

УДК 657

Івашук С.П.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР СУЧАСНОЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

У статті розкрито результати дослідження теоретичних засад розвитку інтеграційної стратегії країни, виявлено сучасні торговельні імперативи інтеграційної стратегії України та обґрунтовано рекомендації щодо напрямів її подальшого розвитку.

Ключові слова: експортний потенціал, інтеграційна стратегія України, міжнародний економічний регіоналізм, ЄС, СЕП.

Ivashchuk S.

EXPORT POTENTIAL IN KEY FACTOR OF MODERN UKRAINE INTEGRATION STRATEGY

The article deals with the theories of the countries integration strategy making process. The author provides modern trade imperatives of the Ukrainian integration strategy and gives recommendations for its further developments.

Keywords: export potential, Ukrainian integration strategy, international economic regionalism, EU.

Ивашук С.П.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР СОВРЕМЕННОЙ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ УКРАИНА

В статье раскрыты результаты исследования теоретических основ развития интеграционной стратегии страны, выявлены современные торговые императивы интеграционной стратегии Украины и обоснованы рекомендации относительно ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: экспортный потенциал, интеграционная стратегия Украины, международный экономический регионализм, ЕС, ЕЭП.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Активізація міжнародних інтеграційних процесів, що відбулася у середині ХХ століття започаткувала й інтенсивну дослідницьку діяльність у цій

сфері. Сучасні глобалізаційні фактори розвитку світової економіки ще більше поштовхають та урізноманітнюють міжнародну інтеграцію, що загострює важливість поглиблення існуючих та започаткування нових досліджень у відповідній області знань. Актуалізує наше дослідження й сучасний досвід України, інтеграційна стратегія якої характеризується відсутністю не лише структурних ознак, але й невизначеністю та необґрунтованістю цілей розвитку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Серед провідних західних дослідників, що активно вивчали питання міжнародної економічної інтеграції виділимо представників таких економічних шкіл: неолібералісти – В. Репке, М. Алле, Б. Баласса; корпоративісти – С. Рольф, У. Росту; структураліст – Г. Мюрдаль; неокейнціанець – Р. Купер; дирижисти – А. Маршал, Ф. Перу, Дж. Піндер, П. Стрітен, Ян Тіненберг, А. Філіп, Р. Санвальд, І. Штолер тощо. Головним предметом суперечності між ними стало визнання основою міжнародної економічної інтеграції міждержавних угод, наднаціональної влади чи діяльності міжнародних корпорацій, а також механізмів та принципів її реалізації. Значний внесок у розвиток теорії міжнародної економічної інтеграції здійснили й вітчизняні науковці: Бураковський І.В., Губський Б.В., Лукіяненко Д.Г., Мокій А.І., Поручник А.М., Філіпенко А.С. тощо. Вони своїми дослідженнями вдосконалили підходи щодо визначення рівнів, форм, типів міжнародної економічної інтеграції, узагальнили теорії західних вчених та визначили особливості участі України у світових інтеграційних процесах.

При цьому розвиток міжнародної інтеграції є безперервним процесом, який знаходиться під постійним впливом змінної системи факторів. Одним із усталених але недостатньо досліджених національних факторів міжнародної економічної інтеграції є експортний потенціал.

Цілі статті. Метою нашого дослідження є ідентифікація взаємного впливу експортного потенціалу країни та її інтеграційної стратегії, що дозволить визначити напрями подальшого розвитку інтеграції України у світову економіку. Виходячи з мети дослідження, у роботі поставлені такі конкретні завдання:

- дослідити теоретичні засади розвитку інтеграційної стратегії країни в умовах сучасних глобалізаційних перетворень;

- виявити сучасні торговельні імперативи вітчизняної інтеграційної стратегії;

- надати рекомендації щодо напрямів вдосконалення інтеграційної стратегії України.

Під час виконання поставлених завдань автором були застосовні наступні методи дослідження: структурно-факторний, якісний та кількісний аналіз, метод наукової абстракції, синтезу, дедукції та індукції, метод поєднання логічного та історичного підходів до вивчення економічних явищ тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Будь-який макростратегічний процес є досить складним, як з організаційної точки зору, так і з урахуванням постійної динаміки системи факторів, що впливають на нього (рис. 1). Дослідження робіт західних та вітчизняних вчених [1, 2, 3, 5, 6, 9, 13] дає нам можливість стверджувати, що по-перше, безпосередня структура державного стратегічного процесу є більш складною ніж на корпоративному рівні оскільки, за умови демократичного суспільства, передбачає складний та неоднозначний акт громадського контролю; по-друге, серед традиційних груп факторів, що впливають на інтеграційний макростратегічний процес (досвід, ресурси та зовнішні умови) з'явилась нова об'єктивна група факторів: імперативи глобалізації [1] тощо; по-третє, базою подальших інтеграційних процесів країни безперечно є система вже досягнутих міжнародних інтеграційних угод, як з регіональними інтеграційними угрупованнями, так і з міжнародними економічними організаціями.

