовет подъем цен. Использование оборудования продлится до своего максимального предела. Для повышения прибыли производителю придется увеличивать часы работы нанятых рабочих по трудовому контракту, что далее вызовет уменьшение отдачи и негативные социально-экономические последствия.

Ключевые слова: спрос и предложение; справедливая цена; издержки; научные открытия; отрасль экономики; труд человека; налог; продажи; отдача.

Ссылка для цитирования этой статьи:

Широкова А.В. Соотношение затрат производства и квалифицированного труда в отрасли // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/66EVN215.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/66EVN215

Актуальность исследования заключается в том, что в современных рыночных отношениях механизм спроса и предложения заменяется все чаще монополизацией рынка небольшим числом крупных компаний, не исключая и зарубежные ТНК. Поэтому многие производители при подсчете издержек предприятия пытаются максимально экономить, чтобы удержаться на современном рынке, наряду с крупными ТНК.

Начать исследование необходимо с того, что продукт обладает предельной полезностью для человека в том случае, когда последний испытывает пресыщение от его употребления. Тягость труда по добыванию данного продукта должна превалировать над удовольствием от его потребления. В случае обмена руководствуются обычно предельным удовлетворением обеих сторон от использования данного товара.

В торговой сделке предметами роскоши, большое значение имеет наличие покупателя, обладающего значительными доходами. Если у продавца имеется товар, а спрос покупателя не сокращается, тогда ему будет выгодно продавать товар по не высокой цене, и, наоборот. Как же продавцу определить, по какой цене он получит наибольший доход? В экономике, как известно, минимальная цена по которой продавец захочет заключить сделку, называется ценой предложения. Иными словами, та цена, по которой покупатель захочет купить его товар, а продавец захочет его реализовать, дабы не остаться с нераспроданным товаром.

При нефиксированной цене продавец в начале продажи устанавливает максимальную цену на продукт. Его дело заключается в том, чтобы ее удержать до завершения своих продаж. Тогда цена в конце реализации продукции окажется несколько выше равновесной. При варианте установления минимальной цены и низком уровне продаж, продавец понесет убытки. В дальнейшем данное действие заставит его сократить производство до некоторого уровня. Поэтому он должен будет поднять цену за то небольшое количество продукции, которое он реализует покупателю, чтобы окупить затраты.

Затраты труда, капитала, воздержание и ожидание, то есть все усилия и жертвы называются реальными издержками производства товара. В их расчете учитываются те цены, по которым были предложены факторы производства. Сюда входят материалы, труд, транспортные расходы, материалы в розницу, услуги железной дороги, расходы, связанные с воспитанием, образованием и специальным профессиональным обучением. В сумме получается стоимость готового продукта для продажи. Но цену берут за определенное время (день, месяц, год, десятилетие), главное, чтобы в это время не менялись неценовые факторы, например, мода или вкусы, не появились заменители товара, новое предложение и многое другое. Например, при изготовлении платья используется цена шелка и ниток, топлива и электроэнергии, амортизация зданий и швейных машин, банковский процент и страховка, заработная плата, управленческий доход за предпринимательский риск, НИОКР.

В долгий период все факторы производства в конечном итоге определяют рыночную стоимость продукта. Все тяготы и неудобства исходят из усилий работы и длительности ожидания удовлетворения от конечного продукта. Чем более длительными оказываются ожидания, тем большей отдачи от них ждет производитель. Так же ему приходится принимать во внимание риск, связанный с неудачным ведением своего дела. При завершении работ все усилия производителя должны включать сложный процент, а все удовольствия за прошедший период необходимо дисконтировать. Если же он предпочтет сделать сбережения, то доход от его дела будет больше на размер процента. Если же доход будет включен в инвестиции, тогда он в первое время будет представлять точно такую же сумму. Вследствие верных вложений сумму доходов будет возможно потратить на здание (ремонт и благоустройство) и оборудование (амортизация и приобретение современных постоянно обновляющихся технологий). Но сначала производителю необходимо разобраться в статьях расходов и

вычитать средства из текущих поступлений, перед тем, как подсчитать чистый доход предприятия.

