

**НИНА ИСАКОВА,**

*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М.Доброва НАН Украины*

**ОЛЬГА КРАСОВСКАЯ,**

*кандидат экономических наук, ученый секретарь Центра исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М.Доброва НАН Украины*

**ВИТАЛИЙ ГРИГА,**

*кандидат экономических наук, научный сотрудник Центра исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М.Доброва НАН Украины*

**ФРИДЕРИКЕ ВЕЛТЕР,**

*доктор наук, профессор, заведующий кафедрой Зигенского университета (ФРГ)*

**ДЭВИД СМОЛЛБОУН,**

*профессор, заместитель директора Центра исследований малого бизнеса Кингстонского университета (Великобритания)*

**Перспективы развития предпринимательства  
и трансграничное сотрудничество:  
анализ взаимовлияния на примере  
западноукраинских 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.*

### **Введение**

Надежды на улучшение ситуации в экономике Украины в значительной мере связаны с развитием предпринимательства и малого бизнеса в стране и отдельных регионах. В последние годы украинские ученые уделяли много внимания проблемам экономического и социального развития регионов, в частности рассматривали вопросы развития частного предпринимательства на региональном уровне, выявляли роль малого бизнеса в структуре переходной экономики и в социальном развитии регионов [1; 2]. Опыт развитых рыночных экономик свидетельствует о том, что малые и средние предприятия (МСП) существенно влияют на широкий круг процессов региональных экономических трансформаций [4].

В течение всех лет реформирования экономики в Украине наблюдаются существенные региональные различия в уровнях развития малого бизнеса, обусловленные спецификой конкретных регионов. Специалисты прежде всего подчеркивают различие между столицей и остальными регионами, которое может объясняться тем, что на периферии более низкими были темпы рыночных реформ и приватизации и менее развитыми — рынки и инфраструктура поддержки бизнеса, в частности финансовая система [5; 6].

Региональные отличия подтверждают, что частный бизнес может стать полноценным фактором экономической и социальной стабилизации и роста при условии принятия благоприятных законов, соблюдения их на местах, наличия инфраструктуры поддержки малого бизнеса, мягкой регуляторной политики, доступа предпринимателей к дешевым кредитам, бизнес-информации, бизнес-образованию и консультативной помощи.

### **Развитие международных партнерских отношений и трансграничное сотрудничество в условиях расширения Европейского Союза**

В условиях евроинтеграционных процессов территориальное соседство западных областей Украины с расширяющейся Европой может быть полезным для их регионального развития, и в первую очередь для развития малых и средних предприятий.

В контексте анализа взаимовлияния развития предпринимательства и трансграничного сотрудничества (ТС) в западноукраинских областях

уместно привести некоторые общие статистические данные, касающиеся развития этих регионов (см. табл.).

Таблица

**Экономические показатели западных приграничных областей Украины в 2004 году**

Регионы	Доля валовой добавочной стоимости (ВДС), %	ВДС на душу населения, грн <sup>а</sup>	Прямые иностранные инвестиции, млн долл. США	Прямые иностранные инвестиции из регионов, млн долл. США	Количество МП на 10000 населения	Доля продукции МП в общем объеме производства, %
Украина в целом	100,0	4239	6657,6	163,5	57	7,7
Волынская область	1,5	2943	86,8	–	43	10,7
Закарпатская область	1,6	2557	181,6	–	52	18,8
Львовская область	4,2	3277	304,9	0,6	59	10,9

<sup>а</sup> Данные за 2002 год в фактических ценах.

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

К геоэкономическим характеристикам западного региона Украины относят развитие сельского хозяйства и экономики западной направленности; низкую плотность населения; наличие таких ресурсов, как сера, соль, древесина, нефть, газ и т.п. По оценкам аналитического центра “Институт реформ”, уровень инвестиционной привлекательности западного региона — средний, также как средним является и уровень роста региональной экономики по сравнению с высоким уровнем роста на промышленно развитом Востоке Украины и с уровнем развития выше среднего в центральных областях [8].

