

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УСТАНОВЛЕНИЮ РАВНОВЕСНЫХ ЦЕН В РАМКАХ ЗОНЫ ВОЗМОЖНЫХ СДЕЛОК

DIFFERENTIATED APPROACH TO SETTING EQUILIBRIUM PRICES WITHIN THE AREA OF POSSIBLE TRANSACTIONS

**D. Sokolov
E. Anufrieva
Yu. Smolkina**

Summary. The absence of perfect competition in the modern market economy indicates the differentiation of goods in the market in quality and price. Accordingly, it is necessary to use a differentiated approach to manufacturers in quality, and to buyers in income. As part of the differentiation of the zone of possible transactions, it is necessary to distinguish the zone of possible transactions and the equilibrium price for the rich part of the population and similarly for the poor, which, in turn, will establish the zone of possible transactions for the middle class. In order to simplify the study, three assumptions were introduced into the model: linear functions of supply and demand, abstraction from elasticity, abstraction from the quantity of goods. As part of a differentiated approach to establishing equilibrium prices, three options for the model were considered: gap, contact and overlap of the interests of the rich and poor.

As a result, a diverse differentiation of various types of goods was established relative to the three classes of the population by income. Thus, a significant gap between the zones of possible transactions (interests) is characteristic of household appliances, clothes, shoes, etc. The contact of interests is characteristic of the used car market, the overlap of interests is for agricultural products (tomatoes, cucumbers, potatoes, carrots, garlic).

Keywords: differentiation of buyers, differentiation of goods by quality, market equilibrium, equilibrium price, zone of possible transactions, rich, poor, middle class.

Соколов Дмитрий Викторович

к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»
sokolov77@inbox.ru

Ануфриева Елена Михайловна

к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»
elena2984@mail.ru

Смолькина Юлия Викторовна

к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»
smolka7979@mail.ru

Аннотация. Отсутствие в современной экономике рынка совершенной конкуренции свидетельствует о дифференциации товара на рынке по качеству и цене. Соответственно необходимо использовать дифференцированный подход к производителям по качеству, а к покупателям по доходу. В рамках дифференциации зоны возможных сделок необходимо выделять зону возможных сделок и равновесную цену для богатой части населения и аналогично для бедных, что, в свою очередь, установит зону возможных сделок для среднего класса. С целью упрощения изучения в модель введено три допущения: линейные функции спроса и предложения, абстрагирование от эластичности, абстрагирование от количества товара. В рамках дифференцированного подхода к установлению равновесных цен рассмотрено три варианта модели: разрыва, соприкосновения и наложения интересов богатых и бедных.

В результате установлена многообразная дифференциация разнообразных видов товаров относительно трех классов населения по доходу. Так, существенный разрыв между зонами возможных сделок (интересами) характерен для бытовой техники, одежды, обуви и т.д. Соприкосновение интересов свойственно для рынка подержанных легковых автомобилей, наложение интересов — для сельскохозяйственной продукции (томаты, огурцы, картофель, морковь, чеснок).

Ключевые слова: дифференциация покупателей, дифференциация товара по качеству, рыночное равновесие, равновесная цена, зона возможных сделок, богатые, бедные, средний класс.

Классическая рыночная экономика наиболее полно себя проявила только в период «чистого капитализма», типичными чертами которой являлись государственное невмешательство, рыночное равновесие и ценообразование, рынок совершенной конкуренции и т.д. Идеальной моделью рынка для большинства товаров и услуг считается рынок совершенной конкуренции, характеристику которого первым определил шотландский экономист А. Смит [1, С.167–169]. Но в настоящее время рынок совершенной конкуренции полностью отсутствует. Даже если речь идет о таких товарах как картофель, морковь, чеснок, лук и т.д., про них говорят как

о рынках, «наиболее приближенных к рынку совершенной конкуренции». Все остальные рынки товаров и услуг относятся к рынкам несовершенной конкуренции, среди которых покупатели в основном сталкиваются с тремя типами: монополистическая конкуренция, олигополия и монополия.

Целью научной работы является формирование дифференцированного подхода к установлению равновесных цен.

Теоретическую основу работы составили положения классиков экономической теории А. Смита, А. Маршала

и др. Методологическую основу составили такие методы как моделирование, научная абстракция и логическое умозаключение.

