

Elements of scientific novelty. As the study result there have been further developed the theoretical positions regarding definition of the main factors for supply formation on the grapes market by agricultural enterprises of Ukraine, their influence on final result, and management results in the grapes-growing enterprises.

Practical significance. The examined theoretical and methodological provisions constitute a methodological basis for ensuring a stable formation of proposals on the grapes market by agricultural enterprises and their efficient activity. Tabl.: 1. Figs.: 4. Refs.: 13.

Keywords: supply; grapes; production; marketability; profitability; agricultural enterprises.

Dmytruk Mykola Illich - competitor or the department entrepreneurship and business organization, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (15, Heroiv Oborony st., Kyiv)
E-mail: organizing_chair@nubip.edu.ua

Дмитрук Н.И. Формирование предложения на рынке винограда сельскохозяйственными предприятиями Украины

Цель статьи - определить основные тенденции формирования предложения сельскохозяйственными предприятиями на рынке винограда в Украине и разработать рекомендации по его совершенствованию.

Методика исследования. В процессе исследования использован диалектический метод познания для оценки научных трудов ученых по проблематике формирования предложения на рынке винограда сельскохозяйственными предприятиями Украины; метод эмпирического исследования для оценки современного состояния формирования предложения на рынке винограда.

Результаты исследования. Обоснована теоретико-методическая база и определены особенности формирования предложения на рынке винограда сельскохозяйственными предприятиями Украины. Проанализированы основные факторы формирования предложения и определены закономерности между ними. Установлена зависимость между формированием предложения и экономическими результатами деятельности виноградарских предприятий. Предложены основные направления формирования предложения винограда в Украине.

Элементы научной новизны. Получили дальнейшего развитие теоретические положения по определению основных факторов формирования предложения на рынке винограда сельскохозяйственными предприятиями Украины, их влияния на конечный результат и результаты хозяйствования виноградарских предприятий.

Практическая значимость. Рассмотренные теоретико-методические положения составляют методологическую базу для обеспечения стабильного формирования предложения на рынке винограда сельскохозяйственными предприятиями и эффективной их деятельности. Табл.: 1. Илл.: 4. Библиогр.: 13.

Ключевые слова: предложение; виноград; производство; товарность; рентабельность; сельскохозяйственные предприятия.

Дмитрук Николай Ильич - соискатель кафедры предпринимательства и организации агробизнеса, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (г. Киев, ул. Героев Обороны, 15)
E-mail: organizing_chair@nubip.edu.ua

Стаття надійшла до редакції 24.10.2018 р.

Фахове рецензування: 08.11.2018 р.

Бібліографічний опис для цитування:

Дмитрук М. І. Формування пропозиції на ринку винограду сільськогосподарськими підприємствами України. *Економіка АПК*. 2018. № 11. С. 106 – 113.

*

УДК 339.13.01

DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201811113>

К.М. ВЛАСОВА, аспірант*

Сучасні торговельні бар'єри на європейському ринку м'ясної продукції

Мета статті - систематизувати класифікаційні ознаки та існуючі види торговельних бар'єрів на основі аналізу чинної практики торговельних відносин між Україною та ЄС.

Методика дослідження. У процесі дослідження використано метод аналізу (аналіз положень Угод системи СОТ) і синтезу (ідентифікація класифікаційних ознак та групування торговельних бар'єрів), метод порівняння (опис процесів кожного торговельного бар'єра та їх порівняльна характеристика), метод систематизації (послідовність етапів подолання бар'єрів входу м'ясної продукції на європейський ринок), табличний (побудова таблиць).

Результати дослідження. Досліджено трьохрівневу систему торговельних бар'єрів ЄС. Представлено сукупність класифікаційних ознак та відповідних видів торговельних бар'єрів. Розкрито сутність кожного виду торговельного

* Науковий керівник - Г.М. Филук, доктор економічних наук, професор.

© К.М. Власова, 2018

бар'єра при входженні м'ясної продукції на ринок ЄС. Описано сукупність тарифних та нетарифних бар'єрів країн ЄС, що слугує фундаментом для розробки стратегії виходу національних підприємств на відповідний ринок.

Елементи наукової новизни. Розвинуто теоретичні підходи до реалізації торговельних відносин в частині виокремлення класифікаційних ознак торговельних бар'єрів та їх використання з метою групування торговельних бар'єрів за принципом відповідності до обраної ознаки.

Практична значущість. На основі узагальнення основних положень Угод системи СОТ систематизовано основні торговельні обмеження, які не заборонені колективними домовленнями, але застосування яких зумовлене необхідністю захисту здоров'я людини, тваринного світу та навколишнього середовища. Проведене узагальнення та систематизація торговельних бар'єрів дозволяє формувати стратегію виходу на зовнішній ринок відповідно до існуючих торговельних бар'єрів даного ринку. Табл.: 7. Бібліогр.: 21.

Ключові слова: торговельні відносини; торговельні бар'єри; тарифні методи; нетарифні методи; технічні стандарти; маркетингові бар'єри.

Власова Катерина Миколаївна - аспірант кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (м. Київ, вул. Васильківська, 90А)

E-mail: nadtochii@ukr.net

ORCID iD <https://orcid.org/0000-0003-3828-7214>

Постановка проблеми. Особливістю сучасних інструментів протекціонізму є поступовий відхід від тарифних бар'єрів на фоні зростання нетарифних обмежень імпорту. Проблема зростання ролі нетарифних бар'єрів набула в останній період все більшої актуальності з огляду на скасування ввізного мита майже на всі товари походженням з України в рамках підписаної Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

У міжнародному вимірі спостерігаються аналогічні тенденції зростання вимог до технічних характеристик виробництва продукції, що імпортується.

Результати сучасних досліджень свідчать про високу активність використання торговельних бар'єрів країнами з розвинутою ринковою економікою. Так, країною з найвищою кількістю торговельних обмежень є США, де діє 1270 видів торговельних бар'єрів, у Росії - 689, в Індії - 655, в європейських країнах - 250, Китаї - 264 [9].

Останніми роками змінюється інструментарій та направленість протекціоністських заходів. Зокрема, у структурі інструментів протекціонізму зростають вимоги до відповідності імпорту технічним, екологічним та маркетинговим стандартам. Щодо традиційних тарифних інструментів регулювання, то їх використання набуває ознак вибіркості й використовується як протидія дешевому імпорту або як відповідь на дискримінаційні дії з боку країни-контрагента.

