

УДК 339.92

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА З КРАЇНАМИ-ЧЛЕНАМИ ЄС В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

*О. В. Горняк, д. е. н., професор, О. В. Бабанська, викладач, olga_B-05@mail.ru,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

У статті досліджено сучасний стан розвитку транскордонного співробітництва в Одеській області та визначено його основні чинники. На основі результатів опитування підприємств, які мешкають в даному регіоні, виявлено низку управлінських проблем місцевої влади в організації та розвитку транскордонного співробітництва. Окреслено напрямки підвищення ефективності транскордонного економічного співробітництва Одеської області з країнами-членами ЄС в межах удосконалення регіональної програми транскордонного співробітництва та розробки дієвих механізмів її імплементації в Одеській області.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, чинники розвитку транскордонного співробітництва, підприємства регіону, співпраця з країнами-членами ЄС.

Постановка проблеми. На розвиток транскордонного співробітництва України з країнами ЄС впливає низка чинників, пов'язаних із станом макро- та мікросередовища, в якому функціонують територіальні громади, підприємства, організації та інші його суб'єкти. Дослідження фактичного стану розвитку транскордонного співробітництва (ТКС) в Україні довело, що реалізація проєктів носить декларативний характер. На шляху до підвищення ефективності транскордонного співробітництва існують певні перепони та перешкоди, які мають бути враховані при формуванні дієвого механізму співпраці України з країнами-членами ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз стану формування і розвитку транскордонного співробітництва України з країнами-членами ЄС, який свідчить про те, що його стан є на сьогодні є незадовільним і потребує суттєвого реформування для подолання існуючих недоліків. До основних з них відносяться наступні: відсутність системного структурного зв'язку між концепцією державної регіональної політики, державними програмами розвитку транснаціонального співробітництва та чисельними правовими та нормативними документами, що регулюють дану сферу; відсутність єдиних нормативно-правових стандартів створення і функціонування євросередовищ в Україні та їх адаптації до стандартів ЄС; відсутність дієвої нормативно-законодавчої бази

щодо фінансового забезпечення реалізації програм та проєктів транскордонного співробітництва; відсутність законодавчої бази щодо об'єднань євросередовищного співтовариства та європейських об'єднань територіального співтовариства.

Формування мети статті. Метою даної роботи є дослідження сучасного стану транскордонного співробітництва для виокремлення проблем, з якими стикаються підприємці регіону, а також виявлення можливості вирішення цих проблем шляхом залучення економічних агентів до участі в ТКС. Поряд з цим поставлено завдання визначення ступеню розвитку ділових зв'язків із закордонними партнерами, встановлення найпривабливіших форм співпраці національних виробників з іноземними фірмами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір обраного напрямку нашого дослідження транскордонного співробітництва обумовлено низкою обставин. По-перше, традиційно в сферу інтересів науковців, які займаються проблематикою транскордонного співробітництва найбільш часто входить діяльність органів місцевої влади, етнокультурних та природоохоронних організацій, просвітницьких закладів та інших неекономічних суб'єктів. По-друге, за умов сучасного скрутного соціально-економічного становища, в якому опинилася Україна протягом останніх років, починаючи із 2014 р., найбільш потребує ефективного викорис-

тання саме економічної складової транскордонного співробітництва.

Досвід свідчить, що підприємницька співпраця в підсумку призводить до насичення прикордонних ринків потрібними товарами та послугами та появи у місцевої влади додаткових ресурсів для розвитку своїх територій. По-третє, за рахунок обміну досвідом підприємницької діяльності, з'являється можливість появи т.зв. синергетичному ефекту.

Для визначення цих чинників та перспективних напрямів розвитку транскордонного співробітництва нами було проведено опитування підприємців, які мешкають в Одеській області. Опитування проводилося відповідно до сучасної методики дослідження складних соціально-економічних явищ, яка знайшла свою успішну апробацію в низці науково-дослідних проектах [1]. Зазначена методика складається з наступних етапів: 1) визначення управлінської проблеми місцевої влади у транскордонному співробітництві підприємців Одеської області; 2) визначення цілі дослідження та її компонентів; 3) розробка дослідницьких гіпотез, пошукових питань та опитувальної анкети; 4) апробація анкети; 5) визначення меж вибіркової сукупності та формування вибірки; 6) проведення опитування підприємців Одеської області; 7) обробка та аналіз результатів опитування. На першому етапі, перш за все, потрібно було з'ясувати труднощі та перешкоди, які виникають в межах транскордонного співробітництва підприємців Одеської області (надалі ПОоб). До них можна віднести наступні: недостатнє фінансування проектів транскордонного співробітництва, низька якість управління проектами транскордонного співробітництва; складнощі, пов'язані із кардинальною зміною політико-правового середовища тощо.

