

УДК 658.65.259

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-286-5-23

НИЖНИК І. В.

Хмельницький національний університет

ІНТЕГРАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ДО РИНКУ ЄС: УНІФІКАЦІЯ СТАНДАРТІВ ТА СПРОЩЕННЯ МИТНИХ ПРОЦЕДУР

На основі аналізу інституційного забезпечення та існуючої законодавчої бази в Україні та країнах ЄС зроблено висновок про активізацію інтеграційних процесів на основі необхідності уніфікації стандартів та спрощення митних процедур. Доведено, що стандартизація продукції, яка в результаті прийняття законодавчих актів буде визнаватися ЄС, дозволить зменшити витрати підприємств та підвищити їх прибутковість і тим самим буде стимулювати зростання ВВП. Окреслено напрями інтеграції та активізації ЗЕД підприємств, пов'язані із контрактними зобов'язаннями, починаючи із проектних рішень і завершуючи проходженням митних процедур і реалізацією на зовнішніх ринках ЄС.

Ключові слова: інтеграційні процеси, стандартизація промислової продукції, зовнішньоекономічна діяльність, митні процедури

NYZHNYK I.

Khmelnitskyi National University

INTEGRATION OF DOMESTIC INDUSTRY TO THE EU MARKET: UNIFICATION OF STANDARDS AND SIMPLIFICATION OF CUSTOMS PROCEDURES

Based on the analysis of institutional support and the existing legal framework in Ukraine and the EU countries, a conclusion was made on the intensification of integration processes based on the need to unify standards and simplify customs procedures. It is proved that the standardization of products, which as a result of the adoption of legislation will be recognized by the EU, will reduce the costs of enterprises and increase their profitability and thus will stimulate GDP growth. The directions of integration and intensification of foreign economic activity of enterprises related to contractual obligations are outlined, starting with design decisions and ending with the passage of customs procedures and sales on EU foreign markets. In order for national producers to be more commodity-oriented and export-oriented than raw materials-oriented, their leaders must understand the importance of those innovative developments that will allow them to develop their own specialization and move away from tolling schemes of well-known brands. Such activities are a complex process that will require a significant amount of research costs and improve the quality characteristics of components or completed units. If a domestic company can strengthen its specialization, it will be an alternative to its export orientation, as it will allow to gain a competitive advantage through the implementation of orders of different quality in the same markets. The key in these matters should be that today, both consumers and industrial customers have a wide enough offer to meet their needs, and therefore will be able to find an option that is low cost and acceptable in quality. Therefore, it would be expedient for domestic producers to maintain export positions by adapting the quality characteristics of the offered products to a specific foreign market counterparty.

Key words: integration processes, standardization of industrial products, foreign economic activity, customs procedures.

Актуальність дослідження. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності та інтеграції вітчизняних промислових підприємств до ринку ЄС досліджували такі відомі вчені і практики як: Андрушків Б. М., Бережнюк І. Г., Бабій І. В., Верчук В. А., Войнаренко М. П., Войтович Р. В., Гончар О. І., Жаліло Я. А., Карачина Н. П., Князев С. В., Кузнецова І. О., Михайлова Л. І., Полінкевич О. М., Філіпенко А. С. та ін. [1–5].

Україна в якості асоційованого члена ЄС плідно працює в напрямі поглиблення взаємовідносин, про що свідчить недавнє проведення Саміту Україна – ЄС. В процесі діалогу сторони домовились про активацію процесів на шляху України до ЄС. Поряд з досягнутим безвізовим режимом стимулюються питання стандартизації української промислової продукції, яка б дозволяла успішно перетинати кордон з країнами ЄС. В резолюції Саміту говориться про підтримку з боку ЄС місцевого мікровиробництва, малого і середнього бізнесу за рахунок мікрокредитування багатьох галузей національної економіки. Україна підписала фінансові угоди з європейськими партнерами щодо Інструменту європейського суспільства і розвитку соціально-економічної сфери. І все це робитиметься в рамках оновлення Угоди про асоціацію в напрямі підтримки інтеграції ринків збуту продукції України та ЄС, а також підтримки експортоорієнтованих промислових підприємств продукція яких безперешкодно має поступати на ринки країн Євросоюзу. Інтернаціоналізація ринку товарів має відбуватися за рахунок полегшення доступу України на європейський ринок в рамках членства СОТ.