Стосовно торгівлі на ринку продовольства, то слід зауважити, що за останні роки спостерігається зростання частки продовольчих товарів як у структурі міжнародної торгівлі, так і в структурі зовнішньої торгівлі основних виробників продовольства. У структурі міжнародної торгівлі аграрною продукцією, ринок якої оцінюється в

1,3 трлн дол. США, харчова продукція становить 5,6%, інше м'ясо і харчові м'ясні субпродукти – 5,1%, м'ясо великої рогатої худоби, свіже, охолоджене або заморожене – 3,4% [2]. У структурі зовнішньої торгівлі України на продовольство припадає 45% загального обсягу експорту. Якщо в 2013 р. експорт м'яса і субпродуктів становив 75,7, то в 2014 - 62,3; 2015 - 63,6; 2016 - 61,7 млн дол США. Отже, на фоні зростання частки України в продовольчому забезпеченні країн світу питання активізації зовнішньоекономічної діяльності має бути вирішене в площині як реалізації внутрішнього потенціалу виробництва продовольства, так і з урахуванням виконання вимог імпортерів щодо захисту здоров'я людей, тварин, навколишнього середовища, прав споживачів і подолання торговельних бар'єрів дискримінаційного та обмежувального характеру. Реалізація поставленого стратегічного завдання вимагає активізації зусиль сільськогосподарських підприємств у частині формування динамічних тенденцій розвитку на засадах відповідності якісних, кількісних, маркетингових, економічних параметрів виробництва м'ясної продукції вимогам європейських та світових ринків, що активізує як розвиток аграрного виробництва, так і інтенсивність торговельних відносин. Означена стратегія має базуватися на системі знань щодо існуючих торговельних обмежень та причин їх застосування, що дозволяє в подальшому формувати стратегії виходу на зовнішні ринки з урахуванням особливостей існуючої на сьогодні торговельної політики неопротекціонізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та прикладні питання ринку м'ясопродукції висвітлені у працях вітчизняних учених М.В. Гладія,

П.Т. Саблука, Н.Г. Копитець [13], М.І. Ібатулліна [5], Ю.О. Лупенка [20], В.Я. Месель-Веселяка, О.В. Мазуренко [8], М.І. Пугачова [11], І.В. Свиноуса [15], О.М. Шпичака [1] та ін.

Дослідження проблеми існування бар'єрів входу на ринок активно розвивається починаючи з 70-х років минулого століття і дотепер. Зміни, які відбуваються на товарних ринках країн світу, потребують застосування широкого набору інструментів для захисту національних товаровиробників та внутрішніх ринків, що зумовило велику кількість нормативних актів країн світу та міжнародних колективних угод, в яких закріплені вимоги та обмеження щодо доступу іноземних товарів на національний ринок [12, 16-18].

У науковій економічній літературі досліджуються питання сутності торговельних бар'єрів [4, 6], тенденцій їх використання країнами світу [9], концепцій та стратегій подолання бар'єрів входу на товарний ринок [4, 6].

У практичних публікаціях розкривається стан та проблеми існування торговельних бар'єрів для національних експортерів у контексті необхідності змін в системі заходів державного впливу на формування системи державного контролю за епідеміологічним станом у країні та формуванням системи сертифікації, яка відповідає вимогам ЄС [3, 10, 14, 19].

Невирішеними залишаються питання подальшого узагальнення та систематизації торговельних бар'єрів, ідентифікації товарних ринків за рівнем бар'єрів входження, формування стратегій входження відповідно до типу ринку та рівня торговельних обмежень.

Мета статті - систематизувати класифікаційні ознаки та існуючі види торговельних бар'єрів на основі аналізу чинної практики торговельних відносин між Україною та ЄС.

Виклад основних результатів дослідження. Найбільшим світовим імпортером м'ясної продукції є Європейський Союз, ринок якого характеризується великою ємністю споживачів із високою купівельною спроможністю (до 512 млн осіб). Однак на фоні високого споживчого потенціалу європейський ринок характеризується дуже високими торговельними бар'єрами для імпорту продукції.

Поняття торговельних бар'єрів у економічній науці є визначеним, оскільки активно використовується в системі економічних відносин для визначення економічних витрат на подолання перешкод та оцінювання переваг від проникнення на відповідний «захисний» ринок. Окрім того, системи національного та міжнародного права закріпили згадане поняття в колективних угодах.

Угода про технічні бар'єри в торгівлі [17] закріпила право країн - учасниць СОТ використовувати інструменти захисту людини, тваринного та рослинного світу від можливих шкідливих впливів, яких може завдати недобросовісний імпорт.

Теоретичне узагальнення існуючих наукових підходів до сутності поняття «торговельні бар'єри» дозволяє зробити наступні узагальнення:

1. У правовому полі існує однозначне розуміння сутності та структури торговельних бар'єрів. В узагальненому вигляді торговельні бар'єри трактуються як заходи тарифного, нетарифного та адміністративного обмеження обміну товарами та послугами, які закріплені в праві країн - учасниць торговельних відносин або на рівні міжнародних (колективних) домовленостей.

2. У системі торговельних відносин виникають перешкоди, які є результатом співвідношення ринкових сил, торговельної практики, неформальних правил поведінки, культурних та релігійних вподобань споживачів. Природою походження таких перешкод виступають як економічні явища та процеси (конкуренція, ціни, попит, пропозиція тощо), так і соціально-культурні фактори.

3. Економічний аспект правових, соціально-культурних та ринкових бар'єрів входження на ринок полягає в оцінюванні витрат та результатів їх подолання.

На основі висловлених узагальнень можна стверджувати, що під торговельними бар'єрами розуміють сукупність:

1) економічних обмежень вільного обміну товарами і послугами між країнами, які створені державними органами влади або є наслідком ринкових співвідношень їх попиту та пропозиції у формі тарифів, ринкових цін, стану конкуренції тощо;

2) маркетингових обмежень у формі стандартів готової продукції, що поставляється споживачеві, вимог до упакування, маркування, каналів постачання тощо;

3) правових обмежень у формі ліцензій, квот або валютного контролю;

4) адміністративних обмежень у формі визначених сертифікатів та інших документів дозвільного характеру.

Торговельні бар'єри входження на ринок вимагають:

1) додаткових витрат на виконання вимог та подолання бар'єрів;

2) втрат, які виникають у зв'язку з заборонами імпорту продукції.

Отже, з урахуванням витрат, які пов'язані з подоланням торговельних бар'єрів, в економічній літературі зустрічається визначення торговельних бар'єрів як «економічних та технічних факторів, які не допускають або ускладнюють вихід на ринок або в галузь нових компаній, для того щоб

не створювати додаткової конкуренції для вже існуючих компаній» [4], або «будь-яких витрат, що виникають при постачанні продукції на зовнішній ринок, окрім внутрішніх витрат підприємства (собівартості продукції, постійних витрат, тощо)» [6].

На основі синтезу сутності понять торговельних бар'єрів в економічній літературі можна розглядати торговельні бар'єри як сукупність правових норм та ринкових інструментів, закономірностей, правил та традицій, виконання яких при імпорті продукції збільшує витрати доступу або обмежує обсяги її постачання.

Сутність існуючої системи торговельних бар'єрів розкривається через сукупність класифікаційних ознак та відповідних їх видів (табл. 1).

