

ГОСУДАРСТВЕННОЕ КАЗЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКАЯ ТАМОЖЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Курсовая работа
на тему:

**Теория и практика ценовой
дискриминации**

**Выполнила: О.О. Хропина, студентка 1-го
курса очной формы обучения факультета
таможенного дела, группа Т-116**

**Научный руководитель: Л.В. Гоголина,
профессор, к.э.н., доцент кафедры**

Основные положения

Задачи

изучение темы "Теория и практика

- Изучить теоретические аспекты по данному вопросу;
- Проследить процесс становления и развития теории ценовой дискриминации в истории;
- Раскрыть сущность понятия ценовая дискриминация, определить причины и условия ее возникновения, перечислить ее формы, методы и типы;
- Показать практическое применение ценовой дискриминации

План курсовой

2. Формы
3. Понятие ценовой дискриминации в России.

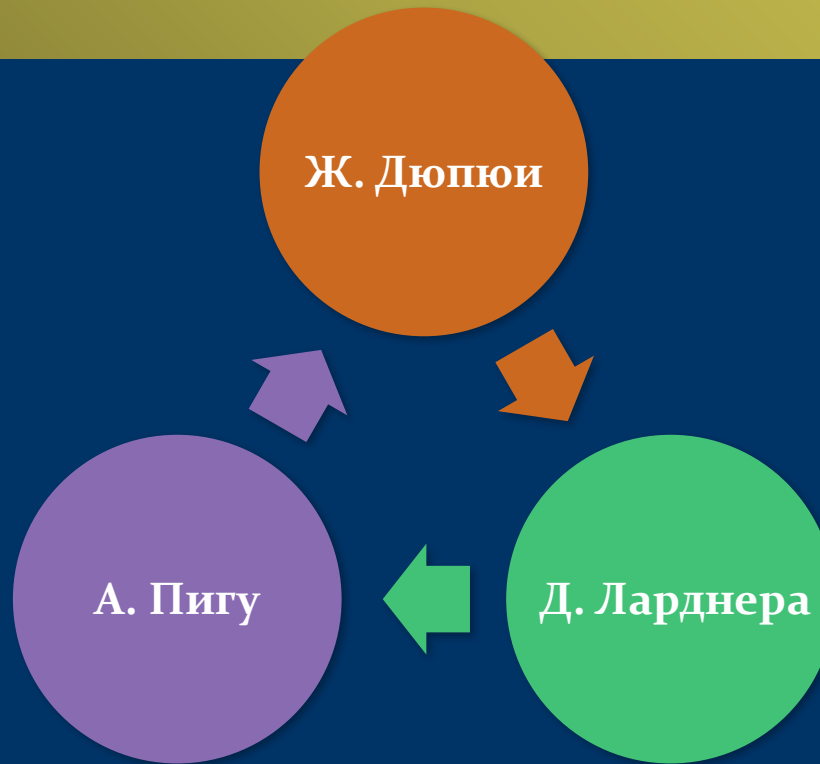
2.1. С
3.1 Тарифы на электрическую энергию.

2.2 .
ПОКУ
Заключение

2.3. С

2.4 .
Список использованных источников

История исследования вопроса



Ценовая дискриминация в интерпретации А. Пигу в настоящее время вошла во все учебники экономики.

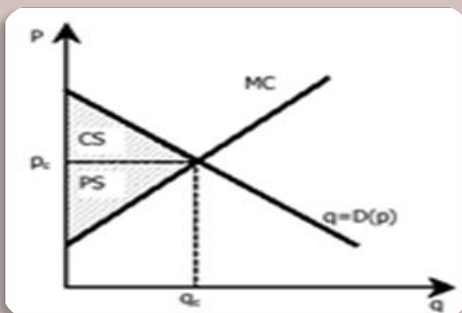
Условия возникновения ценовой дискриминации

1. Наиболее очевидно, что продавец должен быть монополистом или, крайней мере, обладать некоторой степенью монопольной власти.

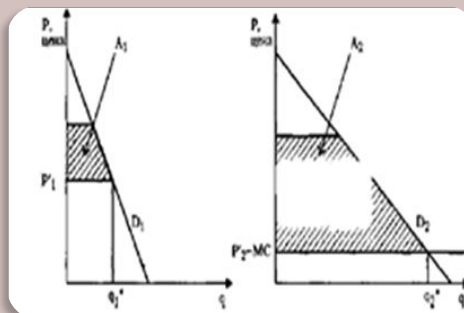
Продавец должен быть способен выделять покупателей в отдельные классы.

3. Первоначальный покупатель не может перепродавать товар или услугу.

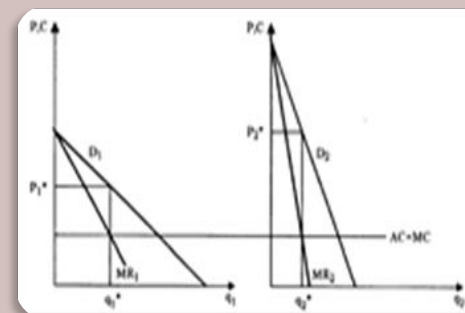
Типы ценовой дискриминации



Совершенная
ценовая
дискриминация
(первой
степени)



