

*Кандидат экономических наук, доцент,
s.repin@customs-academy.ru*

*Кафедра экономической теории,
Российская таможенная академия,
Люберцы, Российская Федерация*

Л. С. Данилина

*Кандидат технических наук, доцент,
l.danilina@customs-academy.ru*

*Кафедра экономической теории,
Российская таможенная академия,
Люберцы, Российская Федерация*

Поведение потребителя в условиях изменяющегося денежного дохода и цен

Аннотация: Изменение денежного дохода оказывает большое влияние на поведение и на реакцию потребителя, с увеличением дохода его доля, расходуемая на товары первой необходимости, уменьшается, в то время как доля расходов на предметы роскоши и на духовное развитие увеличивается.

Ключевые слова: Экономическая теория, закон Энгеля, поведение потребителя, потребности, блага, изменяющиеся цены, доход потребителя, потребительский выбор.

S. S. Repin

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
s.repin@customs-academy.ru*

*Department of Economic Theory,
Russian Customs Academy,
Lyubertsy, Russian Federation*

L. S. Danilina

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
l.danilina@customs-academy.ru*

*Department of Economic Theory,
Russian Customs Academy,
Lyubertsy, Russian Federation*

Consumer behavior in conditions of changing monetary income and prices

Abstracts: *The change in monetary income has a great influence on the behavior and reaction of the consumer, with an increase in income, his share spent on basic necessities decreases, while the share of spending on luxury goods and on spiritual development increases.*

Keywords: *Economic theory, Engel's law, consumer behavior, needs, benefits, changing prices, consumer income, consumer choice.*

Изменение денежного дохода оказывает большое влияние на поведение и на реакцию потребителя. Эрнст Энгель, немецкий статистик, проделывая статистическую работу над данными разных годов в разных странах о бюджете, отметил, что чем меньше доход, тем больший процент от этого дохода тратится на удовлетворение физических потребностей, и, следовательно, тем меньше в итоге остается на духовное развитие человека. В экономической науке, базируясь на исследованиях Эрнста Энгеля, был введен «Закон Энгеля». Этот закон звучит так: с увеличением дохода его доля, расходуемая на товары первой необходимости, уменьшается, в то время как доля расходов на предметы роскоши и на духовное развитие увеличивается.

Необходимо отметить, что этот закон Энгель выявил в середине XIX века, исходя из окружающих его экономических общественных и социальных реалий. Основной проблемой в этом случае являлось то, что к этому моменту даже в наиболее развитой части мира обеспечить всё население государства достаточно уровнем питания для того, чтобы не было угрозы регулярного голода и даже голодной смерти было всё ещё недоступным в связи с недостатком производства продуктов. Это и привело к тому, что авторская трактовка закона в первую очередь увязывает уровень доходов семьи с тем, какая часть этих доходов тратится на обеспечение именно продуктами. Энгель показал, что по мере увеличения общей суммы доходов доля расходов на продукты постепенно снижается.

Закон является достаточно очевидным, и поддается логическому анализу. Не случайно к примерно таким же выводам приходили различные ученые в разных странах. Так, например, немецкий ученый А. Швабе, изучая статистические данные по рынку жилья выяснил, что при увеличении доходов семьи, абсолютная сумма, которая это семья расходует на обеспечение себя жильём увеличивается, но доля расходов на жилье в общем объёме расходов семьи снижается.

Интересным фактом является то, что советским ученым С.Г. Струмилиным практическая проверка функционирования закона Энгеля показано, что уровень расходов на питание зависит не столько от уровня благосостояния семьи, сколько от размеров семьи и возрастно-половой структуры каждого отдельного домашнего хозяйства. Тем не менее, исследование Струмилина не опровергают, скорее, дополняют закон Энгеля, поскольку размер семьи, так или иначе, влияет на общую сумму дохода, приходящегося на каждого члена семьи. Кроме того, очевидно, что Советский Союз второй половины XX века уже ушёл от угрозы постоянного голода, и в этом случае более логичным было бы рассматривать современную, расширенную трактовку законов Энгеля, в соответствии с которой речь идёт уже не просто об обеспечении продуктами, но о структуре доходов, в соответствии с которой речь идет не просто об обеспеченности продуктами, но о структурном изменении расходов по мере роста благосостояния, при этом с ростом благосостояния снижается доля расходов на питание и иные текущие нужды, и увеличивается доля доходов, которые тратятся на предметы длительного пользования, сбережения, различные виды потребления духовных благ, путешествия.

