Приложение 2

**Выявление барьеров входа на оптовый рынок**

**минеральных удобрений**

Какие из перечисленных ниже барьеров оказывают наиболее существенные ограничения для входа на рынок оптовой торговли минеральными удобрениями (выберите не более трех позиций из каждого пункта, отметив их любым способом):

А) ***Экономические барьеры***:

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Значительные капиталовложения в схему дистрибуции минеральных удобрений |
| 2 | Сроки окупаемости капитальных вложений |
| 3 | Ограниченный доступ к представляемым производителями объемам минеральных удобрений |
| 4 | Иные ограничения (описать какие) |

Б) ***Административные барьеры***:

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Ограничения в виде законодательных актов, определяющих налоговую политику |
| 2 | Ограничения в виде законодательных актов, определяющих экономическую политику |
| 3 | Ограничения в предоставлении долгосрочных кредитов |
| 4 | Предоставление льгот отдельным хозяйствующим субъектам |
| 5 | Решения органов власти по ограничению ввоза (вывоза) минеральных удобрений на территорию (с территории) |
| 6 | Технические стандарты и стандарты качества |
| 7 | Тарифная политика при осуществлении внутренних перевозок |
| 8 | Соглашения между региональными органами исполнительной власти и отдельными поставщиками минеральных удобрений о сотрудничестве по поставке минеральных удобрений для агропромышленного комплекса региона |
| 9 | Иные ограничения (описать какие) |

В) ***Организационные барьеры***:

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Неразвитость рыночной инфраструктуры: наличие (отсутствие) необходимых средств коммуникации (транспорта, связи), служб по оказанию информационных, консалтинговых, лизинговых услуг и т.п. |
| 2 | Насыщенность товарного рынка минеральными удобрениями |
| 3 | Отсутствие платежеспособного спроса со стороны потребителей минеральных удобрений |
| 4 | Иные ограничения (описать какие) |

Г) ***Стратегические барьеры***:

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Наличие долгосрочных договоров с потребителями минеральных удобрений |
| 2 | Наличие среди участников рынка вертикально-интегрированных структур |
| 3 | Поведение участников рынка (наличие соглашений, ценовая политика и т.д.) |
| 4 | Иные ограничения (описать какие) |