У наших попередніх дослідженнях [3] було визначено, що експортний потенціал є: по-перше, інструментом підвищення конкурентоспроможності національного експорту; по-друге, агрегованим компонентом економічного потенціалу, реалізація якого є базовим завданням управління національною економікою орієнтованою на довгострокову конкурентоспроможність в умовах турбулентності зовнішнього середовища та по-третє, об'єктом експортної стратегії, на який направлені основні заходи, розроблені з метою виконання довгострокових цілей.

Наші останні дослідження (результати схематично показані на рис. 2) дають можливість стверджувати, що експортний потенціал,

який базується на конкурентоспроможності фірм та їх товарів є проактивним мотивуючим фактором розвитку торгової інтеграції. При цьому, поглиблення торговельної інтеграції від зони преференційної торгівлі до митного союзу, в свою чергу є об'єктивним фактором посилення експортного потенціалу, адже передбачає суттєве покращення зовнішніх умов експортування. Крім того, угоди міжнародної виробничої інтеграції здійснюють позитивний вплив не на експортний потенціал безпосередньо, а на міжнародну конкурентоспроможність фірм та їх товарів шляхом забезпечення сприятливих умов для отримання інвестиційних ресурсів та покращення умов для трансферу технологій та поглиблення інноваційної діяльності.

Розроблення та реалізація інтеграційної стратегії, а особливо її економічного компоненту, потребує ретельного аналізу, як глобалізаційних, так і локальних проявів сучасної міжнародної торгівлі. Оскільки саме міжнародна торгівля історично є основою розвитку міжнародних відносин її вплив на інтеграційні процеси носять фундаментальний характер. Визначення цілей, завдань та механізмів інтеграційної політики будь-якої країни передбачає глибокий аналіз її зовнішньоторговельної політики та реальних показників розвитку її експортних та імпорتنих потоків. Такий аналіз потрібен, в першу чергу, для розуміння та об'єктивної оцінки економічної потреби інтеграційних перетворень, а отримана інформаційна база має стати основою прийняття локальних тактичних рішень.