Интересно то, что именно законы Энгеля во многом предопределили кейнсианскую революцию в экономической теории, поскольку Джон Мейнард Кейнс использовал закон Энгеля для доказательства того, что растущая доля сбережения начинает воздействовать на экономику на макроуровне.

Важнейшим результатом исследования Энгеля стало понимание того, что структура доходов не является неизменной и зависит от уровня доходов, то есть, от уровня потребления.

В связи с воздействием изменения доходов на характер поведения потребителя и в связи с законом Энгеля появилась надобность в дальнейшем исследовании того, каким образом изменяются расходы, как количественно, так и по своей структуре, при изменении уровня доходов и потребления. Проведенный анализ привел к тому, что появилась необходимость в группировке товаров, которые по-разному реагируют на изменение уровня доходов потребителя и изменение структуры его расходов.

Важнейшей причиной такой группировки стало то, что выявилось различное поведение различных групп товаров при изменении уровня доходов покупателя. Собственно, это несовпадение является очевидным выводом из самого закона Энгеля.

В первую очередь рассмотрим товары, которые считаются нормальными, или качественными товарами. К товарам такого рода в соответствии с общепринятым определением относят товары, потребление которых увеличивается при росте доходов потребителя.

Очевидно, что при увеличении доходов будет формироваться новая бюджетная линия, уровень потребления будет переходить на более высокую кривую безразличия. Если мы соединим все возможные уровни потребления для данного покупателя и группы товаров, увидим, что они формируют кривую, которая будет связывать потребление товара с уровнем доходов потребителя.

Именно таким образом и формируется кривая Энгеля, фактически являющаяся производной от обычного анализа полезности потребляемых товаров в соответствии с ординалистской теорией.

Однако возможна и другая группа товаров, которые называют некачественными товарами. Под понятием некачественные товары понимают именно те товары, спрос на которые уменьшается при росте доходов домашнего хозяйства.

В этом случае кривая Энгеля приобретают совершенно иной вид. Она четко и однозначно показывает, что такие товары приобретаются как замена, заменитель при отсутствии возможности приобретения качественного товара, и как только такая возможность появляется, потребление некачественных товаров начинает снижаться.

Таким образом, кривые Энгеля могут иметь как положительный наклон, так и отрицательный. Положительный наклон характерен для товаров качественных, потребление которых по мере увеличения доходов растет. Отрицательный наклон кривой Энгеля говорит о том, что речь идет о некачественном товаре, потребление которого по мере роста доходов будет снижаться.

До этого момента проводимый анализ осуществлялся исходя из условия о том, что цены являются неизменными. В реальной же экономике реальный уровень сил постоянно меняется, и, что еще более важно, он меняется неравномерно. Именно фактор неравномерности оказывает ключевое влияние на изменение ситуации, и требует дополнительного исследования. Действительно, если бы изменения цен были равномерно по всем видам и категориям товаров, то фактически это изменение цен было бы равноценной изменению уровня доходов покупателя, и не было бы необходимости в дополнительном анализе.

Однако постоянно возникают ситуации, когда меняется уровень цен на различные товары, независимо друг от друга, или наоборот, с наличием какой-то конкретной связи между различными группами товаров. В каждом из этих случаев будет изменяться сущность и структура потребления.

Рассматривая ситуацию, когда дохода потребителя остаются неизменными, но меняется уровень, что самое главное, структура цен, мы приходим к необходимости определения взаимозависимости между уровнем цен на различные товары и структурой потребления.

Когда изменяется цена на один товар, и не изменяется на другой, графически выглядит как поворот бюджетной линии вокруг того места, где она пересекается с осью товара, цена на который не изменяется.

Естественно, в этом случае смещаются все точки соприкосновения бюджетные линии и кривые безразличия, и изменение этих точек прямых формированию кривые, которое отражает взаимозависимость цены и потребления товаров при изменении цен на один из рассматриваемых товаров.

При этом получается, что кривая «цена-потребление» отражает зависимость изменения потребления того или иного товара в связи с изменением его цены, то есть фактически является иным, иначе выраженным представлением классической кривой спроса.

