Выявление барьеров входа на рынок жилищного строительства

Какие из перечисленных ниже барьеров оказывают наиболее существенные ограничения для входа на товарный рынок:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Виды барьеров (экономические, административные, организационные и стратегические) | Да | Нет | Оценка степени преодолимости барьера |
| а) экономические барьеры: | | | | |
| 1 | Необходимость осуществления значительных первоначальных капитальных вложений при длительных сроках окупаемости этих вложений; |  |  |  |
| 2 | Ограниченная доступность финансовых ресурсов и более высокие издержки привлечения финансирования для потенциальных участников по сравнению с хозяйствующими субъектами, действующими на рассматриваемом рынке; |  |  |  |
| 3 | Издержки получения доступа к необходимым ресурсам и правам интеллектуальной собственности, издержки на рекламу, издержки на получение информации; |  |  |  |
| 4 | Транспортные ограничения; |  |  |  |
| 5 | Отсутствие доступа потенциальных участников к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, действующими на рассматриваемом рынке; |  |  |  |
| 6 | Наличие экономически оправданного минимального объема строительства, обусловливающее для хозяйствующих субъектов более высокие затраты на единицу продукции до момента достижения такого объема строительства (эффект масштаба производства); |  |  |  |
| 7 | Преимущества хозяйствующих субъектов, действующих на рассматриваемом рынке, перед потенциальными участниками товарного рынка, в частности, по затратам на единицу продукции и по спросу на товар, по наличию долгосрочных договоров с приобретателями; |  |  |  |
| б) административные ограничения, вводимые органами государственной власти и местного самоуправления и иными органами и организациями, наделенными правами данных органов (не противоречащие антимонопольному законодательству), в том числе: | | | | |
| 1 | Предоставление льгот отдельным хозяйствующим субъектам; |  |  |  |
| 2 | Препятствия в предоставлении земельных участков; |  |  |  |
| 3 | Условия конкурсного отбора поставщиков товара для государственных и муниципальных нужд; |  |  |  |
| 4 | Экологические ограничения, в том числе запрещение строительства производственных мощностей и объектов транспортной инфраструктуры; |  |  |  |
| 5 | Стандарты и предъявляемые к качеству требования; |  |  |  |
| в) стратегия поведения действующих на рынке хозяйствующих субъектов, направленная на создание барьеров входа на рынок, в том числе: | | | | |
| 1 | Инвестирование в избыточные производственные мощности, позволяющие увеличить выпуск товара для целей ограничения новых участников рынка; |  |  |  |
| 2 | Увеличение для приобретателя издержек, связанных со сменой продавца, в том числе в результате предоставления скидок постоянным приобретателям, заключения долгосрочных контрактов или выпуска взаимодополняющих товаров, не являющихся взаимозаменяемыми с продукцией других хозяйствующих субъектов; |  |  |  |
| 3 | Проведение интенсивных рекламных кампаний; |  |  |  |
| г) наличие среди действующих на рынке хозяйствующих субъектов вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов, которое приводит к созданию барьеров входа на рынок, в том числе: | | | | |
| 1 | Создает преимущества для участников вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов по сравнению с другими потенциальными участниками рынка; |  |  |  |
| 2 | Требует необходимости участия потенциальных участников рынка в вертикальной интеграции, что увеличивает издержки входа на товарный рынок; |  |  |  |
| д) другие ограничения входа на товарный рынок. | | | | |
| 1. | *Указать иное* |  |  |  |