

НІНА ІСАКОВА,

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України

ОЛЬГА КРАСОВСЬКА,

кандидат економічних наук, вчений секретар Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України

ВІТАЛІЙ ГРИГА,

кандидат економічних наук, науковий співробітник Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України

ФРІДЕРІКЕ ВЕЛТЕР,

доктор наук, професор, завідувач кафедри Зігенського університету (ФРН)

ДЕВИД СМОЛБОУН,

професор, заступник директора Центру досліджень малого бізнесу Кінгстонського університету (Велика Британія)

**Перспективи розвитку підприємництва і
транскордонна співпраця: аналіз взаємовпливу
на прикладі західноукраїнських областей**

Abstract

The paper analyzes influence of cross-border cooperation on the entrepreneurship development under EU enlargement. Case study results for small and medium enterprises in Zakarpattia, Volyn and Lviv oblasts allow concluding that cross-border cooperation has a strong influence on the emergence, survival and development of small and medium businesses, which in their turn contribute to regional development. But a low level of consistency between the policy of cross-border cooperation and entrepreneurship development revealed in the study reduces opportunities for cross-border cooperation and so the prospects for development of small and medium enterprises in nearborder regions.

Вступ

Сподівання на поліпшення ситуації в економіці України значною мірою пов'язані із розвитком підприємництва та малого бізнесу в країні та окремих регіонах. В останні роки українські вчені приділяли багато уваги проблемам економічного та соціального розвитку регіонів, зокрема розглядали питання розвитку приватного підприємництва на регіональному рівні, виявляли роль малого бізнесу в структурі перехідної економіки та в соціальному розвитку регіонів [1; 2]. Досвід розвинених ринкових економік свідчить, що малі та середні підприємства (МСП) суттєво впливають на широке коло процесів регіональних економічних трансформацій [3; 4].

Упродовж усіх років реформування економіки в Україні спостерігаються істотні регіональні відмінності в рівнях розвитку малого бізнесу, зумовлені специфікою конкретних регіонів. Фахівці наголошують передусім різницю між столицею та рештою регіонів, що може пояснюватися тим, що на периферії були нижчими темпи ринкових реформ і приватизації та менш розвиненими ринки й інфраструктура підтримки бізнесу, зокрема фінансова система [5; 6].

Регіональні відмінності підтверджують, що приватний бізнес може стати повноцінним чинником економічної й соціальної стабілізації та зростання за умови прийняття сприятливих законів, дотримання їх на місцях, наявності інфраструктури підтримки малого бізнесу, м'якої регуляторної політики, доступу підприємців до дешевих кредитів, бізнесової інформації, бізнес-освіти й консультативної допомоги.

Розвиток міжнародних партнерських відносин і транскордонна співпраця за умов розширення Європейського Союзу

В умовах євроінтеграційних процесів територіальне сусідство західних областей України із розширеною Європою може бути корисним для їхнього регіонального розвитку, насамперед для розвитку малих та середніх підприємств.

У контексті аналізу взаємовпливу розвитку підприємництва та транскордонної співпраці (ТС) у західноукраїнських областях доречно навести деякі загальні статистичні дані щодо розвитку цих регіонів (див. табл.).

Таблиця

**Економічні показники західних прикордонних областей України
у 2004 році**

Регіони	Частка валової доданої вартості (ВДВ), %	ВДВ на душу населення, грн ^а	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	Прямі іноземні інвестиції із регіонів, млн дол. США	Кількість МП на 10000 населення	Частка продукції МП в загальному обсязі виробництва, %
Україна в цілому	100,0	4239	6657,6	163,5	57	7,7
Волинська область	1,5	2943	86,8	–	43	10,7
Закарпатська область	1,6	2557	181,6	–	52	18,8
Львівська область	4,2	3277	304,9	0,6	59	10,9

^а Дані за 2002 рік у фактичних цінах.

Джерело: Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. О.Г.Осауленка. — К., 2006.

До геоeкономічних характеристик західного регіону України відносять розвиток сільського господарства та економіки західної спрямованості; низьку щільність населення; наявність таких ресурсів, як сірка, сіль, деревина, нафта, газ тощо. За оцінками аналітичного центру “Інститут реформ”, рівень інвестиційної привабливості західного регіону — середній, так само як середнім є рівень зростання регіональної економіки порівняно з високим рівнем зростання на промислово розвиненому Сході України та вищим за середній розвитком у центральних областях [8].