1. Класифікація торговельних бар'єрів

Класифікаційна ознака	Види торговельних бар'єрів
За рівнем агрегації об'єкта	Вимоги до країни Вимоги до підприємства Вимоги до продукції
За методом регулювання	Тарифні Нетарифні
За роллю у торговельних відносинах	Захисні Обмежувальні Дискримінаційні
За походженням	Технічні бар'єри Економічні бар'єри Екологічні бар'єри
За статусом учасників торговельних відносин	Обмеження країни співтовариства Обмеження третьої країни
Вимоги до стадії процесу виробництва продукції	Стандарти виробництва Стандарти управління виробництвом Стандарти маркетингу
За рівнем регульованості	Регулюються країною - імпортером Регулюються країною - експортером Місцеві правила та звичаї господарської та торговельної діяльності
За відношенням до експортера	Прямого впливу Опосередкованого впливу

Джерело: Систематизовано автором.

Найвищим рівнем агрегації торговельних бар'єрів є бар'єри для країни походження експорту. Так, відповідно до існуючої торговельної практики, право доступу на територію країн ЄС іноземних товарів надається лише після подолання трирівневого бар'єра: 1) виконання країною сукупності вимог, за результатами виконання яких приймається рішення про включення країни до переліку третіх країн; 2) перевірки та схвалення Єврокомісією результатів інспекції підприємства на предмет безпечності всього ланцюга виробництва готової продукції; 3) схвалення результатів перевірки вмісту небезпечних

компонентів у партії готової продукції, що імпортується (табл. 2).

На сьогодні Україна включена в перелік третіх країн, з яких дозволене ввезення відповідної категорії продукції птахівництва до країн ЄС. Дозвіл на ввезення продукції птахівництва з України до ЄС було надано Імплементативним регламентом Комісії (EU) № 88/2013 від 31 січня 2013 року про внесення змін до Рішення 2007/777/ЄС та Регламенту (ЄС) № 798/2008 щодо записів для України в списках третіх країн, з яких певні м'ясо, м'ясна продукція, яйця і яйцепродукти можуть бути ввезені до ЄС.

2. Види торговельних бар'єрів залежно від рівня агрегації об'єкта вимог

Вимоги до країни	Вимоги до підприємства	Вимоги до продукції
Включення до переліку третіх країн	Інспекція підприємства Моніторинг лабораторій та метрологічних служб	Інспекція продукції Спеціальні дозволи Спеціальні вимоги до маркування та упакування Санітарні та фітоснітарні вимоги Економічні бар'єри Документальний супровід імпорту

Джерело: Систематизовано автором.

Окрім того, продукцію тваринництва можна імпортувати на територію ЄС після схвалення плану моніторингу шкідливих речовин у кормах і програми запобігання сальмонели, які розроблені такою країною.

Щодо України, то Європейська Комісія схвалила розроблений Україною план моніторингу певних речовин та їх залишків у частині свійської птиці та яєць.

Підприємство - потенційний експортер м'ясної продукції має право на імпорт продукції до ЄС після затвердження експортних потужностей. Порядок затвердження експортних потужностей, внесення та виключення їх із реєстру затверджених експортних потужностей визначений наказом Мінагрополітики від 10.02.2016 р. № 38.

Окрім того, кожна поставка м'ясної продукції повинна відповідати європейським

стандартам і вимогам, що підтверджується контролюючими органами держав-членів ЄС.

Інспекція підприємства - спеціальна перевірка підприємства компетентними органами країни імпортера. Інспекція м'ясопереробних підприємств складається з етапів перевірки умов утримання тварин та їх ідентифікації та перевірки умов виробництва продукції м'ясопереробки.

Інспекція продукції використовується у разі відсутності документів, які підтверджують її відповідність необхідним стандартам.

Усі методи регулювання торговельних відносин у міжнародній торгівлі поділяються на дві укрупнені групи: тарифні та нетарифні (табл. 3).

3. Класифікація методів регулювання в зовнішній торгівлі

Тарифні	Нетарифні
Митний тариф Антидемпінгове мито Компенсаційне мито Спеціальне мито Сезонне мито	Технічні бар'єри Кількісні та валютні обмеження Обмеження, пов'язані з механізмом платежів Маркетингові стандарти Адміністративні формальності

Джерело: Систематизовано автором.

Митний тариф є одним з основних інструментів торговельної політики держави. Під митним тарифом розуміють перелік ставок митних податків, порядкованих відповідно до товарної номенклатури, яка застосовується для класифікації товарів у зовнішній торгівлі тієї чи іншої країни.

Як особливість сучасного етапу торговельних відносин країн світу слід вказати поступове зменшення імпортних мит у рамках двох та багатосторонніх колективних домовленостей. Однак попри тарифну лібералізацію ставки імпортного мита більшості країн світу все ж таки залишаються високими. Так, на сьогодні базова ставка мита на імпорт охолодженого м'яса птиці до ЄС стано-

вить €32,5 за 100 кг, для м'яса мороженої птиці - €29,9 за 100 кг, 1 тис. яєць - €35 [3].

В умовах зростання конкуренції аналогічних чи подібних товарів на міжнародних ринках зростає кількість фактів продажу товару на території іншої країни «за вартістю, меншою від звичайної, якщо експортна ціна товару, що експортується з однієї країни до іншої, менша від порівняльної ціни, яка встановлюється в ході звичайної торгівлі на аналогічний товар, призначений для споживання в країні-експортері» [18]. Відповідно до Угоди про застосування Статті VI Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 року такий продаж товару має назву демпінгу.

При встановленні демпінгу країна - імпортер такого товару встановлює додатковий митний тариф на імпортовані товари (*антидемпінгове мито*), необхідне для захисту інтересів національних виробників.

У сучасних умовах існує низка особливостей в застосуванні антидемпінгових заходів, зокрема йдеться про зростання кількості країн, які використовують антидемпінгове мито як інструмент обмеження імпорту; про розмитість поняття «національне виробництво» в умовах транснаціонального характеру виробництва, що збільшує частоту і сферу використання антидемпінгових заходів; посилюється ефект заміщення імпортованих мит антидемпінговими; зростає комбінаторний характер антидемпінгових процедур у сукупності з іншими заходами дискримінаційного характеру [7, с. 178].

Компенсаційне мито розглядається як додатковий платіж з імпорту тієї продукції, виробництво якої здійснювалося з використанням специфічної субсидії з боку країни. Використання субсидій закріплено в Угоді про субсидії і компенсаційні заходи Уругвайського раунду переговорів у 1994 р. Ця Угода встановила загальні правила надання субсидій для виробництва промислових товарів. Згідно з Угодою до субсидій відносяться: «фінансове сприяння, що надається на території Члена СОТ урядом або будь-яким державним органом, тобто коли: уряд практикує пряме переведення грошових коштів (наприклад дотацій, позик або вливань капіталу), потенційну пряму передачу грошових коштів або зобов'язань (наприклад гарантій за позиками); уряд відмовляється від доходів, що йому належать, або не стягує їх (наприклад такі фіскальні стимулюючі заходи, як податкові кредити); уряд надає товари та послуги, крім загальної інфраструктури, або закуповує товари чи послуги; уряд здійснює платежі до механізму фінансування, або доручає, або наказує приватній установі виконувати одну чи більше функцій, які б за звичайних умов виконувалися урядом; підтримка доходів чи цін у будь-якій формі» [16].

