

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
УПРАВЛІННЯ

Зарічна О. В.

РОЗВИТОК
ПІДПРИЄМНИЦТВА
НА ЗАСАДАХ
ТРАНСКОРДОННОГО
ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ,
МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

КИЇВ
2018

УДК [334.71-025.27:339.94]

3 – 34

Рекомендовано до друку Вченою Радою Національної академії управління (протокол № 4 від 31.08.2018 р.)

Рецензенти: **Штулер І. Ю.**, д.е.н., проф., зав. каф. фінансів, обліку та фундаментальних економічних дисциплін ВНЗ «Національна академія управління», м. Київ

Онегіна В. М., д.е.н., проф., зав. каф. економіки та маркетингу Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка

Ареф'єва О. В., д.е.н., проф., зав. каф. економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету, м. Київ

3-34 Зарічна О. В. Розвиток підприємництва на засадах транскордонного партнерства: теорія, методологія, практика : [монографія] / О. В. Зарічна; Національна академія управління. – К.: Друкарня “Про Формат”, 2018. – 272 с.

ISBN 978–617–7457–81–6

Монографія містить науково-економічне дослідження проблематики і розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства. Концепція розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства дозволяє забезпечити розширене відтворення транскордонної співпраці суб'єктів підприємницької діяльності на засадах адаптивності / дисипативності на макро-, мезо- та локального рівнях у вигляді «опорних кластерів» (полісів, локомотивів зростання), в яких концентруються фінансові, адміністративно-управлінські, людські та інші ресурси, з подальшим посиленням інноваційної активності у залучених до транскордонного партнерства територіях, у т.ч. транзитних, з урахуванням синергетичної триєдиної спрямованості кластерного інтеграційного партнерства.

Розраховано на науковців викладачів аспірантів студентів економічних спеціальностей, фахівців різних галузей котрі на практиці застосовують теоретичні засади розвитку підприємництва на основі транскордонного партнерства.

УДК [334.71-025.27:339.94]

3 – 34

© Зарічна О.В., 2018

ISBN 978–617–7457–81–6

З М І С Т

Передмова	4
РОЗДІЛ 1	
Концептуальні основи формування базису розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства	
1.1. Обґрунтування концепції інтеграції як базису розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства	9
1.2. Теоретико-методологічні аспекти організації підприємницької діяльності на засадах транскордонного партнерства	24
1.3. Інституційна підтримка формування і розвитку транскордонних підприємницьких підсистем	39
РОЗДІЛ 2	
Відтворювальна парадигма розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства	
2.1. Моніторинг зарубіжного досвіду розвитку підприємництва в рамках транскордонного партнерства	53
2.2. Нормативно-правове забезпечення розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства	71
2.3. Механізм активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур в умовах розширення ЄС	87
РОЗДІЛ 3	
Методологія розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства	
3.1. Методологічні основи просторової організації діяльності суб'єктів, які формують базис розвитку підприємництва	107
3.2. Модель формування базису просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем	133
3.3. Методичні підходи до перетворення форм взаємодії суб'єктів на засадах транскордонного партнерства	152
РОЗДІЛ 4	
Організаційно-економічний механізм розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства	
4.1. Програма розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства	172
4.2. Економічний механізм формування транскордонних кластерів	198
4.3. Напрями реалізації програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства в умовах інформаційної економіки	230
Післямова	241
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	245

ПЕРЕДМОВА

У сучасному світі в умовах прискорення процесів регіоналізації та інтеграції особливої актуальності набуває таке порівняно нове явище, як транскордонне партнерство, що сприяє інтенсифікації політичних, економічних і соціокультурних зв'язків між регіонами держав. Оскільки потреба у вивченні транскордонних відносин виникла недавно, вони, будучи вписаними в процес регіоналізації, часто страждають на неповноту опису та певну фрагментарність досліджень.

Нові реалії світової економіки і міжнародних відносин перетворюють старі схеми встановлення транскордонних контактів на малоефективні і спонукають держави постійно їх вдосконалювати. Тому комплексний підхід до інтерпретації сутності транскордонного партнерства з погляду сучасної науки дозволить максимально повно представити картину динаміки транскордонних зв'язків в Україні і країнах Європи, а також встановити проблемні зони цього феномена з метою вироблення найбільш дієвих рішень щодо їх вдосконалення.

Впродовж останньої чверті ХХ століття людство вийшло на новий етап свого розвитку, що характеризується зростаючою глобалізацією світового економічного простору, інформатизацією економіки, розширенням кластерної складової системи підприємництва й обумовлює необхідність прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення сталого розвитку локальних економічних систем, за допомогою створення умов для реалізації конкурентних переваг підприємницьких структур у міжрегіональній і міжнародній конкуренції на основі розширення кластерного забезпечення їх діяльності. Високий рівень диференціації прикордонних регіонів за створеним економічним потенціалом, запасами природних ресурсів, доступністю інформаційних ресурсів, чисельністю та щільністю населення і, як

наслідок, за рівнем підприємницької активності перешкоджає подальшій євроінтеграції країни.

Каталізатором зростання ділової активності суб'єктів підприємництва, підвищення інвестиційної привабливості транскордонних територій і розширення ємності прикордонних регіональних ринків є інфраструктурне забезпечення, яке має формуватися відповідно до потреб функціонування системи підприємництва і стратегії соціально-економічного розвитку транскордонного регіону. Це вимагає розробки відповідних теоретичних положень й удосконалення методичного забезпечення управління, що на практиці реалізується у вигляді методичних рекомендацій щодо формування стратегій, оновлення методів та інструментів управління, їх систематизації в складі механізмів управління з урахуванням впливу процесу переходу до глобальної кластероутвореної економіки.

Специфіка кола джерел даного дослідження полягає в тому, що до 80-х років ХХ століття проблема транскордонного партнерства не вивчалась в повному обсязі. Розгляд цього питання відбувався під кутом протиставлення транскордонного співробітництва та транскордонного партнерства як конфлікту такого. Згодом увагу вчених почали привертати такі питання, як внутрішні причини транскордонного партнерства, стимулююча або перешкоджаюча роль міжнародного середовища в його розвитку, шляхи, що ведуть до транскордонного партнерства, його причини й наслідки, його форми і типи. Вивченню проблематики транскордонного співробітництва присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, І. Артюмова, А. Балян, Ф. Ващука, Ф. Велтер, О. Витвицької, В. Галяс, Т. Гринько, І. Журби, Є. Кіш, М. Кхінеті, Ю. Макогона, Н. Мікули, Д. Овіата, В. Пили, М. Рубіш, Д. Смолобуна, С. Соколенка, Т. Терещенко, Й. Фарека, О. Чмир, І. Школи. Вищезазначені вчені зробили вагомий внесок у дослідження мега-, макро- та мезорівнів транскордонного партнерства, де розкрито сутність подібної співпраці та її значення як форми економічної інтеграції на рівні прикордонних регіонів, держав та Європейського Союзу.

Поява нових взаємовідносин у транскордонному партнерстві вимагає від України адаптації законодавства та умов такої діяльності до вимог Євросоюзу, а також їх змін відповідно до нових геополітичних реалій. Насамперед, це врахування факту взаємодії по кордонах не тільки з сусідами, а із сусідніми державами-членами Євросоюзу, що вимагає відпрацювання нормативного та організаційно-економічного забезпечення взаємин з урахуванням нових чинників впливу.

Аналіз наукових робіт і зіставлення результатів досліджень у контексті сучасних завдань розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства дозволили зробити такі висновки:

- в економічній науці відсутня теорія підприємництва на засадах транскордонного партнерства, що відповідає завданням формування і розвитку системи кластерного забезпечення підприємницької діяльності в умовах переходу до глобальної кластероутвореної економіки;

- потенціал застосування синергетичного та еволюційного підходів до формування та розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства в дослідженнях з цієї проблематики не задіяний;

- методичне забезпечення управління розвитком підприємництва на засадах транскордонного партнерства з урахуванням сучасних тенденцій переходу до глобальної кластероутвореної економіки тільки набуває ґрунтового осмислення й вимагає подальшого наукового пошуку вирішення завдань формування інфраструктурної підтримки транскордонної кластеризації, вибору стратегії розвитку підприємництва в цих умовах, а також створення відповідного механізму управління.

Отже, виявлено недостатню розробленість питань, пов'язаних з управлінням розвитком підприємництва на засадах транскордонного партнерства в умовах переходу до глобальної кластероутвореної економіки. Цим визначається актуальність об'єкта та предмета дослідження.

Вирішення зазначених проблем потребує належного науково-методичного забезпечення та конкретних практичних дій. З огляду на це, в монографії було поставлено такі завдання:

1) визначити напрямки, за якими перехід до глобальної кластероутвореної економіки впливатиме на розвиток теорії підприємництва на засадах транскордонного партнерства та управління розвитком інфраструктури транскордонного підприємництва;

2) дослідити процеси формування та розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства з позиції системного, синергетичного та еволюційного підходів;

3) розкрити склад підсистем підприємництва на засадах транскордонного партнерства і встановити між ними зв'язок у процесі їх функціонування;

4) окреслити пріоритетні напрямки застосування методів та інструментів управління розвитком підприємництва на засадах транскордонного партнерства в процесі формування кластерного інфраструктурного транскордонного забезпечення;

5) виявити організаційні зміни в інфраструктурі підприємництва на засадах транскордонного партнерства в умовах переходу до глобальної кластероутвореної економіки та розробити пропозиції щодо здійснення кластерних інфраструктурних перетворень на транскордонному регіональному рівні;

6) розробити типологію кластероутворюючих факторів розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва на транскордонному регіональному рівні; визначити ключові проблеми управління розвитком транскордонного інфраструктурного забезпечення підприємницької діяльності;

7) сформулювати пропозиції з управління формуванням інфраструктурного забезпечення створення та розвитку транскордонного кластера, який функціонуватиме на засадах конфліктно-компромiсного партнерства відповідно до етапів його життєвого циклу;

8) здійснити методичне обґрунтування вибору стратегії розвитку регіональної інфраструктури малого та середнього підприємництва та визначення оцінки результатів її реалізації;

9) запропонувати механізм управління розвитком інфраструктури малого та середнього підприємництва на засадах транскордонного партнерства, що забезпечуватиме систематизацію управлінських відносин у цій сфері на рівні регіону.

Концепція розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства дозволяє забезпечити розширене відтворення транскордонної співпраці суб'єктів підприємницької діяльності на засадах адаптивності / дисипативності на макро-, мезо- та локальному рівнях у вигляді «опорних кластерів» (полюсів, локомотивів зростання), в яких концентруються фінансові, адміністративно-управлінські, людські та інші ресурси, з подальшим посиленням інноваційної активності у залучених до транскордонного партнерства територіях, у т.ч. транзитних, з урахуванням синергетичної триєдиної спрямованості кластерного інтеграційного партнерства.

Триєдина спрямованість пов'язана з адаптивно-дисипативною інтеграцією в трьох напрямках: «згори донизу», «знизу до гори» та горизонтальному регіонально-транскордонному. З погляду транскордонного партнерства, інтеграція «згори донизу» полягає в регіоналізації, регіональній політиці на рівні ЄС і носить переважно адаптивний характер. Прикордонні зони (в т.ч. прикордонні регіони) у різний спосіб визначаються і адаптуються в залежності від рівня прогресу європейської інтеграції. Так, для прикордонних регіонів (чи буферних зон), які знаходяться поза зоною економічного розвитку, горизонтальним регіонально-транскордонним сценарієм розвитку є призначення їм ролі «територій взаємозв'язків» (економічної синергії). Для територій (регіонів), для яких регіоналізація вважається одним із пріоритетів, серед європейських викликів передбачається дисипативний сценарій розвитку з визначенням регіонів політичного й адміністративного характеру та децентралізація влади і ресурсів.

РОЗДІЛ 1

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ БАЗИСУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА

1.1. Обґрунтування концепції інтеграції як базису розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства

Останнім часом процеси глобалізації й зростання динамічності середовища господарювання, поєднані з поглибленням інтегрованості суспільства, стають основою переходу до нової моделі економічного розвитку національної економічної системи. Поряд із цим відбувається ускладнення умов ведення конкурентної боротьби й актуалізується потреба виходу національних товаровиробників на світовий ринок, ефективна зовнішньоекономічна діяльність яких можлива лише за умови зростання їх потенціалу. Одним із напрямків такого зростання є розширення інтеграційних процесів на засадах транскордонного партнерства.

За таких умов надзвичайно важливим постає питання дослідження взаємозв'язку й співвіднесення таких базових економічних категорій, як розвиток підприємництва на засадах транскордонного партнерства та інтеграції. У цьому контексті поглиблене вивчення процесів виникнення і розвитку інтегрованого підприємництва на засадах транскордонного партнерства варто починати з розгляду центральної категорії – категорії інтеграції, для якої в економічній літературі існує значна кількість теорій, концепцій і тлумачень.

Зростання ролі інтеррегіонального і транскордонного партнерства в політиці Європейського Союзу (далі ЄС)

призводить до зміни архітекtonіки євроінтеграційного простору. З огляду на це, розуміння логіки інтеграції на зовнішніх кордонах Європейського Союзу набуває особливої актуальності для розвитку міжнародних підприємницьких відносин України із сусідніми державами на засадах транскордонного партнерства. Неможливість системної інтеграції України до ЄС обумовлена, насамперед, диспаритетом соціально-економічного розвитку, неузгодженістю законодавства та політичними перешкодами. Окрім цього, сучасна парадигма регіональної політики ЄС зумовлює необхідність розробки спільної концепції розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства.

Економічна інтеграція – це процес економічної взаємодії країн, який приводить до зближення господарських механізмів. Зазвичай цей процес приймає форму міждержавних угод, що узгоджуються та регулюються міждержавними органами. Термін «економічна інтеграція» вперше з'явився в 30-ті роки ХХ ст. у працях німецьких та шведських економістів [221].

Теоретичні обґрунтування необхідності економічної інтеграції були запропоновані у 70–80-ті роки ХІХ ст. представниками німецької історичної школи – Ф. Лістом (1891) [204, с. 155–156], Г. Шмолером (1902) [221] та ін. Вже з другої половини ХХ ст. стали активно розроблятися концепції регіональної економічної інтеграції.

За результатами проведених досліджень автором виокремлено такі концепції інтеграції:

1. Концепція ринкової школи інтеграції, основоположниками якої є А. Мюллер-Армак, А. Предол, В. Репке, що базується на принципах свободи торгівлі та невтручання держави в економіку. Базовими ідеями цієї концепції є інтегровані процеси, зокрема, вільна конкуренція та вільні дії ринкових сил. Однією з ключових ознак такої інтеграції є наявність золотого стандарту та повна конвертованість валют, що забезпечує єдність ринку, цін та

розрахунків між резидентами як однієї країни, так і двох і більше країн [217].

2. Концепція ринкової інституціональної школи інтеграції, представниками якої є М. Алле, Б. Баласса, Г. Хейлперін, М. Бійє, Г. Кремер. Вчення цієї концепції вперше базувалося на подвійному підході до визначення регіональної економічної інтеграції як процесу, з одного боку, та як відношення – з іншого. Сутність цього підходу полягає у встановленні міжнаціональних правил економічної діяльності, які сприяють розвитку економічних зв'язків між країнами. Визначено, що ця концепція поєднує класичний підхід про саморегуляцію ринку та кейнсіанські погляди про абсолютну необхідність його регулювання з боку держави, і на відміну від положень ринкової школи інтеграції, інституціоналісти визнають, що національні господарства неможливо інтегрувати лише ринковими методами [191].

3. Структурна концепція регіональної економічної інтеграції, що з'явилась у 1960-х на тлі розвитку західноєвропейської економічної інтеграції.

Основний представник концепції регіональної економічної інтеграції – Альфред Маршал, згідно з поглядами якого, вільний рух товарів та факторів виробництва веде до нерівномірності економічного розвитку окремих регіонів країн. Відповідно до базових положень цього підходу, під інтеграцією розумілось не суто відсутність дискримінації в міжнародній торгівлі та в процесі руху факторів виробництва, а загальна інтеграція національних економік, а не лише інтеграція ринків [205].

На думку представників цієї концепції, економічна інтеграція можлива тільки на стадії економічного союзу, коли відбувається взаємопроникнення національних економік. А. Маршал вважав, що повне завершення інтеграції – це так званий простір солідарності, тобто так звана цілковита сітка економічних зв'язків між економіками, які раніше були

відокремленими. Представники цієї концепції розглядають інтеграцію як глибокі структурні перетворення в економіці країн, у результаті яких має з'явитися якісний синергізм [205].

4. Дирижистська школа інтеграції, яку за підсумками проведеного автором аналізу віднесено до неокейнсіанського підходу до міжнародної економічної інтеграції. Представники цієї школи: Р. Купер, Д. Піндер, А. Філіп, Ф. Перру, Я. Тінберген, П. Стрітень не є прихильниками ринкового механізму в процесі розвитку процесів інтеграції [188].

Базовими в цій концепції є необхідність державного регулювання економічних процесів, а також трактування інтеграції як ліквідації дискримінації між економічними агентами країн та координації спільної економічної політики досить широких масштабів для забезпечення здійснення основних економічних напрямків розвитку країни.

Ключовим положенням цієї концепції є повна інтеграція з позиції не лише вільного руху товарів та факторів виробництва, а й координації макроекономічної політики держав – для подолання нерівномірності економічного розвитку країн.

Вчення Дж. Вайнер 40-х років ХХ ст. базується на концепції митного союзу, відповідно до трактувань якого, має кількісно вимірюватися ефект від митного союзу через збільшення добробуту країни, що інтегрується на основі принципу порівняльних переваг Д. Рікардо [216]. Прослідкувавши позитивні та негативні ефекти від інтеграції, Д. Рікардо увів поняття «потокостворюючого» і «потоківідвертаючого» ефектів інтеграції. Головною ідеєю його праці було обґрунтування створення зони вільної торгівлі для вільного безтарифного переміщення товарів, а також аргументація на користь спільного тарифу від товаропотоку із зовнішніх держав. Основою його дослідження було порівняння розвитку та ефективності торгівлі країн, за умови відокремленого функціонування митного тарифу в кожній з

них, запровадження митного союзу та встановлення спільного митного тарифу щодо третіх країн [216]. За результатами аналізу встановлено, що недоліками цієї теорії є її цілковита теоретичність, неврахування її наслідків на практиці, коли окремо взята країна досягає рівнозначних або вищих показників, чим країна інтеграційного об'єднання, що породжує четвертий наслідок – ефект відхилення торгівлі.

Досліджуючи еволюційні етапи концепційного розвитку економічної інтеграції, варто окремо виокремити ринково-інституціональні теорії, згідно з якими, інтеграція розглядалася як процес і як стан економіки та господарської політики. Основоположниками цього підходу є П. Баклі та М. Кесон [180], а також А. Ругман [219, с. 150]. За трактуваннями цих дослідників, інтеграція прослідковується в таких основних формах: зонах преференційної та вільної торгівлі, митного союзу, спільного ринку, економічного та політичного союзів.

У 50–60-ті роки ХХ ст. проблемою економічної інтеграції займалися К. Мейер [206], Р. Шуман [222], А. Паніч [209], Ж. Моне [208] та ін. Теоретики світової економіки розглядали економічну інтеграцію як елемент вчення про ефективність зовнішньої торгівлі або про державне регулювання зовнішньоекономічних процесів та факторів, які впливають на платіжний баланс країни. На думку Ж. Моне [208], політична інтеграція неможлива за відсутності економічної єдності країн інтеграційного угруповання. Повна інтеграція необхідна для зближення так званої «позитивної» та «негативної» інтеграції, тобто скасування всіх торговельних бар'єрів у поєднанні зі спільною політикою держав-учасниць.

Доречно відзначити дослідження С. Хаймер [193] та Р. Барнет [177], відповідно до яких, інтеграцію пов'язують із вільним переміщенням товарів, робочої сили, капіталу та технологій усередині інтеграційного об'єднання. Зазначені науковці визначали, що інтеграція розвивається нерівномірно, концентруючись у певних секторах. Формально представники

цієї теорії були близькі за тлумаченням інтеграції до представників неокласичної теорії. Хоча, на відміну від останніх, вони вважали, що засобами регулювання в інтеграційному об'єднанні має бути система централізованого розподілу фінансів.

5. Альтернативні концепції міжнародної економічної інтеграції, що поєднують у собі вчення існуючих концепцій та можуть бути розподілені на такі:

- моделі двохшвидкісної і багатошвидкісної Європи (різношвидкісна інтеграція (Маастрихтські угоди), яка базується на створенні єдиного внутрішнього ринку ЄС);

- теорія концентричних кіл, згідно з якою перше коло формує високоінтегроване ядро країн, а друге – менш інтегровані країни;

- концепція гнучкої геометрії або селективної інтеграції, що дає змогу членам об'єднання та третім країнам, залежно від політичних чи економічних обставин, брати участь лише в окремих інтеграційних заходах;

- концепція часткового членства, яка не вимагає від учасників беззастережної участі у всеохоплюючій інтеграції, а передбачає можливість участі країн в окремих сферах, як-то спільна зовнішня чи оборонна політика. Ця концепція має спільні риси з теорією секторальної інтеграції М. Шумана першої половини 50-х років ХХ ст. [222].