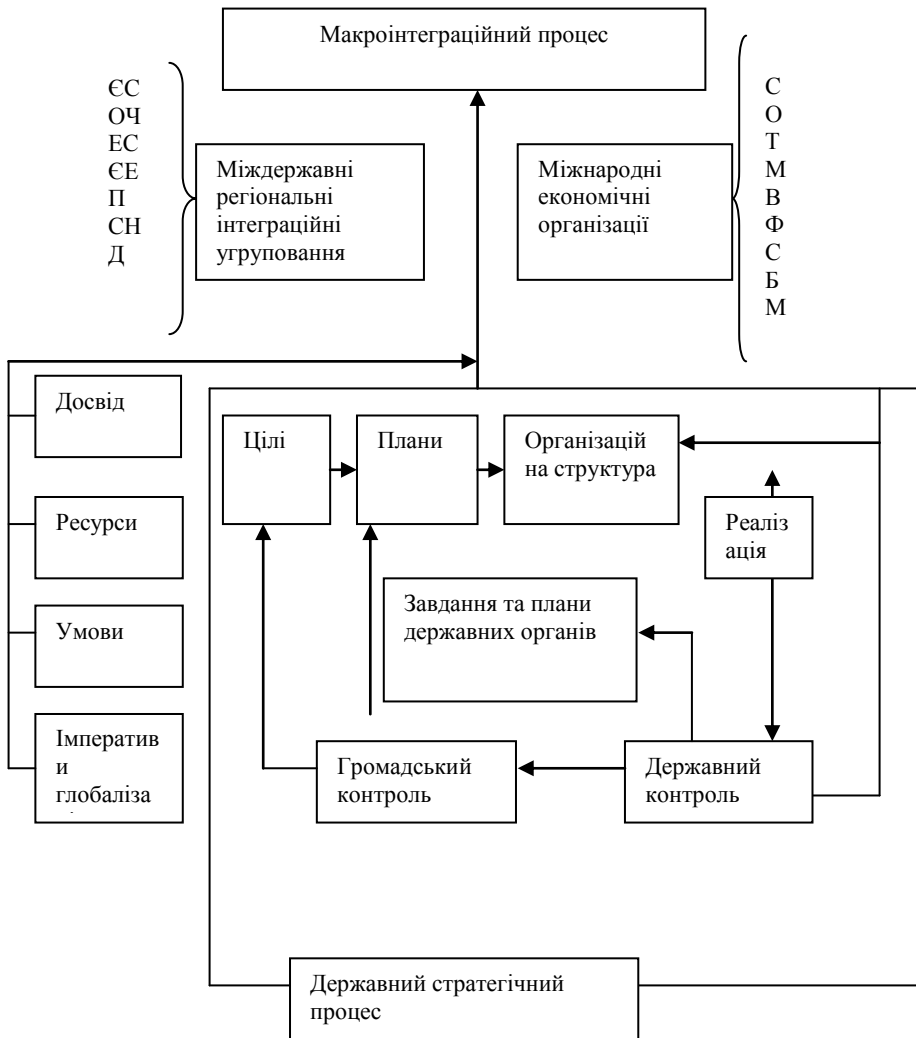
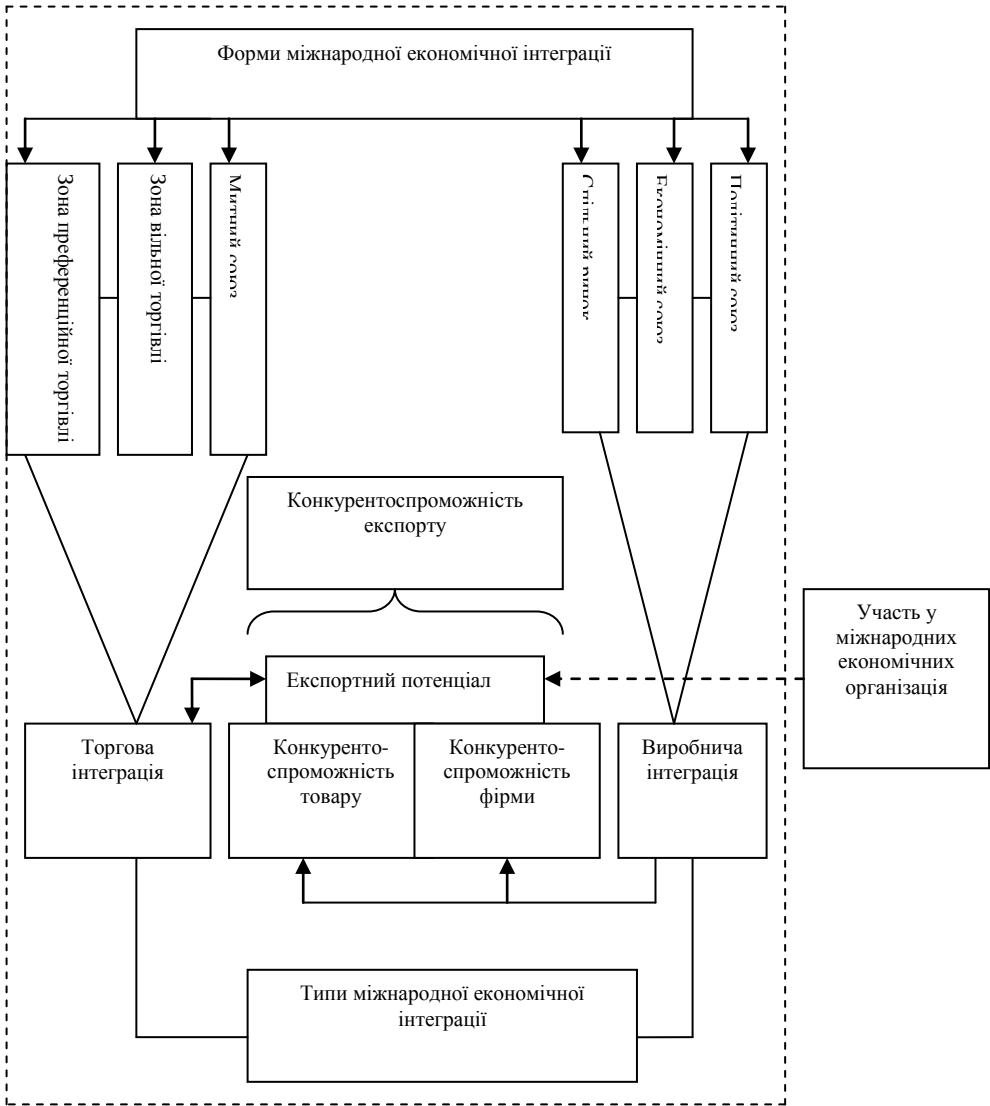