Надання субсидій для аграрного сектору регулюються Угодою про сільське господарство. Відповідно до згаданої Угоди країни-члени СОТ зобов'язані скорочувати тільки субсидії, які спотворюватимуть умови міжнародної торгівлі. До таких субсидій відносять експортні та імпортозаміщуючі субси-

дії. При цьому експортні субсидії у вигляді експортного кредитування дозволено на певних умовах.

Внутрішня підтримка сільського господарства можлива з використанням субсидій, які умовно поділені на три групи: «зелену», «синю» і «жовту» скриньки.

«Зелену скриньку» становлять заходи, які не спрямовані на підтримку обсягів виробництва та цін. До «синьої скриньки» належать заходи, що стримують перевиробництво. Усі інші заходи, які не ввійшли до зеленої та синьої скриньок, віднесені Угодою до «жовтої скриньки» і повинні скорочуватися.

Скорочення субсидій жовтої скриньки відбувається залежно від верхньої межі сукупного рівня внутрішньої підтримки, яку уряди можуть надавати національним виробникам.

Спеціальне мито використовується державами у випадку, якщо товари ввозяться на митну територію в обсягах та/або за таких умов, що їх ввезення заподіює або створює загрозу заподіяння значної шкоди національному товаровиробникові, або як заходи у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів та економічних угруповань, які обмежують реалізацію законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України.

У сукупності методів регулювання міжнародної торгівлі зростає значення нетарифних обмежень імпорту.

Відповідно до класифікації СОТ існує п'ять груп нетарифних заходів:

- 1) технічні бар'єри в торгівлі; адміністративні формальності;
- 2) участь у торгівлі, обмежувальна практика та державна політика загального характеру;
- 3) кількісні та специфічні обмеження аналогічного характеру;
- 4) обмеження, закладені в механізмі платежів.

Технічні бар'єри - це комплекс обов'язкових технічних вимог до продукції та виробничих процесів, які направлені на захист життя та здоров'я людей, тварин, рослин та оточуючого середовища. Однак на сьогодні технічні бар'єри можуть реалізувати не лише соціальну функцію, а й використовуватися як інструменти захисту внутрішнього ринку від іноземної продукції, використовуючись як засіб протекціоністської політики країни, який не суперечить вимогам СОТ. Перевагою використання технічних

бар'єрів в обмеженні доступу іноземної продукції на національні ринки є неможливість ідентифікації меж технічного регулювання та протекціонізму, що й стало приводом для активного їх використання як обмежувальних засобів.

Варто зазначити, що технічні бар'єри виступають засобами протекціонізму окремої країни або групи країн, пов'язаних колективними домовленостями, що дає можливість для їх змін залежно від їхніх економічних інтересів. Основними інтересами використання технічних бар'єрів як інструментів протекціонізму є стан конкуренції на внутрішньому ринку, релевантність продукції, що імпортується, потенційні можливості національних виробників у задоволенні національного попиту тощо. Так, при зростанні конкуренції з боку іноземної продукції змінюються технічні вимоги до імпорту в напрямі зростання вимог до безпечності такої продукції.

Технічні бар'єри існують у вигляді стандартів, технічних норм, правил, вимог до вмісту максимально шкідливих компонентів у продукції, вимог щодо маркування, упакування та інших технічних вимог.

Щодо законодавчого закріплення технічних бар'єрів, то вони можуть мати дію через:

1) законодавчі акти країни - імпортера, які мають універсальний характер і поширюються рівнозначно як на продукції даної країни, так і на імпортовану;

2) митне законодавство країни - імпортера;

3) міжнародні угоди в галузі стандартизації і захисту навколишнього середовища.

Угодою з технічних бар'єрів [17], прийнятою в рамках СОТ, визначена недопустимість використання технічних бар'єрів як засобів обмеження доступу імпортової продукції окремих країн на внутрішні ринки.

Технічні бар'єри дозволяють забезпечити національних споживачів від імпорту продукції низької якості, здатної завдати шкоди здоров'ю. З іншого боку, вони використовуються як державний засіб конкурентної боротьби. Виправдане використання технічних бар'єрів у випадку державної політики підтримки нових галузей національної економіки. Історія розвитку цукрової промисловості України підтверджує доцільність використання протекціонізму для формування умов розвитку національних виробництв.

У сучасних умовах зросла активність використання технічних бар'єрів як відповідних заходів проти дій торговельних партнерів.

Основною умовою виходу української продукції на міжнародні ринки є її висока безпечність та якість, яка підтверджується процедурою сертифікації. Наявність європейських сертифікатів спрощує вихід української продукції на ринки Азії, Латинської Америки, Африки та інших країн світу.

Залежно від мети застосування, торговельні бар'єри можуть вводитися для обмеження імпорту або його заборони (табл. 4).

4. Класифікація торговельних обмежень за їх роллю у торговельних відносинах

Обмеження	Заборони	Дискримінація
Тарифна квота Ліцензія Кількісні обмеження імпорту (квотування)	Заборона на ввезення окремих товарів Заборона всіх торговельних операцій з певною державою (ембарго)	Рівень митного обкладання товарів, послуг одних країн вищий ніж інших

Джерело: Систематизовано автором.

Тарифна квота - це визначений обсяг товару, до імпорту якого буде застосований преференційний режим за умови підтвердження країни походження такого товару на основі сертифікату походження затвердженої форми. Імпорт у кількості, яка перевищує розмір тарифної квоти оподатковується за загальним режимом (за базовою ставкою).

Верховна Рада України та Європейський Парламент 16 вересня 2014 р. синхронно ратифікували Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атом-

ної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони. Угода про асоціацію між Україною та ЄС набула чинності у повному обсязі 1 вересня 2017 р., коли й почало діяти квотування на безмитну торгівлю [3].

Відповідно до Угоди про асоціацію безмитні тарифні квоти ЄС передбачені для 36 видів товарів походженням з України, зокрема для яловичини, свинини, м'яса баранини, м'яса птиці. При цьому для м'яса свинини, м'яса птиці, грибів, яєць та альбумінів встановлено додаткові тарифні квоти. Крім того, для 18 товарів тарифні квоти

передбачають збільшення обсягів упродовж п'яти років з дати застосування торговельних положень Угоди.