Доцільно зауважити, що сучасне розуміння міжнародної економічної інтеграції прослідковується в розвитку традиційної теорії, яка розглядає процес інтеграції як створення нових товарних потоків між країнами-членами інтеграційного угруповання, що усувають виробництво дорожчих аналогічних товарів усередині країни. Відповідно до цього вчення, наслідком інтеграції є зростання внутрішнього виробництва, а отже й добробуту країн інтеграційного угруповання, а також збільшення рівня міжнародної спеціалізації.

Варто зазначити, що дотепер немає єдиної теорії, яка б урахувала всі внутрішні та зовнішні чинники формування інтеграційного об'єднання, а також не враховується чинник часу. Найбільш чітко сформованими на сьогодні є дві школи західноєвропейської інтеграції – «реалістична» та «ідеалістична». Реалісти виступають за те, що найважливішим завданням суверенної держави є утримання свого впливу та поширення його на решту світу. Прибічники ідеалістичної школи вважають, що традиційна національна політика з позиції сили втрачає своє значення в умовах зростаючої залежності промислових держав, тобто спостерігається політична взаємозалежність, і особливо в таких сферах, як економіка, технологія та екологія [171, с. 9].

Нами проаналізовано традиційні та сучасні підходи щодо економічної інтеграції та визначено, що в межах системного підходу до інтеграційної взаємодії держав варто виокремити реальну, функціональну та інституціональну інтеграції, які відбуваються паралельно та взаємопов'язано. Реальна інтеграція втілюється через інтенсивність формування та поглиблення економічних зв'язків національних економічних систем на різних рівнях, а також через розширення політичних та суспільних контактів. Функціональна інтеграція передбачає формування механізмів взаємодії в економічній, політичній, інституціонально-правовій, соціальній та інших сферах. Інституціональна інтеграція характеризує процес встановлення та розширення інституціонально-інструментальних та адміністративних зв'язків, правового оформлення поглиблення взаємодії держав, тобто створення інституціонального середовища як базису суспільно-економічних відносин [171, с. 10].

Інша теорія сучасності – «економічна інтеграційна модель» – базується на ідеї зовнішньоекономічної політики, орієнтованої на вільну торгівлю та ґрунтується на необхідності скасування внутрішніх митних тарифів в Європі, що сприятиме

отриманню ефекту відкритості, який своєю чергою позитивно позначиться на економічному зростанні і підвищенні добробуту загалом [171].

Відповідно до проведеного аналізу концепцій інтеграцій, варто зазначити, що за євроінтеграційними викликами сьогодення розвиток підприємництва на засадах транскордонного партнерства є необхідною умовою для розвитку вітчизняної економіки.

Варто також зазначити, що дотепер ані за кордоном, ані в Україні не створено загальноприйнятної економічної теорії підприємництва, хоча потреба в такій теорії давно вже стала досить нагальною. «Три хвили» розвитку теорії підприємницької функції – так умовно можна охарактеризувати розвиток процесу наукового осмислення практики підприємництва.

Феномен підприємництва виступає як невід'ємний атрибут ринкового господарства. Хоча історія підприємництва йде всередину століть, сучасне його розуміння склалося в період становлення і розвитку капіталізму.

Відповідно до викладених трактувань концепції підприємництва класичної школи політекономії, сутність підприємництва згідно з вченнями Ф. Кене, Ж. Тюрго, А. Сміта, Д. Рікардо, Р. Кантільона, Дж. Тюнена ґрунтується значною мірою на теорії англійських економістів-меркантилістів і зумовлено купецькою ідеологією XVII ст. Меркантилісти виходили з того, що економічною поведінкою керує мотив прибутку з певними рисами відповідальності. Згідно з вченням Р. Кантільона, який вважається одним з основоположників концепції підприємництва, функціональною характеристикою підприємництва є ризикованість. Цю ідею – трактування підприємницької функції як тягара ризику й невизначеності в процесі економічного розвитку – розвинули Дж. Тюнен, Д. де Тресі, Г. Мангольт та ін. [45].

Елементи ризику й невизначеності є центральними в концепції підприємництва Ф. Найта. Класики політичної економії Ф. Кене, Ж. Тюрго, А. Сміт, Д. Рікардо вбачали в підприємцеві лише власника капіталу. Такого погляду дотримувалися Ж.-Б. Сей і Дж.С. Мілль, причому Сей уперше ґрунтовно описав підприємницькі функції та якості, необхідні промисловцеві, купцеві, фермеру [45].

За результатами проведеного аналізу визначено, що кейнсіанська концепція підприємництва трактує вдале практичне поєднання ідей розробленого ним економічно-психологічного підходу моделі підприємницької поведінки з ефективною діяльністю держави, яке повинно активно підтримувати розвиток ефективного попиту, що дасть змогу «розвиватися й багатіти заможному суспільству».

Чотири новації кейнсіанської революції на рівні підприємництва полягають насамперед у тому, що, по-перше, Кейнс перейшов від традиційного аналізу цін як мотивів підприємницької поведінки до реальних обсягів продукту як центральної змінної, що потребує пояснення. По-друге, він переорієнтував економічний аналіз в напрямі ідеї, згідно з якою вирівнювання заощаджень та інвестицій відбувається швидше завдяки коливанням рівня виробництва або доходу, ніж внаслідок зміни рівня відсотка. По-третє, нова ідея Кейнса полягає в тому, що власне інвестиції, а не заощадження спричиняють зміни в доході. Він виходив з автономного потоку інвестицій і показав, як за посередництва мультиплікатора утворюються заощадження, необхідні для певного рівня інвестицій. По-четверте, Кейнс висунув головну передумову, без якої б не відбулася сама кейнсіанська революція: врівноважений рівень доходу, що врівноважує заощадження й інвестиції, не обов'язково забезпечує повну зайнятість.

Визначення підприємця як менеджера утвердилося в працях неокласиків – А. Маршалла, Л. Вальраса, К. Менгера, Ф. Візера, які вважали, що розвиток економічної думки

відбувається паралельно із змінами реального підприємця. Спочатку він поєднував у собі якості власника й управлінця, а на межі ХІХ–ХХ століть «підприємницька фірма» поступається місцем «корпорації», підприємство очолює менеджер – «бюрократ від економіки», і нейтральність щодо володіння власністю стає звичайним елементом теорій підприємництва – класичних і сучасних [45].

«Друга хвиля» в науковому осмисленні феномена підприємництва пов'язана з виокремленням ідеї інновації та активності як головної його риси. Основоположник цього напрямку Йозеф Шумпетер розглядав підприємця як центральний елемент механізму економічного розвитку в його прагненні використати таку «нову комбінацію» факторів виробництва, наслідком якої і є «нововведення», «інновація» [45].

Поява «третьої хвилі» в розвитку теорії підприємницької функції пов'язана з «поліфункціональною моделлю підприємництва», яка ґрунтується на ідеях неоавстрійської школи економічного аналізу, представниками якої були Л. Мізес і Ф. Хайек. Вони досліджували функції підприємця, що діє в умовах принципової нестачі необхідної інформації і є не «балансувальником» ринків, а їх активним перетворювачем і творцем [45].

«Третя хвиля» теорії підприємницької функції вирізняється також особливим зосередженням уваги на особистих якостях підприємця – його вмінні реагувати на зміни економічної та суспільної ситуації, самостійності та наявності управлінських здібностей. Звертається увага й на особливу роль підприємництва як регулюючої основи в економічній системі, що врівноважується.

Сучасний етап розвитку теорії підприємницької функції – «четверта хвиля», що характеризується зміщенням акценту з аналізу «суто економічних» дій підприємця більшою мірою на управлінські й соціокультурні аспекти. У межах інституційної

економічної теорії та відповідно до вчень Д. Норта, О. Вільямсона та ін., підприємець стає суб'єктом, який робить вибір між контрактними відносинами вільного ринку й організацією фірми з метою заощадження трансакційних витрат [45].

Сучасна хвиля розвитку теорії і практики підприємницької функції пов'язана також з переходом на міждисциплінарний рівень аналізу проблем підприємництва загалом та інтрапренерства зокрема. Нерідко в аналізі управлінського підходу «четвертої хвилі» в теорії розвитку підприємницької функції на рівні організації об'єкт управління підприємництвом аналізується з погляду підприємницької економіки в термінах П. Друкера, яку розуміють як інноваційну економіку, що є витвором «колективного підприємця» – власників, підприємців, менеджерів, робітників. Підприємництво в сучасному суспільстві перестає бути справою одинаків, які керуються своїми корисливими інтересами, і зумовлює потребу в співпраці, оскільки без активності менеджерів і робочого персоналу неможливо здійснювати нововведення, звідси й поняття «колективна інноваційна функція». Ця функція, згідно з поглядами Дж. Гелбрейта, поширена між багатьма учасниками великого ділового підприємництва і втілюється в «латентній техноструктурі» – неформальній структурі ділових відносин людей, які готові виявити себе, часто – ризикнути і скористатися шансами, які надає їм ідея підприємницького стилю управління інтрапренерства, або інноваційного менеджменту [45].

Неокласичні концепції підприємництва – ґрунтуються на пізнанні й сукупності ідей, положень щодо сутності підприємництва на засадах «підприємницького суспільства».

Відносно новим напрямом у теорії підприємництва ХХ ст. стає нова австрійська економічна школа, представниками якої є Л. Мізес, Ф. Хаєк, І. Кірцнер і Дж. Шекль [45].

Серед сучасних дослідників підприємництва світовим лідером у теорії та практиці підприємництва й бізнесу вважають американського економіста П. Друкера, йому належить оригінальна концепція, суть якої полягає в розгляді підприємницької діяльності в межах «нової інноваційної концепції» та в розробці ідеї «підприємницького суспільства». В основі його трактувань лежить вчення про те, що в 80–90-х роках минулого століття на зміну «управлінській економіці», втіленій передусім у розвинутих системах корпоративного управління у великому бізнесі, приходять «підприємницька економіка» – інноваційна економіка, яка є витвором підприємців і менеджерів, а їх дії трактуються з погляду нововведень як дії головного об'єкта й основного інструменту підприємництва. Не просто будь-який «новий» бізнес, а саме різноманітні нововведення як реалізація нових комбінацій виробничих факторів для створення нової продукції та нових технологій, проникнення на нові ринки і в нові сектори економіки, залучення нових категорій споживачів, використання нових ресурсів, джерел і норм фінансування, освоєння організаційних та управлінських нововведень, формування нових типів коопераційних зв'язків, особливо міжнародних [45]. Це – основа сучасного бізнесу, ті керовані параметри об'єкта, на які повинні спрямовуватися управлінські впливи суб'єктів підприємництва.

Г. Піншо є автором нового напрямку у вивченні підприємництва – інтрапренерства, коли підприємець діє в умовах існуючого підприємства, на відміну від власне «інтрапренера» – підприємця, який створює нові структури. Діапазон визначень особливої підприємницької функції і, отже, різного трактування змісту поняття «підприємець» – від вузько окреслених, специфічних і до узагальнених в абстрактних філософських термінах, що стосуються підприємництва, – як в теорії, так і в звичайній свідомості, є досі необмеженим. Одна із сучасних «суто психологічних» інтерпретацій підприємця – модель підприємця як «людини психологічної». Вона

характеризує його як психологічний тип практично безвідносно до змісту виконуваної ним економічної функції [45]. Особливі психологічні властивості індивіда, його особистісні характеристики «управляють» його поведінкою й роблять успішною підприємницьку діяльність. Поширеною моделлю вивчення підприємця є також теорія, що пояснюють схильність до підприємництва та підприємницьких ризиків соціокультурними чинниками. Сучасні модифікації такого підходу беруть свій початок від концепції німецької історичної школи на межі XIX–XX століть, найвідомішими представниками якої були В. Зомбарт і М. Вебер. Схильність до підприємництва розглядається тільки в обмежених, специфічно національних і специфічно культурно-історичних умовах [45].

Спираючись на концепцію «соціальної вкоріненості» економічної ідеї Грановеттера, більшість зарубіжних дослідників вивчає підприємця через економічну дію, яку він здійснює, «вбудовану» в мережі постійних соціальних відносин. Ефективність мережі неформальних відносин, тобто стійких систем зв'язку та контакту між індивідами і групами, на їхню думку, полегшують або стримують активність підприємців. Як вважає Грановеттер, у сучасному суспільстві все пронизано «мережами» соціальних відносин – стійкими системами зв'язків і контактів між індивідами, які неможливо «втиснути» в рамки традиційної дихотомії «риннок-ієрархія» [45].

Передумову структурної вкоріненості Грановеттер доповнює другою вихідною методологічною передумовою – економічними інститутами як соціальними конструкціями.

Підсумовуючи вищезазначене, доцільно зауважити, що інтеграційні процеси являють собою економічну основу становлення підприємницьких структур, їх бізнес-систем, базу з'єднання різних стадій відтворювального процесу, створення великих і складних за організаційною структурою суб'єктів підприємницької діяльності, які перетворюються на двигун економічного розвитку шляхом інтеграції капіталу в різних його

видах. Інтеграція підприємницької діяльності в сучасному розумінні – явище не нове. Фактично початок цього процесу було покладено ще в останній третині ХІХ ст., коли намітилася тенденція до концентрації виробництва і капіталу на базі злиття окремих підприємств і становлення корпоративних форм інтеграції. Це було обумовлено як звуженням сфери застосування вільних капіталів і загостренням конкуренції, так і потребою в укрупненні виробничих форм, для того щоб більш ефективно застосовувати нову техніку, технології, джерела енергії. Інтеграція підприємницької діяльності знаходить відображення в інтеграції управління на чотирьох рівнях: операційному, функціональному, міжфункціональному та міжорганізаційному. Складність та багатогранність інтеграційних процесів в економічній діяльності підприємств потребують більш широкого підходу до вивчення інтеграційного підприємницького розвитку на засадах транскордонного партнерства [45].

Отже, автором виділено кілька типів інтеграцій як основи розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства. Конгломератна інтеграція, яка являє собою злиття чи об'єднання компаній, що не мають жодних спільних рис і зв'язків. Ар'єргардна інтеграція, що має на меті об'єднання для створення внутрішньої забезпечуючої інфраструктури [45]. Комбінована інтеграція представляє інтеграцію «уздовж» виробничого процесу та по його рівнобіжних галузях, що дозволяє мінімізувати трансакційні витрати та надає можливість управління портфелем сукупного асортименту [45].

Формування теоретичних основ інтеграційних процесів стало наслідком логічного обґрунтування необхідності розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства. В результаті досліджень було виокремлено три найбільш значущі напрями дослідження інтеграції підприємництва на засадах транскордонного партнерства:

– неокласичний підхід, що зв'язує інтеграцію з підвищенням алокативної ефективності, з одного боку, а з

іншого – з можливостями отримання монополістичних вигод і технологічними умовами виробництва;

– підхід з позицій динамічних порівняльних переваг, який розглядає економічну інтеграцію з погляду адаптації до життєвих циклів продуктів і технологій;

– інституційний підхід, який аналізує інтеграцію в контексті трансакційних витрат, агентських відносин і впливу на них розподілу прав власності, еволюції різних економічних інститутів [45].

Варто відзначити, що подальший розвиток представлених вище підходів знайшов відображення в нових наукових концепціях, серед яких до основних можна віднести: маркетинг партнерських відносин, інтеграційну логістику, міжфірмові мережі, державно-приватне партнерство та транскордонне партнерство.

Світові тенденції розвитку інтеграційних процесів підприємництва виявляються через актуалізацію транскордонного партнерства, під яким доцільно розуміти інституціональну та організаційну взаємодію просторового розвитку між державами і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних проєктів у широкому спектрі сфер діяльності, що розглядається як створення підґрунтя для сталого розвитку вздовж державного кордону [45].

До підходів, що забезпечують ефективність інтеграційних процесів у межах транскордонного партнерства, варто віднести:

- стратегічний підхід, що забезпечує встановлення загальних цілей розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства;

- системний підхід, який реалізується через отримання синергетичних ефектів у результаті інтеграції;

- інформаційний підхід, який втілюється через інформаційний аналіз, інформаційний опис об'єктів, відносин і зв'язків, інформаційний опис структури управлінських потоків,

побудову інформаційних моделей, інформаційне моделювання для узгодження складних рішень щодо забезпечення спільного функціонування та розвитку учасників інтеграційних процесів;

- комунікаційний підхід, є основою взаємодії концепції інтеграції з розвитком підприємництва на засадах транскордонного партнерства [45].

1.2. Теоретико-методологічні аспекти організації підприємницької діяльності на засадах транскордонного партнерства

Підприємницька діяльність є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян [21]. У кожній країні питання створення належних умов для поширення підприємницької діяльності, розроблення програм розвитку транскордонного партнерства, які будуть спрямовуватись на вирішення як поточних, так і довгострокових задач бізнесу, завжди належали до першочергових.

Для України набуває особливої актуальності прийняття рішень щодо вирішення низки проблем підприємництва в розрізі нинішньої інтеграції України з Європейським Союзом.

Європейський ринок вимагає більш високого рівня розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства, важливим аспектом стає дослідження державних механізмів впливу організації підприємництва на здатність забезпечити сталий розвиток в умовах євроінтеграції. З огляду на це, необхідним є зміна стратегії розвитку підприємництва з боку держави, що має підпорядковуватися не тільки реалізації інтересів бізнесу, а й вирішенню загальнодержавних, регіональних та соціальних проблем з врахуванням євроінтеграційного вектора.

Організація підприємництва – це складна соціально-економічна система, яка функціонує не ізольовано від зовнішнього світу, а виступає одним із його структурних елементів, сукупність яких утворює також соціально-економічну систему, проте вже більш високого рівня. Ефективність і стійкість функціонування таких систем напряму залежать від раціональності, гнучкості внутрішніх взаємозв'язків між її структурними елементами. Це є головною умовою прояву позитивного синергетичного ефекту в процесі розвитку й управління великими системами соціально-економічних об'єктів, зокрема на рівні регіону або країни [42].

Для організації підприємництва на засадах транскордонного партнерства необхідні певні умови, які загалом можна звести до такого: потреба в створенні законодавчої та нормативної баз; додержання конкурентного режиму господарювання; формування ринкової інфраструктури, стимулювання бізнесу.

Імператив оновлення та/або вдосконалення існуючої законодавчої бази продиктований потребою надати всім господарюючим суб'єктам гарантії для збереження їх власності, виключення можливості націоналізації, експропріації, створення для всіх учасників бізнесу однакових прав, повної економічної свободи, неприпустимості втручання органів державного управління в діяльність підприємницьких структур. Конкурентний режим господарювання на засадах транскордонного партнерства передбачає вільне суперництво між учасниками бізнесу: за джерела сировини; вигідні умови вкладення капіталу; за більшу частину прибутку. Формування елементів ринкової інфраструктури на засадах транскордонного партнерства відкриває можливість брати участь у системі товарних і фондових бірж, користуватися послугами комерційних банків, підприємств оптової торгівлі; доступ до ресурсів, кредитів, інформації тощо. Стимулювання бізнесу передбачає заохочення та розвиток підприємництва на засадах

транскордонного партнерства, малого бізнесу, створення сприятливого економічного середовища, податкові пільги, прямі державні дотації, фінансування ризикових проєктів інноваційного характеру та ін. [25].

Основою ефективної організації підприємництва на засадах транскордонного партнерства є методологічна, методична та організаційна підсистеми.

Методологічна підсистема базується на таких основних законах: філософії (закон синергії, самозбереження, розвитку, єдності аналізу і синтезу); економіки (закон вартості, взаємозв'язку між попитом та пропозицією, розширеного відтворення); кібернетики, що розкриває властивості процесів управління в динамічних системах будь-якої природи (закон зворотного зв'язку, пристосування до зовнішнього середовища, єдності управління й інформації, необхідної розмаїтості); господарського управління (спеціалізації, інтеграції, демократизації управління, оптимального сполучення централізації та децентралізації управління, економії часу) та представлена принципами, методами і прийомами організації підприємництва на засадах транскордонного партнерства [133].

Принципи та умови організації бізнесу не залишаються незмінними. З розвитком суспільства еволюціонують та змінюються відносини, створюються нові умови для вдосконалення і розвитку бізнесу. Усе це знаходить відображення в законодавчих ініціативах та нормативних актах.

Організація бізнесу за своєю природою має процесуальний характер. Це формулювання, насамперед, певних правил формування підприємницьких структур, обов'язкових для всіх суб'єктів господарювання. Ці принципи регулюються на законодавчому рівні відповідно до норм, прийнятих у суспільстві [133].

Економічні відносини не існують поза формами їх прояву. Форми ж економічних відносин різноманітні, рухомі, мінливі. Вони не завжди знаходять відображення в

законодавчих актах, які постійно відстають від економічного розвитку і тим самим стримують здійснення реформ, гальмуючи перехід до ринку.