Г.Балабанов і його співавтори [9] визначають рівень зовнішньої відкритості за низкою показників області. Серед прикордонних регіонів, згідно з їхніми розрахунками, до групи з високим рівнем зовнішньоекономічної активності увійшла Одеська область, до групи з середнім рівнем — Львівська; решта західних прикордонних областей увійшла до групи з низьким рівнем зовнішньоекономічної активності [10]. Аналогічний розподіл регіонів зроблено і за рівнем зовнішньоторговельної активності на міжнародному ринку товарів. У цьому випадку навіть Одеська область (а тим паче Львівська, Івано-Франківська і Закарпатська) мала рівень зовнішньоторговельної активності нижчий за середній, а Волинська і Чернівецька області були віднесені до регіонів із низьким рівнем зовнішньоторговельної активності. До того ж прикордонні області були зорієнтовані на торгівлю з країнами в ме-

жах колишнього СРСР. Проте останніми роками, на думку експертів, ситуація змінюється на краще. Наприклад, у Закарпатській області на основі зарубіжних інвестицій активно розвивається автомобілебудування, транспортні послуги, електронна і фармацевтична промисловість.

М.Долішній і його співавтори [11] відзначають, що в Україні сучасна державна податкова, фінансово-кредитна, митна та інвестиційна політика створюють несприятливі умови для малого і середнього капіталу, що перешкоджає прикордонній торгівлі, яка представлена або великими зовнішньоекономічними фірмами, або човниками, окрім того відсутня можливість цивілізовано враховувати проходження товару і фінансів через кордон.

Останніми роками в економічних дослідженнях у різних країнах світу і, зокрема, Європи транскордонна співпраця підприємств, владних структур та недержавних організацій у прикордонних регіонах розглядається як один із можливих важелів розвитку конкурентоспроможного сектору приватного бізнесу. Р.Донкельс та І.Ламбрехт [12], розглядаючи потреби партнерів у бізнесі в індустріальних країнах, виявили певні умови успіху спільних підприємств у країнах, що розвиваються, і наголошують на необхідності для таких підприємств набуття досвіду вільних форм кооперації, знання про культуру кожного партнера та поліпшення комунікації; планування та ретельної підготовки; розроблення проекту та забезпечення інформаційного тренінгу для керівництва й основних виконавців з обох боків, який передбачав би також ознайомлення з культурними особливостями країн, що співпрацюють. Ефективність міжнародного партнерства підприємств різних типів, включно із транскордонною співпрацею, увиразнилася наразі. Економічний успіх південних провінцій Китаю починаючи з 1980-х років збільшився переважно завдяки високоефективним транскордонним альянсам малих та середніх підприємств і спільних підприємств континентального Китаю й Гонконгу [13]. У Європі також з'явилася велика кількість транскордонних та більш широких міжнародних партнерських структур, у які залучилися з одного боку німецькі та австрійські МСП, а з іншого — МСП Польщі, Угорщини та Чеської Республіки [14], а також МСП Греції, з одного боку, та Болгарії — з іншого [15].

З огляду на швидкі зміни у міжнародному ринковому середовищі співпрацю між фірмами можна розглядати як раціональну стратегію розвитку МСП за обмеженості внутрішніх ресурсів. Проте політика підтримки транскордонної співпраці та підприємництва передбачає збирання емпіричних даних щодо ситуації у прикордонних регіонах. Прикладом одного з емпіричних досліджень у цьому напрямі є проект, реалізований в австрійських прикордонних регіонах за запровадженою в межах ЄС програмою INTERREG II, що мала на меті підтримку приватних підприємств. Опитування 545 австрійських МСП засвідчило, що 21% підприємств уже налагодили транскордонні відносини, а ще 15% мають намір встановити таке партнерство [16]. Основними мотивами транскордонного партнерства є доступ до нових ринків продукції та праці, додатковий ринковий потенціал і зменшення витрат.

Вплив транскордонної співпраці на перспективи розвитку підприємництва

Проблеми впливу транскордонної співпраці на перспективи розвитку підприємництва в Україні після розширення ЄС ми досліджували на прикладі трьох західноукраїнських областей у рамках міжнародного наукового проекту¹.

Актуальність дослідження полягає в тому, щоб додати емпіричних даних до наукової літератури з питань транскордонної співпраці підприємств, домогосподарств та організацій у пострадянських країнах за умов розширення Європейського Союзу, зокрема питань мотивації та особливостей підприємницької поведінки, ролі поінформованості й довіри у відносинах партнерів, оцінки загальної ситуації та перспектив взаємовпливу транскордонної співпраці та розвитку бізнесу. Практичне значення результатів дослідження полягає у розробленні пропозицій щодо формування більш сприятливого бізнесового середовища та належних умов для транскордонної співпраці за змін у політичній ситуації в Європі.