На сьогодні з допомогою використання квот обмежується імпорт курячого філе з України до ЄС. Квота на імпорт курячого філе встановлена в обсязі 20 тис. т. Однак відповідно до торговельних договорів, Україна отримала дозвіл на експорт курячої грудини з кісткою крила, що активізувало експорт згаданої продукції на м'ясопереробні

підприємства ЄС, де м'ясо на кістці змінює товарну форму і надходить в реалізацію на ринку ЄС у вигляді курячого філе [10].

Відповідно до Угоди про асоціацію Україна та ЄС взяли на себе зобов'язання щодо зменшення торговельних обмежень на весь перелік продукції, що імпортується.

Україна зобов'язується зменшити ставки ввізного мита протягом визначеного в угоді перехідного періоду або здійснювати імпорт в межах визначеної квоти (табл. 5).

5. Витяг з Тарифного графіка України Угоди про асоціацію

Код згідно з УКТЗЕД	Текстовий опис	Базова ставка увізного мита	Перехідний період, років
0207	М'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці, зазначеної в товарній позиції 0105, свіжі, охолоджені або морожені:		
	- курей свійських (<i>Gallus domesticus</i>):		
0207 11	- - не розрізані на частини, свіжі або охолоджені:		
0207 11 10 00	- - - обскубані, напівпатрані, з головою та лапами, так звані «83% курчата»	15	7
0207 11 30 00	- - - обскубані, патрані, без голови та лапок, але з шиєю, серцем, печінкою та шлунком, так звані «70% курчата»	15	7
0207 11 90 00	- - - обскубані, патрані, без голови, лапок, шиї, серця, печінки та шлунка, так звані «65% курчата», або в іншому вигляді	15	7
0207 12	- - не розрізані на частини, морожені:		
0207 12 10 00	- - - обскубані, патрані, без голови та лапок, але з шиєю, серцем, печінкою та шлунком, так звані «70% курчата»	12	Тарифна квота М'ясо птиці (8 000 - 10 000 тонн чистої ваги) (1) + Тарифна квота М'ясо птиці додаткова (10 000 тонн чистої ваги)

Джерело: Витяг з додатка I-A до Глави 1 Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони.

Європейський Союз обмежує імпорт з України шляхом встановлення базової ставки та тарифної квоти (табл. 6).

6. Витяг з Тарифного графіка ЄС Угоди про асоціацію

Код згідно з КН	Текстовий опис	Базова ставка увізного мита	Перехідний період, років
0207	М'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці, зазначеної в товарній позиції 0105, свіжі, охолоджені або морожені:		
	- Курей свійських (<i>Gallus domesticus</i>):		
0207 11	-- Не розрізані на частини, свіжі або охолоджені:		
0207 11 10	--- Обскубані, напівпатрані, з головою та лапами, так звані «83% курчата»	26,2 €/100 кг/нетто	0

0207 11 30	--- Обскубані, патрані, без голови та лапок, але з шиєю, серцем, печінкою та шлунком, так звані «70% курчата»	29,9 €/100 кг/нетто	Тарифна квота_М'ясо птиці (16 000 - 20 000 тонн/рік) (1)
0207 11 90	--- Обскубані, патрані, без голови, лапок, шиї, серця, печінки та шлунка, так звані «65% курчата», або в іншому вигляді	32,5 €/100 кг/нетто	Тарифна квота_М'ясо птиці (16 000 - 20 000 тонн/рік) (1)

Джерело: Витяг з додатка I-A до Глави 1 Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони

Імпорт української продукції на європейський ринок здійснюється на основі ліцензії, виданої Генеральним директором Європейської Комісії. При імпорті до ЄС м'ясної (яловичина, свинина, свійська птиця) та яєчної продукції ліцензування в рамках відповідних річних квот розподіляється рівними частками щоквартально, по 25% від загального обсягу квоти.

Детальні процедури ліцензування в рамках використання тарифних квот встановлюють шість імплементаційних регламентів Європейської комісії (для свинини - Регламент № 2015/2076, яєць та альбумінів - Регламент № 2015/2077, м'яса птиці - Регламент 2015/2078, яловичини - Регламент № 2015/2079, молочної продукції - Регламент № 2015/2080, зернових - Регламент № 2015/2081).

Угода ГАТТ/СОТ допускає введення торговельних обмежень у вигляді заборон. Відповідно до Угоди основними умовами введення таких обмежень є: публічний (не прихований) характер їх введення та не дискримінаційний підхід. Заборони в зовнішній

торгівлі вводяться країнами виходячи з інтересів однієї з країн або як відповідні заходи на дискримінаційні дії. Заборони встановлюються як на тривалий термін, так і на тимчасовій основі.

Така законодавчо закріплена заборона розглядається як засіб забезпечення економічної безпеки країни або як засіб політичного тиску. Використання згаданого торговельного бар'єра останніми роками значно зростає через існування причин епідеміологічного походження або з метою стимулювання внутрішнього виробництва.

У 2014-2016 рр. були введені заборони на імпорт свинини та продукції тваринного походження з України до деяких країн (Росія, Молдова) у зв'язку з поширенням в окремих регіонах України вірусу африканської чуми свиней. З початку 2018 року в Україні зафіксовано 123 випадки спалахів африканської чуми свиней [14]. Усього за останні 6,5 років зафіксовано 434 спалахи АЧС.

За природою походження торговельні обмеження можна класифікувати як технічні, економічні та екологічні (табл. 7).

7. Класифікація торговельних обмежень за природою їх походження

Технічні обмеження	Економічні обмеження	Екологічні обмеження
Стандартизація виробництва Сертифікація продукції Сертифікація походження продукції Сертифікат відповідності стандартам використання Вимоги до безпеки	Ціновий контроль Фінансовий контроль Високі ціни Стан конкуренції на ринку (олігополізм у торгівлі) Збутовий ланцюг	Екологічні стандарти Екологічне маркування

Джерело: Систематизовано автором.

Вимогами ЄС передбачено відповідність процесів виробництва продукції, що імпортується до ЄС, нормам та правилам їх виробництва в ЄС. Така відповідність підтверджується стандартами виробництва. У сфері агровиробництва та виробництва харчової продукції в ЄС обов'язковими є вимоги до стандартів НАССР (система аналізу небезпечних факторів і контролю в критичних точках (англ. НАССР - Hazard Analysis and Critical Control Points), ISO (стандарти, які забезпечують єдині вимоги до виробництва)

та Global G.A.P. (стандарт, розроблений на основі НАССР, передбачає мінімізацію ризиків сільськогосподарського виробництва шляхом відслідковування всього виробничого циклу).

На початок 2018 р. 426 українських підприємств запровадили систему НАССР, 143 знаходяться на стадії розробки та впровадження [19].

Найвищі темпи впровадження згаданої системи демонструє саме м'ясопереробна та молочна промисловість. До 20.09.2019 р.

система НАССР має бути впроваджена на всіх підприємствах, у тому числі і на малих, де кількість персоналу становить до 10 осіб, площа - до 400 м².

