

В. М. Черторижський

Інструменти транскордонної взаємодії у польсько-українському прикордонні

Розглядаються можливості розвитку польсько-української багатосторонньої співпраці, а також розглядаються деякі інструменти транскордонної взаємодії (форми співпраці): коопераційний експорт; група експортерів; спільне підприємство.

Ключові слова: коопераційний експорт; група експортерів; спільне підприємство.

Постановка проблеми. Транскордонне співробітництво у європейських державах зведено до рангу державної політики і всіяко заохочується Радою Європи. Підключення України до цього процесу сприятиме реалізації нашої стратегічної лінії на зближення з Євросоюзом і створення єдиного європейського простору.

Для людей які мешкають на прикордонних територіях, не настільки важливе високе розуміння міждержавних відносин. Вони проти того, щоб кордон був «бар'єром», який розділяє родичів і друзів, які живуть по той бік. Адже завдання уряду – зробити все, щоб бар'єрна функція кордону перетворилася на співробітництво та добросусідство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку транскордонної взаємодії та проблеми господарської діяльності у транскордонному просторі викликають підвищений інтерес науковців і практиків. Значний вклад у вивчення та вирішення різних аспектів цих проблем внесли такі вітчизняні вчені: М. І. Долішній, Н. А. Мікула, П. Ю. Бельський, І. В. Студенніков, В. С. Будкін та ін. Серед закордонних вчених слід назвати таких, як: Р. Браянт (R. Bryant), Б. Джессоп (B. Jessop), П. Кругман (P. Krugman), М. Портер (M. Porter), Р. Робертсон (R. Robertson) та ін. [1-5].

Метою статті є розгляд інструментів транскордонної взаємодії у польсько-українському прикордонні

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічним викликом, що визначений Програмою транскордонної співпраці Польща-Білорусь-Україна 2007-2013 рр. і який діє у рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства (ENPI) для підтримки процесів транскордонного розвитку країн шляхом реалізації некомерційних проектів є те, щоб прикордонне розташування регіонів стало їх перевагою, важливим елементом розвитку (індикативний бюджет Програми – 186,201 млн євро).

© В. М. Черторижський, 2014.

Програма сприяє транскордонному співробітництву шляхом об'єднання зусиль різних сторін – населення, установ та організацій, підприємств і спільнот, їх зближення для кращого використання можливостей, які дає спільний розвиток транскордонних територій [2].

Необхідно підкреслити те, що активізація українсько-польського економічного співробітництва, починаючи від узгодження принципів зовнішньої політики та закінчуючи співпрацею у транскордонному просторі, є однією з найактуальніших наукових проблем з погляду налагодження ефективних механізмів наближення України до Європейського Союзу (ЄС).

Львівська область розвиває активну співпрацю з Мазовецьким, Малопольським, Підкарпатським, Люблінським і Сілезьким воєводствами. За ініціативою Львівщини розроблено спільну транскордонну стратегію міжрегіонального співробітництва між Волинською, Закарпатською, Львівською областями України та Люблінським і Підкарпатським воєводствами Республіки Польща.

Важливо також зазначити, що з 50 польсько-українських проектів, які реалізується у Львівській області, в 11 проектах «лідерами» виступають українські організації (20%), 27 проектів реалізуються державними структурами (54%), 17 проектів – органами місцевого самоврядування (34%), 11 проектів – НУО (20%), 5 проектів – ВНЗ (10%).

Польща відіграє особливу роль у розвитку економічної співпраці Євросоюзу з Україною та підтримці здійснюваних на Україні реформ. Так відбувається тому, що з Польщею нас поєднує спільна історія, яка формувалася протягом тривалого періоду, традиції співпраці, культурна подібність. Особливу важливість має багатостороння співпраця з наголосом на те, що в Україні Євросоюз зробить більше й з меншими видатками, якщо економічні партнери з Західної Європи співпрацюватимуть з партнерами зі Східної Європи за участю польських господарських структур.