Метод дослідження. Дослідження проводилося у Львівській, Волинській та Закарпатській областях, які мають спільні кордони із Польщею, Словаччиною, Угорщиною та Румунією. У методологічній площині природа досліджуваних питань (які охоплювали мотиви, очікування і досвід осіб, що беруть участь у транскордонному співробітництві, яке в деяких випадках відбувається за рамками офіційної економіки) визначила вибір якісного підходу, тобто було проведено поглиблені інтерв'ю для кейс-стаді із використанням напівструктурованих схем. Домогосподарства і підприємства — учасники транскордонної співпраці визначалися шляхом спостережень на ринках і пунктах переходу кордону. Крім того, для ідентифікації підприємств — учасників ми скористалися допомогою місцевих організацій підтримки бізнесу, бізнес-асоціацій та НУО. Підприємства були відібрані таким чином, щоб представляти різні за видом діяльності, чисельністю і досвідом роботи групи. Особливу увагу в схемі поглиблених інтерв'ю для кейс-стаді ми приділяли характеру і рівню розвитку транскордонної співпраці, мотивації учасників, ролі та участі членів сімей, ролі довіри у відносинах між партнерами із транскордонної співпраці та навчання у процесі співпраці; впливу зовнішнього бізнесового середовища, впливу нового статусу сусідніх держав, що приєдналися до ЄС, та інших чинників, які сприяють або перешкоджають розвитку транскордонної співпраці. Важливим компонентом дослідницької програми стало вивчення досвіду ТС державних і недержавних організацій із підтримки підприємництва та з'ясування оцінки ситуації їхніми представниками.

Підготовці та проведенню кейс-стаді ТС підприємств передувало вивчення закордонного досвіду та результатів попередніх досліджень в Ук-

¹ Проект “Транскордонне співробітництво і партнерство в окремих країнах СНД та наслідки розширення ЄС: сприяння розвитку підприємництва в Україні, Білорусі та Молдові” виконано за фінансової підтримки програми Європейського Союзу ІНТАС (INTAS 04-79-6991) у період з 1 квітня 2005-го по 31 березня 2007 року.

раїні й інших перехідних економіках; ознайомлення із загальною ситуацією в регіоні, а також проведення кейс-стаді транскордонної співпраці домогосподарств, серед яких є потенційні підприємці. Загалом у рамках проекту в Україні було досліджено 120 прикладів транскордонної співпраці організацій, підприємств та домогосподарств. Висновки авторів статті підтверджуються результатами аналізу 120 кейс-стаді в Білорусі та 80 кейс-стаді в Молдові. В даній статті наведено переважно результати аналізу кейс-стаді підприємств в Україні.

Характеристика підприємств. За програмою проекту поглиблені інтерв'ю для кейс-стаді було проведено із власниками малих та середніх приватних підприємств чисельністю від 1 до 250 співробітників; підприємства працювали у секторах виробництва, торгівлі, послуг населенню та послуг підприємствам. Серед досліджуваних були новостворені та приватизовані підприємства, а також кілька спільних підприємств та філій закордонних компаній. Більшість підприємств були зайняті в декількох видах діяльності. Виробничі підприємства випускали сувеніри, металеві вироби, дріжджі, кухонні меблі, швейні вироби, пластикову тару, поліграфічну продукцію, металопластикові конструкції, продукти харчування, охоронні системи та пристрої сигналізації тощо. Підприємства оптової та роздрібною торгівлі спеціалізувалися на таких товарах, як косметика; садовий інвентар; насіння; холодильники та дрібна побутова техніка; меблі; керамічні кахлі та черепиця; аксесуари для взуття; вироби із пластмаси та дерева; будівельні матеріали та сантехніка; продукти харчування; дерев'яні бруси й дошки та пиломатеріали; одяг тощо. Підприємства сфери послуг надавали: туристичні послуги; послуги з пасажирських і вантажоперевезень; розважальні послуги; будівельні послуги; послуги у сфері громадського харчування; послуги з ремонту та обслуговування автомобілів; послуги зі встановлення охоронних і протипожежних систем і сигналізації; послуги зі встановлення гаражних і промислових воріт та дверей; послуги з працевлаштування.

В інтерв'ю з підприємцями обговорювалися *мотиви*, за якими вони встановлювали контакти із зарубіжними колегами. Було виявлено, що в прагненні відкрити свою справу або поліпшити показники бізнесової діяльності підприємці використовували прикордонне розташування регіонів і традиційні неформальні зв'язки з населенням сусідніх країн. У багатьох випадках зазначалося, що вивчення досвіду підприємців сусідніх країн із розвиненою ринковою економікою відіграло вирішальну роль в орієнтації на використання транскордонної співпраці для розвитку бізнесу. Пошук нових видів діяльності, нових товарів і послуг, сучасного устаткування і технологій також часто згадували наші респонденти як один із мотивів вступу до транскордонного партнерства.