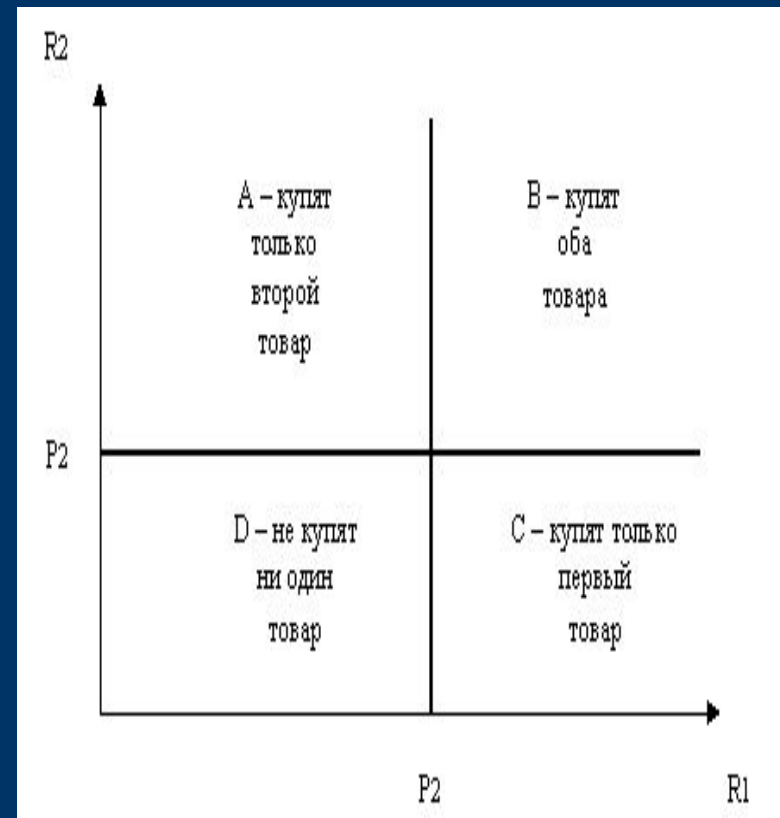
Ценовая
дискриминация
по объему
покупки
(второй
степени)



Ценовая
дискриминация
на
сегментирован
ных рынках
(третьей
степени)

Связанные продажи

- Связанные продажи относятся к особому виду ценовой дискриминации, поскольку они позволяют фирме получать более высокую прибыль, чем при одиночных продажах за счет необходимости для покупателя приобретать дополнительный товар по более высокой цене.



Спрос при несвязанных ценах

Определение комбинаций объема покупки/цены (нелинейное ценообразование)

- Нелинейное ценообразование служит частным случаем применения системы ценовой дискриминации второго типа. В противоположность двухчастному тарифу, фирма может прямо устанавливать разные цены на продукцию в зависимости от готовности покупателей платить за товар. В отличие от



Сезонное ценообразование

- Сезонное ценообразование служит примером ценовой дискриминации третьего типа. Важным преимуществом сезонного ценообразования служит автоматическое исключение арбитража.



Межвременная дискриминация

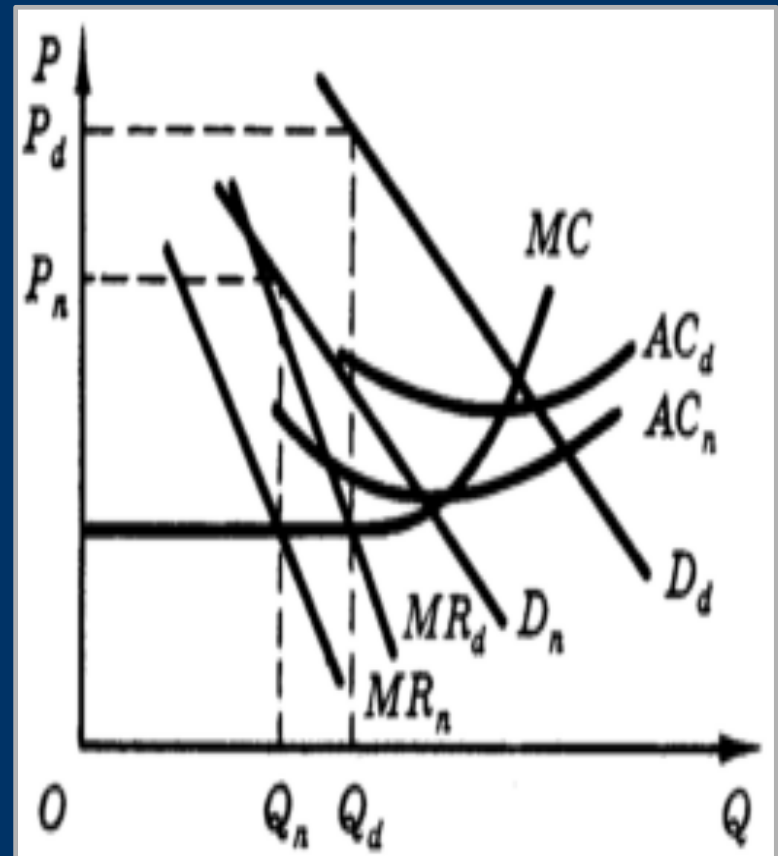
- Фирма, выпускающая товар длительного пользования, сталкивается с проблемой взаимозависимости объема спроса и цен в разные периоды времени. Если сегодня фирма продала q единиц товара, то завтра эти потребители не будут покупать данный товар, должно пройти какое-то время, чтобы они вновь появились на рынке в качестве потребителей.



Понятие ценовой дискриминации в России.

Тарифы на электрическую энергию.

- Электрическая энергия - один из самых важных видов энергии.
- Ценообразование по пиковой нагрузке



Заключение

- В целом можно сделать вывод, что ценовая дискриминация может быть признана правомерной, если производитель или продавец докажет, что его действия действительно несут пользу. Поэтому нельзя однозначно сказать, что ценовая дискриминация по определению является негативным и нежелательным явлением.