Классическое рыночное равновесие представлено пересечением линий спроса и предложения, определяющими равновесную цену и равновесный объем продаж. Данная модель в экономической теории получила название — «Крест Маршала» [1, С.398–401]. Свое развитие теория классического рыночного равновесия получила также в период развития экономики «чистого капитализма». Совмещение линий спроса и предложения на одном графике образует четыре зоны (Рис. 1) [3, С.69]:

- мертвая зона — взаимодействие покупателей и продавцов исключены (интересы покупателей ниже линии спроса, интересы производителей выше линии предложения);
- зона высоких цен — продавцы готовы продавать, но покупатели не готовы покупать;
- зона низких цен — покупатели готовы покупать, но продавцы не готовы продавать;
- зона возможных сделок — интересы покупателей и производителей будут совпадать.

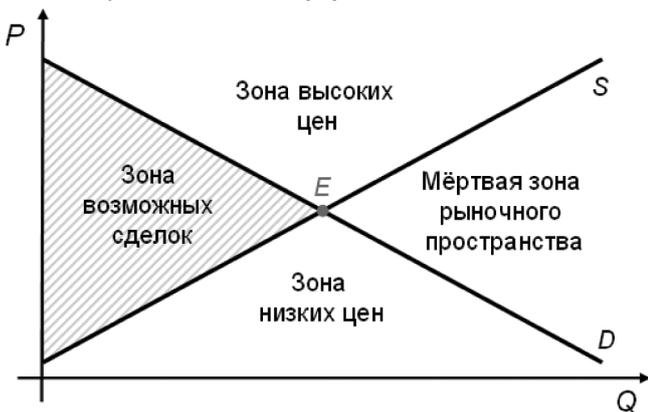


Рис. 1. Зоны экономической активности

Рынок совершенной конкуренции и рыночное равновесие, определяющее равновесную цену и равновесный объем продаж наиболее полно себя проявили при рыночной экономике свободной конкуренции. На сегодняшний день рыночные принципы функционирования классического рынка теряют свою регулирующую силу под воздействием институциональных ограничений.

Возможности покупателей в современной рыночной экономике дифференцированы в соответствии с их доходами. Высокое неравенство доходов приводит к избыточным доходам богатых и острой нехватки средств к существованию бедных. В результате чего предложение не соответствует спросу и рыночное равновесие нарушается. Часть производителей, в свою очередь, вынуждены снижать цены для удовлетворения спроса посредством снижения затрат, что отрицательно сказывается на качестве товара. Таким образом, высокое не-

равенство доходов между различными группами населения способствует высокой дифференциации качества товаров. Данная дифференциация была невозможна в период «чистого капитализма», но современное развитие науки и технологии способствовало замещению нормального сырья на искусственные и дешевые субституты.

С точки зрения экономической теории, товары должны делиться на три ценовые категории в соответствии с тремя группами населения, которым они соответствуют. Так богатые нацелены на приобретение товаров высокого ценового сегмента (соответственно высокого качества), бедные — на дешевые товары (низкого качества), средний класс покупает товары среднего ценового сегмента. Именно потребности среднего класса должны обеспечиваться отечественными производителями [2, С.32–33].

Дифференциация доходов покупателей будет способствовать дифференциации спроса, а дифференциация производителей и продавцов — дифференциации предложения, так как каждый производитель перед началом производства определяет круг покупателей данного товара. В этой связи можно выделить нижнюю и верхнюю границу спроса. Верхняя граница характеризуется желанием богатых, а нижняя граница — возможностью бедных покупать товар. Аналогично необходимо определить границы предложения. Данную модель можно охарактеризовать как, дифференцированный подход к зоне возможных сделок. Для упрощения изучения модели необходимо ввести следующие допущения:

- линии спроса и предложения представлены линейными функциями, т.е. имеют вид прямых;
- абстрагируемся от эластичности, так как она будет влиять на изменение наклона линий спроса и предложения;
- абстрагируемся от количества товара, поскольку рассматриваем зоны возможных сделок, представленные множеством допустимых точек совершения сделок по дифференцированным ценам.

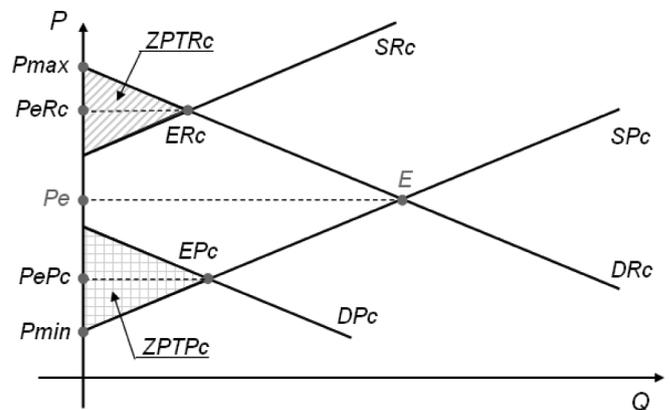


Рис. 2. Зоны возможных сделок при существенном разрыве интересов богатых и бедных

На рисунке 2 рассмотрим I вариант модели дифференциации зоны возможных сделок при незначительной доли богатых и бедных, а следовательно, существенном разрыве между их интересами и возможностями.