Економічні бар'єри - це сукупність економічних збитків, які супроводжують процес реалізації продукції на зовнішніх ринках. Основним економічним стимулятором експорту продукції є різниця цін зовнішнього і внутрішнього ринку. Аналітичні дослідження дозволили виявити закономірності між різницею цін на м'ясо свинини та обсягами його експорту до країн ЄС. Якщо ціна на свинину на європейському ринку нижча за ціну внутрішнього ринку, обсяги експорту свинини падають. Однак позитивна різниця з ціною на м'ясо свинини в Росії та Китаї зумовлює стрімке зростання обсягів його експорту, чому сприяє європейська сертифікація українських товаровиробників м'яса.

Екологічні бар'єри проявляються у забороні службами екологічної безпеки, природоохоронними установами і громадськими організаціями та рухами розширення масштабів діяльності на конкретному товарному ринку, будівництва нових виробничих і складських об'єктів, транспортних комунікацій тощо.

За відношенням до експортера торговельні бар'єри можна поділити на бар'єри прямого та опосередкованого впливу.

До бар'єрів прямого впливу слід віднести сукупність вимог щодо умов виробництва і якості та безпечності продукції, що реалізується на зовнішньому ринку. Відповідно до дослідженої структури торговельних бар'єрів, до бар'єрів прямого впливу відносяться всі вимоги до підприємства - виробника такої продукції та всі вимоги до партії продукції.

Під бар'єрами опосередкованого впливу агрегується вся сукупність вимог до всіх учасників ланцюга виробництва та реалізації продукції. Зокрема в контексті дослідження ланцюга виробництва та реалізації м'ясної продукції до опосередкованих бар'єрів для виробників м'ясної продукції слід віднести вимоги до умов утримання тварин та профілактики їх захворювань, вимоги до організації сертифікації продукції.

Оскільки економіка є наукою про економічні відносини, тому кожна економічна функція циклу виробництва (забезпечення, виробництва, розподілу, обміну та споживання) реалізується завдяки взаємодії суб'єктів різ-

них сфер економічної діяльності (сільськогосподарської, промислової, сфери послуг та торгівлі). При цьому споживчі властивості товару формуються у логічній послідовності кожним учасником циклу, тому бар'єри на шляху формування ланцюга доданої вартості одного з його учасників впливають на величину витрат наступного або навіть призводять до неефективності їх виконання. Отже, бар'єри одного з учасників ланцюга формування доданої вартості слугують перешкодами для реалізації експортного потенціалу для наступних учасників. Так, оцінювання потенціалу експорту продовольчої продукції починається з оцінювання потенціалу сільськогосподарського виробництва сировини в частині відповідності умов її виробництва вимогам країни імпорту.

Документальний супровід імпорту являє собою один із способів обмеження імпорту продукції харчування та сировини тваринного походження. Імпорт такої продукції можливий за умови наявності узгоджень між Державною службою України з питань безпеки харчової продукції і захисту споживачів та державними службами ветеринарної інспекції країни імпорту форми міжнародних ветеринарних сертифікатів.

Стандарти маркетингу виступають інструментами ідентичності умов реалізації продукції на відповідному ринку. Так, імпорт м'ясних продуктів до Європейського Союзу (ЄС) підлягає дотриманню певних вимог щодо умов його реалізації (свіже, заморожене або швидкозаморожене), критеріїв оцінювання відповідно до конформації та вигляду туш або відрізків, вимог щодо маркування та етикетування, мови назви продуктів та інших термінів, що містяться на етикетці, вмісту води у заморожених, швидкозаморожених та свіжих частинах курей [21].

Висновки. Правомірність застосування торговельних бар'єрів в міжнародній торгівлі закріплена в Угоді СОТ за умови недопущення дискримінації, яка зменшує активність торговельних відносин. Торговельні бар'єри відповідно до угоди СОТ виступають інструментами захисту здоров'я живих організмів та середовища їх існування. Оскільки інтереси більшості країн світу пов'язані з розвитком національних виробництв, що спонукає їх уряди до прийняття заходів щодо формування умов їх розвитку як із використанням внутрішньодержавних

методів та стимулів, так і шляхом обмеження конкуренції на відповідних ринках.

На сучасному етапі розвитку торговельних відносин зростає активність використання інструментів обмеження імпорту, особливо в частині максимально допустимого вмісту шкідливих речовин у продукції, що імпортується, обов'язкової сертифікації виробництва, прямих заборон на імпорт визначених товарів із визначених країн.

Така зовнішньоторговельна політика нетарифного протекціонізму зменшує доходи підприємств у частині надходжень від експорту продукції. І чим більше інтегроване підприємство в зовнішньоторговельні відносини, тим вища його залежність від зовнішньоторговельної політики країни його партнера. Наявність високих торговельних

бар'єрів зменшує прибутковість експорту підприємств постачальників продукції на зовнішні ринки, що призводить до зниження привабливості виробництва такої продукції та падіння ринкових індексів таких товаровиробників. Це загрожує новим падінням фондових індексів, зменшує можливості їх технологічного оновлення через відсутність конкуренції на ринку даного товару.

Позитивними наслідками технічних бар'єрів є зростання рівня уніфікованості законодавства та вимог до безпечності продовольства, підвищення рівня технологічності виробництва як обов'язкової умови для його сертифікації, формування умов на етапі становлення та закріплення на ринку нових інноваційних виробництв тощо.

Список бібліографічних посилань

1. Аналіз поточної кон'юнктури і прогноз ринків тваринницької продукції в Україні та світі : монографія [О. М. Шпичак, О. В. Боднар, Н. Г. Копитець та ін.]. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 304 с.
2. Глобальні тренди світового агроринку. URL : <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/7958-hlobalni-trendy-svitovoho-ahrorynku.html>
3. ЄС відкрив ринок для м'яса та яєць українських курей, але виробники не поспішають. URL : <http://tyzhden.ua/News/85407>
4. Зеліч В. В. Структура бар'єрів входу вітчизняних фірм в міжнародний бізнес. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2015. Т. 20. № 3. С. 14-19.
5. Ібатуллин М. І. Виробництво тваринницької продукції в особистих селянських господарствах: сучасний стан та проблеми вирішення. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Сер. Економіка і менеджмент, 2016. Вип. 1. С. 45-48.
6. Кайнара Д. О. Теоретичні засади торговельних бар'єрів. *Ефективні економіка*. 2016. № 3. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4797>.
7. Кудряшова І. А., Копейн В. В. Современные аспекты международной торговли на рынке продовольственных товаров. *Food Processing:Techniques and Technology*. 2014. № 3. С. 176-181.
8. Месель-Веселяк В. Я., Мазуренко О. В. Развитие м'ясопродуктового підкомплексу України. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2004. 198 с.
9. Мунаев З. Протекционизм в мировом масштабе. URL : sno.ru.
10. МХП обходит квоты ЕС на импорт курятины. URL : latifundist.com.
11. Перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин України з Європейським Союзом в аграрній сфері / [Пугачов М. І., Духницький Б. В., Мельник О. А. та ін.]; за ред. М. І. Пугачова. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 40 с.
12. Регламент ЕС № 798/2008. URL : <https://www.fsvps.ru/fsvps-docs/ru/usefulinf/files/es798-2008.pdf>.
13. Развитие м'ясопродуктового підкомплексу України : монографія [М. В. Гладій, П. Т. Саблук, Н. Г. Копитець та ін.] / за ред. М. В. Гладія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2012. 354 с.
14. Свинокомплекс: взгляд изнутри. URL : latifundist.com.
15. Свиноус І. В. Щодо проблеми конкурентоспроможності українських м'ясопродуктів. *Економіка та управління АПК*. 2011. № 6. С. 136-141.
16. Угода про субсидії і компенсаційні заходи. URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_015.