Основний матеріал дослідження. Уніфікація і сумісність стандартів якості продукції мають позбавити вітчизняного виробника займатися проходженням сертифікації виробленої в Україні продукції і тим самим товари, які вироблені в Україні маркуватимуться й дані сертифікати будуть визнаватися в країнах ЄС.

Для відкриття доступу продукції вітчизняних промислових підприємств на зовнішні ринки країн ЄС відбутися імплементація українського законодавства під спеціальний регламент ЄС. Для здійснення такого кроку Європа має підписати з Україною угоду про оцінку відповідності продукції промислових підприємств. Закон про приведення української системи стандартизації до європейської вже прийнятий. На часі має проводитися попередня оцінка готовності вітчизняної структури якості до укладання угоди про

оцінку на рівні ЄС. В такому разі сертифікація вітчизняної продукції українськими органами стандартизації буде визнаватися на рівні ЄС і вітчизняні товаровиробники зможуть не наносити на продукцію європейський знак відповідності. Тобто, вітчизняні експортоорієнтовані підприємства зможуть маркувати продукцію знаком СЕ і реалізовувати на ринках ЄС без податкової оцінки, перевірки і сертифікації з боку ЄС. На початку до сертифікованої продукції може ввійти 15–20 % продукції машинобудівного комплексу, а потім інших галузей промисловості.

Вітчизняні товаровиробники зможуть економити на дорогій сертифікації ЄС і тим самим, зменшуючи собівартість продукції, конкурувати на зовнішніх ринках ЄС. Після підписання угоди з ЄС про сертифікацію і визнання її проведення українськими органами європейської структури не будуть вимагати від українського товаровиробника європейського сертифікату. Це ще один крок до інтеграції вітчизняної промисловості до ринку ЄС через уніфікацію стандартів якості та спрощені процеси проходження митних процедур. Для вітчизняних підприємств імпортерів продукції з ЄС дана Угода також дозволить не проводити додаткової сертифікації продукції, яка має знак СЕ, що стимулюватиме взаємовигідні стосунки у постачанні товарів, а також дозволить стимулювати інноваційно-інвестиційну складову взаємовідносин з країнами ЄС. Зовнішній інвестор, знаючи, що перешкод більше не існує із сертифікацією української продукції, дозволить собі вкладати певні інвестиції в розміщення виробництва окремої продукції на території України.

Щодо Великої Британії, яка виходить із ЄС, то українська сторона має окремо підписати Угоду про асоціацію з цією країною і українські товари також зможуть реалізовуватись без додаткової сертифікації з боку Великої Британії.

Ці та інші заходи мають стати певним стимулятором зростання ВВП, оскільки реалізація не тільки продукції сільського господарства, а й промислової продукції дозволить їй бути конкурентоздатною, а підприємствам більш прибутковими. Зростатиме й потік інвестиційних вкладень в промислове виробництво, який за останнє десятиліття майже був незмінним, збільшиться доступ на ринки країн ЄС вітчизняної продукції. Всебічна підтримка вітчизняного товаровиробника дозволить Україні перейти до іміджу дешевого ресурсного постачальника матеріалів і сировини до виробника продукції з кінцевою доданою вартістю і тим самим завоювати зовнішні ринки збуту.

На сучасному етапі, для здійснення інтеграційних процесів, у діяльності вітчизняних промислових підприємств необхідно враховувати ряд вимог, які пропонуються на рівні макроекономічного регулювання та тих програм, які спроможні активізувати можливості експортного виробництва. Через те, актуальними залишаються ті питання, які стосуються вивчення сучасних аспектів здійснення управління із урахуванням особливостей відповідних інструментів інституційного забезпечення, що представляються для вітчизняних виробників.