Г.Балабанов и его соавторы [9] определяют уровень внешней открытости на основе ряда показателей области. Среди приграничных регионов, согласно их расчетам, в группу с высоким уровнем внешнеэкономической активности вошла Одесская область, в группу со средним уровнем — Львовская; остальные западные приграничные области вошли в группу с низким уровнем внешнеэкономической активности [10]. Аналогичное распределение регионов можно сделать также на основе уровня внешнеторговой активности на международном рынке товаров. В этом случае даже Одесская область (а тем более Львовская, Ивано-Франковская и Закарпатская) имела уровень внешнеторговой активности ниже среднего, а Волынская и Черновицкая области были отнесены к регионам с низким уровнем внешнеторговой активности. К тому же приграничные области были ориентированы на торговлю со странами в пределах бывшего СССР. Однако в последние годы, по мнению экспертов, ситуация меняется к лучшему. Например, в Закар-

патской области на основе зарубежных инвестиций активно развиваются автомобилестроение, транспортные услуги, электронная и фармацевтическая промышленность.

М. Долишний и его соавторы [11] отмечают, что в Украине современная государственная налоговая, финансово-кредитная, таможенная и инвестиционная политика создают неблагоприятные условия для малого и среднего капитала, что препятствует приграничной торговле, которая представлена либо крупными внешнеэкономическими фирмами, либо челноками, плюс ко всему отсутствует возможность цивилизованно учитывать прохождение товара и финансов через границу.

В последние годы в экономических исследованиях в разных странах мира и, в частности, Европы трансграничное сотрудничество предприятий, властных структур и негосударственных организаций в приграничных регионах рассматривается как один из возможных рычагов развития конкурентоспособного сектора частного бизнеса. Р. Донкельс и И. Ламбрехт [12], рассматривая потребности партнеров по бизнесу в индустриальных странах, обнаружили определенные условия успеха совместных предприятий в развивающихся странах и подчеркивают необходимость для таких предприятий накопления опыта свободных форм кооперации, знаний о культуре каждого партнера и улучшения коммуникации; планирования и тщательной подготовки; разработки проекта и обеспечения информационного тренинга для руководства и основных исполнителей с обеих сторон, который бы предусматривал также ознакомление с культурными особенностями сотрудничающих стран. Эффективность международного партнерства предприятий разных типов, включая трансграничное сотрудничество, ныне очевидна. Экономический успех южных провинций Китая начиная с 1980-х годов приумножался преимущественно благодаря высокоэффективным трансграничным альянсам малых и средних предприятий и совместных предприятий континентального Китая и Гонконга [13]. В Европе тоже возникло множество трансграничных и более широких международных партнерских структур, в которые вовлечены, с одной стороны, немецкие и австрийские МСП, а с другой — МСП Польши, Венгрии и Чешской Республики [14], а также МСП Греции, с одной стороны, и Болгарии — с другой [15].

Учитывая быстрые изменения в международной рыночной среде, сотрудничество между фирмами можно рассматривать как рациональную стратегию развития МСП при ограниченности внутренних ресурсов. Однако политика поддержки трансграничного сотрудничества и предпринимательства предполагает сбор эмпирических данных относительно ситуации в приграничных регионах. Примером одного из эмпирических исследований в этом направлении является проект, реализованный в австрийских приграничных регионах по введенной в рамках ЕС программе INTERREG II, имевшей целью поддержку частных предприятий. Опрос 545 австрийских МСП показал, что 21% предприятий уже наладили трансграничные отношения, а еще 15% намерены установить подобное партнерство [16]. Основными мотивами трансграничного партнерства являются доступ к новым рынкам продукции и труда, дополнительный рыночный потенциал и уменьшение затрат.

## ***Влияние трансграничного сотрудничества на перспективы развития предпринимательства***

Проблемы влияния трансграничного сотрудничества на перспективы развития предпринимательства в Украине *после расширения ЕС* мы исследовали на примере трех западноукраинских областей в рамках международного научного проекта<sup>1</sup>.

Актуальность исследования заключается в том, чтобы добавить эмпирические данные к научной литературе по вопросам трансграничного сотрудничества предприятий, домохозяйств и организаций в постсоветских странах в условиях расширения Европейского Союза, в частности по вопросам мотивации и особенностей предпринимательского поведения, роли осведомленности и доверия в отношениях партнеров, оценки общей ситуации и перспектив взаимовлияния трансграничного сотрудничества и развития бизнеса. Практическое значение результатов исследования состоит в разработке предложений по формированию более благоприятной бизнес-среды и надлежащих условий для трансграничного сотрудничества на фоне изменений политической ситуации в Европе.