Логическую последовательность введенных обозначений рисунка 2 выведем в таблице 1 в соответствии с начальными буквами английских слов.

Таблица 1.

Логика присвоения обозначений

Русский	English	Обозначение
Спрос	Demand	D
Предложение	Supply	S
Равновесная цена	Equilibrium price	P_e
Богатый класс	Rich class	R_c
Бедный класс	Poor class	P_c
Зона возможных сделок	The zone of possible transactions	ZPT
Из вышеуказанных обозначений следует:		
Спрос богатого класса		DR_c
Спрос бедного класса		DP_c
Предложение для богатого класса		SR_c
Предложение для бедного класса		SP_c
Равновесная цена богатого класса		P_{eR_c}
Равновесная цена бедного класса		P_{eP_c}
Зона возможных сделок богатого класса		$ZPTR_c$
Зона возможных сделок бедного класса		$ZPTP_c$

Верхняя граница спроса обуславливается спросом богатого класса (DR_c), нижний предел — спросом бедного класса (DP_c). Аналогично обозначим границы предложения. Линии спроса для богатых (DR_c) и предложения для бедных (SP_c) образуют усредненную равновесную цену (P_e) на рынке данного товара для всех групп покупателей. Таким образом, зона возможных сделок на рынке данного товара ограничивается треугольником (P_{max})(E)(P_{min}).

В силу дифференциации покупателей и производителей определим равновесные цены для богатых (P_{eR_c}) и бедных (P_{eP_c}). На основе пересечения спроса для богатых (DR_c) и предложения для богатых (SR_c) получим зону возможных сделок для богатого класса ($ZPTR_c$). Аналогичное пересечение линий спроса бедных (DP_c) и предложения для бедных (SP_c) определяет зону возможных сделок для бедного класса ($ZPTP_c$). На рисунке 2 зоны возможных сделок богатых ($ZPTR_c$) и бедных ($ZPTP_c$) на-

ходятся вне взаимодействия друг с другом, что может свидетельствовать о четком разграничении на рынке данного товара между богатыми и бедными и невозможности совпадения интересов.

Так, богатая часть населения приобретает товар только дорогого сегмента и высокого качества у соответствующих продавцов. Бедное население будет довольствоваться товаром низкого качества по низкой цене. Но, кроме богатых и бедных, в экономике есть средний класс, зона возможных сделок которого будет в границах фигуры (P_{eP_c})(P_{eR_c})(E)(E)(P_c). Средний класс не будет покупать товар ниже равновесной цены бедных (P_{eP_c}) так как настолько низкое качество для него не приемлемо и не будет покупать выше равновесной цены богатых (P_{eR_c}), где за пределами высокая цена не компенсирует высокое качество.

Примером таких товаров будет высокая дифференциация по качеству, а значит, и по цене — бытовая техника, одежда, обувь, часы, мебель и т.д.

На рисунке 3, II вариант модели, отражающей касание зон возможных сделок богатых ($ZPTR_c$) и бедных ($ZPTP_c$).

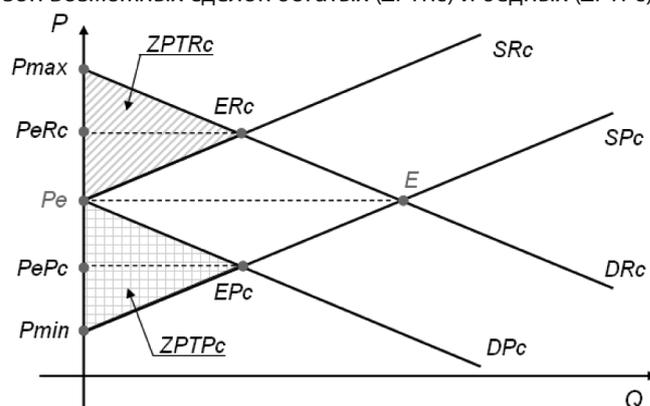


Рис. 3. Зоны возможных сделок при соприкосновении интересов богатых и бедных

В соответствии с рисунком 3 зона возможных сделок богатых может осуществляться в границах изменения цены от P_e до P_{max} , так как богатая часть населения не имеет желания приобретать товар качества ниже среднего, т.е. по цене ниже равновесной (P_e). В свою очередь бедная часть населения не будет покупать товар более высокого качества или переплачивать за сам бренд. Бедные будут довольствоваться товаром качества ниже среднего. Зона возможных сделок среднего класса останется в границах той же фигуры (P_{eP_c})(P_{eR_c})(E)(E)(P_c).