Поряд з цим, важливо виділити і ряд регіональних проблем розвитку інтеграційних процесів промислового підприємств, які перебувають у полі зору діяльності таких інтегрованих інституційних організацій як Рада з міжнародної торгівлі, Експортно-кредитне агентство, Державна установа «Офіс з просування експорту України», Структурні фонди ЄС, INNO-Metrics, локальні спеціалізовані кластери та мають бути прийняті до уваги їх менеджментом у процесі розробки експортоорієнтованих управлінських рішень.

Однією із ключових проблем виходу підприємств на закордонний ринок та налагодження співпраці із окремою інституційною організацією щодо сприяння експорту є подорожчання виробництва продукції на цільові сегменти збуту, що значно ускладнює погодження взаємовигідних умов зовнішньоекономічних контрактів. Головним чином, це пов'язано з тим, що за умов посиленої конкуренції, вимоги до якості продукції стають дедалі ускладненими, а процес виробництва – більш технологічним. Як результат, така діяльність потребує залучення більшої кількості витрат, які мають бути спрямовані на закупівлю матеріалів і сировини, підвищення продуктивності праці, модернізації робочих місць та створення нових.

Керуючись тим, що на сьогодні, для споживача представлено досить широкий вибір альтернативних варіантів купівлі необхідної продукції, далеко не кожному виробнику вдається втримати дохід від її реалізації на стабільному рівні, оскільки разом із покриттям постійних виробничих витрат, реалізаційні – можуть тільки зростати. Як правило, менеджмент будь-якого підприємства прагне знизити собівартість продукції, знайти дешевших постачальників ресурсів та скоротити вартість їх транспортування на внутрішній ринок. Проте, зазначені питання не підлягатимуть реалізації, якщо коливання курсу валют призводитиме до ускладнення процесу точного передбачення виробничого кошторису і вартості його окремих етапів.

В даному випадку, розробка стратегічних рішень з виходом на зовнішні ринки управлінських рішень обмежуватиметься вартісними показниками поточного виробництва та переважно має бути спрямована на потенційні можливості наявних фінансових ресурсів, які авансуються в оборот у певному циклі продукування.

Ми вважаємо, що окреслена проблема може бути вирішена за допомогою налагодження стабільного потоку інвестування та довгострокових домовленостей із постачальниками ресурсів, які можливо досягти в системі ділових відносин на інституційному макrorівні. Такий підхід передбачає активне використання вже набутого досвіду організації експортної діяльності в рамках вищезазначених державних структур щодо сприяння ЗЕД промислових підприємств. Ключові питання такої співпраці полягають у виявленні перспективних сегментів збуту та зведенні підприємців – суб'єктів ЗЕД, що мають на меті взяти в оренду

технології або придбати їх, оформити ліцензійний договір на інноваційний продукт, здійснити оптову поставку продукції, перейняти досвід у технології виробництва, спростити процедуру транспортування та провести експертизу бізнесу чи новоствореного виробу. З огляду на це, у полі зору дослідження постає і інша важлива проблема інтеграції та ЗЕД промислових підприємств, яка пов'язана із сировинним аспектом її організації та базується на урахуванні наступного:

1. Згідно контрактних зобов'язань, які передбачаються у зовнішньоекономічному договорі купівлі-продажу, виробник може поділити виробничий цикл експортної продукції на декілька етапів, які будуть виходити із конкретних обмежень поставки окремої партії продукції за домовленостями між торговельними партнерами, митними формальностями чи нетарифними технічними бар'єрами. В такому разі, за умов одночасної поставки великих партій продукції, експортер зазнаватиме перевитрат збоку деформації ціни на імпортовану сировину та матеріали, яка буде варіюватись відповідно до плаваючого курсу валют за її періодичними надходженнями та базуватись на неможливості створення всієї кількості замовлень упродовж одного виробничого циклу. Через те, керівники підприємств повинні розуміти, що розробка більш конкретизованих управлінських рішень має полягати в їх оперативності на певний календарний проміжок часу та прив'язуватись до чітких термінів трансформування окремої кількості сировини та матеріалів у готові вироби певної партії, а вкладеного оборотного капіталу – у примноженні грошові кошти відповідного обсягу. В даному випадку, менеджмент підприємства повинен забезпечити не тільки продуману організацію експортної діяльності, а і деталізовано продумати управлінські рішення щодо передбачення додаткових витрат, які виникають у процесі окремого виробничого циклу.