**Метод исследования.** Исследование проводилось во Львовской, Волынской и Закарпатской областях, имеющих общие границы с Польшей, Словакией, Венгрией и Румынией. В методологической плоскости природа исследуемых вопросов (которые охватывали мотивы, ожидания и опыт людей, участвующих в трансграничном сотрудничестве, которое в некоторых случаях осуществляется вне рамок официальной экономики) определила выбор качественного подхода, то есть проводились углубленные интервью для кейс-стади с применением полуструктурированных схем. Домохозяйства и предприятия — участники трансграничного сотрудничества определялись путем наблюдений на рынках и пунктах пересечения границы. Кроме того, для идентификации предприятий — участников мы обратились за помощью к местным организациям поддержки бизнеса, бизнес-ассоциациям и НПО. Предприятия отбирались так, чтобы представлять разные по виду деятельности, численности и опыту работы группы. Особое внимание в схеме углубленных интервью для кейс-стади мы уделяли характеру и уровню развития трансграничного сотрудничества, мотивации участников, роли и участию членов семей, роли доверия в отношениях между партнерами по трансграничному сотрудничеству и обучения в процессе сотрудничества; влиянию внешней бизнес-среды, влиянию нового статуса соседних государств, присоединившихся к ЕС, и другим факторам, которые способствуют или препятствуют развитию трансграничного сотрудничества. Важным компонентом исследовательской программы стало изучение опыта ТС государственных и негосударственных организаций по поддержке предпринимательства и выяснение оценки ситуации их представителями.

Подготовке и проведению кейс-стади ТС предприятий предшествовало изучение зарубежного опыта и результатов проведенных исследований в

---

<sup>1</sup> Проект “Трансграничное сотрудничество и партнерство в отдельных странах СНГ и последствия расширения ЕС: содействие развитию предпринимательства в Украине, Беларуси и Молдове” выполнен при финансовой поддержке программы Европейского Союза ИНТАС (INTAS 04-79-6991) в период с 1 апреля 2005-го по 31 марта 2007 года.

Украине и других переходных экономиках; ознакомление с общей ситуацией в регионе, а также проведение кейс-стади трансграничного сотрудничества домохозяйств, среди которых есть потенциальные предприниматели. В целом в рамках проекта в Украине исследовано 120 примеров трансграничного сотрудничества организаций, предприятий и домохозяйств. Выводы авторов статьи подтверждаются результатами анализа 120 кейс-стади в Беларуси и 80 кейс-стади в Молдове. В данной статье в основном приведены результаты анализа кейс-стади предприятий в Украине.

**Характеристика предприятий.** Согласно программе проекта углубленные интервью для кейс-стади были проведены с владельцами малых и средних частных предприятий с численностью от 1 до 250 сотрудников; предприятия работали в секторах производства, торговли, оказания услуг населению и предприятиям. Среди объектов исследования были новообразованные и приватизированные предприятия, а также несколько совместных предприятий и филиалов зарубежных компаний. Оказалось, что большинство предприятий заняты в нескольких видах деятельности. Производственные предприятия выпускали сувениры, металлические изделия, дрожжи, кухонную мебель, швейные изделия, пластиковую тару, полиграфическую продукцию, металлопластиковые конструкции, продукты питания, охранные системы и устройства сигнализации и т.п. Предприятия оптовой и розничной торговли специализировались на таких товарах, как косметика; садовый инвентарь; семена; холодильники и мелкая бытовая техника; мебель; керамический кафель и черепица; аксессуары для обуви; изделия из пластмассы и дерева; строительные материалы и сантехника; продукты питания; деревянные брусья и доски и пиломатериалы; одежда и др. Предприятия сферы услуг предоставляли: туристические услуги; услуги по пассажирским и грузоперевозкам; развлекательные услуги; строительные услуги; услуги в сфере общественного питания; услуги по ремонту и обслуживанию автомобилей; услуги по установлению охранных и противопожарных систем и сигнализации; услуги по установлению гаражных и промышленных ворот и дверей; услуги по трудоустройству.