Для подолання вищезначених труднощів та перешкод органи місцевої влади Одеської області мають вирішити управлінську проблему, яка полягає у визначенні чинників та шляхів підвищення ефективності транскордонного співробітництва ПОоб.

Під час другого етапу було визначено ціль дослідження, яка полягає в отриманні інформації щодо готовності суб'єктів під-

приємницької діяльності та місцевих органів влади до транскордонного економічного співробітництва з країнами Європи та використання різноманітних його форм.

Ціль дослідження було розбито на наступні компоненти.

1. Визначити проблеми з веденням бізнесу в сучасних ринкових умовах, з якими стикаються ПОоб та можливість їх вирішення шляхом розвитку транскордонного співробітництва.

2. Визначити ступінь розвитку ділових зв'язків ПОоб із закордонними партнерами та їх найбільш ефективні види.

3. Визначити найбільш привабливі та ефективні форми виробничої та науково-технологічної співпраці ПОоб із закордонними партнерами.

4. З'ясувати перешкоди в розробці ПОоб спільних з іноземними партнерами проектів інноваційно-технологічного розвитку.

5. Визначити бар'єри на шляху розвитку транскордонного співробітництва Одеської області з країнами Європи.

6. Визначити зацікавленість та роль місцевих органів влади в розвитку транскордонного співробітництва Одеської області з країнами Європи.

Для складання анкети, в рамках третього етапу проведення дослідження, нами були розроблені пошукові питання та відповідні до них дослідницькі гіпотези.

На основі розроблених нами пошукових питань та дослідницьких гіпотез була підготовлена опитувальна анкета, апробація якої проводилася за допомогою сфокусованого групового інтерв'ю (фокус-групи) з 5 підприємцями.

Для проведення опитування була сформована випадкова вибірка із 50 ПОоб. Генеральною сукупністю є всі підприємства Одеської області станом на 01. 01. 2016 р., котрі в статистичній звітності показали операційну діяльність. Опитування проводилося в березні 2016 року. Частина підприємств із вибірки, – 29, відповіді не надали. Підсумкова кількість підприємств дорівнює 21. За видами діяльності спостерігається наступна відповідність у загальній структурі ПОоб та вибірки (табл. 1).

Види діяльності ПОоб (генеральна сукупність та вибірка)

Види діяльності	Генеральна сукупність ПОоб [197]	Вибірка
Промисловість	10	13
Сільське господарство	21	29
Торгівля	22	29
Транспорт і послуги	24	24
Будівництво	7	5
Інші	16	0
Загалом	100	100

Джерело: складено автором

Проведене дослідження дозволило отримати інформацію, яка стосується чинників розвитку транскордонного співробітництва в Одеській області. В межах дослідження 1 компоненту цілі (КЦ1) відбувалося визначення проблем з веденням бізнесу в сучасних ринкових умовах, з якими стикаються ПОоб та можливості їх вирішення шляхом розвитку транскордонного співробітництва.

Перевірка гіпотези про те, що більш ніж у 50% ПОоб існують проблеми з веденням бізнесу в сучасних ринкових умовах знайшла своє підтвердження. Для її перевірки був визначений частотний розподіл відповідей респондентів на питання анкети №1

Частка ПОоб з наявністю бізнес-проблем склала 90,5%.

Можемо стверджувати, що ситуація з проблемами в веденні бізнесу в Одеському регіоні є типовою для мирної території України, оскільки переважна більшість українських підприємств потерпає від вкрай негативно соціально-економічної ситуації, погіршення якої розпочалося з кінця 2013 р.

Перевірка висунутої гіпотези, яка передбачала, що найбільш важливими для ПОоб є проблеми, пов'язані із пошуком джерел фінансування, показала, що вона не підтвердилася. Ці питання зайняли лише 3-є місце в рейтингу проблем, які заважають бізнесу одеських підприємств.