В отраслях предприятия могут затрачивать средства на заработную плату или приобретение дорогостоящего оборудования, увеличение сырьевых запасов или рекламу, формирование прибыльных торговых связей. Имеющимися факторами необходимо распорядиться таким образом, чтобы каждое средство производства могло приносить наибольшую полезность и доход предприятию. Многие зависят от системы управления предприятием. Достижение целей предполагает их целесообразность, верные способы реализации поставленных задач, представление о пределе, до которого может использоваться каждый ресурс предприятия. Не последнее место занимает обладание информацией о возможных технологиях производства продукта. Существенно определяет его себестоимость цена за использование участка земли. Таким образом, производитель высчитывает пропорциональное использование и себестоимость различных материалов и многих других ресурсов, при учете которых он может обеспечить качество своей продукции (надежность, безотказность, экономичность, безопасность). Принципиальные положения оценки качества и конкурентоспособности товара имеют большое значение [1]. А также стоит учесть вкусы покупателя своей продукции и получаемое от нее удобство и полезность.

При изготовлении тяжелой техники, в узком смысле в издержки входит оплата тяжелого оборудования, в которое вложена часть капитала предприятия. Сюда же относятся жалованье высших служащих, денежные затраты на сырье, почасовая и сдельная заработная плата, чрезмерный износ оборудования. При принятии заказа на изготовление продукта к издержкам будут относиться стоимость сырья, заработную плату мастеров и рабочих. Если же заказ принят по цене, не включающей жалованье и заработную плату рабочих, то они могут быть уволены по причине недогруженности предприятия. Ведь затраты на содержание квалифицированных рабочих относят к издержкам, от которых можно отказаться при первом возможном случае. При производстве продукта необходимо учитывать ожидаемую от него в будущем выгоду, также, - принесет ли он пользу при решении многих проблем, дабы возместить все затраченные на его изготовление усилия и жертвы. Но важно помнить, что человеческий капитал на любом предприятии определяет его развитие, сам человек является целью, а не средством.

В результате научных открытий появляется оборудование для изготовления новых видов продукции. В течение первого времени производитель может повысить цену выше средней отметки на свой товар. Так как конкурентные преимущества его товара будут превышать параметры устаревшей продукции и технологию изготовления последней, которая включает в себя широкие производственные мощности и разнообразие ассортимента. Стратегия развития продукта предполагает разработку, производство и сбыт новых продуктов на освоенных рынках. Реализация данной стратегии предполагает наличие развитой научно-исследовательской и конструкторской базы и персонала, мотивированного на поиск и освоение новых идей. Применение данной стратегии может закончиться неудачей, если конкурент может легко скопировать продукт, сэкономив на НИОКР, производстве и сбыте [2]. В данной отрасли будет высоко предложение трудовых услуг, продолжительное время население не будет заинтересовано в данной продукции.

Успешное предприятие на рынке всегда будет поддерживать свою устойчивость, в результате чего, продажа его продукции останется относительно неизменной. Если изменится объем производства, его технологические особенности, размеры издержек, то все это будет воздействовать на объем спроса. Напротив, когда происходит изменение со стороны спроса, то это также повлияет на упомянутые выше параметры, связанные с предложением. Понятно, что отношения между продавцом и покупателем на рынке очень сложно свести к

стационарному состоянию. Поэтому, для того, чтобы сделать расчеты в экономике необходимо динамику рынка свести к состоянию покоя и применить так называемые статистические методы. Но, как известно, рынок никогда не находится в состоянии покоя, так как экономические отношения, прежде всего, опираются на волевые отношения. Человеческое же поведение очень сложно поддается методам математического описания. Поэтому необходимо делать акцент на профессиональные качества и знания в производственных волевых отношениях.

Необходимо принимать в расчет изменение численности представителей квалифицированного труда в отрасли. Развитие и расширение отрасли приведет к «притоку» нового квалифицированного персонала в нее за несколько лет, что увеличит объемы производства и количество предприятий. Разрастание отрасли будет происходить до тех пор, пока не будет удовлетворен предельный спрос населения в продукте. В результате постепенного снижения спроса на продукцию, будет происходить снижение цены до минимального уровня. По мере того, как производители захотят поднять уровень цен, что может привести к сокращению спроса и приостановить производство. Такая ситуация может привести к сговору продавцов, в результате чего, они захотят уменьшить объем выпуска продукции на определенный промежуток времени. До тех пор, пока избыток продукции не будет распродан и не увеличится потребность покупателей в товаре. После этого они захотят многократно поднять цены, увеличив объемы производства, что приведет и к увеличению доходов производителей. Установление крайней цены на продукцию будет превышать затраты на сырье, рабочую силу, износ оборудования, что тоже увеличит размеры дохода. Такая цена установится на значительный период, что позволит навязать ее всей отрасли.