В интервью с предпринимателями обсуждались *мотивы*, по которым они устанавливали контакты с зарубежными коллегами. Было выявлено, что, стремясь открыть свое дело или улучшить показатели бизнесовой деятельности, предприниматели использовали приграничное расположение регионов и традиционные неформальные связи с населением соседних стран. Во многих случаях отмечалось, что изучение опыта предпринимателей соседних стран с развитой рыночной экономикой сыграло решающую роль в ориентации на использование трансграничного сотрудничества для развития бизнеса. Поиск новых видов деятельности, новых товаров и услуг, современного оборудования и технологий также часто упоминали наши респонденты как один из мотивов обращения к трансграничному партнерству.

Предприятия — участники трансграничного сотрудничества различаются по возрасту: даты начала бизнеса варьировали от 1987-го до 2006 года, то есть в выборке были представлены и совсем новые компании, которые в 2006 году только начали свой бизнес и трансграничное сотрудничество, и более зрелые предприятия, стартовавшие в первые годы реформ.

Например, одно из исследуемых предприятий в Закарпатье было создано в 1987 году как кооператив. Со временем предприятие перерегистриро-

вали как ОАО, которое имеет в своем составе отель, ресторан и туристическое агентство и в котором работают 40 человек наемного персонала. Поскольку предприятие занимается приемом туристов из-за рубежа и отправкой украинских туристов за границу, оно поддерживает трансграничное партнерство с предприятиями в других странах. В основном трансграничные партнеры представляют собой туристические фирмы с хорошей деловой репутацией. Ресторан предлагает словацкую, венгерскую и закарпатскую кухни, поэтому связи с венграми и словаками налажены в этом направлении. Предприятие имеет аккредитацию в Словакии и Венгрии, но стремится развиваться и приступило к организации туристических поездок в Турцию, Египет и Хорватию.

С другой стороны, среди предприятий были новообразованные фирмы, имевшие на момент интервью незначительный срок трансграничного сотрудничества. Так, всего несколько месяцев проработало кадровое агентство в Волынской области или предприятие по производству кухонной мебели во Львове; на этапе формирования находится будущий завод по переработке мусора в Закарпатье и т.п.

**Влияние ТС на региональное развитие и предпринимательство.** Результаты проекта подтвердили, что трансграничное сотрудничество украинских предприятий ощутимо влияет как на развитие бизнеса, так и на решение проблем в регионах. Более конкретно трансграничное сотрудничество способствует созданию новых и увеличению числа малых предприятий не только в секторе торговли, который наиболее развит, но и в секторах услуг и производства. В свою очередь, количественный рост предприятий увеличивает вклад малого бизнеса в решение проблемы занятости и в экономическое развитие регионов. Благодаря аутсорсингу, который все шире используется предпринимателями, развиваются бизнес-сети и связи между крупными и малыми предприятиями. Контакты с зарубежными партнерами часто устанавливаются с целью обновления оборудования и технологий, что положительно влияет на инновационное развитие регионов. Повышается бизнес-культура и улучшаются навыки менеджмента, благодаря чему ТС позволяет улучшить качественные характеристики предприятий и увеличить их вклад в региональное развитие. Ниже мы приведем ряд примеров, иллюстрирующих влияние трансграничного сотрудничества на развитие малых и средних предприятий.

Более 15 лет благодаря трансграничному сотрудничеству с Польшей, Венгрией и ФРГ успешно работает Волынское предприятие по изготовлению оконных конструкций (в частности, металлопластиковых), фасадных конструкций из алюминия, дверных конструкций, а также по снабжению электроинструментами. За это время число работающих возросло с 2 до 100 человек наемного персонала. Производство автоматизировано, оснащено станками с числовым программным управлением. По словам владельца предприятия: «Единственной проблемой, которая возникает, является «проблема 90 дней». Оборудование, которое мы покупаем, изготавливается исключительно под заказ. Однако Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» требует, чтобы товар по предоплате был получен в течение 90 дней. За это время зарубежные партнеры не успевают изготовить уникальное оборудование под заказ. Приходится искать обходные пути в отношении требований закона».