Під принципами розуміються сталі вихідні загальноприйняті правила, що є узагальненням закономірностей в економічній поведінці індивідів та інститутів [57]. Процедура організації підприємництва відповідає загальним принципам, але їх прояв значною мірою визначається специфікою транскордонного партнерства за регіональними складовими та рівнем розвитку. За результатами проведеного аналізу та у відповідності до чинного законодавства автором визначено ключові елементи організації підприємництва. Зокрема, основними принципами організації підприємництва є:

- вільний вибір видів діяльності в залежності від розвитку євроінтеграційних зв'язків;
- залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних та фізичних осіб;
- самостійне формування програм діяльності;
- вільний найм працівників;
- залучення та використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, які не заборонено або не обмежено законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення загальнообов'язкових платежів, встановлених законодавством;
- самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності у відповідності до чинного законодавства.

Принципи організації підприємництва не можна абсолютизувати. Вони розвиваються, взаємодіють між собою і відображають взаємозв'язки на певний період у рамках транскордонного партнерства. Автором узагальнено принципи організації підприємництва з урахуванням специфіки транскордонного партнерства.

Таблиця 1.1

**Класифікація принципів організації підприємництва
на засадах транскордонного партнерства**

Ознака класифікації	Найменування принципу	Зміст принципу
1	2	3
Вибір форми	<ul style="list-style-type: none"> - Принцип необхідної різномунітності організаційних структур. - Принцип замкнутості загальної контуру системи управління. - Принцип раціонального сполучення централізації та децентралізації в управлінні. - Принцип економічності організаційної системи управління. 	<ul style="list-style-type: none"> - Відповідність функціям і задачам. - Урахування зовнішнього і внутрішнього середовищ. - Ступінь регламентації повноважень. - Забезпечення найбільшої ефективності керування при найменших витратах.
Структурно-функціональна	<ul style="list-style-type: none"> - Принцип органічної цілісності суб'єкта й об'єкта управління. - Принцип спеціалізації та універсалізації процесів управління. - Принцип мобільності (гнучкості) процесу управління. - Принцип синергетичного ефекту взаємодії. - Принцип збалансованості. 	<ul style="list-style-type: none"> - Відповідність системи управління функціональній спеціалізації. - Раціональне поєднання відокремлення й інтеграції видів діяльності. - Перевага ролі гнучких зв'язків. - Потенціал взаємодії партнерів більше суми їх окремих потенціалів. - Наявність взаємодоповнюючих потенціалів
Розвиток	<ul style="list-style-type: none"> - Принцип неминучості організаційних змін. - Принцип спрямованості організаційних перетворень. - Принцип сполучуваності стрибкоподібних і еволюційних процесів для прискорення адаптації до змін зовнішнього середовища. - Принцип комплексності аспектів інтегрування. - Принцип динамічності (врахування часового фактора). - Принцип сумісності та гармонізації інтересів. 	<ul style="list-style-type: none"> - Зв'язок організаційних змін зі структурними. - Залежність структури від цілей розвитку. - Гнучкість організаційної структури сприяє сталості розвитку. - Пророблення всіх аспектів інтегрування. - Оцінка ефективності взаємодії з акцентом на довгострокових наслідках євроінтеграції. - Урахування (іноді суперечливих) інтересів усіх сторін, що беруть участь: кожного учасника, всього об'єднання і держави.

Джерело: узагальнено автором на основі [25; 42; 133].

Для дослідження організаційної підсистеми використовуються такі загальнонаукові методи: системний, логічний, історичний, аналізу, синтезу, індукції, дедукції, порівняння, оцінки; а також прикладні прийоми: експериментального вивчення економічних явищ (методи експертних оцінок, метод аналізу ієрархій, теорії ігор), математичної статистики (дискримінантний аналіз).

Методична підсистема представлена конкретними функціями, чіткими алгоритмами дій на основі прийнятих методів, принципів та цілей [25].

До основних функцій віднесено:

- діагностико-аналітичну, пов'язану з виявленням сукупності базових параметрів і проблем розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства;

- прогностичну, реалізовану на основі розробки концептуальних і програмних аспектів транскордонного партнерства, що визначають стратегічні цілі спільної діяльності;

- організуючу, що полягає в сприянні створенню нової ефективної євроінтеграційної структури й об'єднанню зусиль із досягнення загальних цілей і розвитку регіональної складової підприємництва;

- контрольно-регулюючу, що припускає систематичне зіставлення після ухвалення рішення про інтеграцію проектних і фактичних параметрів спільної діяльності і вживання заходів із мінімізації неузгодженості цих параметрів;

- реформаційну, що полягає в проведенні заходів, які забезпечують подолання тих недоліків господарської діяльності конкретних учасників, що здатні послабити ефект спільної діяльності в рамках транскордонного партнерства.

Серед домінуючих методів забезпечення розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства варто виділити ті, що є складовими методичної підсистеми та спрямовані на еволюційні зміни, не регламентовані в часі і не обмежені ресурсами [30].

Проектний метод розвитку підприємництва, що активізується в межах транскордонного партнерства, побудовано на проектних засадах, спрямованих на досягнення встановлених цілей у межах визначених фінансових, матеріальних і часових ресурсів.

Правові методи забезпечують повну відповідність інтеграційних процедур нормам національного законодавства і правовим нормам інших країн.

Інформаційні методи – сприяють формуванню позитивного іміджу через інформування громадськості й органів влади про спільні проекти і дії в рамках транскордонного партнерства [30].

Організаційна підсистема формується на основі співробітництва підприємницьких структур з метою інтеграції в європейське суспільство.

Основними формами транскордонного партнерства на сьогодні є єврорегіони, визначені з метою розвитку регіонального підприємництва, транскордонні кластери, європейські угруповання територіального співробітництва (далі ЄУТС), об'єднання єврорегіонального співробітництва (далі ОЕС), транскордонні інноваційні проекти, транскордонні промислові парки і зони, транскордонні партнерства, клондайкінг, прикордонна торгівля та ін., із впровадженням яких не тільки вдосконалюється механізм забезпечення конкурентоспроможності прикордонних територій, усуваються наявні проблеми транскордонної співпраці, але й значно розширюються можливості (за умови створення належного правового поля) та змінюється бачення сутності єврорегіонального співробітництва [25]. Єврорегіон є однією з організаційних форм транскордонного партнерства, що сприяє зміцненню транскордонних зв'язків між прикордонними регіонами в соціально-культурній, екологічній та економічній сферах діяльності. Межі впливу єврорегіонів не обов'язково визначаються адміністративно-територіальними одиницями II-го рівня після держави, тобто областями,

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

воєводствами, землями тощо, а прикордонні регіони можуть одночасно входити в декілька єврорегіонів, якщо їм дозволяє географічне розташування (рис. 1.1).

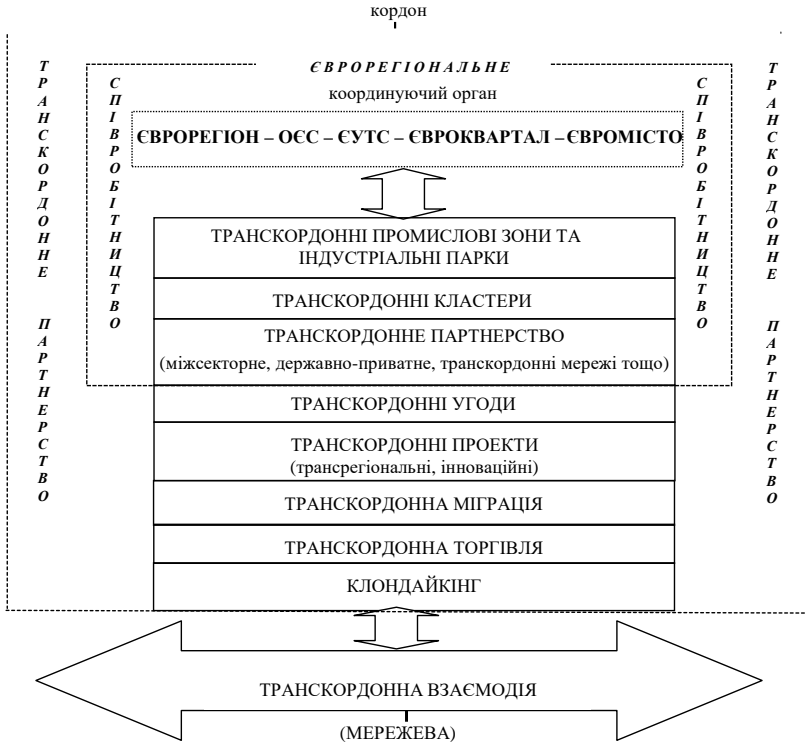


Рис. 1.1. Єврорегіональне співробітництво в системі транскордонного партнерства

Учасниками єврорегіону можуть бути територіальні громади селищ, гмін чи районів, повітів тощо. В Європі створено понад 90 єврорегіонів і 57 ЄУТС, і цей процес надалі триває. Україна не відстає від країн ЄС за тенденцією створення єврорегіонів, але за рівнем ефективності їх діяльності і активності значно поступається. Так, станом на 2017 р. з десяти

єврорегіонів фактично функціонувало лише чотири: Карпатський єврорегіон, Єврорегіон «Буг», єврорегіон «Нижній Дунай» та єврорегіон «Верхній Прут». У більшості єврорегіонів засідання рад відбуваються рідше ніж раз на рік, зокрема, це стосується Карпатського єврорегіону та єврорегіону «Буг».

Важливим кроком в активізації транскордонного партнерства стало створення у 2015 році ЄУТС з обмеженою відповідальністю «ТИСА» – першого ЄУТС за участю України між Закарпатською обласною радою (Україна) та Загальними зборами області Саболч-Сатмар-Берег та самоврядуванням міста Кішвард (Угорщина). Рада Єврорегіону «Верхній Прут» також прийняла рішення щодо опрацювання можливості формування на своїй основі ЄУТС із залученням, разом з діючими органами виконавчої влади і місцевого самоврядування, теж бізнесових і громадських інституцій як сучасних інструментів реалізації спільних транскордонних проектів (табл. 1.2–1.3.).

Сьогодні на території України офіційно зареєстровано 12 індустріальних парків (далі – ІП), проте функціонує лише чотири: «Коростень» у Коростені, ІП «Соломоново» на Закарпатті, «Львівський індустріальний парк «Рясне-2» та ІП «Свема» в Шостці. Ще 5 Індустріальних парків зараз знаходяться в процесі створення. У рамках ПТС «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна» протягом 2007–2013 українською та угорською сторонами реалізовано проект «Розробка документів для створення транскордонного Індустріального парку з елементами логістики «Берег-Карпати» (Закарпатська область) [126].

Доречно зауважити, що реалізація цього проекту зупинилась на етапі розробки документації. Відсутність нормативно-правової бази у сфері формування та функціонування кластерів, невирішеність питань джерел їх фінансування (за рахунок виділених коштів з програм чи проектів фондів міжнародної технічної допомоги чи одноразові фінансові допомоги з обласних/районних бюджетів), впливає на низьку активність кластерних ініціатив та розвиток існуючих.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

Неефективною є діяльність створених кластерів, зокрема, авіаційного кластера «Авіа Долина», «Люблінського Екоенергетичного Кластера», Українсько-румунського кластера «Перший аграрний кластер», кластера транскордонного сільського туризму «Дніпро» [147].

Таблиця 1.2

Розвиток транскордонних регіонів в рамках євро регіонального співробітництва

Транскордонні регіони	Організаційні форми євро регіонального співробітництва										
	Євро регіони										ЄУТС
	«Буг»	«Карпатський»	«Верхній Пруть»	«Дністер»	«Нижній Дунай»	«Чорне море»	«Донбас»	«Слобожанщина»	«Дроєславна»	«Дніпро»	
українсько-польський	■	■									
українсько-словацький		■									
українсько-угорський											■
українсько-румунський		■	■		■						
українсько-молдовський			■	■	■						
українсько-білоруський	■									■	
українсько-російський						■	■	■	■	■	

Структуризація характерних рис і параметрів організаційно-правових форм є основою для побудови структурної схеми основних форм організації бізнесу на засадах транскордонного партнерства, що дозволяє здійснювати прогнозування щодо розвитку підприємництва, обирати оптимальну форму співробітництва різного ступеня інтегрованості залежно від рівня фінансування, регіонального розвитку, наявного потенціалу, сфер діяльності, виробничої спрямованості, державного регулювання діяльності (табл. 1.2) відповідно до специфіки правового статусу, передбаченої законодавством України [126].

Таблиця 1.3

Структурна схема основних організаційних форм розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства, передбачених законодавством України

Параметри, характеристики, риси	Асоціації	Консорціуми	Концерни	СП	ПФГ	Державні об'єднання	Кластери
	1	2	3	4	5	6	7
1. Індивідуальні ознаки кооперування	Рекомендаційного характеру, для інформаційного обміну	Тимчасовий характер, пільгова спрямованість, наявність третьої сторони замовника	Виробничого характеру, повна фінансова залежність учасників	Особливий правовий статус, обов'язкова наявність іноземного засновника	Особливий правовий статус пільги відповідно до державних програм, участь тільки в одному об'єднанні, виробництво кінцевої продукції	Директивний порядок утворення	Розподіл вигод і витрат згідно з встановленими правилами, можливість антимоніторинговий контроль, можливість залучення фінансових потенціалів банку
2. Правові форми спільної діяльності:	+	+	+	+	-	+	+
3. Наявність потенціалу	-	+	+	+	+	+	+
4. Визначеність тривалості співробітництва	-	+	-	+	+	-	+
5. Ринковий, еквівалентний характер обміну між сторонами, що співпрацюють	+	+	-	+	+	-	+
6. Обмеженість спільних цілей напрямками співробітництва	+	+	-	+	+	-	+
7. Державне регулювання діяльності (обмеження)	-	-	-	+	+	+	+

Джерело: узагальнено автором згідно [25; 126; 147].

Світовий досвід надає приклади успішної реалізації кластерно орієнтованої державної політики на засадах транскордонного партнерства з метою підвищення конкурентоспроможності територій, груп галузей і виробництв.

Аналіз зарубіжного досвіду в рамках проведених досліджень доводить, що кластерні підприємницькі структури забезпечують також зниження управлінських витрат учасників за рахунок ефекту синергії, транскордонного співробітництва, широкого використання інформаційних технологій, логістики, інжинірингу та ін. [49; 57].

Аналіз світової господарської практики свідчить, що створені підприємницькі системи, а на їх основі сформовані кластери становлять основу інноваційної економіки. Щодо соціально-економічного розвитку території варто зауважити, що сформовані кластери в рамках транскордонного партнерства сприяють забезпеченню зайнятості населення регіону та залученню інвестицій. Відзначено консолідоване лобювання інтересів кластерів в органах влади на різних рівнях, що підвищує стійкість зазначених формувань. Це надає можливість більш ефективно застосовувати наявний потенціал, нові знання і технології в рамках транскордонного партнерства [42].

Кластери дозволяють більш гнучко реагувати на зміну умов ведення підприємницької діяльності. Невипадково в країнах-членах ЄС кластеризація є однією з умов підвищення конкурентоспроможності як на мега-, так і на мезорівнях, адже безпосередній зв'язок між наявністю кластерів та інноваційною активністю регіону, проаналізований фахівцями Європейської комісії та Європейської Кластерної Обсерваторії в ході проекту Інноваційного барометру, показав, що в Європі 7 з 19 регіонів, в яких представлено широку сітку кластерів, є одними з найбільш конкурентоспроможних регіонів відповідно до Регіонального інноваційного табло [133].

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО
ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

У сучасних умовах можливі різні механізми побудови кластерів. У таблиці 1.4 наведено порівняльний аналіз двох типових моделей кластера.

Таблиця 1.4

**Типові моделі кластера за результатами аналізу
зарубіжного досвіду**

	Північна Рейн-Вестфалія	Шотландія
Основні особливості кластера	Кластер як концентрація промисловості. Кластер як сфера технологічної конкуренції. Чітко визначені географічні і технологічні межі.	Кластер як процес економічного розвитку. Географічні межі не важливі.
Аналіз кластера	Концепція Портера та/або технологічна перспектива. Низка чітко визначених методів.	Концепція Портера – основа організації кластера. Акцент на місцеві інтереси і суспільство (community). Аналіз і каталогізація галузей, компаній та інших зацікавлених сторін.
Політика кластера	«Згори донизу». Специфічний кластерний підхід. Недостатньо чітка в регіональному аспекті. У ціновому ланцюгу сконцентрована на технологіях, а не на ринку. Доступ до державного фінансування є однією із цілей.	«Згори донизу». Поєднання специфічного кластерного підходу з окремими ініціативами з розвитку. Сприяння і м'яке управління. Орієнтація на ринок і бізнес. Доступ до державного фінансування не є першочерговим завданням.
Показники і оцінка	Опір оцінці	Спроби оцінки з використанням методу збалансованих показників (balanced scorecard).

Джерело: структуровано за [30; 42; 46].

Новим формам транскордонного партнерства притаманні такі основні характерні ознаки єврорегіональної співпраці, як вищий ступінь інституціоналізації структур співробітництва, або відповідної координуючої структури, а також євроінтеграційний напрям. Тому можна відзначити, що на сьогодні єврорегіональне співробітництво функціонує не тільки в рамках єврорегіонів. Ці функції можуть виконувати ЄУТС, ОЕС та інші форми транскордонного співробітництва, що є новими структурами інституційного забезпечення, та які наділені характерними властивостями єврорегіонального співробітництва. Співпраця ж, наприклад, у рамках прикордонної торгівлі чи реалізації транскордонних проектів, відбувається без створення власної системи органів, тому такі організаційні форми транскордонної співробітництва виконувати функції єврорегіонального співпраці не можуть.

Фінансове забезпечення є важливою складовою забезпечення розвитку транскордонного партнерства. Вагома частка фінансових ресурсів залучається в рамках програм транскордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства (ПТС ЄІСП) [57; 128].

Протягом 2000–2015 років українські прикордонні регіони брали участь у всіх доступних програмах транскордонного партнерства ЄІСП, проте вони були менш активними в порівнянні з іноземними партнерами. За програмний період 2007–2013 рр. Україна була лідером у менш ніж 20% проектів і задіяна в проектах як лідер-партнер на 77,14%. Водночас Польща («Польща-Україна-Білорусь») та Румунія («Румунія-Україна-Республіка Молдова») є лідерами у 60–70% проектів та задіяні на 100% у всіх проектах. Транскордонне партнерство сприяє залученню фінансових ресурсів зі структурних фондів ЄС, які переважно скеровуються для реалізації спільних проектів прикордонних суміжних регіонів, що є спільним механізмом вирішення проблем та підвищення конкурентоспроможності регіонів [128]. Проте таке

фінансування є цільовим і передбачає залучення власних ресурсів в розмірі від 10%. Тому фінансове забезпечення транскордонного партнерства варто розглядати як механізм, який при залученні порівняно невеликої частки власних коштів дає можливість залучити зовнішні фінансові ресурси і отримати значний соціально-економічний ефект у прикордонному регіоні. Так наявність більшого обсягу власних фінансових ресурсів дозволяє реалізовувати більше власних та спільних цілей, завдань і проєктів.

Для України характерною є складна система адміністрування податків, неналежний державний контроль та нагляд, не виправдана кількість технічних бар'єрів, складні процедури регулювання підприємницької діяльності як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях.

Пріоритетним завданням є створення чітких правил гри, прозорих і зрозумілих для бізнесу, які не будуть залежати від політичної ситуації в країні [49; 128].

Конкурентними перевагами ефективної організації підприємництва на засадах транскордонного партнерства є так званий розвиток міжсекторального впливу, зокрема, сектор науки, технологій, соціальної сфери, сфера освіти, відкритість до співпраці та покращення інвестиційної привабливості, орієнтованість на розвиток конкретної регіону, країни. Проте необхідними умовами для розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства є:

- формування належної законодавчої бази;
- створення виробничих ланцюгів між підприємствами;
- удосконалення фінансово-кредитної підтримки;
- забезпечення матеріально-технічних та інноваційних

умов розвитку підприємництва;

- раціональне використання цільових коштів;
- інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності

підприємництва.

1.3. Інституційна підтримка формування і розвитку транскордонних підприємницьких підсистем

Імплементация в Україні новітніх умов функціонування підприємництва відповідно до вимог політики ЄС передбачає створення нових і модернізацію існуючих інститутів, раціоналізацію структурної побудови національної та регіональної інфраструктури підприємництва з метою забезпечення сприятливих умов для його подальшого розвитку в контексті розширення та поглиблення європейської інтеграції. При цьому модель модернізації повинна синтезувати досвід функціонування інститутів інфраструктури в регіонах, підприємства яких успішно співпрацюють з підприємствами країн ЄС (рис. 1.2).

Узагальнення стратегічних програмних документів державної підтримки підприємництва та регіональних стратегій соціально-економічного розвитку доводить відсутність системного підходу до формування стратегічних цілей модернізації транскордонних підприємницьких підсистем.

