

УДК 339.137.2

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА БАРЬЕРОВ ВХОДА НА РОССИЙСКИЕ ОТРАСЛЕВЫЕ РЫНКИ

Савинова Е.Е., студент гр. ФиКР22о1, III курс

Научный руководитель: Вишневер В.Я., к.э.н., доцент

Самарский государственный экономический университет

г. Самара

Вход на отраслевой рынок является ключевым этапом для новых компаний, стремящихся занять своё место в экономической системе. Однако на пути к этому существуют различные барьеры, которые могут затруднить или полностью остановить данный процесс. В условиях российской экономики, которая характеризуется высокой степенью регулирования, монополизацией некоторых отраслей и быстрыми изменениями внешней среды (санкции, кризисы), изучение барьеров входа становится особенно важным. Анализ этих препятствий позволяет выявить слабые места экономической среды и разработать эффективные меры поддержки бизнеса. [1. с. 63]

Барьеры входа – это факторы, препятствующие или затрудняющие появление новых участников на рынке. Их суть заключается в том, чтобы настолько повысить издержки, связанные с выходом на рынок, что окупаемость вложенных капиталов оказалась бы под угрозой. Таким образом, входные барьеры направлены на увеличение предпринимательских рисков для потенциальных конкурентов. [2. с. 155]

Барьеры входа играют двоякую роль:

1. Положительная роль:

- Защита текущих участников рынка от чрезмерной конкуренции.

- Стабилизация рыночной структуры, предотвращение «хаотичного» появления новых игроков.

- Обеспечение долгосрочных инвестиций в секторах с высокой капиталоемкостью.

2. Отрицательная роль:

- Уменьшение конкурентоспособности отрасли.

- Ограничение инновационной активности из-за недостатка новых идей и решений.

- Создание монополий и снижение эффективности рынка.

Барьеры входа могут быть искусственными (созданными существующими игроками или государством) или естественными (обусловленными особенностями отрасли).

Естественные барьеры входа формируются объективно, без вмешательства внешних факторов, и связаны с особенностями отрасли или рынка. Они возникают из-за специфики технологий, ресурсов или других природных ограничений.

Примеры естественных барьеров:

1. Капиталоемкость отрасли – это высокий уровень первоначальных инвестиций, необходимых для входа на рынок.

2. Экономия в масштабе – это преимущество крупных игроков, которые могут снижать себестоимость за счёт больших объёмов производства. Новым компаниям сложно конкурировать, так как они не имеют такой возможности.

3. Ограниченный доступ к природным ресурсам – дефицит или монополизация ключевых ресурсов.

4. Технологическая сложность – требование специфических знаний, технологий.

5. Потребительская лояльность – приверженность потребителей к устоявшимся брендам или продуктам, сформированная благодаря качеству, рекламе или репутации.

Искусственные барьеры входа создаются внешними силами – государством, существующими участниками рынка или другими субъектами, с целью защиты их позиций или управления доступом на рынок.

Примеры искусственных барьеров:

1. Административные ограничения – лицензии, решения, квоты и стандарты, требуемые для входа в отрасль.

2. Патенты и авторские права – защита интеллектуальной собственности существующих участников.

3. Ценовые барьеры – искусственное занижение цен со стороны существующих компаний для устранения новых конкурентов.

4. Реклама и маркетинг – значительные расходы на маркетинг и рекламные кампании, которые новички не могут себе позволить.

5. Регуляторные барьеры – специфические налоговые или таможенные условия, усложняющие работу новых участников.

Российский отраслевой рынок характеризуются рядом уникальных особенностей, которые сформировались под влиянием исторических, экономических, географических и политических факторов. Эти особенности определяют ряд специфических барьеров, которые могут существенно затруднять вход новых компаний на рынок. [3. с. 130]

Особенности барьеров входа российского отраслевого рынка:

1. Высокая капиталоёмкость, то есть для входа на многие российские рынки, такие как нефтегазовая или энергетическая отрасли, требуется значительный стартовый капитал.

2. Высокая концентрация в ключевых отраслях, такие как «Газпром» в энергетике, «Роснефть» в нефтяной промышленности, «Сбербанк» в банковском секторе. Такая концентрация снижает уровень конкуренции и создаёт высокие барьеры для входа новых компаний.

3. Наличие олигопольных и монопольных структур. Так в некоторых отраслях сформировались естественные монополии, например, в транспортной инфраструктуре (железные дороги – РЖД). Это ограничивает доступ малых и средних компаний на рынок. [4. с. 90]

4. Налогообложение и фискальная нагрузка, её высокий уровень в сочетании с частыми изменениями налогового законодательства затрудняет планирование для новых компаний.

5. Большая территориальная протяжённость. Россия – крупнейшая страна мира по территории, что создаёт высокие транспортные издержки для компаний. Логистика и распределение товаров требуют значительных инвестиций, особенно для выхода в регионы с низкой плотностью населения.

6. Ограничность инфраструктуры, а точнее недостаточное развитие транспортного и энергетического обеспечения в удалённых регионах. Это создаёт дополнительные барьеры для бизнеса в таких отраслях, как логистика и сельское хозяйство.

7. Санкции и внешнеэкономическое давление создают сложности для многих отраслей, особенно в части доступа к технологиям и оборудованию. Это увеличивает зависимость от внутреннего производства и усиливает роль государства в экономике.