Владельцы коллективного предприятия в Луцке, созданного в 1989 году, поначалу занимались трансграничной торговлей с Польшей, но со временем решили, что для дальнейшего развития бизнеса нужно создать собственное производство. На момент интервью, в 2005 году, предприятие занималось двумя основными видами деятельности: производством и реализацией хлебобулочных изделий и дилерскими поставками хлебопекарного оборудования для других предприятий. Одним из его трансграничных партнеров является польская частная фирма “Ремпек”, производящая хлебопекарное оборудование. На базе этого производства создан холдинг, в который вошли гостинично-строительный бизнес, торговля автотранспортом, производство нетканых материалов для производства линолеума на украинско-словацком совместном предприятии в г. Калуш Ивано-Франковской области. В свою очередь, сырье холдинг получает из Беларуси. Одним из незавершенных трансграничных проектов холдинга является строительство в Луцке завода по переработке отработанных смазочных материалов. Проект не завершен из-за банкротства польского партнера. Степень готовности объекта составляет 80%. Владельцы холдинга ищут другого иностранного партнера в сфере производства биотоплива. Еще один вид трансграничного сотрудничества — это поиск инвесторов для недостроенных объектов, доставшихся холдингу “в наследство”. Иностранцев инвесторов, по мнению респондента, отпугивают административные барьеры при оформлении документов, количество разрешений, проблемы пересечения границы и т.п.

Еще один пример развития украинского производственного сектора на принципах трансграничного сотрудничества — львовская фирма по изготовлению мебели. Поначалу это было совместное предприятие, созданное как представительство польской фирмы-производителя мебели в Украине. Эта фирма занималась исключительно импортом готовой продукции из Польши, то есть мебели. Позднее украинский собственник решил, что дешевле, целесообразнее и в целом экономически более выгодно производить мебель в Украине. В итоге было создано предприятие, которое на данный момент импортирует мебельные составляющие из Польши в небольших объемах, а мебель изготавливает во Львове. Качество продукции несколько уступает польской, где значение имеют и большие мощности, и лучшее оборудование, однако важно, что это украинское производство. Этот пример доказывает, что ТС может способствовать развитию отдельных фирм, а на региональном уровне укреплять позиции украинского товаропроизводителя.

Благодаря трансграничному сотрудничеству один из молокозаводов в Луцке занял ведущие позиции на рынке производства мороженого. По словам его директора и владельца, выкупившего почти обанкротившееся государственное предприятие, именно благодаря импорту современного оборудования по изготовлению мороженого из Польши фирме удалось наладить производство, полностью рассчитаться с долгами и стать одним из ведущих производителей мороженого не только в области, но и за ее пределами.

Еще одним примером важного значения ТС для инновационного развития бизнеса может быть закарпатская стоматологическая фирма. Фирма предлагает населению услуги, отвечающие современному мировому уровню развития стоматологии. Оборудование и материалы закупаются благодаря трансграничному сотрудничеству, играющему решающую роль в развитии фирмы. Большое значение имеет не только приобретение новейшего оборуду-



дования, но и обслуживание его иностранными партнерами. По словам владельца, на данном этапе квалификационный уровень западного персонала выше, чем у украинского, поэтому практически 100% импортного оборудования с программным обеспечением обслуживают западные специалисты.

Примером осуществления технологических инноваций благодаря трансграничному и международному сотрудничеству может служить еще одна львовская компания (основанная в 1997 году, 35 человек персонала). Компания является ведущим производителем рекламно-сувенирной продукции в Украине и имеет широкую клиентуру среди украинских компаний благодаря высокому качеству своей продукции и творческому подходу к рекламным решениям. Компания осуществляет закупки сувенирных изделий за границей и нанесение на них изображений (рисунков, надписей и т.п.) по заказу корпоративных клиентов с дальнейшей реализацией этой продукции. Нанесение изображений осуществляется в собственной типографии с использованием различных технологий (офсетная печать, обжиг керамики и т.д.). Компания является членом Европейской ассоциации производителей и дистрибьюторов рекламной и сувенирной продукции, она наладила тесные торговые отношения с крупнейшими поставщиками сувенирной продукции в Европе, а также с непосредственными производителями в Польше и ФРГ. По оценке респондента, технологии нанесения рисунков и надписей на рекламно-сувенирную продукцию, используемые фирмой, новые для Львова. Необходимое оборудование не производится в Украине, именно поэтому сотрудничество с зарубежными партнерами сыграло важную роль в развитии фирмы и применении инноваций. Фактически с момента создания предприятия поддерживается плодотворное трансграничное сотрудничество с польскими предприятиями и международное сотрудничество с фирмами-производителями широкого спектра товаров в других странах. Деятельность этого предприятия влияет на развитие других фирм, ведь ее сувенирная и рекламная продукция помогает продвигать товары и услуги этих фирм и развивать бизнес.