До транскордонних підприємницьких підсистем відносять утворені установи, які визначають відповідні закони, правила та установки суспільної поведінки, а також забезпечують впорядкування діяльності певних груп населення зі сформованими нормами і правилами суспільної поведінки, що виражаються через набір законів, нормативів, обмежень, які є обов'язковими для виконання [128]. Такі інституції є важливими для підтримки й посилення нестабільного економічного зростання, враховуючи те, що держава відіграє більш значущу роль на міжнародному рівні для економік багатьох країн. Взаємодіючи між собою, інститути та інституції формують певне інституційне середовище, певну сукупність інститутів та інституцій [137], забезпечують реалізацію інституційної підтримки, яка являє собою систему

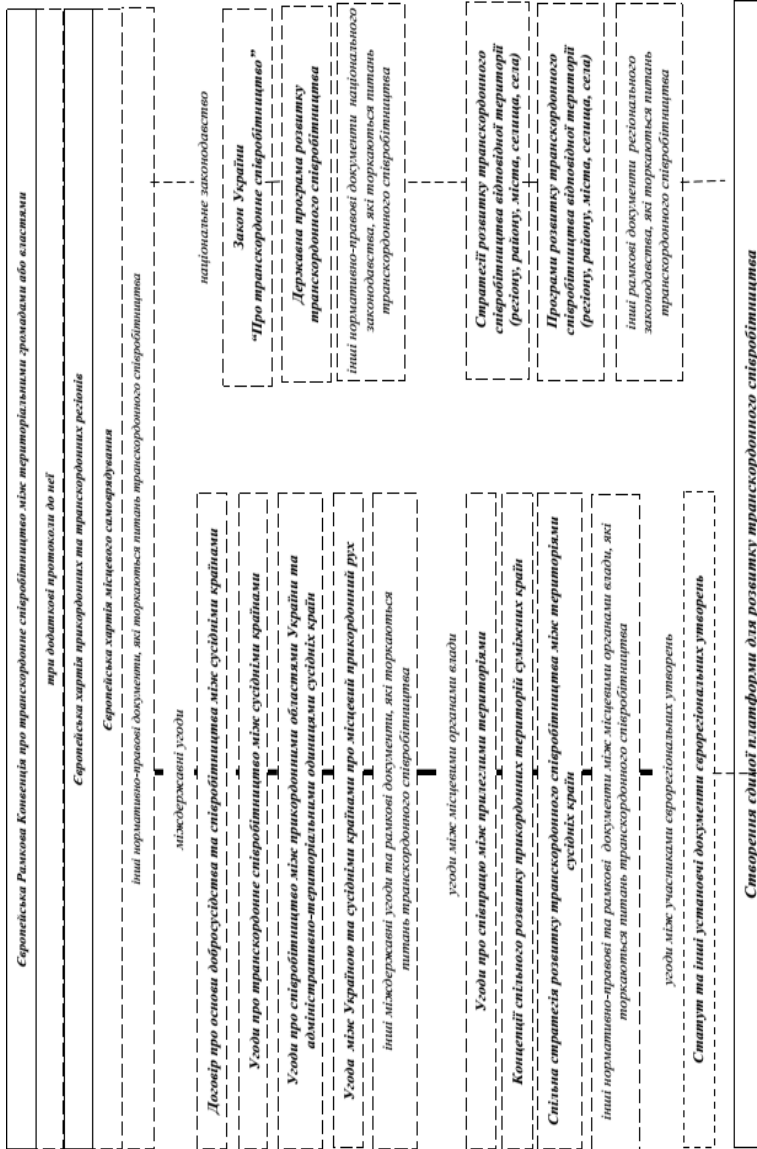


Рис. 1.2. Інституційно-правове забезпечення розвитку транскордонного співробітництва в Україні

взаємозв'язків для узгодження та коригування інтересів різних суспільних груп, координації спільної діяльності на шляху досягнення задекларованих цілей розвитку підприємництва.

Доцільно зауважити, що розвиток підприємництва на засадах транскордонного партнерства – це багаторівневе та динамічне явище, де з урахуванням існуючих концепцій можна виділити загальні принципи дослідження транскордонного співробітництва, які будуть враховувати умови та динаміку внутрішнього і зовнішнього середовища співпраці між країнами-сусідами. Проаналізувавши основні принципи, методи та функції розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства, з виокремленням методологічної організаційної та методичної підсистем, автором сформовано такі транскордонні підприємницькі підсистеми.

До підсистеми інституційної та економічної безпеки віднесено: політичне середовище, регулююче середовище, екологічну стійкість та вплив знань.

До виробничо-технологічної підсистеми належать: рівень освіти, рівень вищої освіти, загальна інфраструктура, умови кредитування, інвестиційна привабливість, знання працівників, нематеріальні активи.

Інноваційна підсистема характеризує дослідження та розробки, інноваційні зв'язки, створення знань, інноваційні товари та послуги, віртуальні інновації.

Інтеграційно-координаційна підсистема охоплює бізнес-середовище, інформаційні та комунікаційні технології, торгівлю, конкуренцію та ринковий масштаб, поглинання знань, дифузю знань.

Проаналізуємо передумови та напрями розвитку транскордонних підприємницьких підсистем у процесі євроінтеграції, а також відповідну законодавчу та іншу нормативно-правову базу.

Основним та найважливішим для формування інфраструктури підприємництва законодавчим актом є

Господарський кодекс України, який закріплює визначення підприємництва та підприємницької діяльності, принципи, організаційні форми, права і гарантії підприємців, державну підтримку підприємництва [28].

Розвиток інфраструктури підприємництва у стратегічних державних документах (Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», Державна стратегія регіонального розвитку, Державна програма розвитку внутрішнього виробництва) розглядається опосередковано в частині дерегуляції та розвитку підприємництва, а саме: створення сприятливого середовища ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі; скорочення кількості документів дозвільного характеру; приведення системи технічного регулювання у відповідність із європейськими вимогами тощо [147]. При цьому варто зауважити, що необхідність і пріоритети модернізації транскордонних підприємницьких підсистем у процесі євроінтеграції в Стратегії сталого розвитку України не відображено.

Державна стратегія регіонального розвитку визначає пріоритетними галузеві політики у сфері підприємництва і регулювання. Однією з її операційних цілей є розвиток підприємницького середовища та конкуренції на регіональних товарних ринках як «сприяння розвитку ринкової інфраструктури. Важливими завданнями є також зниження бар'єрів та стимулювання вступу на товарні ринки нових виробників»; розвиток окремих функцій транскордонних підприємницьких підсистем регіону; вдосконалення дозвільної системи та сфери ліцензування; збільшення обсягів надання державної фінансової підтримки суб'єктам малого підприємництва; проведення навчань із питань провадження підприємницької діяльності; забезпечення розвитку лізингових операцій тощо) [147].

Державна програма розвитку внутрішнього виробництва, яка спрямована на розширення внутрішнього ринку в

промисловості, енергетичній сфері, гірничо-металургійному комплексі, машинобудуванні, аграрному секторі шляхом консолідації зусиль держави, бізнесу, науки і освіти, не містить положень щодо інфраструктури підприємництва, хоча й враховує певні її інструменти, зокрема, необхідність «подальшого вдосконалення наявного інституціонального середовища і формування інституційних структур, що сприятимуть модернізації внутрішнього виробництва», зокрема, управлінський і фінансовий консалтинг, аудит, промисловий дизайн, інжиніринг, послуги з маркетингу, брендингу, юридичні послуги; забезпечення ефективної кооперації і співробітництва; розроблення та впровадження договорів державно-приватного партнерства [147].

Одним з основних елементів виконання програми підтримки внутрішнього виробництва на сьогодні визначено «створення наукових та технологічних парків, бізнес-інкубаторів, прийняття інших прогресивних інституціональних рішень» [143], що певною мірою є інноваційною компонентою транскордонних підприємницьких підсистем.

У програмних документах, які регламентують відносини між Україною та ЄС (Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу; Угоді про асоціацію між Україною та ЄС; Плані заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС; Загальнодержавній програмі адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу), достатню увагу приділено інституціональній інфраструктурі розвитку підприємництва. Зокрема, йдеться про такі пріоритети, як «адаптація законодавства України до законодавства ЄС для зближення із сучасною європейською системою права, що забезпечить розвиток підприємницької активності» [164]; «покращення адміністративної структури та нормативно-правової бази для українських і європейських суб'єктів господарювання в Україні та ЄС на основі політики ЄС щодо розвитку МСП та промисловості», «сприяння розвитку

інноваційної політики..., кластерний розвиток та доступ до фінансових ресурсів» [147].

Ключовими тактичними завданнями з погляду вирішення проблем розвитку інфраструктури є: інституціональна інтеграція інфраструктури підприємництва регіонів України і країн ЄС; впровадження інститутів інфраструктурного забезпечення в умовах інтеграції, лобювання підприємницької безпеки; розбудова інтегрованих інститутів електронної інфраструктури підприємництва. Ці завдання взаємопов'язані між собою на різних рівнях ієрархії управління та корелюють зі стратегічними пріоритетами побудови «нової економіки» ЄС [147].

У процесі концептуалізації напрямів модернізації транскордонних підприємницьких підсистем в умовах євроінтеграції необхідно вирішити низку актуальних завдань зокрема показників зміцнення економічної безпеки підприємств і посилення конкурентоспроможності на європейських ринках, розвиток міжрегіонального та інтеррегіонального співробітництва, захист інтересів підприємництва в СОТ, лобювання в інституціях ЄС і сформуванати напрями інфраструктурної підтримки, основні з яких визначено такі:

- економічний (орієнтує підприємства на дослідження економічних можливостей експорту та розробку механізму просування продукції на ринки країн ЄС);

- технічний (для активізації експертно-технічної компоненти інституціональної інфраструктури при експорті в ЄС);

- ментальний (охоплює соціально-ментальні особливості населення країни-експортера продукції).

Для досягнення поставленої мети дослідження – розбудови і модернізації транскордонних підприємницьких підсистем та вирішення основних завдань структурної модернізації та впровадження інноваційних інститутів інфраструктури підприємництва – доцільно використати такі



Джерело: [156].

Рис. 1.3. Класифікація важелів ринкового регулювання та активізації діяльності суб'єктів підприємництва на засадах транскордонного партнерства

механізми трансформації, як передачу функцій держави приватним об'єктам інфраструктури; розвиток інститутів міжнародної співпраці; впровадження нових інститутів інфраструктури в умовах євроінтеграції, лобювання економічної безпеки; використання інноваційних форм і моделей взаємодії; вдосконалення компонент; децентралізацію функцій інфраструктури підприємництва. Для формування системи сучасної інфраструктури та забезпечення ефективної інтеграції з підприємництвом регіонів країн – членів ЄС необхідно внести доповнення щодо визначення інституціональної інфраструктури підприємництва, виокремлення її регіональної компоненти, типологізації, положення про забезпечення державної підтримки розвитку транскордонних підприємницьких підсистем та створення нових суб'єктів підприємництва на принципах державно-приватного партнерства [152].

Вивчення ролі й функцій державної політики у формуванні і діяльності підприємницьких структур, принципів її формування, дослідження форм і методів активізації розвитку підприємництва дозволяє згрупувати важелі ринкового регулювання та активізації Правове підґрунтя для участі регіонів і територій України в транскордонному партнерстві формують групи документів, серед яких першу утворюють Закони України, зокрема «Про місцеве самоврядування» та «Про місцеві державні адміністрації», що були нами розглянуті. До цієї ж групи можна віднести Закон України про «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Житомирській області» (№ 1276-XIV від 3.12.99 р.), згідно з яким до таких територій переважно віднесено райони, розташовані вздовж українсько-білоруського кордону [151].

До другої групи варто віднести Укази Президента України «Про заходи щодо розвитку економічного співробітництва областей України із суміжними областями Республіки Білорусь та адміністративно-територіальними

одинацями Республіки Молдова» (від 3.06.94 р. № 271/94), які передбачали розробку за участю Донецької, Луганської, Сумської, Харківської, Чернігівської, Вінницької, Волинської, Житомирської, Київської, Рівненської, Одеської та Чернівецької обласних державних адміністрацій нормативних актів щодо правового регулювання цих регіонів із прикордонними областями Білорусі та Молдови [154].

Окрім цього, зазначеними указами було надано право цим облдержадміністраціям брати участь у встановленні правил режиму в прикордонній смузі з урахуванням місцевих особливостей; здійснювати в межах встановлених квот експортно-імпорتنі операції для потреб областей на пільгових умовах, які визначає Кабінет Міністрів України; за участю відповідних міністерств України погоджувати з керівництвом областей Республіки Білорусь і Республіки Молдова квоти на безкоштовну підготовку спеціалістів у навчальних закладах прикордонних областей. Укази містять рекомендацію Національному банку України за участю відповідних обласних держадміністрацій сприяти створенню спільних кредитно-фінансових закладів різних форм власності з метою фінансування програм міжобласного співробітництва, включаючи інвестування та кредитування суб'єктів підприємництва [147].

Також є низка указів про створення спеціального режиму інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку у Волинській (№ 730/99 від 27.06.99 р.), Житомирській (№ 732/99 від 27.06.99 р., втратив силу після набрання чинності вищевказаного закону під тією ж назвою), Чернігівської (№ 728/99 від 27.06.99 р.) областей, де територіями пріоритетного розвитку було визначено прикордонні райони цих областей [148].

Третю групу складають міждержавні та міждержавні угоди між Україною та країнами, з якими вона має спільні кордони. Зокрема, це «Угода між Урядом України та Урядом Республіки Молдова про співробітництво між прикордонними областями

України та адміністративно-територіальними одиницями Республіки Молдова», а також «Договір про відносини добросусідства і співробітництва між Україною та Румунією», «Договір про основи добросусідства та співробітництва між Україною і Угорською Республікою» [148].

Окремо варто проаналізувати Європейську рамкову конвенцію про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями та Додатковий протокол до неї, до яких приєдналася Україна.

До п'ятої групи віднесено правові документи, що безпосередньо регламентують питання співробітництва між прикордонними регіонами України та суміжних країн. Це протоколи про наміри, які можуть підписуватися обласними держадміністраціями в межах їх повноважень, а також укладені угоди про формування єврорегіонів за участю прикордонних областей України – Карпатського, «Бут», «Нижній Дунай» – та їхні статuti [164].

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновки щодо формування основних пріоритетів державної регіональної політики на основі розвитку транскордонних підприємницьких підсистем. Зокрема, автором визначено, що стимулювання й підтримка місцевих ініціатив щодо ефективного використання внутрішнього потенціалу регіонів для створення та підтримання повноцінного життєвого середовища є ключовим завданням виробничо-технологічної підсистеми, підвищення якості життя людей; зменшення територіальної диференціації за індексом регіонального людського розвитку виступає першочерговим для інтеграційно-координаційної підсистеми; формування конкурентоспроможності регіонів шляхом розроблення та реалізації програм і проектів підвищення конкурентоспроможності територій є базисом для інноваційної підсистеми; поліпшення матеріального, фінансового, інформаційного, кадрового та іншого ресурсного забезпечення розвитку регіонів, сприяння здійсненню повноважень органами

місцевого самоврядування – є надзвичайно важливими для підсистеми інституційної та економічної безпеки [147]. Враховуючи результати досліджень та наведені в табл.1.5 пріоритети державної програми транскордонного партнерства на 2016–2020 рр., доцільно проаналізувати нормативно-правову базу та організаційне забезпечення розвитку транскордонних підприємницьких підсистем.

Таблиця 1.5

**Пріоритети Державної програми транскордонного
партнерства на 2016–2020 рр.**

Сприяння економічному та соціальному розвитку прикордонних регіонів України	Збереження історико-культурної спадщини.
	Розвиток туристичного потенціалу.
	Реставрація та розвиток інфраструктури історико-етнографічної зони «Прикарпаття». Створення системи захисту від надзвичайних природних явищ.
Підвищення стандартів та якості життя, добробуту та забезпечення безпеки життя та охорони навколишнього середовища	Впровадження інноваційних методів лікування та зниження рівня захворюваності на туберкульоз у прикордонних регіонах.
	Покращення якості вод водозабірною басейну транскордонних рік та впровадження системи роздільного збирання твердих побутових відходів.
Сприяння створенню кращих умов та інструментів для забезпечення мобільності людей, товарів та капіталу	Розбудова інфраструктури автомобільних пунктів пропуску в шести регіонах.
	Розвиток IT-інфраструктури українських митної та прикордонної служби.

Джерело: [147].

Політика розвитку транскордонних підприємницьких підсистем здійснюється на основі системи взаємопов'язаних документів, що ґрунтуються на Стратегії розвитку України,

Генеральній схемі планування території України, схемах планування територій на регіональному та місцевому рівні.

Фінансування регіонального розвитку за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку може здійснюватися на умовах інвестування, за умови надання гарантій, на безповоротній основі у вигляді грантів. Доцільно зауважити, що в переважній більшості в Україні не сформовано організаційного забезпечення розвитку транскордонних підприємницьких підсистем на регіональному рівні.

З метою вдосконалення організаційної структури пропонується формування спеціальних підрозділів, на які покладено функції щодо моніторингу та розвитку транскордонного партнерства: налагодження співпраці з органами влади прикордонних регіонів сусідніх держав, підготовка та реалізація транскордонних проектів, проведення зустрічей, виставок та ін. Ці управлінські ланки діють на базі та під керівництвом регіональних органів влади України та країн-партнерів [154].

Напрями вдосконалення роботи органів місцевого самоврядування в діяльності транскордонного партнерства може відбуватись за допомогою:

1) збільшення повноваження місцевих органів влади та місцевого самоврядування;

2) включення відповідних доповнень до проекту закону про внесення змін до Закону України «Про місцеві державні адміністрації»;

3) посилення економічної спрямованості співробітництва в рамках європейського прикордонного партнерства, зокрема у сфері зовнішньої торгівлі, стимулювання розвитку транскордонного партнерства прикордонних регіонів та їх участі в єврорегіональних об'єднаннях, особливо в напрямі посилення виробничо-технічної кооперації;

4) посилення інформаційної підтримки транскордонних програм із метою підвищення ефективності реалізації

транскордонних проектів шляхом розміщення на офіційних веб-сайтах обласних, районних державних адміністрацій, міських рад переліку та умов відповідних програм технічної допомоги ЄС, а також власних регіональних стратегій розвитку транскордонного партнерства та їх інформаційний супровід через мережу дипломатичних і консульських установ України в країнах-сусідах з метою пошуку партнерів [132; 154];

5) підвищення якості освіти та рівня забезпеченості органів місцевого самоврядування спеціалістами у сфері транскордонного партнерства;

6) розроблення та запровадження ефективної і прозорої системи проектного менеджменту, моніторингу та оцінки реалізованих проектів шляхом залучення до співпраці з органами влади провідних наукових установ та громадських організацій, які формують громадську думку, сприяють поширенню євроінтеграційних ідей серед населення та відіграють важливу роль у розвитку транскордонного партнерства;

7) активізацію транскордонного партнерства на регіональному рівні через збільшення кількості комунікативних заходів (конференцій, круглих столів, семінарів, громадських слухань, обговорень, дискусій тощо) за участю представників влади, бізнесу і громадськості, зокрема наукової [133].

Загальними напрямками зміцнення інституційної підтримки транскордонних підприємницьких підсистем мають стати: нормативно-правова, організаційна, інформаційна, кадрова та фінансова підтримка.

У результаті дослідження виявлено, що на законодавчому рівні не вирішено остаточно питання державної підтримки транскордонного партнерства, нормативно не визначено функції, права та обов'язки суб'єктів співробітництва; вимоги до методики розробки проектів і програм транскордонного партнерства.

З метою визначення найбільш сприятливих організаційних форм транскордонного партнерства обґрунтовано, що перспективною організаційно-правовою формою співпраці, яка відкриває нові можливості для розширення, є кластерне об'єднання.

Модернізація інформаційної інфраструктури транскордонних підприємницьких підсистем, на думку автора, полягає у створенні інформаційного осередку при агенціях регіонального розвитку, який є багаторівневою автоматизованою інформаційно-пошуковою експертною системою проблемно-орієнтованих баз даних та інформаційних фондів.

Налагодження та подальша активізація транскордонних підприємницьких підсистем на практиці потребує:

- формування відповідної нормативно-правової бази, що не суперечить нормам законодавства Європейського Союзу;
- необхідність створення та законодавчого обґрунтування транскордонних кластерів та кластерних об'єднань підприємств як форми взаємодії;
- моніторинг та постійне налагодження зв'язків між суб'єктами партнерства відбуватиметься лише за достатнього інформаційного забезпечення, що має стати основним джерелом для статистичних аналізів та забезпечення інвестиційної привабливості відповідних регіонів;
- налагодження внутрішніх соціально-культурних контактів та обмін досвідом у різних сферах діяльності.