Если издержки на изготовление продукта при обычной конъюнктуре рынка составляют 100 денежных единиц, тогда цена за данный продукт вряд ли установится ниже 150 денежных единиц даже для коротких периодов. Проблема заключается в том, что для увеличения объема производства необходимо увеличение оборудования. А при сокращении производства нужно учитывать не только износ оборудования, но и переоборудование его для других целей. Все же, если все возникающие проблемы для предприятия решаемы, то производитель предпочтет оставаться в своей отрасли производства. Увеличивая доходы, при этом, с помощью «игры» на рынке, часто не совсем честной.

В экономике часто происходит таким образом, что две отрасли или несколько предприятий взаимодействуют друг с другом. Например, добывающая отрасль промышленного производства может тесно взаимодействовать с перерабатывающей отраслью. Организация может выбирать стратегию слияния и поглощения вследствие следующих выгод от применения данных стратегий: 1) лучшие возможности для развития; 2) достижение синергетического эффекта, включая финансовую синергию; 3) большие возможности диверсификации; 4) усиление позиций в конкурентной борьбе; 5) оптимизация налоговых платежей, лучшие возможности осуществления НИОКР, улучшение управления. В качестве примера применения стратегии данного вида можно привести слияние исторических лидеров российской кондитерской отрасли «Красный Октябрь», «Рот Фронт», «Бабаевский» в холдинг «Объединенные кондитеры» в 2002 г. Выбор данной стратегии стал эффективным инструментом противодействия экспансии на российский рынок ТНК [3]. Издержки, в этой связи, исчисляются таким образом, что все косвенные затраты входят в них. Для определения стоимости продукта предприятие ориентируется на другую отрасль. Для уменьшения предпринимательского риска ответственность перекладывается на страховую компанию за соответствующий процент. Издержки производства, превышающие стоимость уже устаревшего со временем продукта, не популярного или слишком заполнившего рынок, перекладываются на покупателя. В этом случае, поправление ситуации может быть связано с качественным управлением предприятием.

Производитель в организации своего дела при подсчете издержек включает в них возможные риски, опираясь, при этом, на какой-либо прошедший средний год. Настоящая цена на продукт может расходиться с теми издержками, которые появляются со временем при усовершенствовании технологии производства продукта. То есть существует разница между издержками производства и ценой товара или услуги. Спрос падает в результате устаревания продукта. Помимо этого, спрос на многие товары является производным, он зависит от спроса на конечные товары, в «сборке» которых он участвует. Например, при спросе на одежду, также увеличивается спрос на швейные машинки, ткань, нитки и швей (на рынке труда). Поэтому, вознаграждение за труд представителей данной отрасли существенно повышается и можно сделать вывод о том, что их труд стоит в два раза дороже, чем труд других. Стоит учитывать, что при замене ручного труда машинным, плата за труд значительно снижается, так как машины в состоянии выполнить ту же работу намного дешевле и быстрее рабочего. Поэтому, предпринимателю выгоднее вложить денежные средства в покупку дорогого оборудования, для извлечения большей прибыли из своего производства. Тем более, что с машинами можно избежать многих рисков, нежели с рабочими по найму. Все обозначенные выше действия позволяют сократить издержки и предугадать перспективы развития производства.

Рассматривая упомянутый выше вопрос с точки зрения рынка труда, стоит отметить, что с развитием техники может уменьшаться и количество занятого населения. А, значит, произойдет уменьшение спроса на продукты, которые изготавливают преимущественно машины. Поэтому, в рамках социальной политики необходимо организовывать масштабные и долгосрочные проекты, привлекающие людей различных квалификаций и опыта. Это необходимо в целях увеличения занятого населения, повышения уровня его благосостояния, а также борьбы с безработицей и увеличения обмена между производителями продукции и ее потребителями.

Предельный чистый продукт производства товара или услуги представляет собой дополнительную стоимость. Она образуется путем уменьшения цены на один из элементов, составляющих продукт, в результате чего может увеличиться данный компонент в производимой вещи. Например, для производства швейных машин можно использовать недорогую сталь, а для других машин только тройную сталь. Тем не менее, данное оборудование должно быть тщательно изготовлено в целях безопасности его эксплуатации. Помимо этого, другие факторы, входящие в состав издержек будут давать убывающую отдачу (даже труд). Изъятие их из предельного употребления перестанет приносить избыток прибыли. Предложение данных средств производства станет настолько небольшим, по сравнению со спросом, что возможный доход от дополнительного предложения будет намного превышать нормальный процент, нежели все издержки. Производитель тогда инвестирует средства во что-то более долговременное, например, машины. Конечно, его доходы будут регулироваться рынком сбыта, которые будут меняться в зависимости от моды, новых изобретений и прочего. Свободный капитал «переместится» в продукт, а для отдачи инвестиций стоимость вещи не будет ниже капитализации приносимого ею чистого дохода.