На персональном уровне трансграничное сотрудничество способствует формированию корпуса украинских предпринимателей. Многие респонденты высоко оценили фактор приобретения новых знаний в рамках партнерства. Более формализовано (в виде бизнес-тренингов и стажировок) обучение украинского персонала основам бизнеса, менеджмента, маркетинга и т. д. проводится на совместных предприятиях и в филиалах зарубежных фирм. Кроме того, предприниматели отмечали, что им лично ТС помогает практически организовать и развивать свой бизнес.

Среди предприятий не было таких, которые бы быстро росли по количественным и финансовым показателям, однако постоянное (пусть и медленное) развитие в неблагоприятной для бизнеса среде можно считать весомым достижением владельцев украинских предприятий: это можно сравнить с плаванием против течения — нужны немалые усилия, чтобы удержаться на месте, то есть сохранить бизнес.

**Препятствия для развития бизнеса согласно ответам предпринимателей — участников трансграничного сотрудничества.** По результатам кейс-стади предприятий авторы разработали типологию проблем, с которыми сталкиваются предприниматели — участники трансграничного сотрудничества в западноукраинских областях. Было определено четыре основных

группы: (1) проблемы границы и процедуры ее пересечения, включая таможню; (2) неблагоприятная общенациональная политика в отношении частного предпринимательства; (3) региональная политика и бизнес-среда в регионе; (4) проблемы, обусловленные спецификой конкретной фирмы.

Нужно заметить, что, согласно полученным результатам, восприятие проблем в сотрудничестве зависит от размера бизнеса, то есть владельцы средних предприятий легче справляются с ситуацией, складывающейся в бизнес-практике и трансграничных отношениях, по сравнению с малыми предприятиями. Представители средних предприятий в основном отвечали, что не сталкиваются ни с какими проблемами.

Не удивительно, что чаще всего упоминались проблемы, связанные с границей, ведь опрашивались предприниматели, для которых трансграничная деятельность является важным компонентом бизнеса. Среди проблем, связанных с регулированием процессов пересечения границы и приграничной инфраструктурой, респонденты отмечали недостаточное количество пунктов пересечения границы, длинные очереди на границе, изменения в таможенных правилах и нормах таможенных сборов при недостаточной информированности предпринимателей. Хотя некоторые предприниматели в своей бизнес-практике используют нелегальные методы для ускорения и облегчения пересечения границы, почти все крайне негативно оценивают наличие контрабанды. Общенациональная акция “Контрабанде — стоп”, по их мнению, не преодолела этого явления, однако некоторые предприниматели все же почувствовали позитивные изменения. Контрабанду в целом определяют как одну из проблем национального масштаба. По оценкам респондентов, контрабанда товаров составляет до 70% всего украинского импорта, и этот факт негативно влияет на торговлю и производство в Украине, поскольку украинским производителям и легальным импортерам сложно конкурировать с низкими ценами контрабандных товаров. Предприниматели не чувствуют, чтобы местные органы власти боролись с неофициальной трансграничной торговлей, вместе с тем они сомневаются в том, что проблему контрабанды можно решить на местном уровне.

Необходимо подчеркнуть, что предприниматели — участники трансграничного сотрудничества в числе проблем, связанных с регуляторной политикой в отношении бизнеса на национальном уровне, указывают типичный перечень вопросов, а именно несовершенное законодательство в сфере предпринимательства и внешнеэкономической деятельности, частые изменения законов, налоговое бремя и т.п. К этой группе проблем авторы относят также политическую нестабильность в стране, которую неоднократно упоминали респонденты в контексте проблем для развития бизнеса и международного сотрудничества.