РОЗДІЛ 2

ВІДТВОРЮВАЛЬНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА

2.1. Моніторинг зарубіжного досвіду розвитку підприємництва в рамках транскордонного партнерства

Підприємництво в контексті транскордонного партнерства є пріоритетним напрямом сучасної зовнішньоекономічної політики України. Європейський вектор розвитку держави зумовлює відкриття нових перспектив співробітництва з країнами нашого континенту через розширення можливостей економічного розвитку та посилення конкурентних позицій України в світовій системі міжнародних відносин.

Стимулюючи регіональний і національний економічний розвиток, транскордонне партнерство надає можливість ефективного використання переваг міжнародної взаємозалежності. Такий підхід дозволяє розглядати прикордонні регіони, через їх гео економічне положення, як «кластерооб'єднуючі ланки» економічного співробітництва із сусідніми країнами. Прикордонна міжрегіональна взаємодія відіграє важливу роль, сприяючи посиленню прозорості кордонів, зближенню населення, яке проживає на прикордонних територіях і, як наслідок, розвитку економічних зв'язків [21].

Транскордонне співробітництво може розглядатися як дієвий важіль розвитку конкурентоспроможного підприємницького сектора. Саме малі і середні підприємства, а

також підприємці, в силу своєї гнучкості й ініціативності, є основними учасниками прикордонного економічного партнерства. Транскордонне підприємництво розширює ознаки економічної діяльності та включає різні форми партнерства [223]. Прикордонне розташування економічних суб'єктів господарювання дозволяє не реєструвати підприємницьку діяльність з іншого боку кордону або здійснювати таку діяльність через інший суб'єкт у сусідньому прикордонному регіоні. З цього витікає, що концептуальне значення транскордонного підприємництва визначається розширенням національних кордонів та характеризується постійними контактами за межами національних кордонів [212].

Транскордонне підприємництво доцільно розглядати як можливість розвитку не лише регіонів, а й окремих підприємств. Варто також зазначити, що транскордонне підприємництво і транскордонне співробітництво мають певний рівень взаємозалежності. З одного боку, транскордонне співробітництво стимулює розвиток підприємництва в прикордонних регіонах, в той же час, розвиток підприємництва в таких зонах є поштовхом для більш тісного транскордонного співробітництва.

Транскордонне підприємництво впливає на ринки капіталу, постачання та збуту, процеси пошуку ділових партнерів, передачу знань і ноу-хау, найм персоналу та інші ресурси, що представляють інтерес для партнерів по обидва боки кордону [223]. Нові форми транскордонного підприємництва передбачають формування транскордонних кластерів та мережевих кооперацій.

Посилення процесів глобалізації сприяє розширенню діяльності не тільки великих транснаціональних корпорацій, а й створенню в економіці механізмів стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва. Малий та середній бізнес, діяльність якого зосереджена переважно на

регіональному або місцевому ринках, під впливом тенденцій до інтеграції отримує перспективи розвитку на міжнародних ринках завдяки кластерному партнерству [178].

Кластери є формою партнерства, що спрямована на розвиток співробітництва між підприємствами, органами місцевого самоврядування, академічними установами, іншими суб'єктами бізнес-середовища, а також представництва споріднених секторів, які розташовані в безпосередній географічній близькості. Ці дві стратегічні умови є необхідними для формування міцних зв'язків між учасниками кластера. На сьогоднішній день більшість прикладів створення транскордонного партнерства відноситься до соціальної сфери. Дотепер кластерна взаємодія в межах транскордонного партнерства ще доволі рідкісне явище. Для того, щоб змінити зазначену тенденцію, необхідно визначити чіткий механізм заохочення розвитку транскордонного підприємництва та економічного співробітництва кластерооб'єднуючого типу.

Активна роль підприємництва в рамках транскордонного партнерства визнана різними міжнародними організаціями та міжнародною спільнотою загалом. Зокрема, Європейський Союз впродовж багатьох років активно стимулює і підтримує транскордонне партнерство малого і середнього бізнесу як способу просування промислової інтеграції ЄС і збалансованого регіонального розвитку через фінансування таргетованих міжнародних програм і проектів, серед яких найбільш масштабними свого часу стали MEDA, PHARE, TACIS та ін.

Програму Phare було створено для підтримки трансформаційних процесів, модернізації економік у країнах Центральної Європи, насамперед, у Польщі та в Угорщині. У 1998 р. програму Phare було розширено, після чого вона отримала назву Phare CBC (cross-border cooperation – транскордонне співробітництво) – задля більш ефективної інтеграції регіонів ЄС та Центральної Європи, а також з метою

підготовки нових регіонів як майбутніх членів ЄС до програми INTERREG [181].

Програму TACIS було засновано в 1991 р. для тринадцяти східноєвропейських та азійських країн, в тому числі і для України, з метою допомоги в реалізації інституційної, правової та адміністративної реформ, розвитку приватного сектора економіки, інфраструктури, охорони навколишнього середовища тощо. Програму TACIS CBC (cross-border cooperation – транскордонне співробітництво) було засновано в 1996 р. (Постанова Європейської Комісії № 1279/96) [226].

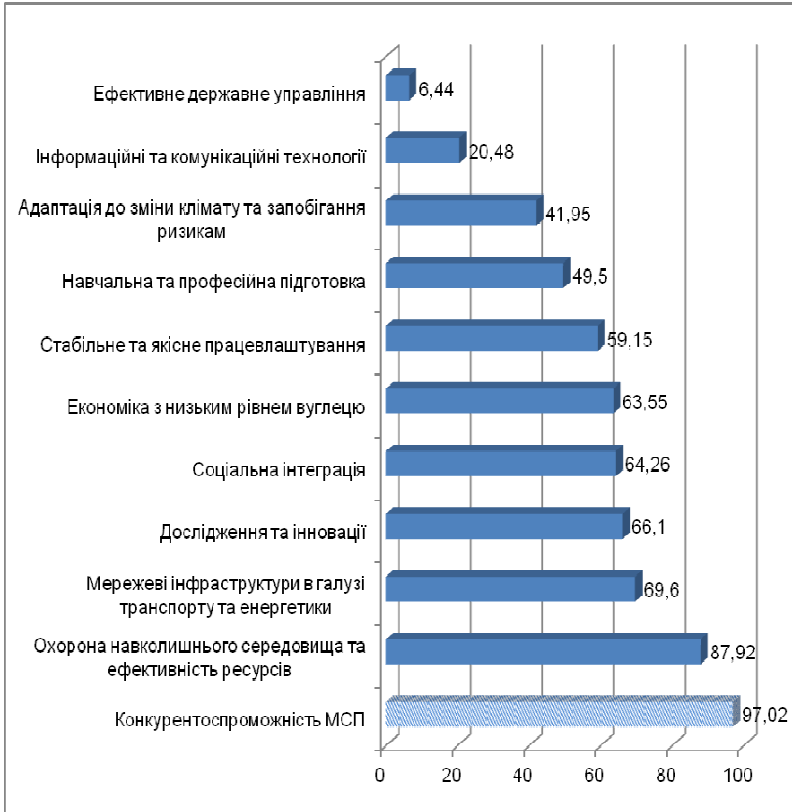
Європейська комісія через Європейські структурні та інвестиційні фонди (ESI) підтримує 11 тематичних цілей, серед яких третє місце за пріоритетністю та перше за обсягами фінансування, посідає розвиток конкурентоспроможності малих та середніх підприємств (рис. 2.1). Фінансування зазначеного напрямку здійснюється за рахунок Фонду Європейського регіонального розвитку (ERDF), Європейського сільськогосподарського фонду для розвитку сільських територій (EAFRD) та Європейського морського і фонду рибного господарства (EMFF). Загальний бюджет Європейських структурних та інвестиційних фондів на програмний період 2014–2020 рр. за країнами-членами представлено на рис. 2.2.

Підвищення конкурентоспроможності малого та середнього підприємництва за програмою ЄС передбачає такі пріоритетні напрями інвестування:

- сприяння підприємництву, зокрема, шляхом підтримки економічного використання нових ідей та створення нових фірм, у тому числі через бізнес-інкубатори;
- розробка та впроваджувати нових бізнес-моделей для малого та середнього підприємництва, особливо з метою інтернаціоналізації;
- підтримка створення та розширення новітніх виробничих потужностей, розвиток послуг;

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

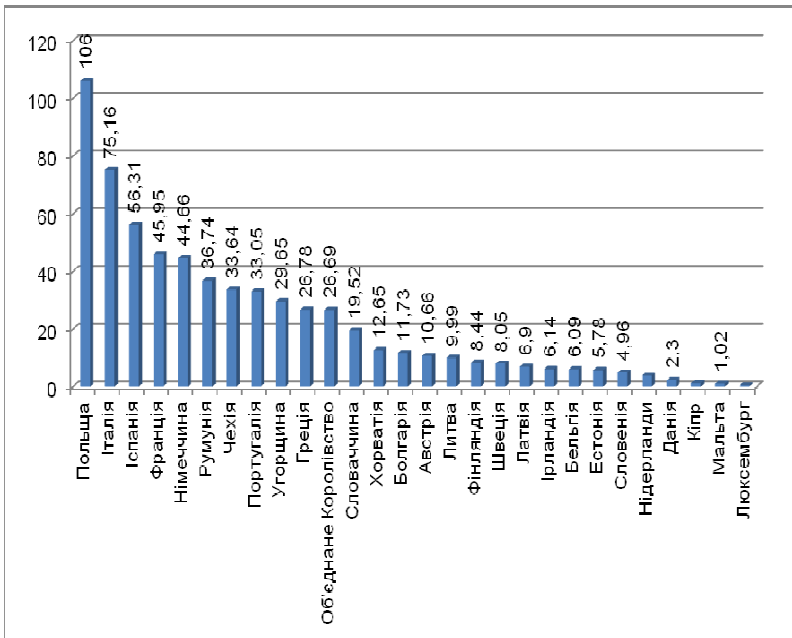
– підтримка можливостей зростання малого та середнього підприємництва на регіональному, національному та міжнародних ринках, а також залучення до інноваційних процесів.



Джерело: <https://cohesiondata.ec.europa.eu/overview>.

Рис. 2.1. Загальний бюджет Європейських структурних та інвестиційних фондів на програмний період 2014–2020 рр., млрд євро

Головна мета транскордонного партнерства полягає в сприянні використанню природних, людських, виробничих, технологічних і фінансових ресурсів, розвитку транскордонного економічного співробітництва, зміцненню зв'язків між прикордонними регіонами, підвищенню рівня економічного розвитку, економічної взаємозалежності і взаємодоповнюваності між прикордонними регіонами сусідніх держав.



Джерело: <https://cohesiondata.ec.europa.eu/overview>.

Рис. 2.2. Загальний бюджет Європейських структурних та інвестиційних фондів на програмний період 2014–2020 рр. за країнами-членами, млрд євро

Відсотковий розподіл за основними напрямками фінансування малого та середнього підприємництва (МСП) представлено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Відсотковий розподіл за основними напрямками
фінансування малого та середнього підприємництва
від ЄС, %**

Напрямок фінансування	Код за напрямком	Відсоток фінансування від ЄС
Загальні продуктивні інвестиції в МСП	001	39
Розвиток малого та середнього бізнесу, підтримка підприємництва та бізнес-інкубаторів	067	20
Додаткові послуги підтримки для МСП та транскордонного співробітництва МСП (включаючи менеджмент, маркетинг)	066	10
Інвестиції в інфраструктуру, потужності та обладнання для МСП, безпосередньо пов'язане з дослідженнями та інноваційною діяльністю	056	6
Бізнес інфраструктура для МСП (у т.ч. індустріальні парки та ділянки)	072	5

Джерело: побудовано на основі [190].

У світовій практиці виокремлюють такі різновиди транскордонних зон (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Різновиди транскордонних зон у світовій практиці

Різновид	Сутнісний зміст	Приклад
Транскордонна зона економічного партнерства (cross-border economic cooperation zone)	Представлено транскордонними структурами зі спеціальною правовою формою, різними завданнями і ресурсами і діють на основі міждержавних угод про співпрацю адміністрацій суміжних територій. Такі структури підпадають під регіональне правове	Широко відома практика країн Європейського союзу, де подібні зони отримали назву єврорегіонів. Єврорегіон «Мейсе-Рейн», що включає прикордонні райони трьох країн: Німеччини, Нідерландів і Бельгії по річках Маас і Рейн. До складу єврорегіону входять такі прикордонні райони, як Герлен – Аахен –

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО
ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

Продовження табл. 2.2

	регулювання, не мають політичних повноважень, їх діяльність обмежена компетенціями місцевих і регіональних структур влади [114, с. 169–170].	Льєж – Гент. Зона функціонує з 1976 р. і стала першою офіційною транскордонною вільною економічною зоною у світі.
Транскордонний трикутник економічного зростання (cross-border economic growth triangle)	Являє собою транснаціональні економічні зони (дві та більше країни) з чіткими кордонами [169, с. 54]. Такі утворення, де відбувається вільний рух робочої сили, капіталу та технологій, також отримали назву природні економічні території [220] або субрегіональні економічні зони.	Така практика спочатку отримала широке поширення в країнах Східної Азії. Пізніше в деяких країнах цей термін трансформувалася в поняття «транскордонної зони економічного зростання». Наприклад, Зона економічного зростання в районі басейну річки Туманган на Далекому Сході Росії під назвою «Туманганська Розширена Ініціатива» в складі прикордонних районів 5 держав (РФ, КНР, Республіки Корея, КНДР і Монголії), Зона економічного зростання в басейні річки Меконг, «Південна зона росту» між Сінгапуром, Малайзією та Індонезією.
Зони прикордонної торгівлі	Включають ділянки територій по обидва боки кордону суміжних держав, покликані стимулювати взаємні прикордонні торговельні зв'язки, а також здійснювати виробництво товарів, що складають	Широко поширені в зарубіжній практиці. В Китаї така зона прикордонної торгівлі сформована на китайсько-бірманському кордоні в провінції Жуйлі. Вона відрізняється огороженим простором, особливим режимом управління,

Закінчення табл. 2.2

	основу взаємного товарообігу.	безвізовим режимом пропуску бірманських громадян, які можуть перебувати на китайській території протягом 72 годин. На цій території ведеться торгівля, обробка продукції, її зберігання, а також розвивається туризм.
--	-------------------------------	---

Джерело: [114; 169; 220].

Існує низка факторів, які мають істотний вплив як на розвиток прикордонного та міжрегіонального партнерства загалом, так і на рівень підприємницької активності прикордонних районів [169]. Можливо виділити п'ять груп таких чинників:

– економічні чинники: рівень життя населення, соціальні умови, галузева структура економіки, виробничо-господарська спеціалізація, інвестиційний клімат. Можливість спільного використання ресурсів у прикордонних районах, рівень розвитку транскордонної інфраструктури та інформаційного забезпечення між прикордонними районами;

– політичні чинники: рівень розвитку міждержавних відносин, територіальні суперечки, етнічні та релігійні конфлікти;

– природно-географічні фактори: природно-кліматичні умови, перевага природних ресурсів, рівень сільськогосподарського розвитку;

– інституційні чинники: рівень бар'єрності кордону, наявність нормативно-правової бази для розвитку прикордонного співробітництва, створення наднаціональних структур прикордонного та міжрегіонального партнерства;

– соціально-культурні фактори: відмінність мов, культур, звичаїв, релігії тощо.

Показовим прикладом розвитку прикордонного та міжрегіонального партнерства є Китай, де економічне зростання південних провінцій багато в чому відбулося завдяки транскордонному партнерству малих і середніх підприємств Китаю і Гонконгу. В провінції Ляонін існує успішно розвиваються чимало підприємств, які орієнтовані не лише на національні, але й на міжнародні ринки. Підприємства виходять на зовнішні ринки шляхом здійснення іноземних інвестицій і злиття з іноземними компаніями. Уряд надає підтримку таким підприємствам, проводячи активну економічну політику і забезпечуючи стабільне підприємницьке середовище. Місцева влада координує зусилля всього суспільства, приватні та громадські інтереси для створення сприятливого соціального середовища та оптимальних умов для розвитку підприємницької активності. Місцеві уряди забезпечують відповідні умови для заохочення або обмеження підприємницької діяльності в залежності від того, наскільки ця діяльність сприяє економічному розвитку місцевої громади.

Зони прикордонного економічного партнерства стали створюватися в Китаї з 1992 року. Законодавство країни виділяє ще два різновиди вільних економічних зон у сфері прикордонної торгівлі та економічного співробітництва, зокрема, прикордонні торгові зони і торгові зони з перетином кордону. Торгові зони з перетином кордону створюються за рішенням місцевої адміністрації в прикордонному регіоні на невеликій ділянці землі в районі перетину кордону. На цій території діє митний контроль, операції з купівлі-продажу товарів звільняються від оподаткування, якщо вартісний обсяг придбаного товару не перевищує 3000 юанів на день у розрахунку на одну особу.

Ці зони виконують функції сприяння торгівлі, виставково-маркетинговій діяльності та туризму. Всього в КНР створено понад 90 торгових зон із перетином кордону, в тому

числі зона внутрішньої торгівлі та туризму Маньчжурія на китайсько-російському кордоні в районі Забайкалля.

Міжрегіональне та прикордонне партнерство Росії і Китаю – важлива складова частина двосторонніх зв'язків, а також значущий фактор стимулювання соціально-економічного розвитку суміжних регіонів і підприємництва двох держав.

Варто зазначити, що проблема ефективного соціально-економічного розвитку прикордонних районів і створення умов для активізації в них підприємництва з урахуванням транскордонної взаємодії має низку принципових особливостей:

- по-перше, прикордонні райони, зазвичай, є економічно найбільш розвиненими;

- по-друге, зовнішні фактори мають значний вплив на розвиток прикордонного та міжрегіонального партнерства між двома країнами;

- по-третє, можливість торгівлі й виробництво товарів і послуг залежать від наявності місцевих ресурсів;

- по-четверте, масштаби створення місцевих виробництв зумовлюються наявністю попиту на товари і послуги в прикордонних районах і можливостей співпраці з підприємствами, які розташовані на віддалених від кордону територіях.

Іншим прикладом успішного транскордонного партнерства є взаємодія між Польщею та Білоруссю, яка має багаторічну історію. За участю Польщі та Білорусі створено і функціонують 3 єврорегіони: «Неман», «Буг» та «Біловезька пуца». Зазначене партнерство є взаємовигідним для підприємств обох країн, а також розвитку економіки в цілому по обидва боки кордону – і в Республіці Білорусь, і в Польщі. Таке співробітництво сприяє створенню нових підприємницьких структур як в традиційному секторі торгівлі, який найбільш розвинений, так і в секторах послуг і виробництва.

Необхідно відзначити, що економічне партнерство прикордонних регіонів між Польщею та Білоруссю варто розглядати в двох аспектах:

- формальні зовнішньоекономічні зв'язки бізнес-структур;
- неформальні зв'язки і підприємницька активність місцевого населення.

У Білорусі «човниковий бізнес» особливо розвинений у Брестському і Гродненському регіонах, що обумовлюється близькістю до найбільш динамічного із сусідніх Білорусі ринку – Польщі. Ці регіони характеризуються і більш високим рівнем підприємницької активності населення. Співпрацю між прикордонними фірмами можна розглядати як ефективну стратегію розвитку в умовах обмеженості ресурсів, властивої малому і середньому бізнесу. На відміну від великих підприємств, які використовують ефект масштабу, малі і середні підприємницькі структури змушені використовувати стратегію диверсифікації виробництва шляхом встановлення зв'язків і партнерства з іншими підприємствами. Таким чином, транскордонне співробітництво дозволяє використовувати можливість комбінації гнучкості і зниження витрат, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність. Транскордонне співробітництво має також і позитивний соціальний ефект, що проявляється у формуванні корпусу білоруських підприємців і підвищенні культури бізнесу.

Особливу увагу в рамках транскордонного партнерства за участю Польщі та Білорусі приділено таким досить новим формам інтеграційних зв'язків, як аутсорсинг і франчайзинг.

Виробник продукції або послуг під аутсорсингом розуміє придбання ззовні певних функцій або результатів бізнес-процесів, які раніше цей виробник виконував самостійно. З боку аутсорсера, в межах аутсорсингового проекту, аутсорсинг являє область основних компетенцій, найбільш важливих інтересів, докладання зусиль, збільшення частки ринку. Для невеликих

підприємницьких структур може бути застосований елементний аутсорсинг. Польським підприємствам економічно вигідно передавати на аутсорсинг білоруським підприємницьким структурам низку функцій, оскільки витрати на оплату праці в такому випадку будуть нижчі, ніж у Польщі. У прикордонних регіонах набув поширення також IT-аутсорсинг. Пов'язано це з тим, що білоруські програмісти мають досить високий професійний рівень при більш скромних вимогах до заробітної плати. Республіка Білорусь має значні конкурентні переваги: розумне співвідношення ціна-якість (при оцінці КСП якість / ціна), високий професійний рівень фахівців сфери інформаційних технологій, державна підтримка, вигідне географічне положення, близькість культур і менталітету, система технічної освіти.

Інноваційний аутсорсинг істотно підвищує кількість та якість нововведень у прикордонних регіонах.