Підприємства — учасники транскордонної співпраці розрізняються за віком: дати початку бізнесу варіювали від 1987-го до 2006 року, тобто у вибірці були представлені і зовсім нові компанії, які 2006 року тільки розпочали свій бізнес і транскордонну співпрацю, і більш зрілі підприємства, які стартували в перші роки реформ.

Наприклад, одне з досліджуваних підприємств у Закарпатті було створене в 1987 році як кооператив. Із часом підприємство перереєстрували як

ВАТ, яке містить у складі готель, ресторан та туристичне агентство і в якому працює 40 осіб найнятого персоналу. Оскільки підприємство займається прийомом туристів із закордону та відправкою українських туристів за кордон, воно підтримує транскордонне партнерство із підприємствами в інших країнах. Переважно транскордонні партнери є туристичними фірмами із доброю бізнесовою репутацією. Ресторан пропонує словацьку, угорську та закарпатську кухні, тому зв'язки з угорцями та словаками налагоджені в цьому напрямі. Підприємство має акредитацію у Словаччині та Угорщині, але прагне розвиватися і розпочало організацію туристичних поїздок до Туреччини, Єгипту та Хорватії.

З іншого боку, серед підприємств були новостворені фірми, які на момент інтерв'ю мали невеликий термін транскордонної співпраці. Наприклад, лише кілька місяців пропрацювали кадрове агентство у Волинській області або підприємство з виробництва кухонних меблів у Львові; на етапі формування перебуває майбутній завод із перероблення сміття в Закарпатті тощо.

Вплив ТС на регіональний розвиток та підприємництво. Результати проекту підтвердили, що транскордонна співпраця українських підприємств відчутно впливає як на розвиток бізнесу, так і на розв'язання проблем у регіонах. Більш конкретно транскордонна співпраця сприяє створенню нових і зростанню кількості малих підприємств не тільки в секторі торгівлі, який є найрозвинутішим, а й у секторах послуг і виробництва. Своєю чергою, зростання кількості підприємств збільшує внесок малого бізнесу в розв'язання проблеми зайнятості та в економічний розвиток регіонів. Завдяки аутсорсингу, який дедалі ширше використовується підприємцями, розвиваються бізнесові мережі та зв'язки між великими й малими підприємствами. Контакти із зарубіжними партнерами часто встановлюються з метою оновлення устаткування і технологій, що позитивно впливає на інноваційний розвиток регіонів. Підвищується бізнес-культура і покращуються навички менеджменту, завдяки чому ТС дає змогу поліпшити якісні характеристики підприємств і збільшити їхній внесок у регіональний розвиток. Далі наведемо деякі приклади для ілюстрації впливу транскордонної співпраці на розвиток малих та середніх підприємств.

Понад 15 років завдяки транскордонному співробітництву із Польщею, Угорщиною та ФРН успішно працює Волинське підприємство, яке займається виготовленням віконних конструкцій (зокрема металопластику), виготовленням фасадних конструкцій з алюмінію, дверних конструкцій і постачанням електроінструментів. За цей час кількість працівників зросла з 2 до 100 осіб найнятого персоналу. Виробництво автоматизоване і має верстати з числовим програмним управлінням. За словами власника підприємства: “Єдиною проблемою, яка виникає, є “проблема 90 днів”. Обладнання, яке ми купуємо, виробляється винятково під замовлення. Проте Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” вимагає, щоб товар за передплатою був отриманий протягом 90 днів. За цей термін закордонні партнери не встигають виробити унікальне обладнання під замовлення. Доводиться шукати шляхи обходу вимог закону”.

Власники колективного підприємства у Луцьку, створеного 1989 року, спочатку займалися транскордонною торгівлею із Польщею, але згодом вирішили, що для подальшого розвитку бізнесу потрібно створити власне виробництво. На момент інтерв'ю, у 2005 році, підприємство займалося двома основними видами діяльності: виробництвом та реалізацією хлібобулочних виробів та дилерським постачанням хлібопекарського обладнання для інших підприємств. Одним із його транскордонних партнерів є польська приватна фірма “Ремпек”, яка виробляє хлібопекарське обладнання. На базі цього виробництва створено холдинг, до якого увійшли готельно-будівельний бізнес, торгівля автотранспортом, виробництво нетканих матеріалів для виробництва лінолеуму на українсько-словацькому спільному підприємстві у м. Калуш Івано-Франківської області. Своєю чергою, сировину холдинг отримує з Білорусі. Одним із незавершених транскордонних проєктів холдингу є будівництво в Луцьку заводу з перероблення відпрацьованих мастил. Проєкт незавершений із причини банкрутства польського партнера. Ступінь готовності об'єкта становить 80%. Власники холдингу шукають іншого іноземного партнера в галузі виробництва біопалива. Ще один вид транскордонної співпраці — це пошук інвесторів для недобудованих об'єктів, які дісталися холдингу “у спадок”. Іноземних інвесторів, на думку респондента, відлякують адміністративні перешкоди оформлення документів, кількість дозволів, проблеми перетинання кордону тощо.