К проблемам, связанным с региональной политикой и бизнес-климатом в регионе, относятся вольная интерпретация национальных законодательных актов, коррупция, администрирование налогов, проблемы с получением разрешений, проверки, отсутствие льготных кредитов и т.п.

К внутренним проблемам предприятий были отнесены также финансовые ограничения предприятий, отсутствие средств для инвестирования, низкая квалификация персонала, низкий уровень платежеспособности населения, что ограничивает количество клиентов, барьеры, ограничивающие

импорт и экспорт скоропортящихся товаров, недостаток специальных транспортных средств, а также устаревшее оборудование и технологии.

Таким образом, функционирование и развитие украинских предприятий — участников трансграничного сотрудничества зависит от действующего национального законодательства, бизнес-среды и инфраструктуры в западных областях, которые пока не соответствуют европейским стандартам. Нужно заметить, что большинство предпринимателей стараются решать проблемы собственными силами или на основе неформальных контактов с родственниками, друзьями и знакомыми. Предприниматели фактически не знают о существовании организаций поддержки и скептически оценивают деятельность местных органов власти. В ходе интервью неоднократно высказывалось популярное пожелание предпринимателей, чтобы власть не мешала бизнесу. Этот факт еще раз подтверждает, что регуляторная политика в стране должна развиваться в направлении дерегуляции.

Деятельность Карпатского еврорегиона и еврорегиона Буг не получила высокой оценки респондентов. Большинство предпринимателей и все домохозяйства не знают о наличии в этих регионах организаций, призванных содействовать трансграничному сотрудничеству, а те, кто знает, не являются реципиентами их помощи.

Тем не менее выяснилось, что в некоторых случаях предприниматели обращаются за помощью в организации поддержки бизнеса и трансграничного сотрудничества в поисках бизнес-информации, бизнес-партнеров и источников приобретения нового оборудования. Дальнейшее развитие организаций поддержки, функционирование которых требует внимания со стороны региональных органов власти, может способствовать улучшению региональной бизнес-среды и инвестиционной привлекательности приграничных регионов.

**Влияние расширения ЕС на развитие предпринимательства в приграничных регионах.** Согласно результатам исследования, расширение ЕС имеет разные последствия для разных предприятий. Предприниматели оценивали влияние этого фактора на бизнес и трансграничное сотрудничество в зависимости от типа и размеров бизнеса. Владельцы средних предприятий ощутили позитивное влияние расширения ЕС на свой бизнес: *“... у поляков появилось больше денег для строительства, что повысило уровень спроса на украинские стройматериалы, снизило уровень контрабанды, появились новые возможности доступа на рынки ЕС и т.п.”*. Кроме того, владельцы средних предприятий связывают положительные последствия с наведением порядка в местах пересечения границы и с борьбой с контрабандой. Предприниматели отмечали, что наша страна *“может и должна научиться использовать преимущества расширения ЕС, как это было сделано новыми членами ЕС”*.

Владельцы малых предприятий и индивидуальные предприниматели, наоборот, склонны оценивать влияние расширения ЕС на их бизнес негативно. В частности, новый статус соседних государств создает проблемы пересечения границы (необходимость оформления виз и, в перспективе, введение Шенгенских виз); появились длинные очереди на границе; более жесткими стали регуляторные нормы в отношении импорта; в соседних странах были введены Европейские стандарты; ухудшилась ситуация в бизнесе и возросли цены на товары в странах, ставших новыми членами ЕС; возросли затраты

украинских предпринимателей на трансграничную деятельность; подорожали сертификаты и процедуры получения разрешения на импорт отдельных товаров. В интервью встречались также определенные скептические оценки расширения ЕС как такового: по мнению отдельных предпринимателей, *“расширение ЕС может привести к его дезинтеграции в будущем”*.

Бывали также случаи, когда одни и те же респонденты отметили как позитивные, так и негативные последствия расширения ЕС. Например: *“...с одной стороны, стало труднее перевозить товары через границу; а с другой стороны, рост цен в новых странах ЕС увеличил количество зарубежных покупателей на Закарпатье. Эта ситуация должна использоваться, и мы должны научиться продавать нашу продукцию иностранцам на нашей территории”*.