Рис. 1. Фактори та особливості інтеграційної макростратегії (розроблено особисто автором)



Міжнародні регіональні інтеграційні угруповання

Рис. 2. Експортний потенціал у сучасній міжнародній макроекономічній інтеграції (розроблено особисто автором)

Відповідно до цього, за останній розрахунковий період (січень 2010 р.), обсяг загального експорту українських товарів склав 3011833,5 тис. дол. США, імпорту – 3326011,0 тис. дол. США. Найбільша частка експорту країни припадає на Азійський регіон – 32 %. Традиційно важливими ринками збуту вітчизняної продукції залишаються СНД та Європа, які споживають близько 30 % та 27 % українського експорту відповідно. Інші 11 % поділили між собою Африка (6 %) та Америка (5 %). Стосовно імпорту до країни, то беззаперечно лідируючу позицію зберігають країни СНД – 52 % імпортних потоків. Європа та Азія забезпечують 28 % та 14 % імпортних товарних потоків, відповідно. Крім того, 4 % товарів, що імпортуються, мають виключне американське походження; а частка Африки складає лише 2 %.

Позивною обставиною можна означити реальну географічну збалансованість щодо експорту, яка відображає відсутність прямої та повної його залежності від ринків конкретних країн, та навіть й регіонів (рис. 3). Незначна частка Американського регіону в структурі вітчизняного експорту пояснюється суттєвою його територіальною віддаленістю. При цьому саме ринок США є найбільш містким і зростання експортних потоків до нього забезпечило б суттєве пожвавлення виробництва та підвищення доходів Української економіки. Проте такі географічні зрушення можливі лише за умови модернізації, технологізації та «облегшення» структури вітчизняного експорту, яка на сьогодні переобтяжена важкою ресурсномісткою промисловістю.

Імпорт країни наочно демонструє залежність нашої економіки від Російської Федерації, яка на найближчі роки є безальтернативним постачальником паливно-енергетичних ресурсів до України. Частка Росії в загальному обсязі імпорту складає 44,42 % [7], з яких понад 79 % - енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки [10]. Тому ми змушені констатувати той факт, що енергетичні важелі управління нашими традиційно найпотужнішими експортними галузями (металургійна та хімічна) промисловості не контролюються нашими ж суб'єктами влади, а відтак ці галузі не можливо розглядати як стратегічні галузі розвитку всієї економіки України, як мінімум до впровадження адекватної стратегії енергетичної безпеки з використанням альтернативних джерел її постачання та видобутку.

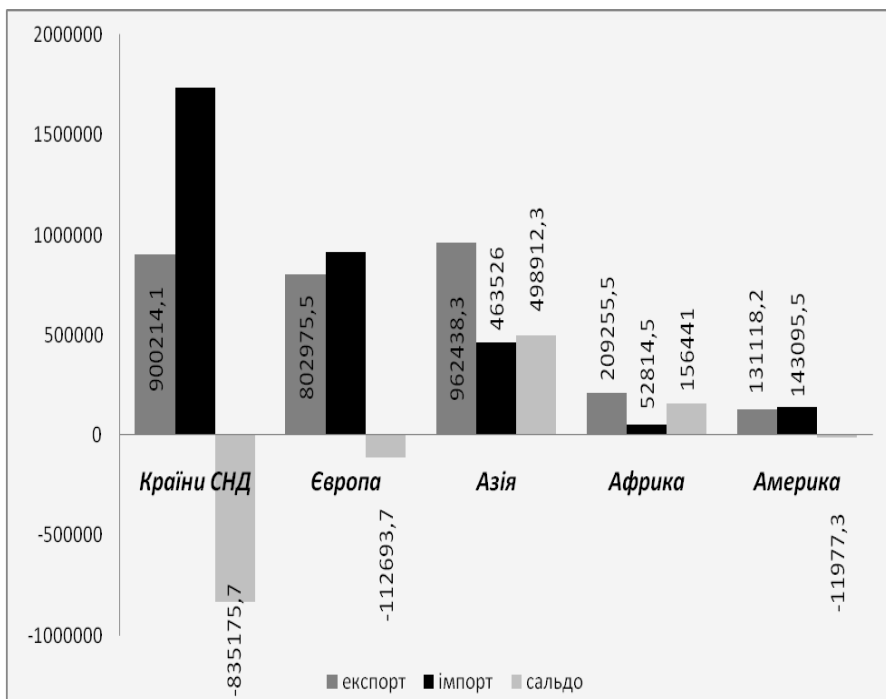


Рис. 3. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за січень 2010 рік, тис. дол. [складено на основі статистичних даних держкомстату. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>].