Ще одним прикладом розвитку українського виробничого сектору на засадах транскордонної співпраці є львівська фірма з вироблення меблів. Спочатку це було спільне підприємство, створене як представництво польської фірми-виробника меблів в Україні. Ця фірма займалася тільки імпортом готової продукції з Польщі, тобто меблів. Пізніше український власник вирішив, що дешевше, доцільніше та загалом економічно вигідніше робити меблі в Україні. Отже, було створене підприємство, яке на даний момент імпортує меблеві частини з Польщі в невеликих обсягах, а виробництво меблів здійснює у Львові. Якість продукції дещо поступається польській, де даються взнаки і більші потужності, і краще обладнання, але важливо, що це українське виробництво. Такий приклад доводить, що ТС може сприяти розвитку окремих фірм, а на регіональному рівні посилювати позиції українського товаровиробника.

Завдяки транскордонній співпраці один із молокозаводів у Луцьку досяг провідної позиції на ринку виробництва морозива. За словами його директора і власника, який викупив майже збанкрутіле державне підприємство, саме завдяки імпорту сучасного обладнання з виготовлення морозива з Польщі фірмі вдалося налагодити виробництво, повністю розрахуватися з боргами і стати одним із провідних виробників морозива не лише в області, а й за її межами.

Ще одним прикладом важливого значення ТС для інноваційного розвитку бізнесу може бути закарпатська стоматологічна фірма. Фірма пропонує послуги населенню, які відповідають сучасному світовому рівню розвитку стоматології. Обладнання та матеріали закуповуються завдяки транскордонному співробітництву, що відіграє вирішальну роль у розвитку фірми. Велике значення має не тільки придбання новітнього обладнання, а

й обслуговування його іноземними партнерами. За словами власника, на даному етапі кваліфікаційний рівень західного персоналу вищий, ніж в українського, тому практично 100% імпортного устаткування, яке має програмне забезпечення, обслуговують західні фахівці.

Прикладом здійснення технологічних інновацій завдяки транскордонній і міжнародній співпраці може слугувати ще одна львівська компанія (заснована в 1997 році, 35 осіб персоналу). Компанія є провідним виробником рекламно-сувенірної продукції в Україні й має широку клієнтуру серед українських компаній завдяки високій якості своєї продукції та творчому підходу до рекламних рішень. Компанія здійснює закупівлю сувенірних виробів за кордоном і нанесення на них зображень (малюнків, написів тощо) на замовлення корпоративних клієнтів із подальшою реалізацією цієї продукції. Нанесення зображень здійснюється у власній друкарні з використанням різних технологій (офсетний друк, обпалення кераміки тощо). Компанія є членом Європейської асоціації виробників і дистриб'юторів рекламної й сувенірної продукції, налагодила тісні торгові відносини з найбільшими постачальниками сувенірної продукції в Європі, а також із безпосередніми виробниками в Польщі та ФРН. За оцінкою респондента, технології нанесення малюнків і написів на рекламно-сувенірну продукцію, використовувані фірмою, нові для Львова. Необхідне обладнання не виробляється в Україні, саме тому співпраця із зарубіжними партнерами відіграла важливу роль у розвитку фірми й використанні інновацій. Фактично з моменту утворення підприємства підтримується плідна транскордонна співпраця з польськими підприємствами та міжнародна співпраця з фірмами-виробниками широкого спектра товарів в інших країнах. Робота цього підприємства впливає на розвиток інших фірм, адже її сувенірна та рекламна продукція допомагає просувати товари та послуги цих фірм і розвивати бізнес.

На персональному рівні транскордонна співпраця сприяє формуванню корпусу українських підприємців. Чимало респондентів високо оцінили чинник набуття нового знання у рамках партнерств. Більш формалізовано (у вигляді бізнес-тренінгів і стажувань) навчання українського персоналу засад бізнесу, менеджменту, маркетингу тощо здійснюється на спільних підприємствах й у філіях закордонних фірм. Крім того, підприємці зазначали, що їм особисто ТС допомагає практично організувати й розвивати свій бізнес.

Серед підприємств не було таких, які б швидко зросли за чисельністю та фінансовими показниками, проте сталий (нехай повільний) розвиток у несприятливому для бізнесу середовищі можна вважати за вагоме досягнення власників українських підприємств: це можна порівняти із плаванням проти течії — великих зусиль слід докладати, навіть аби утриматися на місці, тобто зберегти бізнес.