Таблиця 2

Ранжування проблем в діяльності ПОоб (групована медіана, вибірка ПОоб)

Проблеми в діяльності ПОоб	Групована медіана / Місце за важливістю	Відсоток респондентів, які надали відповідь
Проблема фінансування	8 / 3	62
Пошук постачальників	5,2 / 8	38
Пошук споживачів	5,6 / 7	43
Проблема кадрів	8,2 / 2	76
Відсутність сучасних технологій	6,7 / 5	57
Складність виходу на іноземні ринки	8,8 / 1	62
Відсутність інформаційної підтримки	6,25 / 6	38
Побори	7,5 / 4	10

Джерело: складено автором

Перше місце займають проблеми, пов'язані із виходом підприємств на закордонні ринки, друге – проблеми підбору кадрів. Ще одним підтвердженням того, що ці питання є важливими для респондентів, є значний

відсоток тих з них, які надали відповідь на це питання, – від 62 до 76% (табл. 2). Перевірка висунутих гіпотез про те, що проблемні профілі ПОоб різних сфер діяльності, досвіду роботи та розміру діяльності відріз-

няються за ступенем важливості, підтвердила їх справедливність.

Для промислових підприємств на перші місця виходять проблеми пошуку іноземних ринків, джерел фінансування та підбору кадрів. У торговельних підприємств ці місця займають проблеми поборів, кадрів та пошуку закордонних ринків збуту. У с/г підприємств інші проблеми, – це пошук іноземних ринків збуту та джерел фінансування.

Не співпадають і проблемні профілі у малих та середніх ПООб. Якщо у малих підприємств на перших місцях знаходяться проблеми із кадрами, джерелами фінансування, технологіями та виходом на закордонні ринки, то керівники середніх підприємств наступним чином ранжують свої проблеми, - побори, вихід на закордонні ринки, джерела фінансування і підбір кадрів (рис. 1).

Розмір підприємства	Бізнес_проблема_фінансування	Бізнес_проблема_постачальники	Бізнес_проблема_споживачі	Бізнес_проблема_кадри	Бізнес_проблема_технології	Бізнес_проблема_іноземніринки	Бізнес_проблема_інформпідтримка	Бізнес_проблема_інше	Бізнес_проблема_побори
Мале	8,67	5,667	4,000	8,800	8,000	8,000	6,000	7,500	
Середнє	7,50	5,000	6,000	7,333	6,000	9,000	6,500		10,000
Итого	8,00	5,200	5,600	8,200	6,714	8,800	6,250	7,500	10,000

Рис. 1. Ранжування проблем з ведення бізнесу для ПООб (групована медіана, за розміром підприємств, вікно виводу програми SPSS)

Перевірка гіпотези, яка стверджує що проблемні профілі ПООб відрізняються за ступенем важливості для керівників підприємств з різним досвідом діяльності, знайшла своє підтвердження. Для менш досвідчених керівників на перших місцях розташовані проблеми з поборами, джерелами фінансування, підбором кадрів та виходом на закордонні ринки. Керівники з більшим стажем діяльності зважають на практично ті ж самі проблеми, проте розташовані вони в іншому порядку – на першому місці – інші проблеми, далі вихід на іноземні ринки, підбір кадрів та фінансування.

Слід зазначити, що 80% респондентів вважають можливим частково вирішити окремі проблеми з ведення бізнесу ПООб шляхом розвитку транскордонного співробітництва Одеської області з країнами Європи.

92% респондентів, які дали відповідь на це питання, вважають, що шляхом розвитку транскордонного співробітництва можна частково вирішити проблему джерел фінансування бізнесу, ще 85% вважають що така ж можливість існує і для пошуку іноземних ринків збуту, 83% дали позитивну відповідь на можливість використання транскордонного співробітництва для залучення іноземних технологій.

Ті з респондентів, які дали негативну від-

повідь на поставлене питання про роль транскордонного співробітництва в вирішенні бізнес-проблем, зазначили наступне обґрунтування своєї відповіді – характер їх бізнесу не залежить від транскордонного співробітництва; корупція; відсутність достатньо кваліфікованих фахівців; відсутність чіткої орієнтації влади на розвиток транскордонного співробітництва; відсутність підтримки владою малого та середнього бізнесу; надмірна пропозиція імпортової продукції на українському ринку.

В межах дослідження 2 компоненту цілі (КЦ 2) визначалася ступінь розвитку та найбільш ефективні види ділових зв'язків ПООб із закордонними партнерами.