Цена продукта зависит не только от затраченных на него средств, но и связана с предельным чистым доходом. Хотя определение справедливой цены зависит от количества вложенного труда человека, от степени его мастерства. От той ответственности, которую он несет перед обществом при продаже продукта и введении его в эксплуатацию населением.

Рассматривая вопрос, связанный с системой налогообложения, можно отметить следующее. Налог оказывает давление на любой фактор производства продукции. Конечно, производители не заинтересованы полностью возложить бремя налогообложения «на свои плечи». Поэтому, они дополнительные затраты перекладывают на покупателя. Повышение

цен провоцирует рост инфляции в стране при общей стабильности доходов граждан. В связи с этим, часто, на конечного потребителя продукции перекладывается чрезмерное налогообложение. Учитывая то, что соседний производитель – это такой же потребитель, получается, что все оказываются в долгу у всех.

Введение налога на производство товара отразится на отрасли таким образом, что оплата труда работающих в ней людей резко сократится. Так как заработная плата наемных рабочих входит в переменные издержки, а они, как известно, зависят от количества выпускаемой продукции. Налоги входят в постоянные издержки, но вряд ли производитель задумается о справедливости и согласится ввиду увеличения налогообложения снизить свой доход. Отсюда, если учитывать, что покупатели не захотят приобретать товар по высокой цене, то производители захотят сократить общие переменные издержки. Поэтому, наряду с низкими ценами на определенном рынке, будет и низкий уровень оплаты труда в отрасли. В худшем случае ситуация останется прежней, но уровень инфляции значительно повысится. Такое положение дел постепенно приведет к оттоку рабочих из отрасли, привлекая в нее менее квалифицированных специалистов или альтруистов.

Налог повышает предельные издержки в случае налогообложения оборудования. Данный вид издержек производитель может по своему усмотрению варьировать (увеличивать или уменьшать). А значит, продукция данной отрасли может сократиться, что вызовет подъем цен, а использование оборудования продлится до своего максимального предела. Для повышения прибыли производителю придется увеличивать часы работы нанятых рабочих по трудовому контракту. Работать людям придется и в сверхурочные часы для получения наибольшей отдачи от производства. Нарушение норм трудовой деятельности вызовет перенапряжение персонала и сокращающую отдачу от производства, а также ряд других проблем (забастовки, конфликты, быстрое увольнение работающих и другое). Поэтому возникает необходимость стимулировать новые коллективные формы потребления, позволяющие обществу не только удовлетворять потребности всех граждан на должном уровне, но и формировать личные потребности отдельных небольших коммерческих и коррупционных групп, ориентированных на сверхпотребление, которое не может не разрушать общество [4].