Перешкоди для розвитку бізнесу за відповідями підприємців — учасників транскордонної співпраці. За результатами кейс-стаді підприємств автори розробили типологію проблем, з якими стикаються підприємці — учасники транскордонної співпраці у західноукраїнських областях. Було визначено чотири основні групи: (1) проблеми кордону та процедури його

перетину, включно з митницею; (2) несприятлива загальнонаціональна політика щодо приватного підприємництва; (3) регіональна політика і бізнес-середовище в регіоні; (4) проблеми, зумовлені специфікою конкретної фірми.

Треба зауважити, що, згідно з одержаними результатами, сприйняття проблем у співробітництві залежить від розміру бізнесу, тобто власники середніх підприємств легше опановують ситуацію, що складається у бізнес-практиці та транскордонних відносинах, порівняно з малими підприємствами. Представники середніх підприємств здебільше відповідали, що не стикаються із жодними проблемами.

Не дивно, що найчастіше згадувалися проблеми, пов'язані з кордоном, адже було опитано підприємців, для яких транскордонна діяльність є важливим компонентом бізнесу. Серед проблем, пов'язаних з регулюванням процесів перетину кордону і прикордонною інфраструктурою, респонденти відзначали недостатню кількість пунктів переходу кордону, довгі черги на кордоні, зміни в митних правилах і нормах митних зборів за недостатньої поінформованості підприємців. Хоча деякі підприємці у своїй бізнес-практиці використовують нелегальні методи для прискорення та полегшення перетину кордону, майже всі вкрай негативно оцінюють наявність контрабанди. Загальнонаціональна акція "Контрабанді — стоп", на їхню думку, не пододала це явище, проте деякі підприємці все-таки відчули позитивні зміни. Контрабанду загалом визначають як одну з проблем національного масштабу. За оцінками респондентів, контрабанда товарів становить до 70% усього українського імпорту, і цей факт несприятливо впливає на торгівлю і виробництво в Україні, оскільки українським виробникам і легальним імпортерам складно конкурувати з низькими цінами контрабандних товарів. Підприємці не відчувають, щоб місцеві органи влади боролися з неофіційною транскордонною торгівлею, водночас вони сумніваються в тому, що проблему контрабанди можна розв'язати на місцевому рівні.

Необхідно зауважити, що підприємці — учасники транскордонної співпраці серед проблем, пов'язаних із регуляторною політикою щодо бізнесу на національному рівні, вказують типовий перелік питань, а саме недосконале законодавство у сфері підприємництва і зовнішньоекономічної діяльності, часті зміни законів, податковий тягар тощо. До цієї групи проблем автори відносять також політичну нестабільність у країні, яку неодноразово згадували респонденти в контексті проблем для розвитку бізнесу та міжнародного співробітництва.

До проблем, пов'язаних із регіональною політикою і бізнес-кліматом у регіоні, належать вільна інтерпретація національних законодавчих актів, корупція, адміністрування податків, проблеми з отриманням дозволів, перевірки, відсутність пільгових кредитів тощо.

До внутрішніх проблем підприємств було віднесено фінансові обмеження підприємств, брак коштів для інвестування, низьку кваліфікацію персоналу, низький рівень платоспроможності населення, що обмежує кількість клієнтів, завади, що обмежують імпорт та експорт товарів, які швидко псуються, брак спеціальних транспортних засобів та застаріле обладнання і технології.

Таким чином, функціонування і розвиток українських підприємств — учасників транскордонної співпраці залежить від чинного національного законодавства, бізнесового середовища та інфраструктури в західних областях, які поки що не відповідають європейським стандартам. Треба зауважити, що більшість підприємців схильні розв'язувати проблеми власними силами або на підставі неформальних контактів із родичами, друзями та знайомими. Підприємці фактично не знають про існування організацій підтримки та скептично оцінюють діяльність місцевих органів влади. В перебігу проведення інтерв'ю неодноразово було висловлено популярне побажання підприємців, щоб влада не заважала бізнесу. Цей факт ще раз підтверджує, що регуляторна політика у країні має розвиватися у напрямі дерегуляції.

Діяльність Карпатського євро регіону та євро регіону Буг не отримала високої оцінки респондентів. Більшість підприємців і всі домогосподарства не знають про наявність у цих регіонах організацій, покликаних сприяти транскордонному співробітництву, а ті, котрі знають, — не є реципієнтами їхньої допомоги.

Проте було з'ясовано, що в деяких випадках підприємці звертаються по допомогу в організації підтримки бізнесу та транскордонної співпраці у пошуках бізнесової інформації, бізнес-партнерів та джерел придбання нового обладнання. Подальший розвиток організацій підтримки, функціонування яких потребує уваги з боку регіональних органів влади, може сприяти покращанню регіонального бізнесового середовища та інвестиційної привабливості прикордонних регіонів.

