



# Барьеры для входа на рынок

*Выполнила: студент 2 курса ВШКУ Колобкова  
Дарья*

# Определен ие

В экономике и большинстве теорий посвященных конкуренции,

- **барьеры входа** — это препятствия, которые должна преодолеть компания, осуществляя вход на определенный рынок;
- **барьеры входа** являются источником ценовой власти компании — возможности компании поднимать цену не теряя при этом потребителей;
- термин **барьеры входа** также применяется к физическим лицам, которые намерены начать определенную профессиональную или предпринимательскую деятельность. **Барьеры входа** препятствуют конкуренции в отрасли.



# Классификация отраслей в зависимости от

## Отрасли со свободным входом.

Здесь наблюдается полная мобильность ресурсов. Капитал свободно перетекает между отраслями. Цена равновесия устанавливается на уровне предельных издержек.

## Отрасли с неэффективными барьерами.

Барьеры могут существовать, но они носят по преимуществу краткосрочный характер. В долгосрочном периоде фирмы могут войти в отрасль.

## Отрасль с эффективными барьерами.

В данном случае наблюдается замедленный вход фирм. Барьеры существуют, но в долгосрочном периоде какая-то часть фирм все-таки может просочиться в отрасль.

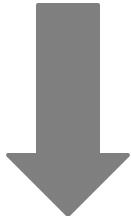
## Отрасли с блокированным входом.

Здесь наблюдаются существенные барьеры как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Новые фирмы не могут войти на рынок. Число фирм остается стабильным все время.

# Классификация барьеров

## входа

**Стратегически  
е**



**Ценовы  
е**

**Неценовые:**

- дополнительные инвестиции в оборудование;
- дифференциация товара.

**Нестратегически  
е  
(объективные)**



**Структурные:**

- абсолютное преимущество в издержках;
- экономия на масштабе;
- высокий уровень капитальных затрат, необходимых для эффективного входа на рынок;
- дифференциация товара.

**Конъюктурные:**

- насыщенность рынка товарами;
- низкая платежеспособность покупателей (барьер спроса);
- сужение географических границ рынка;
- расширение международных границ.



# Структурные барьеры



- Экономические ограничительные ограничения
- Барьеры, связанные с эффектом масштаба
- Неразвитость рыночной инфраструктуры
- Барьеры, основанные на абсолютном превосходстве в уровне затрат
- Экологические ограничения
- Ограничения по спросу
- Барьеры капитальных затрат или объемы первоначальных инвестиций, необходимых для входа на товарный рынок
- Административные ограничения
- Стратегия поведения действующих на рынке хозяйствующих субъектов
- **Влияние вертикального объединения действующих на рынке субъектов**



# Вертикальные объединения

- Выявляется степень использования продавцами, объединенными в вертикальные структуры, всех преимуществ внутрикорпоративных связей и воздействие этих отношений на конкурентов, не входящих в эти вертикальные структуры.



# Вертикальная

*Вертикальная интеграция* предполагает, что фирма, действующая на данном рынке, является также собственником:

- либо ранних стадий производственного процесса (интеграция первого типа, интеграция ресурсов);
- либо поздних стадий (интеграция второго типа, интеграция конечного продукта).



# Пример вертикальной интеграции

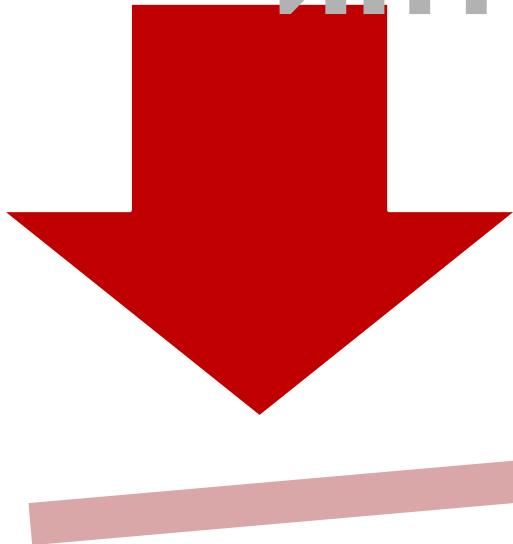
□ Примером вертикальной интеграции первого типа может служить фирма по производству автомобилей, владеющая сталелитейным заводом, который обслуживает ее потребности в стали.