Таким образом, начиная с реализации товара по законам спроса и предложения, многие производители обходят его и начинают действовать по своим правилам, удовлетворяя свои чрезмерно растущие потребности. До тех пор, как будет использоваться потребителями продукт данной отрасли, введенный налог «ляжет» на всех покупателей. Высокая цена в отрасли на продукцию будет держаться до того момента, пока она полностью не покроет издержки предприятия, инвестиции, и, конечно, полностью не обеспечит потребности производителей. Общее отношение спроса на продукцию проявится таким образом, что даже общее количество покупателей не окажет существенного влияния на цену при ее капитализированной стоимости. Необходимо будет прибегнуть к другим мерам сбыта данного товара. Одним из вариантов является создание союзов, объединяющих производителей в отрасли. Другим вариантом могут быть льготы, предоставляемые государством, которые дополняют доход предприятий на вложенные инвестиции в развитие компании. Третьим, - организация долгосрочных проектов предприятием и включение в него квалифицированных рабочих.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фасхиев Х.А. Как оценить и управлять качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг // Маркетинг в России и за рубежом. - № 3 (101). - 2014. - С. 91.
2. Голубков Е.П. О понятии «стратегия», ее роли и месте в маркетинговом планировании // Маркетинг в России и за рубежом. № 5. - 2014. - С. 9.
3. Кукоба А.И. Слияния и поглощения как форма повышения конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации (на примере кондитерского бизнеса): автореф. дис. ... канд. экон. наук / Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. М., 2009. – 18 с.
4. Мысляева И.Н. Пределы роста современной рыночной экономики. // Экономика и управление собственностью. - №4. - 2014. - С. 10-18.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл: [В 3 т.: Пер. с англ. / Вступ. ст. Дж.М. Кейнса, с. 5-44]. – М.: Прогресс. Фирма «Универс», 1993. – 21 см. – (Экономическая мысль Запада: ЭМЗ). – (Для научных библиотек). Перевод изд.: Principles of economics / Alfred Marshall (The Macmillan press). - Т. 1. – 414, [1] с.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл: [В 3 т.: Пер. с англ. / Вступ. ст. Дж.М. Кейнса, с. 5-44]. – М.: Прогресс. Фирма «Универс», 1993. – 21 см. – (Экономическая мысль Запада: ЭМЗ). – (Для научных библиотек). Перевод изд.: Principles of economics / Alfred Marshall (The Macmillan press). - Т. 2. – 309, [1] с.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл: [В 3 т.: Пер. с англ. / Вступ. ст. Дж.М. Кейнса, с. 5-44]. – М.: Прогресс. Фирма «Универс», 1993. – 21 см. – (Экономическая мысль Запада: ЭМЗ). – (Для научных библиотек). Перевод изд.: Principles of economics / Alfred Marshall (The Macmillan press). - Т. 3. – 350, [1] с.: ил. – Имен. указ.: с. 340-343.
8. Лабзунов П.П. Управление ценами и затратами в современной экономике: монография. – М.: Кн.мир, 2013. – 287 с.
9. Касьянова Г.Ю. Заработная плата: практическое руководство для бухгалтера. – М.: АБАК, 2015. – 776 с.
10. Широкова А.В. Богатство и бедность в мире: история и современное осмысление // Четвертый Международный симпозиум «Гуманитарные и общественные науки в Европе: достижения и перспективы» (30 июня 2014 года). – Вена: Ассоциация перспективных исследований и высшего образования «Восток-Запад», 2014. – С. 174-179.
11. Широкова А.В. Место профессионального труда в общей стоимости продукта // Третья Международная конференция по экономическим наукам (6 сентября 2014 года). – Вена: Ассоциация перспективных исследований и высшего образования «Восток-Запад», 2014. – С. 57-63.
12. Широкова А.В. Профессионализация населения как важное условие национального богатства // Пятый Международный симпозиум «Гуманитарные и общественные науки в Европе: достижения и перспективы» (15 сентября 2014 года). – Вена: Ассоциация перспективных исследований и высшего образования «Восток-Запад», 2014. – С. 318-324.

Рецензент: Парилов Олег Викторович, доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой «Гуманитарных и социально-экономических дисциплин», ЧОУ ВО "Нижегородская правовая академия".

Shirokova Angelina Vladimirovna

Moscow University of the S.U. Vitte+++

Russia, Moscow

Branch in Nizhniy Novgorod

E-mail: anshi@live.ru

The ratio of cost of production and skilled labor in the industry

Abstract. Timeliness of the research is caused by the fact that large companies have a significant impact on the mechanism of supply and demand on the modern market. How can a seller identify, at what price he will receive income? Using a fixed price the seller first sets the maximum sales price of the product above the equilibrium. The costs of labor, capital, and the expectation are called the real costs of production of goods. Upon completion of the work, all the efforts of the manufacturer include compound interest. The manufacturer calculates the proportional use and cost of different materials, ensuring the quality of their products (reliability, dependability, efficiency, and security). In the production of the goods, it is important to take into account the benefits expected from it in the future in order to recover all efforts and sacrifices that were made during its production. Products with time become outdated, that leads to scientific discoveries and the appearance of new species of products. The market is never at rest, as economic relations are primarily based on the willed attitude. Development and expansion of the industry, increasing in production leads to the "inflow" of new qualified personnel. The manufacturer prefers to stay in their industries. Increasing revenues by the "game" on the market. Production costs in excess of the cost of the product that has filled the market too much are passed on to the buyer. As a result the demand falls. Therefore, it is more profitable for the businessman to invest money in the purchase of expensive equipment to extract more profit from their production. But with the development of technology the number of the employed population can be reduced. Factors included in the costs will give diminishing returns (even labor). Although the definition of fair value depends on the amount of invested human labor, of the degree of his skill. From the responsibility that he has to the community with the introduction of the product into service. Taxes are included in fixed costs, but it is hard to imagine that the manufacturer will think about justice and agree to reduce the income due to increased taxation. This means that the production of the industry will be reduced, which would raise prices. Using the equipment will last until its maximum limit. To increase the profit the manufacturer will have to increase working hours of workers hired under an employment contract that further will cause negative social and economic impacts.