Тракування пріоритетів та напрямів інтеграції вітчизняним регулятором є надзвичайно несистемним та переважно не обгрунтованим з економічної точки зору, залежним більше від політичних поглядів, а не від реальних соціально-економічних потреб та інтересів. Так, наприклад, на сьогодні МЗС виділяє такі напрями та завдання інтеграційної політики держави [8]:

1. Європейську інтеграцію – як найважливіший напрям, що являє собою сплав задач по створенню необхідних передумов для майбутнього можливого вступу в ЄС;
2. Євроатлантичну – як напрям меншої важливості, що

передбачає якщо не вступ, то хоча би співробітництво у сфері безпекових інтересів країни та організації;

3. Двосторонній рівень відносин – із стратегічними країнами-партнерами задля підтримки та розвитку різного виду відносин; вирішення наявних/майбутніх конфліктів.

Вищезазначені задачі підкріплюються активною багатосторонньою політикою в рамках регіональних та міжнародних організацій із подальшим нагадуванням про пріоритет щодо економічної експансії на вже традиційних та нових стратегічних ринках. П'ятого березня цього року відбувся 10-ий раунд переговорів щодо створення зони вільної торгівлі із ЄС [8], при цьому європейська сторона обстоює можливість укладання так званої Угоди про асоціацію з ЄС як один з перших етапів реалізації інтеграційних планів. Реалізації Угоди про асоціацію за оцінками експертів забезпечить наступні переваги для України [11]: збільшення торгівельних потоків між ЄС та Україною як мінімум вдвічі; досягнення загальнодержавного зростання добробуту на 4-7 % (за статичним моделюванням) та 12-21 % – за довгостроковими планами; відкриття фінансового сектору забезпечить 1,5 % коефіцієнт річного зростання; вдосконалення інституційного та управлінського компонентів збільшить ВВП у довгостроковій перспективі на 20-30 %.

Проте зміни політичних поглядів та значні потреби фінансових вкладень в реалізацію зазначеної Угоди (за розрахунками ще 2006 р. – 100 млрд. дол. США) становлять суттєву перепону її реалізації. Перспектива ж створення Зони вільної торгівлі з ЄС виглядає ще менш реалістичною, оскільки Україна, після вступу до СОТ практично не має чого втратити від лібералізації, в той час як європейська сторона, залишаючись більш захищеною від небажаного імпорту, має більше ризиків від реалізації цього проекту. У ЄС, на нашу думку, відсутні будь-які торговельно-економічні підстави укладання угоди про ЗВТ з Україною, основним рушієм аргументом ведення переговорів з їх боку є геополітичний інтерес.

Неможливо згадати всі діючі сьогодні торговельні перепони між Україною та ЄС але, для прикладу, проаналізуємо їх у агропромисловому секторі. Слід зазначити, що укладання угоди про ЗВТ між Україною та ЄС базується на умовах, визначених при вступі країн до СОТ, які з об'єктивних причин є не рівними. Перш за все, це

пов'язано з тим, що при вступі України до СОТ ми пішли на значні поступки по питанням, що стосуються агропромислового комплексу, зокрема, знизивши середній митний тариф на продукцію сільського господарства до 10,66% (максимальний рівень митної ставки в Україні становить 50% в той час як в ЄС – 236%), зобов'язалися у майбутньому не застосовувати мінімальні імпорتنі ціни, імпорتنі квоти, а також не використовувати інструменти субсидування експорту. При цьому ЄС активно застосовує загальні інструменти захисту внутрішнього ринку. Крім того, рівень державної підтримки, дозволений Україні в рамках СОТ в десятки разів нижчий ніж в Європейському союзі. Зазначимо, що із 141,5 млрд. євро загального бюджету ЄС у 2010 році 59,4 млрд.євро відведені на підтримку сільського господарства, з них: 43,8 млрд.євро – витрати на пряму допомогу; 14,4 млрд.євро – витрати на розвиток сільської місцевості; 0,3 млрд.євро – витрати на навколишнє середовище; 0,9 млрд.євро – витрати на підтримку рибальства. Фактична державна підтримка сільського господарства України у 2009 році склала 9701,1 млн.грн., що абсолютно не спів ставно з наведеними витратами ЄС і створює неконкурентні умови розвитку міжнародних ринків.