2. Виходячи з того, що для вітчизняних підприємств досить не просто зайняти стабільні ринкові позиції на закордонному ринку, значна їх частка зосереджує свою діяльність на толінгових схемах як по переробці сировини і матеріалів, так і по виготовленню кінцевих видів продукції. Для того, щоб активізувати експортну діяльність, виробники стикаються із широким колом ризиків та потребують тривалих процесів відновлення фінансових ресурсів, які покладаються на ліквідацію їх наслідків. Здебільшого, такі процеси спонукають менеджмент підприємств до пошуку альтернативних способів заробітку, які за своєю прив'язкою залишаються у сфері ЗЕД та готові до інтегрованої співпраці із потенційними торговельними партнерами ЄС. В такому разі, вітчизняні підприємства не можуть бути повноцінно експортоорієнтованими, оскільки ототожнюють дану діяльність з позиції поставки перероблених та підготовлених до виробництва комплектуючих. Поряд з цим, промислові виробники, також поділяють частковий цикл продукування, за яким виготовляють окремі складові, що є завершеними виробами внутрішнього ринку, проте, призначені для комплектації готової продукції закордоном.

На нашу думку, такі операції, не можуть бути серійно орієнтованими, оскільки не представляють окремих вітчизняних кінцевих виробів на глобалізованих сегментах збуту ЄС і СOT та пов'язані лише із схемами забезпечення промислових ланцюгів відомих брендів. Виходячи з цього, для того, щоб національні виробники змогли бути більш товарно-експортоорієнтованими, ніж сировино-, їх керівники повинні розуміти важливість тих інноваційних розробок, які дозволять розвивати власну спеціалізацію та відійти від толінгових схем відомих брендів. Така діяльність є складним процесом, який вимагатиме значної кількості витрат на дослідження і удосконалення якісних характеристик комплектуючих або завершених одиниць продукції. В даному випадку, слід вважати, що цільовий кошторис зазначеного виробництва передбачатиме: первинні витрати на розробку проектів, забезпечення досліджень і випробувань; витрати на запуск пілотного проекту виробництва; витрати на коригування і удосконалення характеристик виробів; витрати на захист прав інтелектуальної власності та отримання відповідних документів, які її засвідчують; витрати на представлення модифікованого аналогу чи інноваційного продукту у виробничих та невиробничих сферах, ярмарках та інших торговельних представництвах.

Як результат, якщо підприємство зможе посилити свою спеціалізацію, це стане альтернативним варіантом його експортоорієнтованості, оскільки дасть змогу отримати конкурентну перевагу за допомогою реалізації замовлень різної якості на одні і ті ж самі ринки. Ключовим у даних питаннях має стати те, що на сьогодні, як споживач, так і промисловий замовник володіють достатньо широким пропонуванням для задоволення своїх потреб, а значить будуть спроможні віднайти той варіант, який є незначним у витратах та прийнятним по якості. Для вітчизняних виробників було б доцільно втримувати експортні позиції шляхом адаптації якісних характеристик пропонованої продукції на конкретного контрагента зовнішнього ринку.

У питаннях управління, такі процеси вимагатимуть виваженої гнучкості від керівників підприємств, оскільки потребуватимуть постійних оперативних змін для організації виробничого процесу. На авторське бачення, такі зміни стосуватимуться наступного: технологічної спеціалізації робочих місць, цехів та виробничих ділянок; використання висококваліфікованих працівників, які володіють універсальним досвідом роботи; диференціація етапів та тривалості виробничого циклу, згідно заданих якісних параметрів продукції на замовлення; здійснення ретельного та постадійного контролю отриманих результатів.

