

Краткое изложение

Под барьерами выхода понимаются все факторы, которые препятствуют фирме без существенных потерь уйти из отрасли. Как правило, барьеры выхода связаны с наличием в отрасли значительных необратимых издержек, которые делают невозможным уход фирмы из отрасли без потерь. Барьеры выхода связаны, главным образом, со структурными характеристиками того или иного вида хозяйственной деятельности, такими как ликвидность активов, возможность диверсификации производства с использованием имеющегося оборудования, технологий, источников сырья.

Барьеры выхода играют важную роль, поскольку они увеличивают риск хозяйственной деятельности в отрасли, а значит создают дополнительные барьеры входа в отрасль. Если фирма знает, что уйти из отрасли без потерь невозможно (например, производство товара требует узкоспециализированного оборудования, которое нелегко было бы реализовать в случае банкротства фирмы), то это может оказать влияние на ее изначальное решение входа в эту отрасль.

Считается, что сложность выхода предприятий с российского рынка и связанные с ним высокие явные и неявные затраты препятствуют эффективной конкуренции. Высокий риск, сопряженный со сложностью выхода с рынка, служит фактором, дестимулирующим вход в отрасль потенциальных конкурентов.

Барьеры выхода создают двойной эффект для конкуренции: ограничивая свободный выход с рынка, они способствуют либо долгосрочному и добросовестному развитию финансовой организации ее владельцем, либо нежелательной передаче организации с риском вывода активов.

Введение

Под барьерами выхода понимаются все факторы, которые препятствуют фирме без существенных потерь уйти из отрасли. Как правило, барьеры выхода связаны с наличием в отрасли значительных необратимых издержек, которые делают невозможным уход фирмы из отрасли без потерь. Барьеры выхода связаны, главным образом, со структурными характеристиками того или иного вида хозяйственной деятельности, такими как ликвидность активов, возможность диверсификации производства с использованием имеющегося оборудования, технологий, источников сырья.

Барьеры выхода играют важную роль, поскольку они увеличивают риск хозяйственной деятельности в отрасли, а значит создают дополнительные барьеры входа в отрасль. Если фирма знает, что уйти из отрасли без потерь невозможно (например, производство товара требует узкоспециализированного оборудования, которое нелегко было бы реализовать в случае банкротства фирмы), то это может оказать влияние на ее изначальное решение входа в эту отрасль.

Считается, что сложность выхода предприятий с российского рынка и связанные с ним высокие явные и неявные затраты препятствуют эффективной конкуренции. Высокий риск, сопряженный со сложностью выхода с рынка, служит фактором, дестимулирующим вход в отрасль потенциальных конкурентов.

Барьеры выхода создают двойной эффект для конкуренции: ограничивая свободный выход с рынка, они способствуют либо долгосрочному и добросовестному развитию финансовой организации ее владельцем, либо нежелательной передаче организации с риском вывода активов.

Выход с российских финансовых рынков

Барьеры на финансовом рынке часто связаны с фундаментальными условиями функционирования рынка (во многом определяемыми государством) и структурой функции издержек участников. В соответствии с Порядком проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке, утвержденным приказом ФАС России от 28.04.2010 № 220 (далее – Порядок), определение барьеров выхода в качестве отдельного этапа не предусматривается.

Однако ФАС России в своей деятельности сталкивалась с выходом с рынка финансовых организаций.

Например, в 2008 году был выявлен случай, при котором одна из кредитных организаций, ОАО «М2М Прайвет Банк», в одностороннем порядке увеличила размер комиссионного вознаграждения за ведение расчетных счетов клиентов-юридических лиц, изменив ранее действовавшую фиксированную ставку¹. Тем самым, эта кредитная организация создала невыгодные условия предоставляемых услуг для юридических лиц, в связи с чем они были вынуждены уйти на обслуживание к другим банкам с более выгодными условиями.

Согласно пояснениям ОАО «М2М Прайвет Банк», данное повышение тарифов введено в целях ухода с рынка банковского обслуживания

¹ Разъяснение б/н «Справка по жалобе на действия ОАО «М2М Прайвет Банк» от 8 июля 2008 г.: <https://br.fas.gov.ru/documents/-c2b963ed-f420-43da-9af2-e4a5405761dc/>

юридических лиц и связано с переориентированием ОАО «М2М Прайвет Банк» на обслуживание физических лиц с целью предоставления полного спектра банковских услуг, востребованных частными клиентами, и развития персонального финансового сервиса для состоятельных клиентов - Private Banking. При этом нарушения антимонопольного законодательства в таких действиях этого банка при этом не было выявлено.

Кроме того, в 2015 году произошла реформа брокерской деятельности в целях поддержки бизнеса небольших региональных компаний, вследствие чего была введена лицензия на осуществление деятельности так называемого клиентского брокера с ограниченными полномочиями.

Полноценная брокерская лицензия предполагает минимальный капитал в размере 35 млн руб. Из-за пониженного требования к минимальному уставному капиталу в размере 3 млн руб. компании, получившие такие лицензии, назвали «трехмиллионниками».

Вместе с тем, несмотря на либерализацию административных барьеров входа на рынок, в 2019 году встречались случаи добровольного ухода клиентских брокеров с рынка ввиду их неспособности конкурировать с крупными игроками данного рынка.