Перевірка гіпотези продемонструвала, що майже 2/3 респондентів із числа ПООб підтримує ділові зв'язки з підприємцями транскордонних територій. Звертає на себе увагу те, що серед респондентів, які не підтримують зв'язки із закордонними партнерами суттєво (на 10 відсоткових пунктів) більша частка тих, хто вважає що наявність такого роду зв'язків здатна вирішити бізнес-проблеми ПООб (табл. 3).

Можливе, на нашу думку, пояснення такої ситуації полягає в тому, що підприємці без наявності ділових зв'язків із закордонними партнерами в рамках транскордонного

співробітництва покладають більше надій на його можливості вирішити бізнес-проблеми, ніж ті з респондентів, які на своєму досвіді відчули всі «вузькі місця» наявної практики

міжнародного співробітництва. Перебіг практики транскордонного співробітництва ПОоб повною мірою підтверджує цей висновок.

Таблиця 3

Залежність між наявністю зв'язків із закордонними ТК-партнерами і можливістю вирішення проблем ПОоб (%)

		Вирішення проблем - ТКС		Загалом
		Так	Ні	
Ділові зв'язки із закордонними ТК партнерами	Так	76,9	23,1	100,0
	Ні	85,7	14,3	100,0
Загалом		80,0	20,0	100,0

Джерело: складено автором

Перевірка гіпотези, стосовно того, що ПОоб різних сфер діяльності відрізняються за ступенем підтримки ділових зв'язків з підприємцями транскордонних територій, довела її справедливості. Найбільшою мі-

рою ділові зв'язки із закордонними партнерами розвинуті в промисловості та будівельній сфері, найменше – в сільському господарстві.

Таблиця 4

Залежність між сферами діяльності ПОоб та ступенем зв'язків із закордонними ТК-партнерами (%)

		Ділові зв'язки із закордонними ТК-партнерами		Загалом
		Так	Ні	
Вид діяльності	Промисловість	100,0	-	100,0
	Сільське господарство	33,3	66,7	100,0
	Торгівля	83,3	16,7	100,0
	Послуги	60,0	40,0	100,0
	Будівництво	100,0	-	100,0
Загалом		66,7	33,3	100,0

Джерело: складено автором

Перевірка гіпотези про те, що керівники ПОоб з різним досвідом відрізняються за ступенем підтримки ділових зв'язків з підприємцями транскордонних територій, довела її справедливості. Враховуючи значення коефіцієнта χ^2 -квдрат Пірсона (0,095), можемо стверджувати, що на 90-відсотковому рівні достовірності встановлена нами залежність між досвідом роботи і наявністю зв'язків із закордонними партнерами, є справедливою і для всіх ПОоб. Значення коефіцієнта Фішера 0,562 свідчить про те, що ця залежність має середню ступінь кореляції між двома змінними.

З практичної точки зору це означає, що до проектів транскордонного співробітництва

місцева влада має більшою мірою залучати підприємства, керівники яких ще не мають значного управлінського досвіду. Тому вони є більш мотивованими до участі у різного роду проектах, в яких передбачається і навчальний компонент.

Також у вибірці існує і певна залежність між розміром підприємства та ступенем підтримки ділових зв'язків з підприємцями транскордонних територій. Виявлена залежність, а саме те, що середні підприємства більше підтримують зав'язки із закордонними партнерами.

Відповідаючи на питання про причини відсутності зв'язків із закордонними партнерами, респонденти вказали на наступні:

відсутність зацікавленості в експорті своєї продукції; відсутності власне іноземного партнера та недосконалості законодавчої бази України. Отже гіпотеза про те, що недостатність фінансових ресурсів та відсутність закордонного ринку збуту є причинами відсутності зв'язків, не підтвердилася.

Подальший аналіз результатів дослідження показує, найбільшою мірою зацікавлені в поставці імпорتنих товарів торговельні та сільськогосподарські підприємства, а найменшою – промислові, будівельні та сфери послуг (табл. 5).