Такий багатосторонній підхід стосується насамперед сектору малих і середніх підприємств, оскільки великі підприємства, особливо західні, дають собі раду на східних ринках без участі польських партнерів. Польща має серйозні можливості підтримки розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Польські господарські структури можуть зміцнювати співпрацю не лише у торговій галузі, але й у інвестиційній діяльності та виробничій кооперації. У цьому останньому напрямі відтворення коопераційних зв'язків у межах регіональних ринків дозволило б збільшити міжнародну конкурентоспроможність підприємств і потужність виробництва; більшість з розпочатих з українськими партнерами великих промислових проектів має такий характер. Найвагомішими українськими проектами у РП є: металургійний комбінат «Гута Ченстохова» (інвестор – «ІСД»),

суднобудівний завод «Сточне Гданське» (інвестор – «ІСД»), «Гута Покуй» (інвестор – «Приват»), завод освітлювальних приладів «Геліос» (інвестор – «Іскра»), плодопереробний завод «Т.В.Fruit Dwiokozy» (інвестор – компанія «Т.В.Fruit») (власник торговельної марки «Яблуневий дар»), Мазовецький сироварний завод «Ostrowia» (інвестор – Група компаній «Milkiland»). Найвагомішими польськими інвестиціями в Україні є: фабрика будівельної кераміки «Церсаніт», фабрика паркету «Барлінек», меблева фабрика «Новий Стиль», фабрика упаковки «Кен-Пак», фабрика автозапчастин «Інтер-Гроклін», фабрика металообробки «Полімекс-Мостосталь», банк «Кредобанк», «Плюс-банк», кластерне утворення «Агромісто» [6; 7].

Таким чином, можна виокремити можливості розвитку багатосторонньої співпраці, яка відкривається в основному у трьох напрямках:

- у сфері економічної співпраці. Для малих і середніх фірм з країн ЄС-15 надалі існують високі бар'єри входження і функціонування на українському ринку, які полягають в особливо високому торговому й політичному ризику в інвестиційних і торговельних починаннях. Спільна діяльність з польськими партнерами в цьому напрямі на основі багатосторонньої співпраці стає істотним інструментом подолання цих бар'єрів і прискорення розвитку економічної співпраці [8];
- у регуляторній сфері (реформування і пристосування до умов спільного ринку ЄС);
- у сфері розбудови і модернізації технічної інфраструктури. Участь України в однорідному ринку ЄС, яка посилюється, буде вимагати модернізації і розбудови транспортної, енергетичної, телекомунікаційної, прикордонної інфраструктур. Ця вимога стосується також і Польщі, щоб вона мала здатність обслуговувати зростаючі фізичні потоки предметів, людей та інформації. Закон від 2 липня 2004 р. «Про свободу економічної діяльності» регулює початок, виконання і закінчення господарської діяльності на території Польщі, а також завдання органів публічної адміністрації в цьому напрямі. Закордонні підприємці можуть здійснювати господарську діяльність у формі філій, а також створювати представництва на території Польщі.

Інструментами взаємодій у господарській діяльності на транскордонному просторі безпосередньо можуть слугувати такі форми співпраці (здійснення господарської діяльності): *Piggi-back*; кооперативний експорт; група експортерів; Спільне підприємство (*Joint Venture*).

Piggi-back (нім. *hüsperrack*, фр. *капоуоu*) – це форма міжнародної співпраці двох фірм, які володіють комплементарними продуктами. Відповідно до неї велика фірма підтримує мале та середнє підприємство в реалізації виробів на закордонному ринку, дозволяючи при цьому малій

фірмі користуватися з власної дистрибуційної мережі і допомагає їй порадами. Оплатою стає повернення малим чи середнім підприємством частини логістичних витратків, які здійснив більш потужний партнер на закордонному ринку, а також відсоток від збуту. Така угода дозволяє великій фірмі швидше повернути інвестиції в будівництво збутової мережі, а також урізноманітнює власні пропозиції. Успіх таких угод вимагає комплексних і неконкурентних виробів та освіченої і достатньо мотивованої мережі торгових представників.