Досить перспективним видом співпраці підприємницьких структур прикордонних білорусько-польських регіонів є франчайзинг. Пов'язано це з низкою факторів, в тому числі й правового характеру: у 2006 році було внесено доповнення в білоруське законодавство і лише відтоді можна було реєструвати франчайзингові угоди.

У прикордонних регіонів є величезний потенціал розвитку франчайзингу у галузях готельного бізнесу, швидкого харчування, автосервісів, розваг, що традиційно є сферою малого і середнього бізнесу [192].

Сілезький регіон (Польща) та Моравсько-Сілезький регіон (Чеська Республіка) протягом багатьох років співпрацюють у рамках транскордонного партнерства. Незважаючи на відмінності за рівнем населення та величиною економічного потенціалу в регіонах, вони здійснюють активну політику транскордонного партнерства через розвиток підприємницької сфери. За даними звіту «Умови ведення бізнесу 2015», Польща посіла 32-е місце, в той час, як Чеська

Республіка отримала 44-е місце зі 189 країн, а з погляду наявності бар'єрів при відкритті бізнесу, Польща опинилась на 85-му місці у рейтингу, а Чеська Республіка – на 110-му [215]. Незважаючи на досить великий розбіг у рейтингу, в обох країнах існують схожі рішення в напрямку сприяння розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства.

Порівняльний аналіз показує, що в прикордонних регіонах Польщі та Чеської Республіки діють установи, які всіляко підтримують розвиток малого та середнього бізнесу. Це переважно технологічні парки та підприємницькі інкубатори. Для обох регіонів також існує можливість використання коштів ЄС, спеціально призначених для розвитку прикордонних територій, які надходять за програмою транскордонного співробітництва INTERREG V-A – Чехія – Польща.

Крім того, зазначені регіони є членами Європейської групи територіального партнерства TRITIA, серед головних економічних цілей якої зазначається досягнення транскордонного партнерства у сфері підприємництва [229].

З метою систематизації інформації щодо моніторингу зарубіжного досвіду розвитку підприємництва в рамках транскордонного партнерства, проаналізуємо найбільш поширені форми підприємницького транскордонного партнерства, фактори, які його стримують, а також напрями регіональної політики, що представлено в табл. 2.3.

Прикладом прикордонного співробітництва є модель польсько-німецького транскордонного партнерства. Здебільшого таке партнерство зосереджено на співпраці щодо управління природними ресурсами та навколишнім середовищем. Польсько-німецький договір про співпрацю та пов'язані з ним проекти зосереджені на трьох напрямках [202]:

- природоохоронні заходи;
- логістичні заходи;
- системи екологічного менеджменту між двома країнами.

Таблиця 2.3

Аналіз найбільш поширених форм підприємницького транскордонного партнерства (зарубіжний досвід)

Партнерські регіони	Форми підприємницького транскордонного партнерства	Фактори, які стримують розвиток транскордонного партнерства	Напрями регіональної політики
Польсько-Білоруський регіон	<ul style="list-style-type: none"> - Ауторсінг - Франчайзинг 	<ul style="list-style-type: none"> - наявність комплексу тарифних і нетарифних обмежень; - недостатньо розвинена прикордонна і транзитна інфраструктура; - ускладнені паспортно-митні процедури на існуючих прикордонних переходах, а також складний механізм отримання віз; - невідповідність якості заявок білоруських партнерів встановленим вимогам; - різні інтереси потенційних партнерів у сусідніх державах; - інформаційний вакуум; - слабка інтеграція малого і середнього бізнесу у виробничо-технологічні ланцюжки, орієнтовані на експорт 	<ul style="list-style-type: none"> - створення ефективної системи інформування населення з питань підприємницької діяльності та можливостями взаємодії з підприємницькими структурами сусідніх країн; - проведення навчальних семінарів по різних формам підприємницької активності, а також з питань оподаткування, реєстрації, кредитної політики тощо; - розробка кредитних ліній банками для підприємств інших країн у рамках транскордонного співробітництва
Китайсько-Російський регіон	<ul style="list-style-type: none"> - Розвиток підприємництва, спрямованого на задоволення потреб населення суміжних територій у товарах та послугах - Ефективне використання трудових ресурсів 	<ul style="list-style-type: none"> - слабка розвиненість інфраструктури підприємства; - невідповідність транскордонного торговельно-економічного співробітництва двох країн; - високі бар'єри для виведення і просування продукції на нових ринках збуту; - недостатній інформаційний обмін між двома країнами; 	<ul style="list-style-type: none"> - створення сприятливих правових та економічних умов для інтенсивного розвитку бізнесу, що стимулюють формування ринкових структур і конкурентного середовища; - реалізація програм партнерства з розвитку економіки та інвестицій двох країн підприємства, які беруть участь у транскордонному та міжрегіональному партнерстві, отримали більше можливостей для розвитку бізнесу, особливо в китайських провінціях Хейлунцзян, Цзілінь і Ляонін;

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

Закінчення табл. 2.3

	<ul style="list-style-type: none"> - неякісні товари і недостатня популярність брендів китайської сторони. Китайські підприємці несовчасно реагують на зміни кон'юнктури російського ринку і рівня споживчого попиту; - для російських прикордонних з Китаєм областей характерна відносно відстала економіка, недосконалість законодавчої бази. 	<ul style="list-style-type: none"> - розробка і прийняття продуманої стратегії зони вання прикордонних регіонів Росії; - законодавче регулювання, розробка дієвого правозастосовного механізму; - надання пакету стимулів компаніям-резидентам і підприємствам; - побудова адекватної інфраструктури на основі моделі державно-приватного партнерства; - зниження рівня корупції; - збільшення кількості контрольно-пропускних пунктів на кордоні; - спрощення адміністративних формальностей; - підвищення рівня прозорості, в тому числі в рамках наданих стимулів суб'єктам таких зон. 	<ul style="list-style-type: none"> - розробка і прийняття продуманої стратегії зони вання прикордонних регіонів Росії; - законодавче регулювання, розробка дієвого правозастосовного механізму; - надання пакету стимулів компаніям-резидентам і підприємствам; - побудова адекватної інфраструктури на основі моделі державно-приватного партнерства; - зниження рівня корупції; - збільшення кількості контрольно-пропускних пунктів на кордоні; - спрощення адміністративних формальностей; - підвищення рівня прозорості, в тому числі в рамках наданих стимулів суб'єктам таких зон.
<ul style="list-style-type: none"> - Сілезький регіон (Польща) та Моравсько-Сілезький регіон (Чеська Республіка) 	<ul style="list-style-type: none"> - Технологічні парки - Підприємницькі інкубатори - Промислові парки - Інноваційні центри 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність партнерського підходу в розвитку транскордонного підприємництва з боку уряду, наукових установ та інших суб'єктів господарювання, в цій галузі інтеграція все ще надто слабка і характеризується розбіжністю інтересів; - купівельна спроможність мешканців прикордонної території є слабкою, а конкуренція на ринку – великою, тому вхід в той самий сектор з іншого боку кордону є можливим тільки для найбільш конкурентоспроможних підприємств; - відсутність ефективної системи підтримки операцій на кордоні; - відсутність достатніх знань про ринок партнера, валютний ризик, подібну структуру попиту з обох боків кордонів і труднощі у виробничі унікального продукту, бюрократія і розбіжності в нормативних актах. 	<ul style="list-style-type: none"> - об'єднання та співпраця транскордонних кластерів; - співпраця університетів; - створення транскордонного економічного форуму ТРКПА з підтримки розвитку бізнесу в рамках транскордонного партнерства; - сприяння розвитку фінансових інструментів для підтримки сектору малого та середнього бізнесу; - транскордонний розвиток ринку праці; - координація співпраці суб'єктів підтримки підприємництва, наприклад, агенції регіонального розвитку, торгових палат тощо; - співпраця у створенні транскордонної інноваційної продукції (наприклад, освітні послуги, академічне підприємство, транскордонні інноваційні портали, спільні дії, спрямовані на реалізацію інноваційних стратегій тощо); - інвестиції в громадську інфраструктуру, необхідні для забезпечення розвитку підприємництва та інновацій.

Джерело: [169; 201; 202; 220].

Співпраця у сфері транскордонного партнерства Австрії, Італії та Словенії є також цікавим прикладом для дослідження. На думку С. Яншиц та А. Кофлер [196], в Європі є мало прикладів такого «мультикультурного життєвого простору» в силу спільної історії і матеріальної культури, а також географічної близькості. Протягом останніх десятиліть всі три країни, ставши країнами-членами ЄС, крок за кроком набули спільної європейської ідентичності та виступали об'єктами різних програм фінансування, зокрема, PHARE CBC та INTEREG. Така підтримка допомогла в управлінні відповідними транскордонними проектами та заходами, а також сприяла розширенню можливостей спільного розвитку трьох регіонів. Перший крок інституціоналізованої співпраці було зроблено на національному рівні через організацію робочої спільноти *Alpe-Adria3* (1978 р.), що включала регіони з таких країн (Австрія, Хорватія, Німеччина, Угорщина, Італія, Словенія та Швейцарія) [201]. Метою цього партнерства було здійснення підтримки в таких ключових сферах: транспорт, економічний розвиток, туризм, управління водними ресурсами, культурними зв'язками та інших спільних питаннях. Пізніше європейські кошти дали належний імпульс для конкретних проектів за певними напрямками. Існує кілька прикладів успішного впровадження проектів у регіонах: розроблення плану транскордонного партнерства для спільного маркетингу в галузі культури, формування спільних пропозицій для відпочинку та туризму. Зимові олімпійські ігри 2006 року стали прикладом спільного маркетингового проекту.

Отже, проведений моніторинг зарубіжного досвіду розвитку підприємництва в рамках транскордонного партнерства свідчить про те, що транскордонне підприємництво, принаймні в деяких секторах (наприклад, у сфері інноваційних галузей), має зосередитися на дуже складній транскордонній співпраці на державному та соціальному рівнях (тобто співпраці місцевих органів влади та неурядових

організацій), до яких можуть долучатися і малі та середні підприємства, що працюють з кожного боку кордону. Це також дає поштовх до подальшого розширення такої співпраці та перетворення двосторонньої співпраці на відносини, що базуються на кластеризації та мережевій взаємодії. Проте, на сьогоднішній день все ще існують певні бар'єри на шляху розвитку транскордонного підприємництва, але фактор, який може сприяти економічній інтеграції, проявляється насамперед через співробітництво в соціальній та культурній сферах.

Умовою гармонійного та ефективного розвитку транскордонного партнерства є усвідомлення переваг, які обидві сторони можуть отримати від розвитку співробітництва. Інший важливий фактор, що впливає на ефективність транскордонного партнерства в галузі підприємництва, – це створення дієвого механізму, спрямованого на поступовий перехід від двосторонніх угод співпраці до співробітництва на засадах кластерної моделі. Така організація потребує транскордонного об'єднання таких секторів, як культура, інновації, підприємництво, наука. Крім того, проекти різного рівня, які фінансує ЄС (двосторонні проекти, що виконуються переважно органами місцевого самоврядування та неурядовими організаціями та носять соціальну спрямованість), за сприятливих умов можуть бути поширені і на підприємницьку діяльність, яка генеруватиме економічні вигоди та сприятиме розвитку транскордонних регіонів шляхом посилення регіональних спеціалізацій.

2.2. Нормативно-правове забезпечення розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства

Процеси глобалізації світової економіки сприяють розвитку міжнародних стосунків, які своєю чергою є важливою складовою регіональної політики нашої держави. Це зумовлює необхідність надання ефективної державної підтримки та національному законодавчо-нормативному забезпеченні у сфері розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства.

В Україні питання транскордонного співробітництва регламентуються відповідними законодавчими актами. Закон України «Про транскордонне співробітництво» надає чітке визначення транскордонного співробітництва як «спільних дій, спрямованих на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади в Україні та територіальними громадами, відповідними органами інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством» [153]. Крім того, в новій редакції зазначеного Закону від 4 вересня 2018 року № 2515-VIII можна знайти тлумачення таких понять, як: «об'єднання євро регіонального співробітництва», та «європейське об'єднання територіального співробітництва». Така редакція Закону пояснюється бажанням забезпечити більш прозорі умови щодо підтримки проєктів транскордонного співробітництва з боку держави. Крім самого тлумачення поняття «об'єднання євро регіонального співробітництва», Закон доповнено положеннями, які регламентують порядок створення та функціонування таких об'єднань, що дозволило врахувати специфіку діяльності об'єднань євро регіонального співробітництва для всіх межуючих з Україною держав.

Нормативно-правове забезпечення розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства в Україні реалізується через правовий інструментарій Європейської Ради, які імплементовано до національного законодавства Верховною Радою України; закони та угоди про транскордонне партнерство.

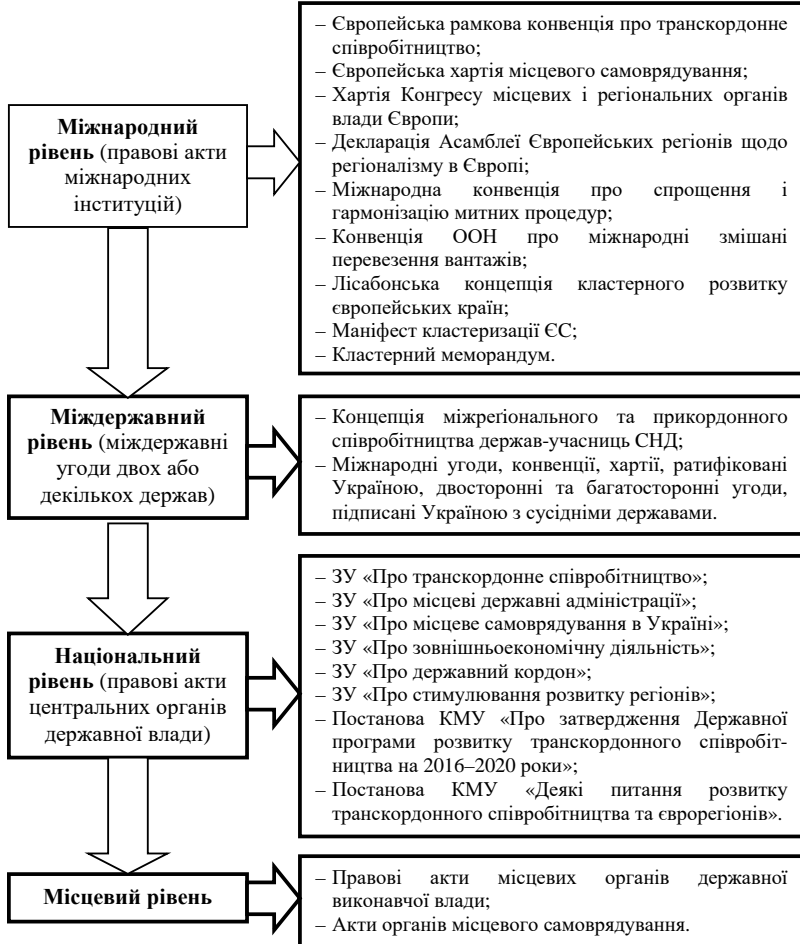
Нормотворчі рівні правового регулювання транскордонного співробітництва між Україною та Європою представлено на рис. 2.3.

До міжнародного рівня регулювання віднесено: Європейську рамкову конвенція про транскордонне співробітництво; Хартію Конгресу місцевих і регіональних органів влади Європи; Міжнародну конвенцію про спрощення і гармонізацію митних процедур; Європейську хартію місцевого самоврядування; Декларацію Асамблеї Європейських регіонів щодо регіоналізму в Європі; Конвенцію ООН про міжнародні змішані перевезення вантажів; Маніфест кластеризації ЄС; Лісабонську концепцію кластерного розвитку європейських країн; Кластерний меморандум.

Міждержавний нормотворчий рівень правового регулювання транскордонного партнерства базується на: Концепції міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць СНД, Міжнародних угодах, конвенціях, хартіях, ратифікованих Україною, двосторонніх та багатосторонніх угодах, підписаних Україною із сусідніми державами.

На міждержавному нормотворчому рівні, юридично закріпленою формою транскордонного співробітництва вважаються єврорегіони, які, за визначенням енциклопедичного словника «представляють собою міжнародні об'єднання у складі декількох адміністративно-територіальних одиниць держав-сусідів. Метою яких є активізація транскордонного діалогу держав-сусідів, зокрема розгортання діяльності, яка допомагала б зближенню локальних спільнот та органів влади прикордонних регіонів, поглибленню економічної й

гуманітарної співпраці, розвитку комунікацій та інших інфраструктур, культурно-освітньої праці, туризму, захисту довкілля тощо» [166].



Джерело: створено автором на основі [166].

Рис. 2.3. Нормотворчі рівні правового регулювання транскордонного співробітництва між Україною та Європою

На сьогоднішній день в Європі налічується понад 30 держав, за участю яких сформовано більше 70 єврорегіонів. Нормативно-правове забезпечення розвитку єврорегіонів визначається підписаною між країнами-членами Ради Європи Європейською рамковою конвенцією про транскордонне співробітництво, в якій зазначено, що «транскордонне співробітництво означає будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох Договірних сторін, та на укладення з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей» [46]. Крім основного нормотворчого документа, в 1995 та 1998 роках відповідно, до конвенції затверджено два протоколи, що визначають нормативно-правові засади транскордонної співпраці як на міжнародному, так і на міжрегіональному рівнях. Що стосується України, то до Мадридської конвенції вона приєдналась у 1993 році, а у 1997 році наша держава стала учасницею Європейської хартії, яка також виконує функції регулювання транскордонного співробітництва європейських країн.

На національному рівні головним каркасом законодавчого регулювання виступають ЗУ «Про транскордонне співробітництво», ЗУ «Про місцеві державні адміністрації», ЗУ «Про місцеве самоврядування в Україні», ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність», ЗУ «Про державний кордон»; ЗУ «Про стимулювання розвитку регіонів»; Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2016–2020 роки», Постанова КМУ «Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів». На сьогоднішній день на кордонах України функціонують дев'ять єврорегіонів: єврорегіон «Карпати», єврорегіон «Буг», єврорегіон «Нижній Дунай», єврорегіон «Верхній Прут», єврорегіон «Дністер», єврорегіон «Дніпро», єврорегіон «Слобожанщина», єврорегіон

«Донбас» та єврорегіон «Ярославна», п'ять з яких створено з державами-членами ЄС (Словаччина, Польща, Угорщина, Румунія). Основні положення функціонування єврорегіонів реалізуються через укладання угод про транскордонну співпрацю в галузях економіки, освіти, культури та науки.

Спільні проекти реалізуються у сферах самоврядування, інфраструктурного розвитку регіонів, муніципального туризму, розвитку підприємництва, збереження національних пам'яток культури та історії.

Постановою Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2016 р. № 554 затверджено Державну програму розвитку транскордонного співробітництва на 2016–2020 роки, яка визначає:

- 1) основні завдання та пріоритетні напрямки розвитку транскордонного співробітництва;
- 2) механізм реалізації, джерела та розмір фінансування Програми.

Серед головних напрямів транскордонного співробітництва в програмі зазначено розвиток прикордонних регіонів України, розвиток інфраструктури та розвиток заходів з охорони навколишнього середовища, що передбачається здійснювати через реалізацію 25 проектів, яким надаватиметься фінансова підтримка держави. Головна мета програми – «сприяння консолідації зусиль суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва та концентрація ресурсів з метою досягнення збалансованого розвитку та підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів України» [147]. Крім поставленої мети, в програмі відображено основні проблеми транскордонного співробітництва (недостатній темп соціально-економічного розвитку прикордонних областей, нерозвинутість інструментів підтримки, конфлікт на сході України), які стали вагомим перешкоджаючим фактором повномасштабної реалізації Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 роки. Залишились також не розв'язаними певні проблеми та не здійсненими

заходи Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 роки, зокрема, не вдалось виконати завдання стосовно створення автоматизованих пунктів вимірювання показників якості поверхневих вод та впровадження спільного українсько-молдовського та українсько-румунського проектів з питань містобудівного розвитку регіонів) [147].

Негативні фактори, які стримують розвиток транскордонного партнерства, представлено на рис. 2.4.

Аналіз основних завдань Програми розвитку транскордонного співробітництва на 2016–2020 роки показав, що партнерство у сфері підприємництва планується здійснювати за такими напрямками:

- сприяння провадженню спільної підприємницької діяльності в прикордонних регіонах України у сфері малого і середнього бізнесу;

- створення умов для розвитку кооперації та конкуренції у сфері малого та середнього бізнесу, утворення і забезпечення функціонування виробничих кластерів, об'єднань єврорегіонального співробітництва;

- активізація зовнішньоекономічної діяльності в прикордонних регіонах України;

- висвітлення питань щодо інвестиційних потреб та можливостей у прикордонних регіонах України на міжнародних форумах, семінарах, конференціях, виставках, ярмарках тощо, а також у засобах масової інформації;

- створення умов та сприяння наближенню рівня життя населення прикордонних регіонів України до середньоевропейського рівня і забезпечення вільного руху людей та капіталу між прикордонними регіонами;

- забезпечення прикордонного менеджменту та безпеки державного кордону;

- за напрямом сприяння створенню кращих умов та інструментів для забезпечення мобільності людей, товарів і капіталу [147].