Вплив розширення ЄС на розвиток підприємництва в прикордонних регіонах. Згідно з результатами дослідження, розширення ЄС має різні наслідки для різних підприємств. Підприємці оцінювали вплив цього чинника на бізнес та транскордонну співпрацю залежно від типу та розмірів бізнесу. Власники середніх підприємств відчували позитивний вплив розширення ЄС на свій бізнес: *“... у поляків з'явилося більше грошей для будівництва, що збільшило рівень попиту на українські будматеріали, знизило рівень контрабанди, з'явилися нові можливості доступу на ринки ЄС тощо”*. Крім того, власники середніх підприємств пов'язують позитивні наслідки із наведенням порядку в місцях перетину кордону та боротьбою з контрабандою. Підприємці зазначали, що наша країна *“може і повинна навчитися використовувати переваги розширення ЄС, як це було зроблено новими членами ЄС”*.

Натомість власники малих підприємств та індивідуальні підприємці схильні оцінювати вплив розширення ЄС на їхній бізнес негативно. Зокрема, новий статус сусідніх держав створює проблеми перетину кордону (необхідність оформлення віз і, в перспективі, введення Шенгенських віз); з'явилися довгі черги на кордоні; жорсткішими стали регуляторні норми щодо імпорту; в сусідніх країнах було запроваджено Європейські стандарти; погіршилася ситуація в бізнесі та зросли ціни на товари у країнах, які стали новими членами ЄС; зросли витрати українських підприємців на транскордонну діяльність; подорожчали сертифікати та процедури отримання дозволу на імпорт окремих товарів. В інтерв'ю зустрічалися й певні скептичні

оцінки розширення ЄС як такого: на думку деяких підприємців, *“розширення ЄС може призвести до його дезінтеграції в майбутньому”*.

Траплялися також випадки, коли ті самі респонденти відзначили як позитивні, так і негативні наслідки розширення ЄС. Наприклад: *“...з одного боку, стало важче перевозити товари через кордон; а з іншого боку, зростання цін у нових країнах ЄС збільшило кількість зарубіжних покупців на Закарпатті. Ця ситуація має використовуватися, і ми повинні навчитися продавати нашу продукцію іноземцям на нашій території”*.

Висновки

Проведене дослідження доводить, що в західноукраїнських областях транскордонна співпраця є одним із найважливіших важелів розвитку підприємництва, насамперед малих та середніх підприємств. Підтримка підприємництва та зменшення бар'єрів на шляху транскордонної співпраці малих та середніх підприємств можуть сприяти збільшенню їхнього внеску в розвиток регіону. Як свідчить дослідження, між політикою підтримки підприємництва і політикою підтримки транскордонної співпраці існує суттєвий розрив, оскільки різні владні структури відповідальні за ці два напрями. Як правило, відділи з питань міжнародного (транскордонного) співробітництва приділяють більше уваги міжнародній діяльності великих підприємств та надходженню іноземних інвестицій з боку великомасштабних інвесторів, що, безумовно, дуже важливо для розвитку регіонів. Проте не слід ігнорувати внесок у транскордонні зв'язки, який роблять численні малі підприємства. Усвідомлення потенціалу розвитку, який міститься в транскордонній співпраці малих і середніх фірм та домогосподарств, сприятиме значному підвищенню його рівня, що, своєю чергою, зумовить зростання економічних показників регіонів. Зрозуміло, що механізми сприяння транскордонному співробітництву на місцевому рівні є досить обмеженими, але вони мають бути системними та дієвими. Зокрема, до таких механізмів, на нашу думку, належить створення на регіональному рівні організацій, здатних забезпечити кращу поінформованість підприємців щодо можливостей і перспектив транскордонного бізнесу, таких як бізнес-центри та інформаційні агентства. Важливим є також створення мережі комплексних організацій підтримки, в тому числі безпосередньо на кордоні та в малих населених пунктах. Такі структури мають опікуватися проблемами як підприємництва взагалі, так і транскордонного бізнесового співробітництва зокрема. Не менш значущим чинником є розв'язання організаційних проблем, які перешкоджають транскордонній співпраці, скажімо, запровадженню спеціальних вкладишів до закордонних паспортів для підприємців, які часто бувають за кордоном. Подальший розвиток партнерства між владою і недержавними організаціями, наявність якого можна підтвердити спільними діями влади та НДО, наприклад з проведення відомих щорічних львівських бізнес-форумів або зі створення Будинку підприємця у Львові, можна розглядати як одну з перспективних стратегій поліпшення ситуації в регіоні.