Висновки. Євроінтеграційні процеси експортного управління діяльністю вітчизняних підприємств, мають сприяти складному, проте неупередженому розвитку промислового виробництва. Для цього є всі можливості: експортери отримали відкритий доступ не тільки до ринків збуту ЄС, а і до тих технологій продукування, які базуються на застосуванні сучасних продуктів НТП. Якщо до вступу України в СOT та створення поглибленої ЗВТ+ з ЄС, для підприємств, було досить проблематично навіть розпочати процес

модернізації наявних технологічних потужностей, то на сучасному етапі представляються вагомими можливості не тільки більш дешевого варіанту купівлі техніки, обладнання і устаткування, а також, взяття його в оренду. Закордонні контрагенти створили окремі консультативні та сервісні центри, де пропонуються послуги із встановлення, роз'яснення роботи та систематизації технологій, які може придбати або взяти в оренду вітчизняний виробник. З'явився новий вид послуг, пов'язаний із замовленням закордонного незалежного спеціаліста для роботи на певному обладнанні та устаткуванні, який безпосередньо відвідує підприємство замовника, надає рекомендації щодо його використання згідно існуючих продуктивних сил та навчає персонал здійснювати виробництво.

Література

1. Войтович Р. В. Вплив глобалізації на систему державного управління (теоретико-методологічний аналіз) : монографія / Р. В. Войтович ; за заг. ред. В. М. Князева. – Київ : вид-во НАДУ, 2007. – 680 с.
2. Гончар О. І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : монографія / О. І. Гончар. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 333 с.
3. Концептуалізація оцінювання митних процедур в умовах актуалізації зовнішньоекономічної діяльності: монографія / за заг. ред. І. Г. Бережнюка. – Хмельницький : ПП Мельник А. А., 2015. – 196 с.
4. Полінкевич О. М. Механізми адаптації бізнес-процесів промислових підприємств до нової економіки : монографія / О. М. Полінкевич. – Луцьк : РВВ Луцьк. нац. техн. ун-ту, 2014. – 448 с.
5. Сучасні технології стратегічного управління в умовах євроінтеграції : монографія / за заг. ред. док. екон. наук, професора І. О. Кузнецової. – Одеса : ОНЕУ, 2018. – С. 179–186.

References

1. Voitovych R. V. Vplyv hlobalizatsii na systemu derzhavnoho upravlinnia (teoretyko-metodolohichniy analiz) : monohrafiia / R. V. Voitovych ; za zah. red. V. M. Kniazieva. – Kyiv : vyd-vo NADU, 2007. – 680 s.
2. Honchar O. I. Aktualizatsiia upravlinnia potentsialom pidpriemstva za umov yevrointehratsii : monohrafiia / O. I. Honchar. – Khmelnytskyi : KhNU, 2015. – 333 s.
3. Kontseptualizatsiia otsiniuvannia mytnykh protsedur v umovakh aktualizatsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti: monohrafiia / za zah. red. I. H. Berezhniuka. – Khmelnytskyi : PP Melnyk A. A., 2015. – 196 s.
4. Polinkevych O. M. Mekhanizmy adaptatsii biznes-protsesiv promyslovykh pidpriemstv do novoi ekonomiky : monohrafiia / O. M. Polinkevych. – Lutsk : RVV Lutsk. nats. tekhn. un-tu, 2014. – 448 s.
5. Suchasni tekhnolohii stratehichnoho upravlinnia v umovakh yevrointehratsii : monohrafiia / za zah. red. dok. ekon. nauk, profesora I. O. Kuznetsovoi. – Odesa : ONEU, 2018. – S. 179–186.

Надійшла / Paper received: 19.08.2020

Надрукована / Paper Printed : 02-05.11.2020