□ Примером вертикальной интеграции второго типа может служить нефтеперерабатывающий завод, который владеет сетью бензоколонок.



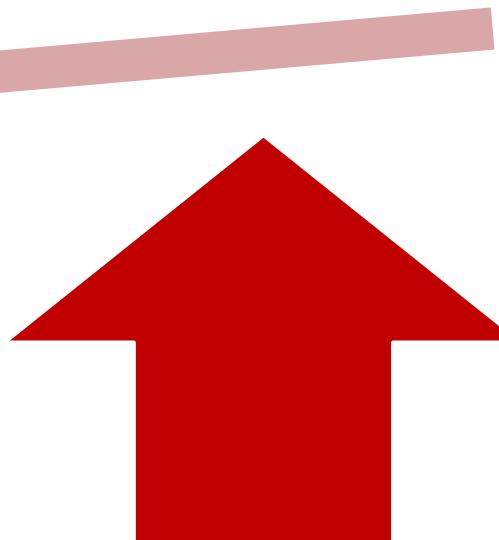
# Вертикальная интеграция



Рыночная власть,  
которой обладает  
фирма, исходя  
только из объема  
своих продаж на  
данном рынке

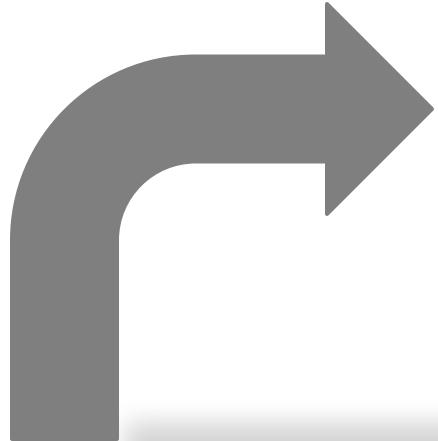
Рыночная власть,  
предоставляемая  
вертикальной  
интеграцией

**преобладает!!!**



# Вертикальная

## интеграция



Если из-за вертикального объединения новый участник не смог получить необходимых входных ресурсов или рекламировать свой выходной продукт без одновременного вступления на выше- или нижестоящий рынки и если такое дополнительное вступление представляется для него трудным, то препятствия для проникновения увеличиваются.

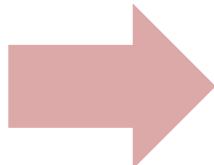


*барьер*



# Важное последствие интеграции

Если одна из фирм, действующих на рынке, является крупнейшим собственником факторов производства или контролирует сбыт конечной продукции, располагая самой широкой дистрибуторской сетью,



*новым фирмам, особенно если они не интегрированы, труднее получить доступ на этот рынок*

Если же потенциальный конкурент для успешного входа на рынок сам должен проводить политику вертикальной интеграции,



*он сталкивается с проблемой привлечения финансовых ресурсов.*



# Плюсы и минусы вертикальной интеграции

## Плюсы:

- вертикальная интеграция позволяет снижать трансакционные издержки;
- увеличение прибыли фирм за счет решения проблемы “двойной надбавки” или “двойной маржинализации”;



## Минусы:

- разделение труда повышает его производительность;
- усложнение процесса управления вместе с увеличением масштаба фирмы, следовательно, с ростом издержек на управление;
- слияние и/или поглощение - форма вертикальной интеграции - сопряжены со значительным объемом расходов (как явных, так и неявных) на совершение такого рода сделки;
- создаваемые барьеры входа на рынок и монопольная власть фирм-продавцов.



Спасибо  
за  
внимание  
!