В рамках переговорного процесу по створенню ЗВТ обговорюються важливі для аграрного сектору питання, зокрема, доступ аграрної продукції на ринки України та ЄС, взяття під охорону назв географічних зазначень, використання експортних субсидій та спеціальних захисних заходів. Одним з основних напрямів інтеграції України до ЄС є поглиблення двосторонніх торговельних відносин у зв'язку з чим основним завданням укладання Угоди про створення зони вільної торгівлі з ЄС має стати покращення доступу українських товарів на європейський ринок.

Проте необхідно відмітити, що обсяг квот, який був запропонований з боку ЄС є занадто низьким і саме цей обсяг не можливо розглядати як достатній чи навіть преференційний доступ вітчизняних товарів на ринок ЄС. Обсяг квот для України становить лише 0,84% (324 900 тонн) від загального експорту країни у 2009 році, який складає 38,8 млн.тонн або 9,8 млрд.долл. США. Для уявлення обсягів закритості європейського ринку сільськогосподарської продукції для України наведемо наступні дані: квота з боку ЄС на пшениць та борошно становить 200 тис.тонн при загальному експорті

України в 13 млн.тонн; квота на ячмінь – 12 тис.тонн при загальному обсязі експорту – 5,5 млн.тонн; квота на крохмаль – 800 тонн (5-7 днів роботи одного заводу) при загальному експорті України – 45 тис.тонн. При цьому, на думку експертів Світового Банку, квота до прикладу на пшеницю та борошно має складати щонайменше 1,5 млн.тонн.

Слід також відмітити, що на даний час тарифна пропозиція Української сторони з 2461 товарної лінії містить 425 товарних ліній з частковою лібералізацією при повній лібералізації по інших 2036 товарних лініях по проходженню певних перехідних періодів. Необхідно звернути увагу, що єдиною українською продукцією, яка має хоч якийсь доступ на ринок ЄС є продукція рослинного походження оскільки сьогодні через високі вимоги по санітарним та фітосанітарним заходам продукція тваринного походження взагалі не має виходу на Європейський ринок.

Абсолютну нерівність у торгівлі сільськогосподарською продукцією між Україною та ЄС демонструє показник географічної структури імпорту. У той час як у структурі українського імпорту частка ЄС становить 38%, частка України у структурі експорту ЄС становить всього 0,002%.

Разом з тим, виникає занепокоєння щодо відмови від застосування експортних мит на насіння соняшнику при запровадженні зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. На сьогодні соняшникові олія займає друге місце по загальному експорту продукції АПК. У разі відмови від використання квотування експорту соняшникового насіння олійно-жирова галузь відчуватиме значний дефіцит у забезпеченні сировиною виробників олії та отримає збиток у розмірі щонайменше 1,5 млрд.грн, а у загальнонаціональному експорті відбудеться зменшення частки доданої вартості, що суперечить принципам нарощування його конкурентоспроможності.

Нерівність умов створення ЗВТ для України та ЄС відображається і у питанні взяття під охорону географічних зазначень. Європейська сторона наполягає на взятті під охорону списку в обсязі 3 тисяч її найменувань та всього 2-х найменувань українських вин (Сонячна долина та Новий світ). Взяття географічних зазначень ЄС під охорону матиме негативний економічний вплив на українських товаровиробників, який повинен бути компенсований зі сторони ЄС, а від використання чутливих назв товарів, які традиційно

використовуються в Україні, неможливо відмовитись взагалі: Шампанське, Коньяк, Портвейн, Кагор та інші, оскільки вони стали «видовими» в Україні.

Також, необхідно врахувати той факт, що в разі взяття під охорону українською стороною географічних назв, які захищаються в ЄС, Україні доведеться відмовитися від виробництва продукції під певними назвами, експорту та імпорту певних видів продукції з інших країн, зокрема СНД, що в подальшому може негативно вплинути на торговельні відносини з ними. Крім того, Україна фактично втратить традиційні ринки збуту певних видів продукції і в першу чергу це стосується вина (експорт у 2009 р. становив 67,5 млн.дол.) та коньяку (експорт у 2009 р. становив 4,6 млн.дол.).

У даному випадку членство України у СОТ має позитивно вплинути на остаточний текст Угоди про ЗВТ, оскільки згідно пункту 4 статті 24 Угоди ТРІПС не повинно бути перепон щодо використання певних географічних зазначень, якщо підприємство випускало відповідну продукцію «протягом 10 років, що передують 15 квітня 1994 року, або добросовісно до цієї дати». З урахуванням цієї поправки більшість вітчизняних підприємств мають незаперечне право і надалі використовувати родові назви з географічними позначеннями виноробної продукції.

