



С. С. Репин

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

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

Экономическая теория: закономерности потребительского поведения

Аннотация: *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, поведение потребителя, денежный доход, кривая Энгеля, изменяющиеся цены, парадокс Гиффена, эффект замещен и дохода.*

S. S. Repin

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

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

Economic theory: patterns of consumer behavior

Annotation: *As income increases, its share of spending on basic necessities decreases, while its share of spending on luxury goods and spiritual development increases.*

Keywords: *Economic theory, consumer behavior, monetary income, the Engel curve, changing prices, the Giffen paradox, the effect of substitution and income.*

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 введён «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(1).

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 жильё 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. 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 (2).

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 различные поведения 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 (4).

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 идёт 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, меняется он неравномерно. Именно фактор неравномерности оказывает ключевое влияние на изменение ситуации, и требует дополнительного исследования. Действительно, если бы изменения цен была равномерно по всем видам и категориям товаров, то фактически это изменение цен была 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.

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 изменения 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 (5).

Эффекты рассматривались ещё при изучении формирования спроса.

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 стабильных 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 пользу. 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 опасений 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, опадение 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 в системе ценообразования относят в первую очередь малоценные товары, которые с одной стороны, имеет значительную роль в бюджете, но при этом не имеют эффективного товара заменителя.

Основным способом организации экономического механизма в глобальном масштабе сейчас является рыночная экономика, способная к саморегулированию. Эту способность рынка открыли представители

классической экономической школы, она описана еще в 18-ом веке одним из величайших экономистов в истории — Адамом Смитом.

При этом принципы функционирования экономики, сформулированные им еще тогда, действуют до сих пор — в рамках неоклассической школы, являющейся дальнейшим развитием классической экономической теории.

Одной из составляющих социального поведения является рациональное поведение, которое состоит в том, что индивид-потребитель выбирает оптимальные цели в соответствии с его естественными и социальными нуждами, основательно рассчитывая наилучший путь к удовлетворению всех его потребностей.

В теории предельной полезности основными понятиями являются «благо» и «полезность», выделяют подход кардиналистский и ординалистский. Количественный, или кардиналистский подход к предельной полезности в общем виде принято понимать, как попытку выразить полезность благ через какую-то универсальную единицу полезности, получившую название «ютиль». Полезность того или иного блага измеряется в этих условных единицах, и они позволяют так или иначе сравнивать блага между собой.

Согласно ординалистскому подходу полезности блага, ценность его зависит не только количества, но и от взаимосвязи с другими благами. Целью потребителя уже является выбор не одного доступного блага, а набора благ с наибольшей общей полезностью, то есть происходит оптимизация состава

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

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 идёт о некачественном товаре, потребление которого по мере роста доходов будет снижаться.

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. Если говорить об эффекте, или парадоксе Гиффена в первую очередь можно говорить о том, что к товарам, которые подчиняются такой странной в системе ценообразования относят в первую очередь малоценные товары, которые с одной стороны, имеет значительную роль в бюджете, но при этом не имеют эффективного товара заменителя. Получается, что эффект дохода оказывается сильнее чем эффект замещения, и несмотря на то что цена на товар выросла спрос на него также увеличился.

Список литературы

1. Самуэльсон П.Э. Микроэкономика. Учебное пособие. — Киев: Вильямс, 2010. 744 с.
2. Лобачева Е.Н. Экономическая теория. Учебное пособие для бакалавров. — М.: Издательство «Юрайт», 2013. 516 с.
3. Репин С.С. Тенденции развития экономической теории и экономической науки. Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 14, № 2. 2021. С. 71–77.
4. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2-х тт. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. — М.: КДУ, 2013. 816 с.
5. 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.
6. Репин С.С. Основные проблемы экономической теории современного этапа развития. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2021. Т. 20. № 2. С. 83–88.

References

1. Samuelson P.E. Microeconomics. Training manual. — Kiev: Williams, 2010. 744.
2. Lobacheva N.N. Economic theory. Textbook for students. — M.: Publishing house «Yurayt», 2013. 516 p.
3. Repin S. C. Tenders for the development of emotional and cost-effective. Entrepreneur's guide. 2021. Vol. 14. N. 2. 2021. P. 71–77.
4. Shishkin, A. F. Economic Theory. In 2-h tt. T. 1 / A. F. Shishkin, N.S. Shishkina. — M.: KDU, 2013. 816 p.
5. Preservation: principles, problems and politics: textbook / K.R. McConnell, S.L. Bust, Page M. Flynn; trans. from English-19-or idiot. — Moscow: INFRA-M, 2018. XXVIII, 1028 p.
6. Repin S.S. The main problems of economic theory of the modern stage of development. Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship. 2021. T. 20. N. 2. P. 83–88.