Keywords: supply and demand; fair price; costs; scientific discoveries; sector of the economy; labor rights; tax; sale; return.

REFERENCES

1. Faskhiev Kh.A. Kak otsenit' i upravlyat' kachestvom i konkurentosposobnost'yu tovarov i uslug // Marketing v Rossii i za rubezhom. - № 3 (101). - 2014. - S. 91.
2. Golubkov E.P. O ponyatii «strategiya», ee roli i meste v marketingovom planirovanii // Marketing v Rossii i za rubezhom. № 5. - 2014. - S. 9.
3. Kukoba A.I. Sliyaniya i pogloshcheniya kak forma povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiya v usloviyakh globalizatsii (na primere konditerskogo biznesa): avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk / Akad. nar. khoz-va pri Pravitel'stve RF. M., 2009. – 18 s.
4. Myslyaeva I.N. Predely rosta sovremennoy rynochnoy ekonomiki. // Ekonomika i upravlenie sobstvennost'yu. - №4. - 2014. - S. 10-18.
5. Marshall A. Printsipy ekonomicheskoy nauki / A. Marshall: [V 3 t.: Per. s angl. / Vstup. st. Dzh.M. Keynsa, s. 5-44]. – M.: Progress. Firma «Univers», 1993. – 21 sm. – (Ekonomicheskaya mysl' Zapada: EMZ). – (Dlya nauchnykh bibliotek). Perevod izd.: Principles of economics / Alfred Marshall (The Macmillan press). - T. 1. – 414, [1] s.
6. Marshall A. Printsipy ekonomicheskoy nauki / A. Marshall: [V 3 t.: Per. s angl. / Vstup. st. Dzh.M. Keynsa, s. 5-44]. – M.: Progress. Firma «Univers», 1993. – 21 sm. – (Ekonomicheskaya mysl' Zapada: EMZ). – (Dlya nauchnykh bibliotek). Perevod izd.: Principles of economics / Alfred Marshall (The Macmillan press). - T. 2. – 309, [1] s.
7. Marshall A. Printsipy ekonomicheskoy nauki / A. Marshall: [V 3 t.: Per. s angl. / Vstup. st. Dzh.M. Keynsa, s. 5-44]. – M.: Progress. Firma «Univers», 1993. – 21 sm. – (Ekonomicheskaya mysl' Zapada: EMZ). – (Dlya nauchnykh bibliotek). Perevod izd.: Principles of economics / Alfred Marshall (The Macmillan press). - T. 3. – 350, [1] s.: il. – Imen. ukaz.: s. 340-343.
8. Labzunov P.P. Upravlenie tsenami i zatratami v sovremennoy ekonomike: monografiya. – M.: Kn.mir, 2013. – 287 s.
9. Kas'yanova G.Yu. Zarabotnaya plata: prakticheskoe rukovodstvo dlya bukhgaltera. – M.: ABAK, 2015. – 776 s.
10. Shirokova A.V. Bogatstvo i bednost' v mire: istoriya i sovremennoe osmyslenie // Chetvertyy Mezhdunarodnyy simpozium «Gumanitarnye i obshchestvennye nauki v Evrope: dostizheniya i perspektivy» (30 iyunya 2014 goda). – Vena: Assotsiatsiya perspektivnykh issledovaniy i vysshego obrazovaniya «Vostok-Zapad», 2014. – S. 174-179.
11. Shirokova A.V. Mesto professional'nogo truda v obshchey stoimosti produkta // Tret'ya Mezhdunarodnaya konferentsiya po ekonomicheskim naukam (6 sentyabrya 2014 goda). – Vena: Assotsiatsiya perspektivnykh issledovaniy i vysshego obrazovaniya «Vostok-Zapad», 2014. – S. 57-63.
12. Shirokova A.V. Professionalizatsiya naseleniya kak vazhnoe uslovie natsional'nogo bogatstva // Pyatyy Mezhdunarodnyy simpozium «Gumanitarnye i obshchestvennye nauki v Evrope: dostizheniya i perspektivy» (15 sentyabrya 2014 goda). – Vena: Assotsiatsiya perspektivnykh issledovaniy i vysshego obrazovaniya «Vostok-Zapad», 2014. – S. 318-324.