

30. ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ

Демидовец В. В., Бушенко В. А.

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
г. Минск, Республика Беларусь*

Шкода В. И. – старший преподаватель кафедры экономики

В работе рассматривается концепция естественных монополий и их роль в экономике. Описываются стратегии ценообразования монополий, такие как ценовая дискриминация и метод двухставочных тарифов. Приводится пример компании Белтелеком, демонстрирующий использование различных тарифных планов и льгот для социально уязвимых групп населения и не только. Ключевые слова: естественная монополия, ценообразование, ценовая дискриминация.

В национальной экономике существуют такие отрасли, которые имеют для нее огромное значение. В таких отраслях начинают действовать естественные монополии.

Естественная монополия – это форма монополии, при которой удовлетворение спроса на товарном рынке эффективнее при отсутствии конкуренции в силу технологических особенностей производства. По данным МАРТ в государственный реестр субъектов естественных монополий входят следующие сферы:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по магистральным и распределительным трубопроводам;
- передача и распределение электрической и тепловой энергии;
- централизованное водоснабжение и водоотведение;
- услуги электросвязи и почтовой связи общего пользования;

- услуги железнодорожного транспорта общего пользования, оказываемые с использованием инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования, железнодорожные перевозки;
- услуги транспортных терминалов, аэропортов;
- аэронавигационные услуги [1].

Эти отрасли сталкиваются с относительно высокой затратной стоимостью единицы продукции (услуг). Затраты, необходимые для производства даже небольшого количества продукции (услуг) очень высоки. Но так как уже сделаны первоначальные инвестиции, средняя стоимость снижается с каждой единицы продукции (услуг). Конкуренция в некоторых отраслях экономики считается социально нежелательной, поскольку наличие большого числа фирм приведет к ненужному дублированию основного дорогостоящего оборудования. Классическим примером служит вариант, когда две отдельные компании, централизованно поставляющие водные ресурсы, самостоятельно прокладывают подземные трубопроводы.

Фирма становится ценоискателем (pricemaker) в ситуации, когда она может выйти за рамки структуры рынка совершенной конкуренции, т.е. получает рыночную власть. Наличие рыночной власти предполагает, что фирма способна самостоятельно устанавливать цены на продукцию или услуги для достижения основной цели: присвоения излишка потребителя и максимизации прибыли.

Наиболее распространённые стратегии монополистического ценообразования:

- ценовая дискриминация;
- метод двухставочных тарифов (двойных тарифов);
- метод пиковых нагрузок;
- метод сопутствующих продуктов [2].

Ценовая дискриминация – ценовая политика, когда фирма реализует один и тот же товар или услугу различным покупателям по различным ценам. Выделяется три степени ценовой дискриминации:

- дискриминация первой степени или совершенная дискриминация;
- дискриминация второй степени или дискриминация по объёму потребления;
- дискриминация третьей степени или дискриминация по уровню доходов.

При ценовой дискриминации второй степени за одинаковое количество товара потребитель платит одну и ту же цену, но при изменении количества товара цена за единицу товара изменяется. При этом часто встречается ситуация, когда продавец устанавливает несколько тарифов, а покупатель выбирает подходящий под его потребности тариф. В такой ситуации продавец старается забрать максимально возможную часть потребительского излишка [3].

Белтелеком предлагает покупателям большое количество тарифов, которые содержат различные услуги нелимитируемого доступа к сети Интернет, телефонной связи, телевидения и т.д. (рисунок 1).

