**Выявление барьеров входа на рынок**

Укажите, какие из перечисленных ниже барьеров

оказывают наиболее существенные ограничения для входа на рынок услуг по сбору и транспортированию твердых коммунальных (бытовых) отходов

на территории г. Благовещенск Амурской области

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование барьера | В случае наличия барьера укажите степень преодолимости барьера (преодолимый/  труднопреодолимый) и конкретизируйте барьер |
| 1. ***ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ*** | | |
| 1.1 | - необходимость осуществления значительных первоначальных капитальных вложений при длительных сроках окупаемости этих вложений; |  |
| 1.2 | - ограниченная доступность финансовых ресурсов и более высокие издержки привлечения финансирования для потенциальных участников по сравнению с хозяйствующими субъектами, действующими на рассматриваемом рынке; |  |
| 1.3 | - издержки выхода с рынка, включающие инвестиции, которые невозможно возместить при прекращении хозяйственной деятельности; |  |
| 1.4 | - издержки получения доступа к необходимым ресурсам и правам интеллектуальной собственности, издержки на рекламу, издержки на получение информации; |  |
| 1.5 | - транспортные ограничения; |  |
| 1.6 | - отсутствие доступа потенциальных участников к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, действующими на рассматриваемом рынке; |  |
| 1.7 | - наличие экономически оправданного минимального объема производства, обусловливающее для хозяйствующих субъектов более высокие затраты на единицу продукции до момента достижения такого объема производства (эффект масштаба производства); |  |
| 1.8 | - 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; |  |
| ***2. 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:*** | | |
| 2.1 | - условия лицензирования отдельных видов деятельности; |  |
| 2.2 | - квотирование; |  |
| 2.3 | - ограничения ввоза-вывоза товаров; |  |
| 2.4 | - требования обязательного удовлетворения определенного спроса, поддержания мобилизационных мощностей, сохранения рабочих мест и социальной инфраструктуры; |  |
| 2.5 | - предоставление льгот отдельным хозяйствующим субъектам; |  |
| 2.6 | - препятствия в отведении земельных участков, предоставлении производственных и иных помещений; |  |
| 2.7 | - условия конкурсного отбора поставщиков товара для государственных и муниципальных нужд; |  |
| 2.8 | - экологические ограничения, в том числе запрещение строительства производственных мощностей и объектов транспортной инфраструктуры; |  |
| 2.9 | - стандарты и предъявляемые к качеству требования; |  |
| 1. ***СТРАТЕГИЯ ПОВЕДЕНИЯ действующих на рынке хозяйствующих субъектов,***   ***направленная на создание барьеров входа на рынок, в том числе:*** | | |
| 3.1 | - инвестирование в избыточные производственные мощности, позволяющие увеличить выпуск товара для целей ограничения новых участников рынка; |  |
| 3.2 | - 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; |  |
| 3.3 | - проведение интенсивных рекламных кампаний; |  |
| 1. ***НАЛИЧИЕ среди действующих на рынке хозяйствующих субъектов ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ, которое приводит к созданию барьеров входа на рынок, в том числе:*** | | |
| 4.1 | - создает преимущества для участников вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов по сравнению с другими потенциальными участниками рынка; |  |
| 4.2 | - требует необходимости участия потенциальных участников рынка в вертикальной интеграции, что увеличивает издержки входа на товарный рынок; |  |
| 1. ***Другие ограничения входа на товарный рынок (описать подробно):*** | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| /должность руководителя/ |  | подпись |  | /ФИО/ |

МП

Дата

Исполнитель: ФИО, телефон.