Джерело: [147].

Рис. 2.4. Негативні фактори, які стримують розвиток транскордонного партнерства

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА



Джерело: побудовано автором на основі [147].

Рис. 2.5. Пріоритетні напрями транскордонного співробітництва у сфері підприємництва із сусідніми державами, в тому числі в рамках єврорегіонів

Зазначені пріоритети розвитку транскордонного партнерства у сфері підприємництва формують стратегічні вектори співпраці із сусідніми державами. На рис. 2.5 представлено пріоритетні напрями транскордонного співробітництва у сфері підприємництва із сусідніми державами (Білорусь, Словацька Республіка, Румунія, Угорщина, Республіка Польща та Республіка Молдова), в тому числі в рамках єврорегіонів.

Варто відмітити, що головним принципом транскордонного співробітництва, який зазначається в більшості нормативно-правових актів за цією тематикою, є партнерство. З метою більш повного розуміння та надання чіткого визначення поняття «транскордонне партнерство» представлено авторську інтерпретацію цієї економічної категорії. Партнерство – це тісна співпраця (співробітництво) між громадою (спільнотою) та відповідними органами національних, локальних та регіональних адміністрацій. Транскордонне партнерство враховує підготовку, організацію, фінансування, реалізацію, контроль та оцінювання заходів громади (спільноти). Головна мета партнерства – досягнення загальних спільних цілей спільнотою, враховуючи програми офіційних стратегій та інтереси кожного учасника. Водночас, транскордонне партнерство не передбачає децентралізації напрямів державної регіональної політики.

Місцевий рівень забезпечує правове регулювання транскордонного співробітництва через нормативно-правові акти органів місцевої державної виконавчої влади та акти органів місцевого самоврядування. Завданням обласних органів виконавчої влади є розробка регіональних програм розвитку транскордонного співробітництва та планування дій для їх реалізації. Відмінною рисою регіональних програм є конкретизований характер положень щодо дій, виконавців та об'єктів розвитку. На місцевому рівні нормотворчого регулювання транскордонного співробітництва відбувається також складання

юридичних актів між регіональними та місцевими органами влади з відповідними партнерами в сусідніх країнах.

Прикладом може слугувати юридично-правове забезпечення транскордонного співробітництва між Польщею і Україною, яке представлено переліком договорів, угод, протоколів, міжвідомчих угод. Правила правового режиму українсько-польського державного кордону визначені Положенням, яке охоплює практично всі сфери співпраці з прикордонних питань. Вражаючою є кількість підписаних двосторонніх документів (більш ніж 240 з них діють на міждержавному та міждержавному рівнях; понад 200 договорів підписано в науково-технічній, торговельно-економічній та військово-технічній сферах). Місцеві органи самоврядування та виконавчої влади виступають ініціаторами створення взаємовигідного транскордонного та транскордонного співробітництва в різних галузях. Реалізація локальних програм та укладання партнерських договорів відбуваються щорічно. Головною метою таких програм є розроблення конкретних завдань, з урахуванням ресурсних можливостей, інтересів місцевої громади та форми співпраці із залученням громадського та приватного секторів [160; 170].

Місцеві органи влади відповідно до своїх повноважень можуть створювати асоціації та консорціуми, функцією яких є забезпечення правової основи транскордонного співробітництва. Оптимізація процесів транскордонного співробітництва України з країнами-партнерами передбачає вдосконалення механізмів, форм та методів органів місцевого самоврядування.

Сутнісну специфіку транскордонного партнерства можливо розглянути через призму базових принципів, які відображають організаційно-правові та організаційно-економічні аспекти транскордонної взаємодії.

До організаційно-правових принципів варто віднести:

- принцип суверенності, незалежності та територіальної цілісності;

- принцип рівноправності учасників;
- принцип добровільності;
- принцип самостійності;
- принцип законності;
- принцип суб'єктності.

Серед організаційно-економічних принципів найважливішими є:

- принцип вирішення спільних проблем;
- принцип узгодження інтересів;
- принцип цільового спрямування;
- принцип ієрархічності;
- принцип комплексності;
- принцип системності;
- принцип просторової оптимальності.

З огляду на той факт, що Україна на сьогоднішній день знаходиться на стадії трансформаційних перетворень, які відбуваються в територіальних економічних системах, державне регулювання стає запорукою успішності та гарантії імплементаційної спроможності процесу формування партнерства у сфері транскордонних економічних відносин.

Головною метою державного регулювання транскордонного партнерства є створення сприятливих умов для розвитку всіх видів підприємницької діяльності, враховуючі необхідність забезпечення захисту інтересів вітчизняних суб'єктів господарювання, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в умовах розвитку конкуренції [38].

У контексті інноваційного розвитку малого та середнього підприємництва та налагодження транскордонного партнерства дієвою є Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка уніфікує економіко-правовий простір України з нормами СОТ. Зазначена Угода надає можливість ефективно захищати інтереси вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках, проте через застосування міжнародного нормативно-правового інструментарію частково обмежує захисні можливості внутрішнього українського ринку.

В Угоді про асоціацію між Україною та ЄС закладено чимало положень, завданням яких є сприяння розвитку економічного потенціалу, оптимізації участі нашої держави в міжнародному поділі праці та посиленню рівня конкурентоспроможності України за рахунок розвитку національного підприємництва як драйверу економічного розвитку держави.

Нагальним, з погляду розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства, є реалізація положень глави 10 Угоди, де містяться пріоритети щодо здійснення політики у сфері промисловості та підприємництва. У статті 379 зазначено положення щодо партнерства України та країн-членів ЄС у сфері стратегічного розвитку малого та середнього підприємництва за принципами Європейської хартії, зроблено акцент на вдосконаленні нормативно-правового забезпечення та регулювання діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Варто зазначити, що імплементація партнерського досвіду інноваційного підприємництва має базуватися на кластерному підході. Зазначені положення сприяють розширенню взаємозв'язків між інституціональними суб'єктами України та країнами Євросоюзу, серед яких є країни по транскордонному партнерству, через імплементацію європейського досвіду з питань навчання персоналу у сфері управління, організацію тренінгових стажувань для представників малого та середнього бізнесу, залучення дорадчих установ, сервісних центрів та фондів з метою методичної підтримки [164].

Основні положення цієї Угоди в рамках політики у сфері промисловості та підприємництва представлено на рис. 2.6. Необхідно також зауважити, що реалізація потенційних можливостей, які надає Угода, має здійснюватись з урахуванням синхронізації принципів дерегуляції розвитку малого та середнього підприємництва в рамках пріоритетів національних інтересів України.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА



Джерело: [144].

Рис. 2.6. Основні положення політики у сфері промисловості та підприємництва в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС Узагальнено автором на основі

Обсяги фінансування та можливі видатки державного бюджету на проекти, пов'язані з транскордонним співробітництвом, зазначаються в ЗУ «Про Державний бюджет

України». Так, у статті 6 цього закону зазначено основні напрями стратегічного розвитку нашої держави [144].

На ці напрями розповсюджуються державні гарантії «фінансування інвестиційних, інноваційних, інфраструктурних та інших проектів розвитку, які мають стратегічне значення та реалізація яких сприятиме розвитку національної економіки, проектів, спрямованих на підвищення енергоефективності та зміцнення конкурентних переваг українських підприємств» [144]. Крім того, у статті 11 цього ж закону, серед джерел формування Спеціального фонду Державного бюджету України на 2019 рік, передбачено також «надходження в рамках програм допомоги і грантів Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ» [144].

Аналіз потенційних можливостей, які надає Угода про асоціацію між Україною та ЄС, зумовлює необхідність розробки базових програмних положень, спрямованих на синхронізацію дій українського уряду в напрямку підтримки розвитку малого та середнього підприємництва на засадах транскордонного партнерства, сутнісний зміст яких систематизовано з погляду основних напрямів синхронізації та представлено на рис. 2.7. Серед таких ключових напрямів, на нашу думку, варто зазначити: систему оподаткування, інноваційне підприємництво, кластероорієнтоване підприємництво, інтернаціоналізацію малого та середнього бізнесу, поживлення розвитку депресивних регіонів, фінансову інфраструктуру [164].

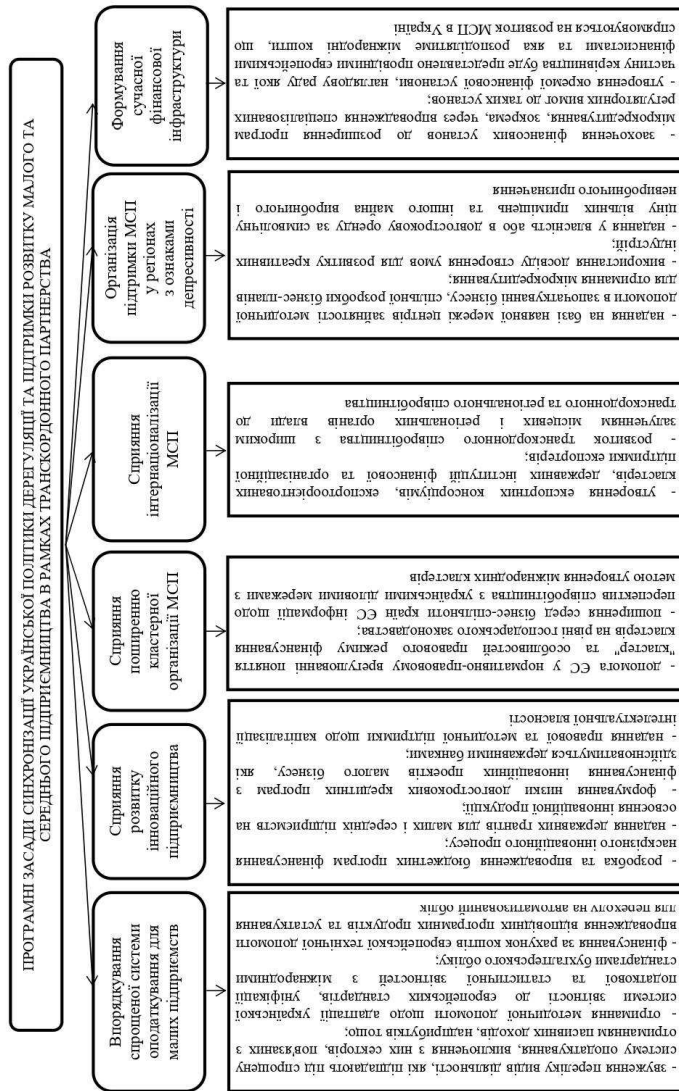
Крім визначення пріоритетних напрямів, надзвичайно важливим завданням вбачається вдосконалення вітчизняних інституцій у сфері управління. Прийняття загальнодержавної стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні є на сьогоднішній день необхідною умовою дієвої імплементації європейського досвіду, що представляється можливим в умовах розподілення функціональних рішень у сфері державної політики між Міністерством економічного розвитку та торгівлі і Державною регуляторною службою. Створення окремої

спеціалізованої публічної агенції, яка буде підпорядкована Міністерству економічного розвитку та торгівлі може, на наш погляд, стати драйвером реалізації загальнодержавної стратегії розвитку малого та середнього підприємництва.

Включення до складу спеціалізованої публічної агенції представників виконавчої влади та бізнесу посилить можливість продукувати стратегічні вектори розвитку нашої держави у сфері підприємництва на засадах транскордонного партнерства з урахуванням спільних інтересів влади, бізнесу та міжнародної спільноти.

У такий спосіб, послідовна адаптація положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС сприятиме подальшій уніфікації економіко-правового простору України з європейськими нормами та укріпленню ділових стосунків у підприємницькій та інвестиційній сферах.

Проведений аналіз нормативно-правового забезпечення розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства показав, що існуюча законодавча база певною мірою надає обґрунтування перспективам і можливостям використання потенціалу транскордонного співробітництва та партнерства у сфері підприємницької діяльності. Проте, на наш погляд, проблемними місцями залишаються питання перерозподілу повноважень місцевого самоврядування та місцевих органів влади, особливо це стосується джерел формування місцевих бюджетів та їх цільового використання. Також нагальна необхідність простежується в адаптації законодавчих актів України до стандартів Європейського Союзу та імплементації позитивного досвіду у сфері транскордонного партнерства. Відповідно до положень Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво, регулювання транскордонного співробітництва, в тому числі і транскордонного партнерства у сфері підприємництва, має забезпечуватись на національному законодавчому рівні. Отже, гармонізація законодавства з європейськими стандартами є запорукою успішної європейської інтеграції для України.



Джерело: запропоновано автором.

Рис. 2.7. Програмні засади синхронізації української політики дерегуляції та підтримки розвитку малого та середнього підприємництва в рамках транскордонного партнерства

Моніторинг зарубіжного досвіду розвитку підприємництва в рамках транскордонного партнерства та аналіз нормативно-правових аспектів міжнародного транскордонного співробітництва свідчить про пріоритетність формування механізму активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур в умовах розширення ЄС. Створення концептуально нових форм управлінського впливу на інноваційні процеси через інституціональні механізми, адаптовані до нормативно-правових стандартів ЄС та нові форми підприємницького партнерства, серед яких кластерорієнтоване підприємництво формуватиме для нашої держави стратегічні вектори розвитку, спрямовані не лише на успішну інтеграцію до економічного європейського простору, а й дозволить посилити конкурентні позиції України на міжнародних ринках.

2.3. Механізм активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур в умовах розширення ЄС

Орієнтація інноваційного розвитку економіки України на транскордонне співробітництво підприємницьких структур в умовах розширення ЄС ставить різноманітні завдання, які не можуть бути реалізовані без такого ресурсу, як знання і компетентності фахівців. При цьому рівень активності в інноваційній сфері більшості українських підприємств помітно поступається сусіднім країнам, що посідають більш високі позиції в рейтингу світового інноваційного процесу.

За даними звіту Глобального індексу інновацій у 2018 році, Україна опинилася на 43-му місці з показником 38,52 бали серед 126 країн, які потрапили до аналізу. Перші місця в цьому рейтингу посіли: Швейцарія (68,4 бали), Нідерланди (63,32), Швеція (63,08), Великобританія (60,13),

Сінгапур (59,83), США (59,81), що приблизно в 1,7–1,6 рази вище українського індексу інновацій [228]. Країни, з якими наша держава взаємодіє у сфері підприємництва на засадах транскордонного партнерства, мають такі показники за рейтингом Глобального індексу інновацій: Польща – 39 місце (41,67); Словаччина – 30 місце (46,87); Угорщина – 33 місце (44,94); Румунія – 49 місце (37,59); Литва – 40 місце (41,19); Білорусь – 86 місце (29,35); Росія – 46 місце (37,9); Республіка Молдова – 48 місце (37,63).

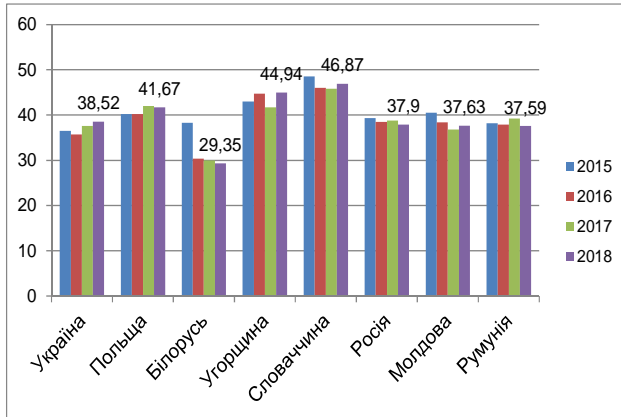
У порівнянні з 2017 роком (50 місце, 37,62 бали) [227], Україна значно поліпшила свої позиції. Згідно з даними звіту «The Global Innovation Index 2018, сильними сторонами української економіки, що дозволяють їй брати участь в інноваційному розвитку, є, перш за все, висока якість людського капіталу (43-є місце в світовому рейтингу за показником «Людський капітал і дослідження»), гарний технологічний розвиток і наявність економіки знань (27-ма позиція за показником «Розвиток технологій і економіки знань» та 45-та позиція за показником «Інноваційна результативність») [227].

На рис. 2.8. представлено аналіз динаміки за показником Глобального індексу інновацій за 2015–2018 роки для України та її потенційних транскордонних партнерів у сфері підприємництва.

Як свідчать дані рис. 2.8, в Україні на відміну від таких держав, як Білорусь, Російська Федерація та Республіка Молдова, спостерігається поступове зростання показника Глобального індексу інновацій, що наближує нашу державу до Польщі та Румунії. Лідерами серед аналізованих країн впродовж 2015–2018 років залишаються Угорщина та Словаччина, що пояснюється більш високими показниками розвитку технологій та економіки знань, кращими умовами ведення бізнесу, а також кращими показниками за складовими політичної стабільності та індексу ефективності уряду.

Під час розробки механізму активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур України доцільно, на

наш погляд, враховувати рівень інноваційного розвитку кожної держави, яка має з Україною спільні кордони. На рис. 2.9 представлено рівень інноваційного розвитку України та її транскордонних партнерів за складовими ГІІ.

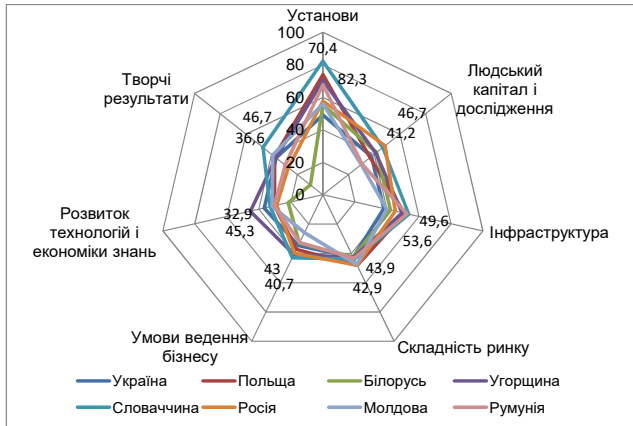


Джерело: складено автором на основі [227; 228].

**Рис. 2.8. Аналіз динаміки за показником
Глобального індексу інновацій за 2015–2018 рр.**

Дослідження динаміки інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності України (табл. 2.4, рис. 2.10, рис. 2.11) показало, що здебільшого прямі інвестиції в економіку України надходять від таких транскордонних партнерів, як Польща та Угорщина, крім того, надходження акціонерного капіталу від Угорщини відбувається більш динамічними темпами.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА



Джерело: складено автором на основі [228].

Рис. 2.9. Рівень інноваційного розвитку України та її транскордонних партнерів за складовими ГПІ

Таблиця 2.4

Аналіз динаміки інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності України

<i>Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн транскордонних партнерів в економіку України, млн дол. США</i>						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Польща	897,4	819,8	808,6	758,3	764,4	815,5
Угорщина	685,8	685,9	593,2	614,9	770,1	796,0
<i>Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіку транскордонних партнерів, млн дол. США</i>						
Угорщина	4,2	17,3	16,0	14,6	14,9	17,5
Республіка Молдова	16,9	16,9	10,7	7,8	7,1	6,9

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО
ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

Закінчення табл. 2.4

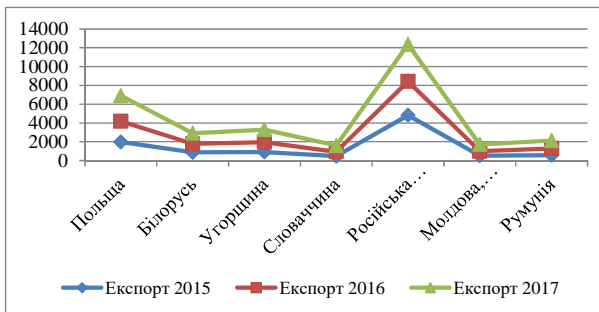
<i>Зовнішня торгівля товарами за країнами, млн дол. США</i>						
	Експорт			Імпорт		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Польща	1977,3	2200,0	2724,6	2324,0	2693,3	3453,8
Білорусь	870,7	903,2	1142,9	2449,1	2777,8	3205,3
Угорщина	909,7	1053,1	1326,4	1608,5	802,0	1152,3
Словаччина	468,5	471,4	656,0	346,3	434,9	508,7
Російська Федерація	4827,7	3592,9	3936,5	7492,7	5149,3	7204,0
Республіка Молдова	524,3	481,1	707,6	41,2	47,6	106,7
Румунія	569,9	717,0	841,6	318,2	380,7	458,0
<i>Зовнішня торгівля послугами за країнами, млн дол. США</i>						
	Експорт			Імпорт		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Польща	181,9	220,6	296,3	98,7	138,6	150,2
Білорусь	77,1	89,1	112,3	80,9	76,1	99,8
Угорщина	92,3	113,3	147,2	50,0	51,7	35,5
Словаччина	26,8	27,1	40,9	101,8	109,2	108,3
Російська Федерація	3039,8	3077,4	3416,4	653,9	499,9	429,3
Республіка Молдова	40,0	76,1	40,6	32,2	26,1	31,9
Румунія	43,3	57,6	71,5	9,0	9,2	26,6

Джерело: складено автором на основі [166].