Соприкосновение интересов может быть представлено рынком подержанных автомобилей. Бедные не будут покупать автомобили престижных марок даже по невысокой цене, поскольку содержание таких авто-

мобилей невозможно с низкими доходами, а именно высокое потребление топлива, дорогие запасные части и ремонт, высокие налоги и страховка. В свою очередь, богатые не купят автомобиль, марки которая не будет соответствовать их статусу. Средний класс будет покупать автомобили не ниже равновесной цены бедных ($PePc$), потому что у них несоответствующий внешний вид и они требуют постоянного ремонта. Но выше равновесной цены богатых ($PeRc$) покупать тоже не будут, поскольку слишком дорогое содержание автомобиля неприемлемо даже для среднего класса.

Рассмотрим III вариант модели, отражающей наложение друг на друга зон возможных сделок богатых ($ZPTRc$) и бедных ($ZPTPc$) на рисунке 4.

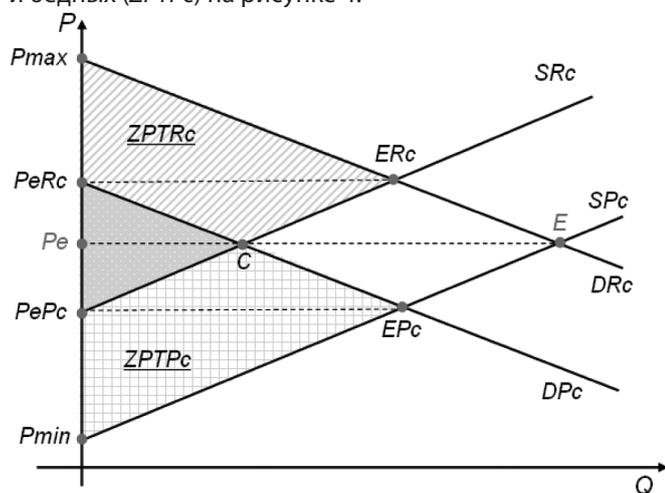


Рис. 4. Зоны возможных сделок при наложении интересов богатых и бедных

На рисунке 4 зоны возможных сделок богатых ($ZPTRc$) и бедных ($ZPTPc$) не только представлены значительными площадями, но и имеют наложение друг на друга, образуя зону общих интересов. Зона совпадающих интересов богатых и бедных представлена треугольником с вершинами $(PePc)(PeRc)(C)$. При этом зона сделок среднего класса имеет небольшой ценовой диапазон от $PePc$ до $PeRc$, приближенный к общей равновесной цене Pe .

В качестве товара зоны наложения интересов может выступать сельскохозяйственная продукция в пик сезона: картофель, огурцы, томаты, клубника и т.д. Качественную и свежую продукцию, выращенную в личных подсобных хозяйствах, все категории покупателей смогут купить только на продовольственном рынке с незначительной дифференциацией по качеству и цене.

Сформированная модель дифференциации зон возможных сделок основана на введении линий спроса и предложения для богатых и бедных групп населения. Проанализировав три варианта модели дифференциации зон возможных сделок уточнено что, покупатели дифференцированы по уровню дохода, а производители дифференцированы по качеству товара, соответствующего заданному ценовому сегменту. В соответствии с этими параметрами установлено, что каждый вид товара имеет несколько равновесных цен, а также несколько зон возможных сделок для каждой из трех групп населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е.М. Майбурд. — М. Дело, Вита-Пресс, 1996. — 544 с.
2. Соколов Д.В. Расширение доли среднего класса как основы повышения эффективности Российской экономики / Д. В. Соколов // Oeconomia et Jus. — 2019. — № 2. — С. 28–34. — EDN OBWULU.
3. Тарануха Ю.В. Микроэкономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Ю.В. Тарануха: под общ. ред. проф. А.В. Сидоровича. — 3-е изд. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2011. — 608 с.

© Соколов Дмитрий Викторович (sokolov77@inbox.ru); Ануфриева Елена Михайловна (elena2984@mail.ru);

Смолькина Юлия Викторовна (smolka7979@mail.ru)

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»