Машиностроительные предприятия чаще всего отмечают в качестве барьеров входа наличие сильных конкурентов (63%) в отрасли и трудности с доступом к технологиям (37%). Для деревообрабатывающей, металлургической, химической и пищевой промышленности значительной проблемой также выступает ограниченный доступ к сырью. В то же время во всех отраслях обрабатывающего сектора ключевым барьером для выхода новых игроков является ограниченная емкость рынка.

Таким образом, наибольшее внимание в устраниении барьеров следует уделить увеличению емкости рынка, стимулированию спроса и созданию условий для равной конкуренции, особенно в тех отраслях, где высокая концентрация крупных игроков. [5. с.2445]

Анализ статистики входа новых компаний на отраслевые рынки России позволяет понять, как изменяется динамика предпринимательской активности, какие отрасли наиболее привлекательны для бизнеса и с какими барьерами сталкиваются новые участники. Рассмотрение этих данных помогает выявить тенденции и проблемы, препятствующие развитию конкуренции.

1. Общие тенденции:

Согласно данным, ежегодно в России регистрируются около 200 -300 тысяч новых компаний. Однако значительная их часть закрывается в течение первых трёх лет.

2. Распределение по отраслям:

Наибольшее количество новых фирм отмечается в сферах:

- Торговли (25% от общего числа);
- Строительства (12,06%)
- Операции с недвижимостью (9,31%)

3. Географическое распределение

Большинство фирм находится в крупных экономических центрах: Москве (18,43%), Санкт-Петербург (6,39%) и Московской области (5,91%). В

регионах с низкой экономической активностью количество организаций значительно ниже, что связано с недостаточной инфраструктурой и низкой покупательной способностью населения.

Показатели статистики подтверждают, что для повышения устойчивости предпринимательства в России необходимо преодолевать существующие барьеры, особенно в капиталоёмких отраслях и удалённых регионах, а также стимулировать поддержку новых компаний через инфраструктурные и финансовые меры. [6. с.24]

Преодоление барьеров входа на отраслевые рынки является важным шагом для создания конкурентной среды. Существуют различные подходы, которые могут быть реализованы как на уровне государственной политики, так и на уровне самих компаний.

Государственные меры поддержки, включают:

1. Снижение административных барьеров, то есть упрощение процедур регистрации предприятий и автоматизации процессов лицензирования и получения разрешений.

2. Финансовая поддержка, обозначает предоставление субсидий, грантов и льготного кредитования для новых предприятий и создание фондов поддержки инновационных стартапов, особенно в высокотехнологических отраслях.

3. Развитие инфраструктуры – это создание технопарков и обеспечение доступа к логистической, транспортной и ИТ-инфраструктуре.

4. Стимулирование конкуренции – ужесточение антимонопольного законодательства для предотвращения злоупотребления доминирующим положением крупными игроками.

Меры на уровне компаний:

1. Улучшение конкурентоспособности, включая инвестирование в инновации, новые технологии и оптимизация внутренних процессов для сокращения издержек.

2. Повышение квалификации персонала, то есть организация программ обучения, переквалификация сотрудников и привлечение специалистов с опытом работы в отрасли.

3. Работа с партнёрами и поставщиками – это установление долгосрочных отношений с поставщиками для получения выгодных условий.

4. Развитие системы аутсорсинга – привлечение сторонних компаний для выполнения непрофильных функций (например, логистика, ИТ, маркетинг).

Анализ показал, что ключевыми барьерами входа на российские отраслевые рынки являются ограниченная емкость рынка, высокая конкуренция, трудности с доступом к технологиям, сырью и финансированию. Эти факторы особенно ощущимы в капиталоёмких и высокотехнологичных отраслях, что сдерживает развитие предпринимательства и конкуренции.

Для снижения этих барьеров необходим комплексный подход: государству важно упростить административные процедуры, стимулировать конку-

ренцию и развивать инфраструктуру, а компаниям – сосредоточиться на инновациях и повышении эффективности. Совместные усилия государства и бизнеса способны создать более доступную и конкурентоспособную среду, способствующую устойчивому развитию экономики.

Список литературы

1. Заздравных А.В. Экспансия фирм на отраслевые рынки: теоретический взгляд сквозь барьеры. //Проблемы современной экономики. 2020. №2(74). С. 62-67.
2. Шматко А.Д., Горбач Е.А., Грязнова Ю.М., Родина К.И. Обзор методов классификации рынков по уровню входных барьеров. //Научный журнал Дискурс. 2019. №11(37). С. 152-158.
3. Заздравных А.В. Потенциал барьеров входа в контексте цифровизации. //Вестник Московского университета. Серия 6 Экономика. 2021. №1. С. 128-147.
4. Шамилева Э.Э., Крышня А.Д. Монополизированный рынок: барьеры входа // Экономика строительства и природопользования. 2022. №1. С. 89-93.
5. Скуба Р. В. Барьеры входа региональной коммерческой организации на отраслевой рынок: основные характеристики // Столыпинский вестник. 2022. №4. С. 2442 -2452.
6. Заздравных А.В. Динамика входа и выхода компаний и региональный экономический рост. //Экономическая политика. 2023. Т. 18. №2. С 8-43.