	Услуги нелимитируемого доступа к сети Интернет	Услуги телефонной связи	Услуги телевидения*	Умный дом	Видеонаблюдение	
ЯСНА 500 SMART	500/250 Мбит/с	неограниченная продолжительность телефонных соединений по сети Белтелеком и услуги Идентификация линии вызывающего абонента (CLIP)	SMART-телевидение на условиях тарифного плана "Каналы ТВ" с выданной телевизионной приставкой SMART ZALA			35,00
ЯСНА 200 low	200/100 Мбит/с	неограниченная продолжительность телефонных соединений по сети Белтелеком и услуги Идентификация линии вызывающего абонента (CLIP)	Интерактивное телевидение на условиях тарифного плана «ZALA» все включено!			48,00
ЯСНА 200 SMART	200/100 Мбит/с	неограниченная продолжительность телефонных соединений по сети Белтелеком и услуги Идентификация линии вызывающего абонента (CLIP)	SMART-телевидение на условиях тарифного плана "Каналы ТВ" с выданной телевизионной приставкой SMART ZALA			48,00

Рисунок 1 – Пример тарифов, которые предлагает Белтелеком.

Ценовая дискриминация третьей степени заключается в том, что цена на один и тот же товар или услугу отличается для различных покупателей. Таким образом, для основной массы клиентов общая монополия цена остаётся без изменений, а для менее состоятельных социальных групп устанавливаются льготные цены, которые способствуют увеличению потребителей данного товара или услуги.

Если рассматривать Белтелеком, то существует возможность подключения тарифа «ЯСНА социальный», который предоставляется таким группам населения, как инвалиды, семьи, воспитывающие детей-инвалидов до 18 лет, многодетные семьи, детские дома семейного типа и ветераны ВОВ [4].

60-я Юбилейная Научная Конференция Аспирантов, Магистрантов и Студентов БГУИР,
Минск 2024

Двойной тариф – ценовая политика, при которой цена продукта или услуги состоит из двух частей: единовременной платы и платы за единицу.

При использовании услуг Белтелекома потребитель ежемесячно платит абонентскую плату, подключая определённый тарифный план. При необходимости потребитель может за отдельную стоимость подключить дополнительные услуги (рисунок 2).

9	Дополнительная услуга передачи данных - "Турбо кнопка", за услугу:	
9.1	увеличение скорости доступа в сеть Интернет до 100/50 Мбит/сек (прием/передача) на 3 часа	1,00
9.2	увеличение скорости доступа в сеть Интернет до 100/50 Мбит/сек (прием/передача) на 12 часов	2,00
10	Дополнительная услуга - выделение абоненту статического IP-адреса:	
10.2	Предоставление адресного пространства по протоколу IPv6:	
10.2.1	выделение абоненту подсети из адресного пространства сети передачи данных, за 1 подсеть одновременно	23,00
10.2.2	предоставление в пользование абоненту подсети /56, за 1 подсеть в месяц	5,50

Рисунок 2 – Список дополнительных услуг Белтелекома [5].

Таким образом, естественные монополии могут эффективно функционировать на рынке, используя стратегии ценообразования, такие как ценовая дискриминация и метод двухставочных тарифов, что было рассмотрено на примере Белтелекома, при условии регулирования со стороны государства.

Список использованных источников:

1. Государственные реестры [Электронный ресурс.] – Режим доступа <https://www.mart.gov.by/activity/antimonopolnoe-regulirovanie-i-konkurenciya/gosudarstvennye-reestry/>. – Дата доступа: 27.03.2024
2. Селищев, А. С. Микроэкономика: учеб. пособие / А. С. Селищев – Издательский дом «Питер»: Санкт-Петербурге 2002 – 275 с.
3. Грязнова, А.Г., Юданова, А.Ю. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учеб. пособие / А.Г. Грязнова и А.Ю. Юданова - М. : КНОРУС, 2014 – 372 с.
4. Пакет услуг «ЯСНА социальный» [Электронный ресурс.] – Режим доступа <https://beltelecom.by/news/main/beltelekom-predlagaet-novyy-paket-uslug-yasna-socialnyy?ysclid=lua6f9gemu590126650>. – Дата доступа: 27.03.2024
5. Тарифы для физических лиц [Электронный ресурс.] – Режим доступа <https://xn--90aiaazdbkr9a.xn--90ais/private/internet/high-speed?ysclid=lua7a1hm54665355861>. – Дата доступа: 27.03.2024