Стосовно субсидування експорту то безперечно воно суперечить принципу вільної конкуренції, викривлює двосторонню торгівлю, ставить європейських товаровиробників у більш вигідне становище порівняно з українськими. Так, Україна при вступі до СОТ взяла на себе зобов'язання не застосовувати експортні субсидії на сільськогосподарські товари та не має права їх використовувати при створенні зони вільної торгівлі, в той час як Європейський Союз систематично застосовує цей інструмент стимулювання експорту на такі товари як велика рогата худоба (обсягом 25,90 євро на 100 кг. живої ваги), свійська птиця (0,24-0,47 євро на 100 голів), молоко та молочна продукція (тимчасово не застосовуються експортні субсидії), м'ясо птиці (40,0 євро на 100 кг.), м'ясо високої рогатої худоби (16,30-84,70 євро на 100 кг.), яйця (0,2-0,39 євро на 100 штук), м'ясні субпродукти зі свинини (54,20 євро на 100 кг.) та ковбаси (15,20-29,00 євро на 100 кг.), але виходячи з ситуації на ринку цей перелік може бути розширений і на інші товари.

Ще одним завданням для України в ході переговорного процесу з утворення ЗВТ з ЄС є забезпечення рівноваги у питанні застосування спеціальних захисних заходів. На даний момент ЄС наполягає на застосуванні статті 5 Угоди про сільське господарство СОТ, яка дозволяє йому обмежувати імпорту товарів з України у разі його швидкого зростання, а також в разі падіння імпортової ціни окремих партій українських товарів нижче конкретно визначеної довідкової ціни. Ускладнюючим фактором для України є взяття зобов'язання перед СОТ щодо намагання не вдаватися до спеціальних захисних заходів зазначеної статті.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що сьогоденні домовленості щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС є неприйнятними для нашої сторони. Абсолютно не захищений агропромисловий сектор втратить і без того слабкі конкурентні позиції, а сальдо торгівлі сільськогосподарською продукцією, яке за три перших квартали 2010 року мало від'ємне значення з обсягом 306,9 млн.дол., безумовно зростатиме і здійснюватиме негативний вплив на цей сектор та на всю економіку країни.

На нашу думку, слід звернути увагу на досвід інших країн у інтеграційних процесах з ЄС, дослідити його та використати у ході подальших переговорів. Нещодавно підписана Угода про вільну торгівлю між ЄС та Південною Кореєю побудована на кардинально протилежному підході ніж той, що використовується в переговорах з Україною. Так ЄС відкриває доступ для більшості корейських товарів за виключенням лише окремих позицій, при цьому майже не використовуються тарифні квоти, а Корея відстояла право використовувати досить високі митні ставки і пішла лише на часткове їх скорочення. Саме тому вважаємо, що переговорний процес між Україною та ЄС потребує додаткового опрацювання з принциповим відстоюванням національних інтересів і захистом українських товаровиробників у повній мірі.

Не варто обходити стороною і поглиблення розвитку співробітництва у форматі СНД та Єдиного Економічного Простору (ЄЕП). Той факт, що близько 30 % вітчизняного експорту припадає на ринки країн Співдружності, а майже 50 % імпорту надходить від цих же партнерів, є достатнім аргументом для того, щоб включити дане співробітництво і подальший його розвиток в пріоритети, еквівалентні

по важливості європейським. Угода про ЗВТ із РФ (підписана ще у 1994 р.) не застрахувала українські товари від різного роду обмежень і наразі реальна лібералізація торкнулася лише окремих товарних позицій [12]. Такий розвиток подій не вигідний, і не відповідає інтересам обох країн, тому важливим є перегляд та розгляд нових форм і механізмів співпраці. І передусім це – створення повноцінної ЗВТ без вилучень та обмежень разом із заснуванням міжнародної контрольно-арбітражної інституції, що буде унеможлилювати застосування заходів нетарифного регулювання імпорту країн-учасниць.

Євроінтеграція України, що проголошена офіційним курсом, вимагає від підприємств більшості галузей потужних та кардинальних змін, до яких вони, нажаль, є неготовими. Хоча, з іншого боку, ці зміни можна вважати “шоковою терапією”, яка дозволить швидше розвиватися і досягати більш високого рівня конкурентоспроможності українських фірм товарів та експорту. Ці зміни можуть забезпечити зростання вигод від участі у міжнародній торгівлі, яка набуває все більшого обсягу в умовах тотальних глобалізаційних процесів.