Продаж ліцензії полягає у можливості використання закордонним контрагентом нематеріальних і юридичних вартостей: запатентовані технічні, технологічні або організаційні рішення, організація бізнесу, торгова марка або назва фірми. Доступ до цих вартостей відбувається взаємін за ліцензійну оплату, яка не перевищує, як правило, 5% доходів нетто від збуту [9].

Коопераційний експорт – це стратегія входження на закордонні ринки збуту, у якій експортер співпрацює з однією або кількома польськими або закордонними фірмами. Часто це є необхідне, оскільки багато малих і середніх підприємств, які планують працювати у транскордонному просторі, не володіють достатніми фінансовими ресурсами, кадровим забезпеченням або достатньою компетентністю для самостійного розширення своєї діяльності на закордонному ринку.

Саме об'єднуючись, фірми збільшують свої можливості, а також ділять ризики і витрати задля досягнення спільної мети через розвиток експортної діяльності. Перед підписанням коопераційної угоди експортер має провести аудит власної фірми (визначення її сильних і слабких сторін). Такий баланс дозволить експортерові визначити власні компетенції, які він може внести в спільну працю. Підбір партнера значною мірою має виходити з мети, яку експортер хоче досягти в результаті кооперації.

Під *групою експортерів* розуміємо форму співпраці кількох неконкурентних фірм на закордонних ринках. Група експортерів може мати такі цілі: пошук інформації, дослідження ринку, спільна реклама, створення структури для закупівель, централізований збут.

Спільне підприємство (Joint Venture) – спільне міжнародне починання, що означає також спільні ризики або спільне підприємство. Це поєднання трьох елементів: спільна фірма – спільна мета – спільний прибуток. Юридична форма, наприклад, спільних підприємств у Польщі має вигляд спілки з обмеженою відповідальністю або акціонерної спілки. Спільне починання це – створення за кордоном спілки зі змішаним капіталом – експортера і місцевої фірми – для реалізації узгодженої мети спілки, якою може бути: продаж виробів експортера, створення мережі збуту,

виробництво продукту на місці, реалізація визначених виробничих фаз на місці тощо. Така форма вважається однією з найкращих форм входження на закордонні ринки і починається тоді, коли безпосередній експорт є достатньо великий, щоб окремі етапи створення доданої вартості продукту перенести в країну імпортера.

Мережа, кластер, кооперативна група підприємств. Кластер – галузева й географічна концентрація підприємств. Але одна лише галузева і географічна концентрація, як правило, не означає збільшення ефективності. І навпаки, кооперація між фірмами, обмін досвідом, спільні інноваційні дії можуть здійснюватись навіть тоді, коли фірми розпорошені. Цей тип зв'язків називається мережуванням, а група підприємств, яка реалізує спільну стратегію на ринку, мережею малих і середніх підприємств. Мережування не обмежується лише розташуванням і в перспективі веде до збільшення спільної ефективності. Існують докази, що кластеринг і мережування можуть допомогти малим і середнім підприємствам у збільшенні їх конкурентоспроможності.

Адже як приклад польсько-українського транскордонного кластера можна назвати науковий інформаційно-статистичний Транскордонний кластер «Інфостат Україна-Польща», який був створений у м. Львові 20 березня 2013 р. Метою якого є об'єднання зусиль щодо спільного наукового, інформаційного і статистичного забезпечення розвитку українсько-польського транскордонного регіону та використання потенціалу транскордонного співробітництва, зокрема створення системи регіональної статистики задля моніторингу соціально-економічних явищ і проведення науково-статистичних досліджень на прикордонних територіях, розробка спільного Інтернет-порталу українсько-польського транскордонного регіону [10].