Таблиця 5

Залежність між видами діяльності підприємств та їх зацікавленості в імпорتنих поставках (%)

		Зацікавленість в імпорті		Загалом
		Так	Ні	
Вид діяльності	Промисловість		100,0	100,0
	Сільське господарство	50,0	50,0	100,0
	Торгівля	83,3	16,7	100,0
	Послуги	20,0	80,0	100,0
	Будівництво		100,0	100,0
Загалом		42,9	57,1	100,0

Джерело: складено автором

Також виявляється, що більша частина респондентів (57,1%) не виявляють інтересу до імпорتنих операцій. Щодо зацікавленості в імпорті окремих товарних позицій, то респонденти, які дали позитивну відповідь, наступним чином виявили свої переваги (табл. 6). Найбільша зацікавленість щодо поставок товарів в рамках транскордонного співробітництва виявлена до виробничого обладнання та високотехнологічної продукції. Така позиція підприємств може бути пояснена, на нашу думку, дією наступних обставин. По-перше, ринок товарів широкого вжитку є

дуже конкурентним, до того ж на ньому протягом довгого часу діють досвідчені гравці, які обіймають стійкі позиції на цьому ринку, імпортуючи товари цієї групи в основному із Китаю.

По-друге, саме в рамках проектів транскордонного співробітництва є реальна можливість знайти та імпортувати необхідне виробниче обладнання, оскільки підприємець має змогу особисто познайомитися із його виробниками та постачальниками і оговорити всі умови контракту.

Таблиця 6

Зацікавленість ПОоб в різних товарних позиціях (% до всіх отриманих відповідей)

Зацікавленість в імпорті	Відсотки
виробничого обладнання	31,2
високотехнологічної продукції	31,2
продовольчих товарів	6,2
комп'ютерів	6,2
транспортних засобів	6,2
с/г техніки	6,2
залізної руди	6,2
Риби	6,2
Загалом	100,0

Джерело: складено автором

Сприятливими для розвитку транскордонного співробітництва є дуже великий відсоток тих підприємств, які готові взяти у

ньому участь, – більше 80 %.

Найбільш ефективним видом ділових зв'язків ПОоб із закордонними партнерами,

виявилися торгівельні зв'язки. Таким чином, саме за допомогою зовнішньої торгівлі ПОоб намагаються повно реалізувати можливості, які існують на споживчому ринку України в умовах кризової, недореформованої економіки, пропонуючи споживачам з обмеженим купівельним попитом товари, вироблені закордоном, які здатні забезпечити максимально можливу маржу.

Не виявили статистично значимої різниці (для 90-відсоткового рівня достовірності) між керівниками ПОоб по оцінці ступеню ефективності всіх форм їх ділових зв'язків із закордонними партнерами, крім однієї – науково-технологічної кооперації, яку дуже високо оцінюють керівники з меншим досвідом (групована медіана дорівнює 7), ніж з великим (3).

Двосторінна значимість критерію Лівіня дорівнює 0,091 (допускається рівність

дисперсій) та 0,121 (не допускається рівність дисперсій).

Аналогічна картина спостерігається і для оцінки ефективності закордонних зв'язків, що їх дають керівники малих та середніх підприємств. Лише для науково-технологічної кооперації є статистично значима різниця (на рівні довірчому рівні 90%) між оцінками двох груп керівників. Двосторінна значимість критерію Лівіня дорівнює 0,056 (допускається рівність дисперсій).

Отже, можемо зробити висновок, що саме керівники малих підприємств і з невеликим досвідом роботи (до 10 років) високо оцінюють науково-технологічну кооперацію в рамках транскордонного співробітництва, і саме вони мають бути однією із цільових груп, які місцева влада може успішно залучати до його розвитку.

Таблиця 7

Привабливість різних форм виробничої кооперації ПОоб з підприємцями транскордонних територій (групована медіана)

Спільні підприємства	Виробничі кластери	Альянси	Торгівля товарами (виробничого призначення)
8,1667	5,6667	9,0000	9,0000

Джерело: складено автором

В межах дослідження 3 компоненту цілі (КЦ 3) відбувалося визначення найбільш привабливих та ефективних форм виробничої та науково-технологічної співпраці ПОоб із закордонними партнерами.

Першою гіпотезою, яка перевірялася нами в цьому компоненту цілі, було припущення про те, що найбільш привабливими формами виробничої кооперації ПОоб з підприємцями транскордонних територій є спільні підприємства, яка не підтвердилася, оскільки на перші місця вийшли торгівля товарами виробничого призначення та створення стратегічних альянсів.