References

1. Shpychak, O.M., Bodnar, O.V., Kopytets, N.H., et al. (2017). *Analiz potочноi koniunktury i prohnoz rynkiv tvarynnytskoi produktsii v Ukraini ta sviti : monohrafiia [Analysis of the current situation and forecast of livestock markets in Ukraine and the world: monograph]*. Kyiv: NNTs "IAE" [In Ukrainian].
2. Globalni trendy svitovogo agrorynku [Global trends of the world agro-market]. (n.d.). Retrieved from: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/7958-hlobalni-trendy-svitovoho-ahrorynku.html> [In Ukrainian].
3. ES vidkryv rynek dlya myasa ta yayecz ukraïnyskyyh kurej, ale vyrobnyky ne pospishayut [EU opened the market for meat and eggs of Ukrainians, but producers are in a rush]. (n.d.). Retrieved from: <http://tyzhden.ua/News/85407> [In Ukrainian].
4. Zelich, V.V. (2015). *Struktura baryeriv vходу vitchyznyanykh firm v mizhnarodnyj biznes [Structure of barriers for entrance of domestic firms into international business]*. *Visnyk ONU im. I.I. Mechnykova*, 3(20), pp. 14-19 [In Ukrainian].
5. Ibatullin, M.I. (2016). *Vyrobnytstvo tvarynnytskoi produktsii v osobystykh selianskykh hospodarstvakh: suchasnyi stan ta problemy vyrishennia [Production of livestock products in private peasant farms: current state and problem solving]*. *Visnyk Sums'koho natsionalno ahrarnoho universytetu. Ser. Ekonomika i menedzhment*, 1, pp. 45-48 [In Ukrainian].
6. Kainara, D.O. (2016). *Teoretychni zasady torgovelynykh baryeriv [Theoretical basis of trade barriers]*. *Efektivni ekonomika*, 3. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4797> [In Ukrainian].
7. Kudryashova, I.A. & Kopeyn, V.V. (2014). *Sovremennye aspekty mezhdunarodnoj trgovly na rynke prodovolstvennykh tovarov [Modern aspects of international trade in the grocery market]*. *Food Processing:Techniques and Technology*, 3, pp. 176-181 [In Russian].
8. Mesel-Veseliak, V.Ya. & Mazurenko, O.V. (2004). *Rozvytok miasoproduktovoho pidkompleksu Ukrainy [Development of meat-food subcomplex of Ukraine]*. Kyiv: NNTs "IAE" [In Ukrainian].
9. Munaev, Z. (n.d.). *Protekyonyzm v myrovom mashtabe [Protectionism on a global scale]*. (n.d.). Retrieved from: <http://sno.ru> [In Ukrainian].
10. MHP obxodyt kvoty ES na import kuryatyny [MHP bypasses EU quotas on chicken imports]. (n.d.). Retrieved from: <http://latifundist.com> [In Russian].
11. Puhachov, M.I., Dukhnytskyi, B.V., Melnyk, O.A., et al. (2016). *Perspektyvy rozvytku zovnishnotorhovelynykh vidnosyn Ukrainy z Yevropeiskym Soiuzom v ahrarnii sferi [Prospects of development of foreign trade relations of Ukraine with European Union in the agrarian sector]*. M.I. Puhachov (Ed.). Kyiv: NNTs "IAE" [In Ukrainian].

17. Угода про технічні бар'єри в торгівлі. URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_008.

18. Угоди про застосування Статті VI Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 року. URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_010.

19. 400 українських операторів ринка уже внедрили систему НАССР. URL : latifundist.com.

20. Agrarian potential of Ukraine / Lupenko Yu.O., Pugachov M. I., Dukhnytskyi B. V., Kozak O. A., Lysak M. A., Khodakivska O. V., Hryshchenko O. Yu. Kyiv : NSC IAE, 2018. 34 p.

21. Marketing (Quality) Standards for Agricultural and Fishery products. URL : <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/health-and-consumer-protection-animal-and-plant-products>.

12. Reglament YeS #798/2008 [EU Reglament No. 798/2008]. (2008). Retrieved from: <https://www.fsvps.ru/fsvps-docs/ru/usefulinf/files/es798-2008.pdf> [In Ukrainian].

13. Hladii, M.V., Sabluk, P.T., Kopytets, N.H., et al. (2012). *Rozvytok miasoproduktovoho pidkompleksu Ukrainy : monohrafiia [Development of meat and meat subcomplex of Ukraine: monograph]*. M.V. Hladiy (Ed.). Kyiv: NNTs "IAE" [In Ukrainian].

14. Slynokompleks: vzglyad yznutry [Pig complex: inside look]. (n.d.). Retrieved from: <http://latifundist.com> [In Russian].

15. Slynous, I.V. (2011). Shchodo problemy konkurentospromozhnosti ukrainskykh m'iasoproduktiv [Concerning the problem of competitiveness of Ukrainian meat products]. *Ekonomika ta upravlinnia APK, 6, pp. 136-141* [In Ukrainian].

16. Uгода pro subsydiy i kompensacijni zaxody [Agreement on subsidies and compensatory measures]. (n.d.). Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_015 [In Ukrainian].

17. Uгода pro texnichni baryery v torgivli [Agreement on trade technical barriers]. (n.d.) Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_008 [In Ukrainian].

18. Ugody pro zastosuvannya Statti VI Generalnoyi ugody z taryfiv ta torgivli 1994 roku [Agreements on the application of Article VI of the General agreement on tariffs and trade 1994]. (n.d.). Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_010 [In Ukrainian].

19. 400 ukraïnskykh operatora rynku uzhe vnedryly systemu NASSR [400 Ukrainian market operators have already implemented the NASSR system]. (n.d.). Retrieved from: <http://latifundist.com> [In Russian].