Фірми, які об'єднані між собою в групи (кластери), мають більші, ніж фірми, які працюють самостійно, можливості розвитку та визначення виробничих ніш, доступу до експортних ринків і збільшення місць праці. Замість конкуренції між фірмами, підприємства, які створюють кластер або мережу, співпрацюють між собою, вишукують нові вирішення проблем, що пов'язані з ліквідацією інфраструктурних бар'єрів, поставками сировини та збільшенням доступу до ринків збуту. Така комбінація конкуренції і кооперації допомагає знайти нові рішення.

Висновок. Розвиток господарської співпраці у транскордонному просторі є найефективнішою формою економічної активізації прикордонних територій і цим самим покращує рівень життя їх мешканців. Сприяє будівництву мостів між суспільствами, які мають багато спільного, і найкращим способом взаємної допомоги.

Список використаних джерел

1. Беленький П. Ю. Конкуренентність на транскордонних ринках / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула, С. Е. Матвеев. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – 214 с.
2. Bryant R. C. Cross-Border Macroeconomic Implications of Demographic Change / R. C. Bryant // Brookings Discussion Papers In International Economics. – Brookings Institution, 2004. – №166. – 46 p.
3. Furst D. Regional governance ein neues Paradigma der Regionalwissenschaften? / D. Furst // Raumforschung und Raumordnung. – 2001. – №5/6. – P. 370-380.
4. Jessop B. The Political Economy of Scale and the Construction of Crossborder Microregions / B. Jessop. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ru.nl/socgeo>
5. Krugman P. What's New about the New Economic Geography? / P. Krugman // Oxford Review of Economic Policy. – 2001. – Vol. 14. – Issue 2. – P. 7-17.
6. Актуальне інтерв'ю. Україна-Польща: Завдання якнайповніше використати величезний потенціал партнерства [Електронний ресурс] // Укрінформ. – 2006. – 20.03. – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/ukr/news/aktualne_intervyu_ukrana_polshcha_zavdannya_yaknaypovnshe_vikoristati_velichezny_potentsal_partnerstva_463883
7. Інформація з Веб-сайтів «Eastern Europe Analysis European»; «Union Basics (FAQ)!» [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.europa.eu.int/>; <http://www.eubasics.allmansland.com/>
8. Економічний бюлетень. – Варшава.2014. – 11.07 [Електррю ресурс]. – Режим доступу : www.poland.mfa.gov.ua/mediafiles/sites/poland/files/is82014.doc
9. Никифоров В. С. Мультимодальные перевозки и транспортная логистика: уч. пособ. [Электронный ресурс] / В. С. Никифоров. – Новосибирск : НГАВТ, 1999. – 103 с. – Режим доступа : fdo.rii.kz/ebooks/.../ГЛАВА%206.doc
10. Угода про партнерство щодо створення наукового інформаційно-статистичного транскордонного кластера «Інфостат Україна-Польща». – Режим доступу : www.lv.ukrstat.gov.ua/CBC/en/news/2013/U.pdf

Chertoryzhskyy V. M. Instruments of cross-border cooperation in the Polish-Ukrainian borderland.

The article deals with the possibility development of Polish-Ukrainian multi-lateral cooperation, and also discusses some instruments of cross-border cooperation (forms of cooperation): co-operative exports; group of exporters; joint venture.

Keywords: co-operative exports; group of exporters; joint venture.

Черторижский В. Н. Инструменты трансграничного взаимодействия в польско-украинском пограничье.

В статье идет речь о возможности развития польско-украинского многостороннего сотрудничества, а также рассматриваются некоторые инструменты трансграничного взаимодействия (формы сотрудничества): кооперационный экспорт, группа экспортеров, совместное предприятие.

Ключевые слова: кооперационный экспорт, группа экспортеров, совместное предприятие.