При рівності їх оцінок за величиною групованої медіани, все ж таки більший відсоток респондентів надали вищі оцінки (більше 5 балів) торгівельним операціям, тому цю форму можна поставити на перше місце. Звертає на себе увагу останнє місце такої перспективної форми виробничої кооперації в межах транскордонного співробітництва, як створення кластерів, розвиток

якої в країнах ЄС доводить її високу ефективність [2-3]. На нашу думку, місцеві органи влади Одеси та області мають окремим напрямом розвивати саме кластерні форми кооперації.

Результати дослідження довели, що найбільш ефективною формою науково-технологічної співпраці для підприємців вважається реалізація спільних інноваційно-інвестиційних проектів. Фактично, мова йде про залучення вітчизняними підприємцями коштів іноземних партнерів для реалізації на території України певних інноваційних розробок. Вітчизняні підприємці за роки незалежності отримали достатній досвід взаємодії із закордонними бізнесменами, опанувавши різні фінансові технології залучення інвестицій, тому вони і сподіваються на високу ефективність цієї форми транскордонного співробітництва.

Показово, що всі опитуванні практично однотайні в своєму позитивному відношенні до участі у спільних інноваційно-

інвестиційних проектах, – діапазон оцінок коливається від 8,2 (торгівля) до 10,0 (будівництво). Так само позитивно вони оцінюють і участь у спільних проектах, як формі виробничої кооперації.

Висновки. Таким чином, отримані нами результати опитування ПОоб, на основі яких була проведена статистично значима перевірка дослідницьких гіпотез, які стосуються сучасного стану транскордонного співробітництва, дали змогу з'ясувати проблеми з веденням бізнесу підприємцями та можливість їх вирішення шляхом розвитку транскордонного співробітництва, визначити ступінь розвитку ділових зв'язків ПОоб із закордонними партнерами та їх найбільш ефективні види та встановити найбільш привабливі та ефективні форми виробничої

та науково-технологічної співпраці ПОоб із закордонними партнерами.

Література

1. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків / А. О. Старостіна. Підручник. – К. : ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012 – 480 с.

2. Устименко М. В. Міжнародні кластери у підвищенні інноваційного рівня господарської діяльності суб'єктів підприємництва Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics., 2015, issue 8 (173), pages 59–65.

3. Kowalski A. M. The Role of Innovative Clusters in the Process of Internationalization of Firms Journal of Economics, Business and Management, Vol. 2, No. 3, August 2014. DOI: dx.doi.org/10.7763/JOEBM.2014.V2.121 .

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СО СТРАНАМИ-ЧЛЕНАМИ ЕС В УКРАИНЕ (НА ПРИМЕРЕ ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ)

*О. В. Горняк, д. э. н., профессор, О. В. Бабанская, ассистент,
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова*

В статье исследовано современное состояние развития трансграничного сотрудничества в Одесской области и определены его основные факторы. На основе результатов опроса предпринимателей, проживающих в данном регионе, выявлено ряд управленческих проблем местной власти в организации и развитии трансграничного сотрудничества. Намечены направления повышения эффективности трансграничного экономического сотрудничества Одесской области со странами-членами ЕС в границах усовершенствования региональной программы трансграничного сотрудничества и разработки действенных механизмов ее имплементации в Одесской области.

Ключевые слова: трансграничное экономическое сотрудничество, факторы развития трансграничного сотрудничества, предприятия региона, сотрудничество со странами-членами ЕС.

FACTORS OF CROSS-BORDER COOPERATION DEVELOPMENT WITH MEMBER STATES IN UKRAINE (ON THE EXAMPLE OF ODESSA REGION)

*O. V. Gornyak, D.E., Prof., O. V. Babanska, Ass. Lecturer,
Odessa National University named after I. I. Mechnikov*

The current state of the cross-border cooperation development in the Odessa oblast is investigated and its main factors are identified. On the basis of the results of a survey of entrepreneurs who live in this region a number of management problems of local authorities in the organization and development of the cross-border cooperation are revealed. Ways of improvement of the efficiency of cross-border economic cooperation of Odessa oblast with the EU countries within the improvement of the regional program of cross-border cooperation and the developments of effective mechanisms of its implementation in the Odessa oblast are outlined.

Keywords: cross-border economic cooperation, factors of development of cross-border cooperation, regional enterprises, cooperation with the EU member countries.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пулипенко Ю. І. Надійшла до редакції 12.09.2016.