Однако при анализе изменение структуры потребления собственных доходов важно не только понимает, каким образом меняется структура, но и выявить причины, в соответствии с которыми происходят такие изменения. По какой причине изменяется структура расходов при изменении доходов, является это причиной единственное, или имеет место целый комплекс причин — на эти вопросы отвечают эффекты дохода и замещения.

Сущность эффекта дохода является то, что спрос изменяется при изменении цены товара. По существу, это простое действие закона спроса, которая говорит, что если снижается цена на один товар, то автоматически приводит к росту спроса на него. А значит, увеличение спроса на этот товар приводит к тому, что снижается необходимость в приобретении иных товаров, выполняющих ту же функцию. Это приводит к изменению структуры потребления.

Эффект дохода проявляется несколько иначе, он говорит о том, что изменяется объём спроса на товар при изменении дохода и стабиль-

ных ценах. В этом случае увеличение объема доходов приводит к тому, чтобы потребитель наращивает потребление товара, но только до того момента, когда этот товар всё ещё приносит ему позже. А в соответствии с теорией предельной полезности увеличение потребления товара приводит к снижению полезности каждой следующей приобретённой единицы товара, и в какой-то момент наступает ситуация, когда потребитель уже не видит необходимости приобретать новые единицы товара преувеличение своих доходов. В этом случае освобождённый доход может быть сбережен, а может быть потрачен на приобретение иных товаров, и это также изменяет структуру потребления.

Необходимо отметить, что взаимодействие эффектов дохода и эффектов замещения может быть разнонаправленными, и могут возникать ситуации, когда эффект дохода существенно превышает эффект замещения. Это приводит к парадоксальной ситуации, когда при росте цены на товар начинают расти его потребление. Это объясняется тем, что при общем росте товаров рост цен на некачественные товары отстаёт от общего роста цен. И при этом возникает ситуация, когда цена на такой товар выросла, но она выросла в относительной степени меньше, чем цена на более качественные товары, которые могли бы этот товар заменить. В результате получается, что эффект дохода оказывается сильнее, чем эффект замещения, и несмотря на то что цена на товар выросла, спрос на него также увеличился.

В этом случае возникает странная ситуация, когда эластичность товара по цене становится обратной. Такое поведение может быть связано с возникновением никаких особых условий. Так, при серьезных опасениях в нестабильности государство может возникать ажиотажный спрос на круг и, соль и спички, и чем больше становится цена на эти товары, тем больше становится их ценность в глазах покупателя из-за ажиотажного спроса. Возникает ситуация, когда при росте цены растет потребление товара, а падение цены на товар вызывает, наоборот, снижение ажиотажа и снижение потребления.

Однако, если говорить об эффекте или парадоксе Гиффена, в первую очередь можно говорить о том, что к товарам, которые подчиняются такой странной зависимости в системе ценообразования, относят прежде всего малоценные товары, которые имеют значительную роль в бюджете, но при этом не имеют эффективного товара заменителя.

Список литературы

1. Болз С. Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция / С. Болз. — М.: Дело, 2011, 576 с.
2. Самуэльсон П. Э. Микроэкономика. Учебное пособие. — Киев: Вильямс, 2010. 744 с.
3. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн; пер. с англ. — 19-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2018. XXVIII, 1028 с.
4. Репин С.С. Экономическая теория: закономерности потребительского поведения. Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 14, № 3. С. 172–178.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм, демократия / Й. Шумпетер. — М.: ЭКСМО, 2008. 864 с.

References

1. Bolz S. Microeconomics. Behavior, institutions and evolution / S. Bolz. — М.: Delo, 2011, 576 p.
2. Samuelson P. E. Microeconomics. Training manual. — Kiev: Williams, 2010. 744 p.
3. Economics: principles, problems and politics: textbook / K.R. McConnell, S.L. Bru, S. M. Flynn; trans. from English-19th ed. — Moscow: INFRA-M, 2018. XXVIII, 1028 p.
4. Repin S. S. Economic theory: patterns of consumer behavior. Entrepreneur's guide. 2021. Vol. 14, No. 3. Pp. 172–178.
5. Schumpeter J. Theory of economic development. Capitalism, socialism, democracy / Y. Schumpeter. — М.: EKSMO, 2008. 864 p.