Поряд із тим, підвищення ефективності взаємовпливу розвитку підприємництва і транскордонної співпраці у прикордонних регіонах передбачає певні зусилля на національному рівні. Необхідно вдосконалити законодавство у сфері регулювання імпорту і боротьби з контрабандою; здійснювати моніторинг результативності заходів запобігання контрабандним діям і реалізації на внутрішньому ринку незаконно вивезених товарів, контролювати виконання нормативно-правових актів у цій царині та сприяти інформуванню громадян про заходи боротьби з контрабандою; слід оперативно виявляти порушення законодавства в торгівлі підкацизними товарами, продуктами харчування, лікарськими препаратами, паливно-мастильними матеріалами, піротехнічними виробами побутового призначення. Скоординована діяльність прикордонних військ, митної служби, Державного комітету із захисту прав споживачів, Державної санітарної служби, Міністерства охорони здоров'я може посприяти легалізації експортно-імпоротної діяльності. Проте Державний комітет з питань регуляторної політики та підприємництва та його представництва мають контролювати ситуацію, щоби будь-які нововведення у законодавстві та практиці втілення законів не заважали розвитку бізнесу.

Розбудова об'єктів інфраструктури кордону та транспортної мережі прикордонних територій має стати одним із напрямів сприяння розвитку транскордонної співпраці. Розв'язання цього питання потребує прийняття відповідних рішень на національному рівні, виділення коштів з держбюджету та залучення іноземних інвесторів до розбудови кордону й транспортних комунікацій відповідно до європейських стандартів.

Література

1. Регіони України: проблеми та пріоритети соціального та економічного розвитку / За ред. З.С.Варналія — К., 2005.
2. *Варналій З.С.* Розвиток підприємництва як головний чинник соціально-економічного розвитку України та її регіонів // Соціально-економічні дослідження в перехідному періоді. Регіональна політика: досвід Європейського Союзу та його адаптації до умов України : Зб. наук. праць. — 2003. — Вип. 5; Ч. 1. — С. 81–90.
3. *Смоллбоун Д.* Розробка політики підтримки МСП в перехідних економіках // *Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: Трудности роста (середина – вторая половина 90-х гг.)*. — М., 1997. — С. 236–251.
4. *Смоллбоун Д., Исакова Н., Акулай Е., Велтер Ф.* Вплив малих підприємств на регіональний економічний розвиток в країнах перехідної економіки // *Економіст*. — 2000. — № 4. — С. 50–53.
5. *Смоллбоун Д., Слонимский А., Исакова Н., Акулай Е., Велтер Ф.* *Малый бизнес в Украине, Беларуси и Молдове: занятость, инновации, региональное развитие* // *Белорусский экономический журнал*. — 2000. — № 3. — С. 40–49.
6. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. О.Г.Осауленка. — К., 2006.
7. *Бізнес-середовище в Україні*. — К., 2005.
8. Офіційний веб-сайт Інституту реформ. — <http://www.ir.org.ua>.
9. *Балабанов Г., Кавецький І., Качаєв Ю., Нагірна В., Підгрушний Г., Яснюк Т.* Трансформація територіальної організації господарства України // *Український географічний журнал*. — 2001. — № 3. — С. 81–91.

10. Трансформація структури господарства України: регіональний аспект / За ред. Г.В.Балабанова. — К., 2003.

11. *Долишний М., Бельский П., Андрусъ И.* Трансграничное сотрудничество регионов Украины — важнейшее направление научно-технической политики // Труды Крымской Академии наук. — 1997. — http://www.ccssu.crimea.ua/crimea/ac/spec97/1_4.html.

12. *Donkels R., Lambrecht J.* Joint Ventures: No Longer a Mysterious World for SMEs from Developed and Developing Countries // International Small Business Journal. — 1995. — Vol. 13. — № 2. — P. 11–26.

13. *Ze-Weng et al.* Technological Characteristics and Change in Small Industrial Enterprises in Guangdong Province, China // Small and Medium Enterprises: Technology Policies and Options / Ed. by A.Bhalla. — London, 1991.

14. *Wagner J.* Internationalisierung der niedersächsischen Industrie — Ergebnisse aus dem “Hannoveraner Firmenpanel” // Döhrn R., Heiduk G. (Hg.). Theorie und Empirie der Direktinvestitionen. — Berlin, 1999. — S. 189–202.

15. *Lambrianidis L.* The Investment Activity of Greek Companies in CEE Countries: the Situation beyond the Myth // Andrikopoulou E., Kafkalas G. (eds). Greece and the New European Space: the Enlargement and New Geography of European Developmen. — Themelio; Athens, 1999.

16. Impact of Enlargement of the European Union on Small and Medium-Sized Enterprises in the Union : Final Report to DG Enterprise, November, 2000, in co-operation with the European Policies Research Centre, University of Strathclyde, RWI. — Glasgow, 2000.