До головних мотивуючих факторів участі України у ЗВТ з ЄС можемо віднести: розширений в перспективі доступ до потужного європейського ринку та полегшений доступ європейських інвестицій та нових технологій до України. Головними демотивуючими факторами цього інтеграційного вектору є: значні витрати на забезпечення вітчизняними товаровиробниками відповідних стандартів якості та суттєві збитки економіки України у зв'язку з неспроможністю її товаровиробників конкурувати з європейськими тощо.

Головними мотивами інтеграції України до ЄСП вважаємо: наявність спільної інфраструктури та єдині правила регулювання стандартів якості. Демотивуючими ж факторами цього інтеграційного напрямку є те, що майбутні партнери суттєво відстають у технологічному плані та мають ваду недобросовісної поведінки. Крім того членство України у СОТ унеможливило на сьогодні її повноцінне членство у ЄСП

Висновки. Коригування національних пріоритетів разом із обґрунтованим багатоплановим сценарієм міжнародної інтеграції є ключовими завданнями формування та впровадження відповідної

національної стратегії. Культурологічні, історичні та залежницькі передумови й мотиви, які завжди формували фундамент національної інтеграційної політики повинні отримати статус надбудовних, а фундаментальну роль мають відігравати соціально-економічні інтереси стратегічного розвитку України. При цьому, проведений нами аналіз сучасного стану зовнішньої торгівлі показує, що більш ефективною для України є торговельна інтеграція з країнами СНД. При цьому, очевидним є і те, що для виробничої інтеграції ЄС є кращим стратегічним партнером, як з точки володіння сучасними технологіями, так і з точки зору розвитку громадянського цивілізованого суспільства.

В нових умовах глобальної конкуренції успішно розвиватися зможуть виключно сучасні інноваційно-технологічні фірми із новітнім стратегічним баченням, які будуть ставити перед собою задачі іншого порядку. На зміну очікуванню прямої державної підтримки бізнесу має прийти стратегія активного розширення ринків збуту. Основними задачами, в рамках такого бачення, стають перегляд бізнес-моделей, оптимізація операційної гнучкості та ринкової орієнтації, що має знайти відображення у сучасній інтеграційній стратегії України.

Список використаних джерел.

1. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: монографія / [Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2008. – 420 с.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.
3. Іващук С. Експортна стратегія в сучасній системі державного управління / Сергій Іващук // Міжнародна економічна політика. – 2009. – №10-11. – С. 85 – 106.
4. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. /Д.Г. Лукашенко. – К.: КНЕУ, 2005 – 204 с.
5. Національна конкурентоспроможність у глобальних умовах розвитку: пріоритети дослідження та експертні оцінки / О.Д. Павловська, А.В. Жеваго, В.В. Олійник та ін.; за заг. ред. к.е.н., доцента О.Д. Павловської. – К.: ТОВ «Національний підручник», 2008. – 60 с.
6. Усенко О.О. Стратегія регіональної торговельно-економічної інтеграції України та ЄС: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Олена Олександрівна Усенко. – К.: Інформаційно-видавничий центр Товариства «Знання» України. – 2010. – 20 С.
7. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за січень 2010 року, [Електронний ресурс], офіційні дані Держкомстату. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/zd/ztt/ztt_u/ztt0110_u.htm#Azia
8. Дані офіційної Інтернет-сторінки Міністерства закордонних справ України,

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/2822.htm?lightWords=пріоритети>

9. Молчанова Е.Ю. Теоретичні концепції дослідження етапів економічної інтеграції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/ken-molchanova-eyu-teoretichni-kontseptsiyi-doslidzhennya-etapiv-ekonomichnoyi-integratsiyi/>

10. Товарна структура зовнішньої торгівлі за січень 2010 року, [Електронний ресурс], офіційні дані Держкомстату. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0110_u.htm

11. Українсько-Європейський дорадчий центр з питань законодавства (UEPLAC), [Електронний ресурс], Дарюс Жеруоліс, головний радник з питань адаптації законодавства, UEPLAC. – Режим доступу: <http://ueplac.kiev.ua/ua/events/2009/20090409>

12. Шумило О. Зона вільної торгівлі: крок на зустріч ЄС? // [Електронний ресурс], Міжнародний центр перспективних досліджень. – Режим доступу: <http://www.icps.com.ua/files/articles/47/14/Shumylo%20in%20in%20ZN.pdf>

13. Balassa V. The Theory of Economic Integration. – Homewood, III: R.D. Irwin. 1961. – 216 p.