20. Lupenko, Yu.O., Pugachov, M.I., Dukhnytskyi, B.V., Kozak, O.A., Lysak, M.A., Khodakivska, O.V., Hryshchenko, O.Yu. (2018). *Agrarian potential of Ukraine*. Kyiv: NSC IAE [In English].

21. Marketing (quality) standards for agricultural and fishery products. (n.d.). Retrieved from: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/health-and-consumer-protection-animal-and-plant-products> [In English].

Vlasova K.M. Modern trade barriers on the European meat products market

The purpose of the article is to systematize the classification and group the existing trade barriers, based on analysis of the current practice of trade relations between Ukraine and EU.

Research methods. In the research process the following scientific methods have been used: analysis and synthesis for analysis of provisions in the WTO agreements and identification of classification marks and trade barriers grouping; comparison for description of processes of trade barriers and their comparative characteristic; systematization for formation of sequence of stages for overcoming the barriers of meat producers' entrance into the European market; tabular for construction of tables.

Research results. The three-level system of trade barriers in EU has been investigated. Set of classification features and corresponding types of trade barriers have been presented. Essence of each type of trade barrier for entrance in EU meat products market has been described. It has been described a set of tariff and nontariff barriers of EU countries, which serves as a basis for developing a strategy for entrance of national enterprises into the relevant market.

Elements of scientific novelty. It has been developed theoretical approaches to realization of trade relations for distinguishing classification signs of trade barriers and their use in purpose of grouping trade barriers according to a principle of compliance to a chosen feature.

Practical significance. On basis of generalization of the main provisions of the WTO agreements, main trade restrictions, which are not prohibited by collective agreements, have been systematized, but their use must be applied for protection human health, animal life, and environment. Generalization and systematization of trade barriers allows us to formulate a strategy of entering to the external market in accordance with the existing trade barriers of this market. Tabl.: 7. Refs.: 21.

Keywords: trade relations; trade barriers; tariff methods; non-tariff methods; technical standards; marketing barriers.

Vlasova Kateryna Mykolaivna - post-graduate student of the department of enterprise economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv (90A, Vasylyvska st., Kyiv)

E-mail: nadtochii@ukr.net

ORCID iD <https://orcid.org/0000-0003-3828-7214>

Власова Е.Н. Современные торговые барьеры на европейском рынке мясной продукции

Цель статьи - систематизировать классификационные признаки и существующие виды торговых барьеров на основе анализа существующей практики торговых отношений между Украиной и ЕС.

Методика исследования. В процессе исследования использован метод анализа (анализ положений Соглашений системы ВТО) и синтеза (идентификация классификационных признаков и группировка торговых барьеров), метод сравнения (описание процессов каждого торгового барьера и их сравнительная характеристика), метод систематизации (последовательность этапов преодоления барьеров входа мясной продукции на европейский рынок), табличный (построение таблиц).

Результаты исследования. Исследована трехуровневая система торговых барьеров ЕС. Представлена совокупность классификационных признаков и соответствующих видов торговых барьеров. Раскрыта сущность каждого вида торгового барьера при вхождении мясной продукции на рынок ЕС. Описанная совокупность тарифных и нетарифных барьеров стран ЕС служит фундаментом для разработки стратегии выхода национальных предприятий на соответствующий рынок.

Элементы научной новизны. Развита теоретические подходы к реализации торговых отношений в части выделения классификационных признаков торговых барьеров и их использования с целью группировки торговых барьеров по принципу соответствия выбранному признаку.

Практическая значимость. На основе обобщения основных положений Соглашений системы ВТО систематизированы торговые ограничения, которые не запрещены коллективными договоренностями, но применение которых обусловлено необходимостью защиты здоровья человека, животного мира и окружающей среды. Проведенное обобщение и систематизация торговых барьеров позволяет формировать стратегию выхода на внешний рынок в соответствии с существующими торговыми барьерами данного рынка. Табл.: 7. Библиогр.: 21.

Ключевые слова: торговые отношения; торговые барьеры; тарифные методы; нетарифные методы; технические стандарты; маркетинговые барьеры.

Власова Екатерина Николаевна - аспирант кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко (г. Киев, ул. Васильковская, 90А)

E-mail: nadtochii@ukr.net

ORCID iD <https://orcid.org/0000-0003-3828-7214>

Стаття надійшла до редакції 08.11.2018 р.

Фахове рецензування: 15.11.2018 р.

Бібліографічний опис для цитування:

Власова К. М. Сучасні торговельні бар'єри на європейському ринку м'ясної продукції. *Економіка АПК*. 2018. № 11. С. 113 – 125.

* * *

Новини АПК

Мінагрополітики та Світовий банк обговорили проект «Прискорення інвестицій у сільське господарство України»

У Мінагрополітики відбулася зустріч першого заступника Міністра аграрної політики та продовольства України Максима Мартинюка з директором Світового банку у справах Білорусі, Молдови та України Сату Какконен щодо реалізації проекту «Прискорення інвестицій у сільське господарство України».

У зустрічі взяли участь керівник групи та старший економіст із сільського господарства Сандра Брока, економіст із сільського господарства Катерина Шредер, консультант Світового банку з питань земельної реформи Денис Нізалов, представники Мінагрополітики та Держгеокадастру.

«Деякі пункти Проекту потребують законодавчого врегулювання, але розуміючи всю вагомість співпраці зі Світовим банком та її подальший вплив на економічну та соціальну сферу України, Уряд і Мінагрополітики будуть всіляко сприяти реалізації Проекту у визначені терміни», - зазначив Максим Мартинюк.

За словами директора Світового банку у справах Білорусі, Молдови та України Сату Какконен, дедлайн для запуску Проекту встановлено на лютий 2019 року.

Серед попередньо визначених аграрних компонентів реалізації Проекту: гармонізація українського законодавства до вимог ЄС, удосконалення системи державної підтримки сільського господарства, стимулювання диверсифікації виробництва аграрного сектору, розвиток сільських територій, посилення спроможності у сфері безпеки харчових продуктів, вирішення логістичних питань, підвищення якості землекористування, покращення управління водними ресурсами, покращення доступу до сільськогосподарських ресурсів, удосконалення доступу до фінансових ресурсів та інструментів управління ризиками.

Довідково. Проект має багатогалузевий характер та реалізовуватиметься Мінагрополітики, Мінінфраструктури, Мінприроди, Мінекономрозвитку. Координатором Проекту є Мінфін.

Під час реалізації Проекту буде застосовано фінансовий інструмент «Програма, орієнтована на результати». При досягненні визначених Світовим банком показників Мінфіну буде перераховано попередньо узгоджену суму кредиту, яка в свою чергу розподілятиметься між міністерствами - виконавцями Проекту.

Орієнтовний обсяг фінансування для реалізації всіх заходів у межах Проекту - 753 млн доларів США, в тому числі: кредит Світового банку - 200 млн доларів США. Отримувачем кредиту є Україна в особі Мінфіну.

Прес-служба Мінагрополітики