

еме экспорта. Предпочтение сфере услуг отводится ввиду того, что услуги в два-три раза менее энерго- и материалоемкие по сравнению с выпуском товаров. В области инвестиционной политики – приоритетное выделение инвестиций на создание новых наукоемких и высокодоходных экспортноориентированных видов деятельности, а также устойчивое развитие регионов, строительство качественного и доступного жилья, повышение эффективности агропромышленного комплекса, радикальная модернизация всех секторов экономики, создание новых наукоемких и высокотехнологичных производств, развитие импортозамещающих производств.

Принимая во внимание мировые тенденции, необходимо максимально использовать возможности интеграционных процессов. С созданием ЕЭП в 2012 г. белорусы получили больше возможностей в торговле, передвижении услуг, капитала и рабочей силы. Но всё более явной становится необходимость преобразований существующей модели. В этой связи со своей стороны Республика Беларусь видит необходимость ускорения внедрения норм соглашений ЕЭП в национальное законодательство. Современные вызовы для Республики Беларусь выходят за рамки макроэкономической проблемы адекватного финансирования внешних дисбалансов страны. Поэтому на первый план выходят такие задачи, как придание импульса конкурентоспособным сегментам экономики, раскрытие неиспользованных возможностей для экономического роста.

Список использованных источников

1. БЕЛТА – Новости Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Dolja-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-VVP-Belarusi-k-2015-godu-dolzha-vyrasti-do-30_i_577812.html. – Дата доступа: 20.05.2014.

А. С. Стрелкова

Научный руководитель – кандидат экономических наук *Н. В. Нестерова*
БГЭУ (Минск)

ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ

Ценовая дискриминация – это продажа товара или услуги данного качества и при данных затратах по разным ценам различным покупателям. В условиях совершенной конкуренции её осуществление невозможно, так как на свободном рынке складывается единая цена. Однако не всегда различие в ценах можно считать ценовой дискриминацией, и не всегда единая цена свидетельствует о её отсутствии. Так, не является ценовой дискриминацией поставка одного и того же товара по разным ценам в разные регионы, в различные периоды времени, разного качества и т. д. Но для всех равноудаленных покупателей поставка одинакового товара по единой цене может являться ценовой дискриминацией.

Впервые термин «ценовая дискриминация» ввел французский экономист Ж. Дюпю в XIX в. Он разделил покупателей на богатых, зажиточных и бедняков (по эластичности спроса). Поэтому одинаковый товар можно продать разным покупателям по различным ценам. Современный вид ценовая дискриминация приняла после выпуска экономистом А. Пигу работы «Экономическая теория благосостояния», где он выделил три степени ценовой дискриминации и указал на необходимость выполнения некоторых условий для ее осуществления. Это умение делить покупателей на группы, различающиеся ценовой эластичностью; обладание рыночной властью, чтобы устанавливать цену на свою продукцию; отсутствие возможности у покупателя перепродавать товар в обход фирмы [1].

Целью монополиста является максимизация прибыли. Если для всех покупателей назначается единая цена, продавец теряет потенциальную прибыль, так как на рынке остаются покупатели, чья максимальная готовность платить превышает предельные издержки производства товара. С помощью ценовой дискриминации продавцу удастся разграничить существующий выпуск и дополнительные продажи с целью получения дополнительной прибыли, которая обычно достается покупателям как часть потребительского излишка [3].

При ценовой дискриминации первой степени монополист устанавливает свою цену для каждого конкретного покупателя. Но для ее осуществления необходимо знать цены спроса всех возможных потребителей своей продукции, что практически невозможно. Примером может быть аукцион, где каждый покупатель платит за единицу товара столько, во сколько он ее оценивает [3].

Ценовая дискриминация второй степени предполагает обратную зависимость цены от объема закупок или от времени. Примером могут служить белорусские кинотеатры. Билеты в будние дни на дневное время, как правило, стоят дешевле, чем на вечернее время или в выходные дни.

Ценовая дискриминация третьей степени проводится на основе сегментации рынка и выделения некоторого количества групп покупателей, каждой из которых продавец назначает свои цены. Примером могут быть авиакомпания-монополисты. Часто они различают две группы: туристов и бизнесменов. У туристов более эластичный спрос, чем у бизнесменов. Турист склонен к тому, чтобы путешествовать одну-три недели, а поездки бизнесменов либо очень короткие, либо очень длинные. Поэтому авиакомпании могут назначать разные цены этим группам согласно длительности их пребывания в поездке [2]. Чаще ценовую дискриминацию считают негативным процессом, направленным только на максимизацию прибыли монополиста. Однако она является не только инструментом увеличения прибыли от работы с каждым покупателем, но и, при ее правильном использовании, способствует росту общественного благо-

состояния, поскольку менее обеспеченные люди получают возможность приобретать недоступные им ранее товары и услуги.

Список использованных источников

1. *Кац, М.* Микроэкономика: пер. с англ. / М. Кац, Х. Роузен. – Минск, 2004.
2. *Хайман, Д. Н.* Современная экономика: анализ и применение: в 2 т. / Д. Н. Хайман; пер. с англ. – М., 1992. – Т. 2.
3. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/cenovaya-diskriminaciya.html>. – Дата доступа: 06.04.2014.

Н. И. Трухан

Научный руководитель – кандидат экономических наук А. А. Рудак
БГЭУ (Минск)

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА, ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И МЕТОДЫ ОГРАНИЧЕНИЯ

Термин «теневая экономика» появился в начале 1970-х гг. для обозначения сокрытия доходов и антиобщественных способов их извлечения.

К середине 1980-х гг. в отечественной науке и экономической практике интерес к проблеме теневой экономики значительно возрос. Это было обусловлено причинами, связанными с разрастанием неформальной экономики, криминализацией и повышением роли теневой экономики в народном хозяйстве.

По мнению экономистов, масштабы теневой экономики в советское время составляли не более 10 % ВВП, и значительного влияния на развитие экономики она не имела. Теневой рынок в то время играл роль важного стабилизирующего фактора: сглаживание дисбаланса производства и всевозможного дефицита. Как отмечалось экспертами, «тот спрос, который не может удовлетворить “первая экономика”, создает всепоглощающий рынок для продукции и услуг в сфере “теневой” экономической деятельности».

«В конце июля 2010 г. эксперты Всемирного банка Фридрих Шнайдер, Андреас Бён и Клаудио Монтенегро опубликовали работу «Теневая экономика в мире. Новые оценки для 162 стран с 1999 по 2007». Ее выводы могут шокировать политиков и теоретиков. Теневая экономика продолжает расти. С 1999 г. по 2007 г. она увеличилась с 32,9 % до 35,5 % ВВП. Это значит, что государство своими действиями «загнало» в тень около 22 трлн долларов мировой экономики.

По мнению экспертов Всемирного банка, самый низкий уровень нелегального бизнеса в Швеции – 8,6 % ВВП, в США – 8,8 % ВВП, самый высокий в Грузии – 68,8 %, Боливии – 68,1 %. Россия занимает 130-е место в «черном списке»: уровень теневой экономики составляет 48,6 % ВВП, Республика Беларусь – на 136-й позиции с 49,8 % ВВП.