

УДК 519.865

Моделирование поведения посредников в торговых системах товарами

Ю.Г. Алгазина

АлтГТУ им. И.И. Ползунова, г. Барнаул

Торговая система товарами в большинстве случаев состоит из трех звеньев: производителя, посредника и потребителя. Посредническое звено позволяет соединить предложение и спрос, поэтому его поведение дифференцируется в зависимости от рыночных условий и мотивируется получением экономической выгоды.

Посредническая деятельность понимается исходя из затратных (торговая наценка) и функциональных составляющих (т.е. посредником выступают не только физические и юридические лица, привлеченные со стороны, но и точки продаж от самого изготовителя, реализующие товар конечному потребителю).

Посредник делает выбор, у каких поставщиков, по каким ценам и в каком количестве следует закупить товар. Кроме того, промежуточное звено принимает решение о том, каким товарным ассортиментом будет заниматься (замкнутым, насыщенным, широким или смешанным), поскольку ассортиментной политикой определяется положение посредника на рынке как оптового либо розничного продавца, а также круг поставщиков, состав клиентуры потребителей, цена продажи, объем продаж [1].

Задачей деятельности посреднического звена является определение таких объемов продаж и таких цен закупки и продажи продукции, при которых достигается максимальная экономическая выгода.

При взаимодействии с производителем посредник учитывает, что данное звено также ориентировано на максимизацию экономической выгоды при существующих рыночных ограничениях, а при взаимодействии с потребителем опирается на максимизацию полезности при одновременном снижении затрат, связанных с приобретением и использованием товара.

Согласование спроса и предложения достигается посредником путем совмещения разнонаправленных интересов производителя и потребителя.

Так, подстраиваясь под конъюнктуру рынка, посредник диктует или принимает как данность правила распределения приоритетов между субъектами рынка в выборе управлений (параметров) рынка: цен спроса и предложения, объемов рыночных сделок. Этот аспект пове-

дения посредника рассмотрен с применением моделей системного компромисса на примере структурных вариантов функционирования торговой системы [2].

Другой аспект поведения промежуточного звена связан с достижением равновесных состояний товарных рынков. Проведен формализованный анализ рынка с теми же управляющими параметрами в условиях конкурентного равновесия Курно, равновесия Штакельберга и неравновесия Штакельберга.

Кроме того, поведение посредников меняется при наличии на рынке более одного промежуточного звена. Изучены механизмы выбора наиболее выгодных партнеров при конкуренции между посредническими звеньями. Данные механизмы реализованы с применением комплекса экономико-математических моделей, в которых для разрешения конфликта между посредниками используется аппарат теории позиционных игр [3].

Другая возможность снижения конфликтов между промежуточными звеньями заложена в распределении производителем реализуемого товара между несколькими посредниками, т.е. диверсификации портфеля посредников. На модельном примере задачи оптимизации выбора посредников показана важность для производителя диверсификации портфеля посредников [4].

В данной статье изучено поведение посредника: в процессе согласования спроса и предложения путем выбора управлений рынка, достижения равновесных рыночных состояний; при наличии на рынке конкуренции со стороны других посреднических звеньев. Предложено формализованное описание данных процессов, реализованное в соответствующих модельных примерах.

Библиографический список

1. Алгазина Ю.Г. Исследование рисков торговой системы с применением принципов системного компромисса / Монография. – Барнаул: Азбука, 2014. – 165 с.
2. Алгазин Г.И. Модели системного компромисса в социально-экономических исследованиях / Монография. – Барнаул: Азбука, 2009. – 239 с.
3. Петросян Л.А., Зенкевич Н.А., Шевкопляс Е.В. Теория игр: Учебник. – СПб.: БХВ-Петербург, 2012. – 432 с.
4. Алгазина Ю.Г. Диверсификация портфеля посредников на товарных рынках // Экономические науки: научно-информационный журнал. – М.: Изд-во ООО «24-Принт», 2010. – № 10 (71). – С. 108–112.