### **Выводы**

Проведенное исследование доказывает, что в западноукраинских областях трансграничное сотрудничество является одним из важнейших рычагов развития предпринимательства, и прежде всего малых и средних предприятий. Поддержка предпринимательства и уменьшение барьеров на пути трансграничного сотрудничества малых и средних предприятий могут способствовать увеличению их вклада в развитие региона. Как свидетельствует исследование, между политикой поддержки предпринимательства и политикой поддержки трансграничного сотрудничества имеется существенный разрыв, поскольку разные властные структуры ответственны за эти два направления. Как правило, отделы по вопросам международного (трансграничного) сотрудничества уделяют больше внимания международной деятельности крупных предприятий и поступлению иностранных инвестиций от крупномасштабных инвесторов, что, безусловно, крайне важно для развития регионов. Вместе с тем не стоит игнорировать вклад в трансграничные связи многочисленных малых предприятий. Понимание потенциала развития, заключающегося в трансграничном партнерстве малых и средних фирм и домохозяйств, будет способствовать значительному повышению его уровня, что, в свою очередь, должно обусловить рост экономических показателей регионов. Понятно, что механизмы содействия трансграничному сотрудничеству на местном уровне весьма ограничены, но они должны быть системными и действенными. В частности, к таким механизмам, по нашему мнению, относится создание на региональном уровне организаций, способных обеспечить лучшую информированность предпринимателей о возможностях и перспективах трансграничного бизнеса, таких как бизнес-центры и информационные агентства. Важно также создание сети комплексных организаций поддержки, в том числе непосредственно на границе и в небольших населенных пунктах. Такие структуры должны заниматься проблемами как предпринимательства вообще, так и трансграничного бизнесового сотрудничества в частности. Не менее значимым фактором является решение организационных проблем, препятствующих трансграничному сотрудничеству, скажем, введение специальных вкладышей в загранпаспорта для предпринимателей, часто бывающих за границей. Дальнейшее развитие партнерства между органами власти и неправительственными организациями, наличие которого можно подтвердить совместными

действиями власти и НПО, например, по проведению известных ежегодных львовских бизнес-форумов или по созданию Дома предпринимателя во Львове, можно рассматривать как одну из перспективных стратегий улучшения ситуации в регионе.

Наряду с этим повышение эффективности взаимовлияния развития предпринимательства и трансграничного сотрудничества в приграничных регионах предполагает определенные усилия на национальном уровне. Необходимо совершенствовать законодательство в сфере регулирования импорта и борьбы с контрабандой; осуществлять мониторинг результативности мероприятий по предотвращению контрабандных действий и реализации на внутреннем рынке незаконно вывезенных товаров, контролировать выполнение нормативно-правовых актов в этой сфере и содействовать информированию граждан о мерах по борьбе с контрабандой; следует оперативно выявлять нарушения законодательства в торговле подакцизными товарами, продуктами питания, лекарственными препаратами, горюче-смазочными материалами, пиротехническими изделиями бытового назначения. Скоординированная деятельность погранвойск, таможенной службы, Государственного комитета по защите прав потребителей, Государственной санитарной службы, Министерства здравоохранения может способствовать легализации экспортно-импортной деятельности. Вместе с тем Государственный комитет по вопросам регуляторной политики и предпринимательства и его представительства должны контролировать ситуацию, чтобы любые нововведения в законодательстве и практике реализации законов не мешали развитию бизнеса.

Развитие объектов инфраструктуры границы и транспортной сети приграничных территорий должно стать одним из направлений содействия развитию трансграничного сотрудничества. Решение этого вопроса требует принятия соответствующих решений на национальном уровне, выделения средств из госбюджета и привлечения иностранных инвесторов к развитию границы и транспортных коммуникаций в соответствии с европейскими стандартами.

### *Литература*

1. Региони 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. Смоллоун Д. Разработка политики поддержки МСП в переходных экономиках // Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: Трудности роста (середина – вторая половина 90-х гг.). — М., 1997. — С. 236–251.
4. Смоллоун 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. Смоллоун 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., Підгрудний Г., Ясюк 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., Бельський П., Андрусь І. Трансграничне співробітництво регіонів України — важливіше напрямлення научно-технічної політики // Труды Крымской Академии наук. — 1997. — [http://www.ccssu.crimea.ua/crimea/ac/spec97/1\\_4.html](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.