**Таблица 3**

**Выявление барьеров входа на рынок услуг по убою скота**

1. Какие из перечисленных ниже барьеров оказывают наиболее существенные ограничения для входа на рынок услуг по убою скота (выберите 2-3 позиции и поставьте знак V):

А) экономические барьеры:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Значительные капиталовложения |  |
| 2 | Сроки окупаемости капитальных вложений |  |
| 3 | Отсутствие эффективной поддержки отрасли |  |
| 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) товаров на территорию (с территории) |  |
| 6 | Ветеринарно-санитарные требования |  |
| 7 | Технические стандарты и стандарты качества |  |
| 8 | Тарифная политика при осуществлении внутренних перевозок |  |
| 9 | Иные ограничения (описать какие) |  |

В) Организационные барьеры:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Неразвитость рыночной инфраструктуры. |  |
| 2 | Емкость товарного рынка. В этом случае рассматривают степень насыщенности рынка, уровень платежеспособного спроса. Чем выше эти показатели, тем выше уровень входного барьера. |  |
| 3 | Иные ограничения (описать какие) |  |

Г) Стратегические барьеры:

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