Прямі інвестиції з України надходять до Угорщини та Республіки Молдова, їх розмір є значно меншим. Що стосується зовнішньої торгівлі з країнами партнерами, то перевищення рівня експортної продукції над імпортованою у 2017 році простежується з Угорщиною, Словаччиною, Республікою Молдова та Румунією.

Інша картина спостерігається у зовнішній торгівлі послугами: перевищення експортованих Україною послуг над імпортом у 2017 році відбулося практично зі всіма транскордонними партнерами, крім Словаччини.

Варто зазначити, що найбільші показники зовнішньої торгівлі як за товарами, так і за послугами, спостерігаються між Україною та Російською Федерацією, їх зростання відбувалось впродовж 2015–2017 років (рис. 2.10).

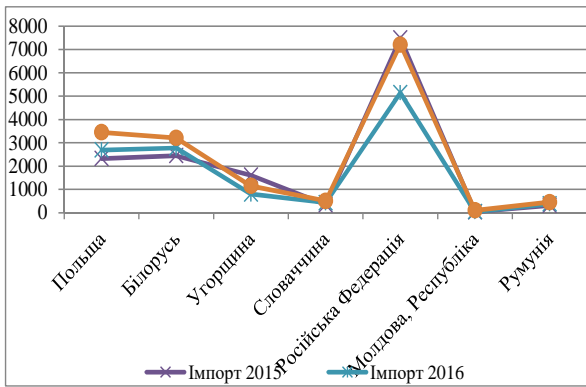


Джерело: побудовано автором на основі [166].

Рис. 2.10. Аналіз динаміки експорту українських товарів до країн транскордонних партнерів

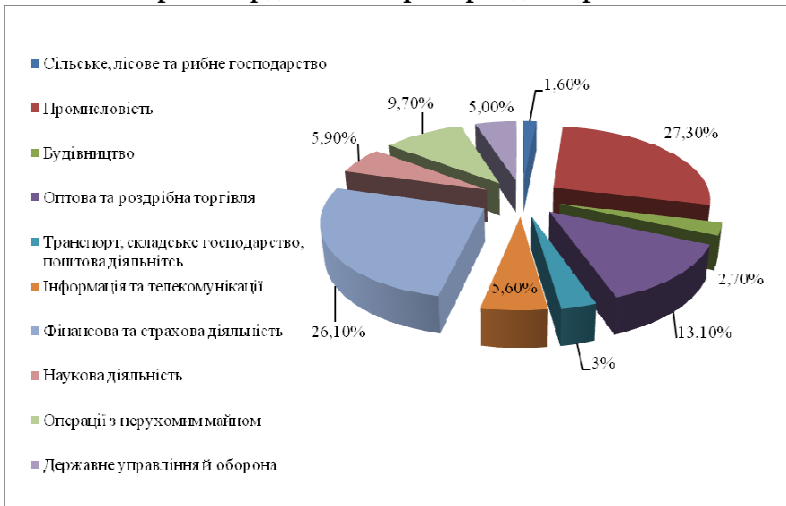
Цікавим є аналіз прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в Україну за видами економічної діяльності у 2017 році. За даними, представленими на рис. 2.12, найбільш привабливими сферами для інвестування в Україні вважаються: промисловість, фінансова та страхова діяльність, оптова та роздрібна торгівля.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА



Джерело: побудовано автором на основі [166].

Рис. 2.11. Аналіз динаміки імпорту товарів країн транскордонних партнерів до України



Джерело: побудовано автором на основі [166].

Рис. 2.12. Аналіз прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в Україні за видами економічної діяльності у 2017 році

У контексті підвищення конкурентоспроможності України на світових ринках, створення умов для успішного виконання цього завдання, на нашу думку, доцільно здійснювати в рамках транскордонного співробітництва підприємницьких структур через реалізацію кластерної моделі розвитку економіки. На сьогоднішній день в економічній літературі існує доволі багато різноманітних визначень поняття «кластер». Так, наприклад, М. Портер розглядає кластери як «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних областях, що конкурують, але разом з тим і ведуть спільну роботу [140]. Лоурен Е. Янг під кластером розуміє групи компаній, розташованих поруч; в окремих випадках такі зосередження утворюють групи компаній, що належать до однієї галузі. До характерних ознак кластерів автор відносить також розташування компаній поблизу великих дослідницьких університетів; формування їх переважно з невеликих приватних компаній; наявність досвіду роботи співробітників у багатьох фірмах [174]. Заслуговує на увагу визначення Н.І. Богдана, який акцентує свою увагу на меті формування кластерів – обміні знаннями і технологіями, формуванні інноваційних мереж. Кластери, за його визначенням, – це територіальна спільність підприємств, установ, що виконують різні функції, але об'єднаних одним технологічним процесом, результатом якого є інноваційний продукт, створений зусиллями всіх учасників – від науки і підготовки кадрів до технологів, пакувальників, транспортників, дилерської мережі [13].

Існування великої кількості підходів до визначення самого поняття «кластер», тлумачення його функціонального призначення, мети та способів кооперації, породжує

різноманітність кластерної типологізації та класифікації. Виокремлюють такі типи кластерів: регіональні, територіально-галузеві, промислові, інноваційні, транснаціональні та транскордонні. У межах нашого дослідження зосередимось на тлумаченні саме транснаціональних та транскордонних кластерів.

Транснаціональний кластер – це мережа виробників, постачальників, споживачів і інших елементів промислової інфраструктури двох або більше країн, взаємопов'язаних в процесі створення додаткової вартості [13]. Транскордонний кластер – добровільне об'єднання незалежних компаній, асоційованих інституцій, інших суб'єктів транскордонного співробітництва, які географічно зосереджені в транскордонному регіоні (просторі); співпрацюють і конкурують; спеціалізуються в різних галузях та пов'язані спільною технологією і навичками і взаємно доповнюють один одного для виготовлення спільного продукту або послуги, що в кінцевому результаті дає можливість отримання синергічних і мережевих ефектів, дифузії знань та навичок.

Ефективність функціонування підприємницьких структур на основі кластерної моделі співпраці в рамках транскордонного партнерства підтверджується статистичними дослідженнями. Показовими є результати проведених в ЄС досліджень ролі кластерів у розвитку економіки: інноваційна активність кластерних компаній складає близько 60%, в той час як поза кластерами – 40–45% [101]. Зокрема, в кластерах проведення досліджень, створення нових продуктів, подача заявок на отримання патентів відбувається частіше, ніж у компаній, що не входять до кластерів [187].

Джерелом економічного ефекту кластеризації є мережеве співробітництво і державно-приватне партнерство. Під мережевою співпрацею розуміється процес встановлення тривалих формальних та неформальних відносин між суб'єктами кластера, об'єднаних у технологічному ланцюгу

вертикальними і горизонтальними зв'язками, заснованих на довірі і загальних для кластера мети, норм, традицій, правил, задач.

Державно-приватне партнерство являє собою інституційний та організаційний альянс між органами державного, регіонального управління та бізнесом, заснований на спільному фінансуванні проектів.

Доцільно виокремлювати такі напрями державно-приватного партнерства в організації і розвитку кластерів: формування кластерних ініціатив; організація кластерів; сприяння в технічному розвитку постачальників, створення суб'єктів кластерної інфраструктури; співфінансування наукових досліджень і розробок кластерів; організація прикордонної співпраці кластерів; залучення іноземних інвестицій у кластери; сприяння міжнародному технологічному співробітництву та розширенню експорту кластерів. Формою реалізації цих напрямків є спільні державно-приватні програми.

Отже, стає очевидним, що в основу механізму активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур має бути покладено кластерну модель розвитку економіки. Враховуючи результати аналізу зарубіжного досвіду у сфері кластерного підприємництва та транскордонного партнерства, а також зважаючи на необхідність визначення об'єкта, суб'єкта, факторів, методів і принципів як складових механізму, пропонуємо розглядати процес активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур на двох економічних рівнях: макроекономічному та мезоекономічному. Запропонований механізм активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур (рис. 2.13) складається з керуючої та керованої підсистем. Керуюча підсистема включає суб'єкти національної та регіональної кластерної політики, які здійснюють вплив на керовану підсистему, враховуючи фактори активізації транскордонного співробітництва підприємницьких структур, а його також мету, цілі та завдання.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА



Джерело: запропоновано автором.

Рис. 2.13. Механізм активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур

У контексті сприяння активізації транскордонного співробітництва підприємницьких структур на основі кластерного підходу в умовах розширення ЄС пропонуємо зосередити увагу на таких факторах впливу:

1. Імплементация знань – основа транскордонного партнерства. У кластерах відбувається накопичення знань комерційного і виробничого характеру і швидка їх дифузія [12].

2. Конкуренція – стимул до партнерства. В кластері завдяки внутрішній конкуренції між виробниками створюються інновації.

3. Співпраця – спосіб генерування нових ідей і можливостей. Прискорення впровадження інновацій у результаті співпраці між постачальниками і виробниками, а також між конкурентами під час досягнення загальних цілей.

4. Кластерні зв'язки дозволяють ідентифікувати слабкі місця ланцюгів доданої вартості кластера, а також залучати інвесторів і бізнес для заповнення цих ніш. Кластери стимулюють розвиток малого і середнього бізнесу в регіонах за рахунок формування відносин субконтрактингу (аутсорсингу), коли малі та середні підприємства виконують функції виробництва продукції, робіт і послуг для ключових суб'єктів кластера; відкриття нових зон підприємництва у виробничому ланцюжку кластера (ланцюжку цінностей).

5. Технологічне співробітництво – метод залучення інвестицій. У кластері нововведення можуть зосереджуватися в рамках міжнародного технологічного співробітництва кластерів (спільні підприємства, франчайзингові підприємства, транснаціональні корпорації), а також державно-приватного партнерства [218].

Спираючись на успішний зарубіжний досвід кластеризації, з урахуванням специфіки державного управління в Україні, суб'єктами кластерної політики національного рівня пропонуємо вважати: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; Міністерство інфраструктури України;

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Суб'єктами регіональної кластерної політики є: агентства регіонального розвитку; комісії по кластерах; колегіальні органи управління кластерним процесом у формі некомерційних організацій (асоціації, спілки, центри кластерного розвитку, некомерційні партнерства).

Керована підсистема безпосередньо здійснює реалізацію поставлених цілей та завдань у рамках транскордонного партнерства підприємницьких структур. Об'єктом національної кластерної політики на макроекономічному рівні виступають транскордонні кластери; об'єктом регіональної кластерної політики на мезоекономічному рівні стають інноваційні кластери. Наявність координаційних взаємозв'язків між регіонами, які входять до транскордонних та інноваційних кластерів, є обов'язковою умовою забезпечення ефективного функціонування механізму активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур.

Інноваційний соціально орієнтований тип економічного розвитку регіонів та держави в цілому визначає особливе місце інноваційних кластерів у механізмі активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур.

Ознаками інноваційного кластера є: значуща (в порівнянні з галузевими і державними показниками) частка інноваційної продукції кластера, а також сформована інноваційна інфраструктура, що включає взаємодію між собою стейкхолдерів регіональної інноваційної системи (освітні установи, центри досліджень і розробок, центри трансферу технологій, бізнес-інкубатори, технопарки, центри колективного користування науковим обладнанням, громадські організації, фінансові інститути, центри кластерного розвитку та ін.). Інноваційний кластер – це сукупність географічно локалізованих на певній території, комплементарних, конкуруючих господарюючих суб'єктів (включаючи постачальників, виробників, а також споживачів), пов'язаних

відносинами співпраці один з одним, а також з органами державного та місцевого управління, об'єднаних на неформальній основі навколо науково-дослідного або науково-освітнього центру, з метою створення сприятливого середовища для поширення інновацій, а також підвищення інноваційної активності і конкурентоспроможності організацій-суб'єктів кластера, регіонів і національної економіки [115].

Значна роль у кластерній моделі економіки належить промисловим асоціаціям (суб'єкти регіональної кластерної політики), що виступають ініціаторами створення кластерів у регіоні, надають допомогу в розробці національної та регіональної стратегій конкурентоспроможності на основі надання інформації про рівень конкуренції, вимоги покупців, нові ринкові можливості. Асоціації сприяють підвищенню конкурентоспроможності кластера за рахунок встановлення зв'язків між суб'єктами кластера, а також взаємодії з місцевими органами управління та урядом країни з питань вдосконалення законодавства.

Центри кластерного розвитку є важливими елементами інфраструктури щодо підтримки кластерних ініціатив і проектів. До основних функцій центрів кластерного розвитку належать:

- інформаційно-правовий та організаційно-методичний супровід процесу формування і розвитку кластера транскордонного підприємництва;

- організація виробничої кооперації (субконтрактації) учасників кластера між собою та іншими організаціями реального сектора;

- організація трансферу та комерціалізації технологій.

До основних методів активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур можна віднести такі:

1. Ідентифікація кластерів в економіці. Аналіз кластерів. Складання карти кластерів.

2. Просвітництво і підготовка представників державного сектора та ділової спільноти через проведення семінарів та тренінгів; розробку методичних матеріалів для підприємців та представників влади; підбір та навчання фахівців у сфері транскордонного кластерного підприємництва.

3. Створення некомерційних організацій та комісій по кластерах з метою управління процесом кластеризації.

Заходи щодо активізації кластерного транскордонного партнерства доцільно розподілити на три групи: економічне стимулювання та фінансова підтримка; організаційна підтримка кластерних ініціатив; комунікаційне забезпечення партнерства.

Економічне стимулювання та фінансова підтримка партнерства суб'єктів кластера реалізується через:

- фінансування створення кластерної інфраструктури на засадах транскордонного партнерства за участю підприємницьких структур;

- конкурсне фінансування інвестиційних проєктів;

- пільгове кредитування для інвестиційних проєктів, спрямованих на розвиток кластерного транскордонного партнерства за участю підприємницьких структур.

Організаційна підтримка кластерних ініціатив передбачає:

- надання приміщень та обладнання для спільної діяльності учасників кластера;

- організацію взаємодії кластерів із суб'єктами інноваційної інфраструктури.

Комунікаційне забезпечення партнерства націлено на:

- створення бази даних суб'єктів кластерного транскордонного підприємництва з метою збору статистичної та аналітичної інформації;

- створення інтернет-порталів (business-to-business B2B; business-to-administration B2A; consumers-to-administration C2A).

До принципів активізації кластерного транскордонного партнерства, на нашу думку, варто віднести:

– принцип комплементарності, що проявляється у взаємодії інноваційних процесів кластерооб'єднаних регіонів. Комплементарності можна досягнути за рахунок взаємодії внутрішнього бізнес-середовища і зовнішніх інститутів, тобто найвищий ефект можна отримати за рахунок зростаючої кількості взаємодій з кожним наступним етапом функціонування системи;

– принцип дисипативності, що проявляється через збільшення темпів зростання наукових знань, накопичення потоку інновацій й поступовому відновленню інтелектуальної структури, що, своєю чергою, визначає дисипативний характер кластерного транскордонного партнерства;

– принцип програмування, який передбачає розробку на основі партнерства стратегій розвитку транскордонних регіонів з урахуванням пріоритетних довгострокових та короткострокових цілей [157];

– принцип сумісності має на меті співставлення інноваційного рівня розвитку регіонів по кластерному партнерству з метою виявлення ознак адаптивності та дисипативності.

Механізм активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур забезпечить отримання таких переваг:

– залучення іноземного капіталу: надання закордонним партнером стартового капіталу для установи підприємства у вигляді внеску до статутного фонду й підтримки підприємства в складних ситуаціях, у тому числі як гаранта для отримання фірмою банківського кредиту;

– поповнення внутрішнього ринку і включення регіону до міжнародної мережі дистрибуції товарів;

– диверсифікація та збільшення обсягів експорту;

– випуск імпортозамінної продукції;

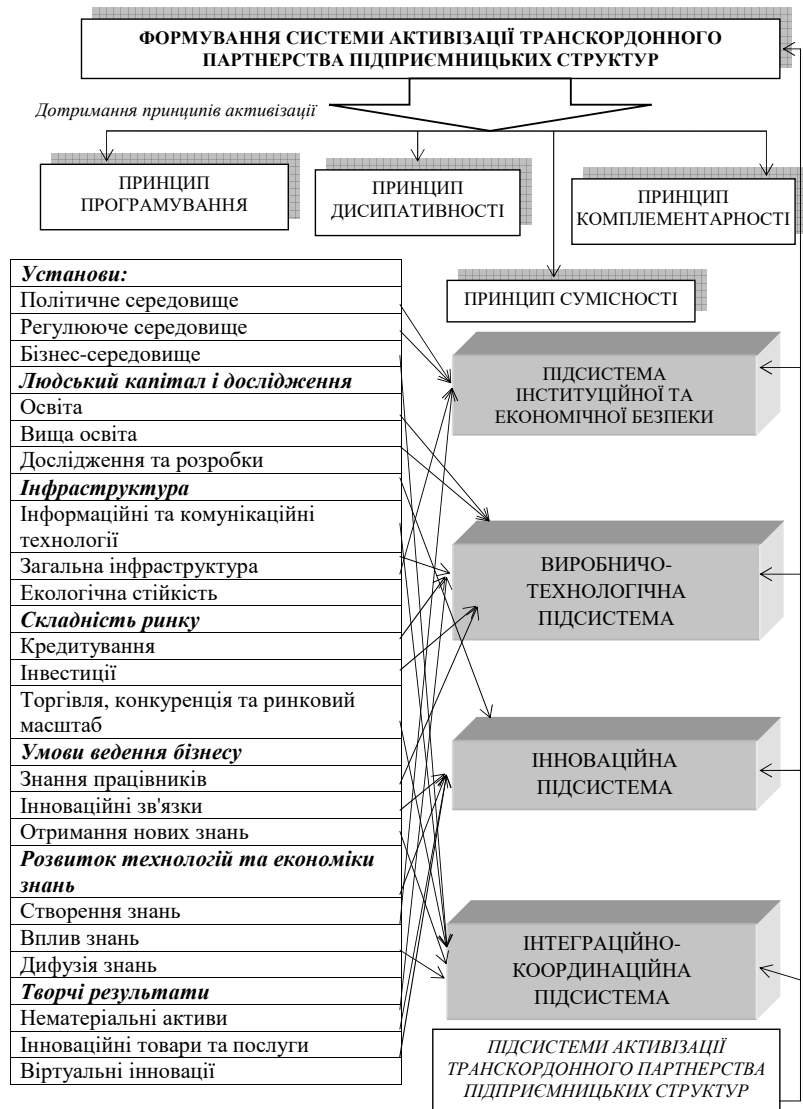
- придбання доступу до дешевих ресурсів (сировини, устаткування) за рахунок зв'язків партнерів та економії на масштабі;
- залучення нових технологій;
- навчання персоналу і привнесення до регіону унікальних для нього компетентностей і кваліфікацій;
- вирішення проблеми зайнятості населення;
- вихід на закордонні ринки через організацію пошуку контрактів для української фірми із закордонним партнером, організацію закордонним партнером всіх операцій на зовнішньому ринку, що страхує українське підприємство від затримок у розрахунках, спрощує документообіг;
- зміцнення науково-технічного співробітництва;
- посилення конкуренції на регіональному ринку і стимулювання до підвищення своєї конкурентоспроможності державних підприємств.

Варто зазначити, що механізм активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур передбачає також впровадження системи оцінювання об'єктів кластеризації на ознаки адаптивності та дисипативності за такими підсистемами: підсистема інституційної та економічної безпеки; виробничо-технологічна підсистема; інноваційна підсистема; інтеграційно-координаційна підсистема (рис. 2.14).

В основу нашого підходу до формування зазначених підсистем покладено показники, які використовуються в міжнародному рейтинговому оцінюванні Глобального інноваційного індексу та Глобального індексу конкурентоспроможності.

Отже, до підсистеми інституційної та економічної безпеки було включено такі показники: політичне середовище, регулююче середовище, екологічна стійкість, вплив знань.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА



Джерело: Запропоновано автором.

Рис. 2.14. Формування системи активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур

До виробничо-технологічної підсистеми віднесено: рівень освіти, рівень вищої освіти, загальну інфраструктуру, умови кредитування, інвестиційну привабливість, знання працівників, нематеріальні активи.

Інноваційна підсистема включає такі показники: дослідження та розробки, інноваційні зв'язки, створення знань, інноваційні товари та послуги, віртуальні інновації.

Інтеграційно-координаційна підсистема охоплює: бізнес-середовище, інформаційні та комунікаційні технології, торгівлю, конкуренцію та ринковий масштаб, отримання нових знань, дифузю знань.

Зауважимо, що з часом під впливом певних факторів всередині системи зростає рівень ентропії, оскільки через накопичені в ній самій та її компонентах, а також у зовнішньому середовищі зміни здатність системи до адаптації спадає, тим самим посилюючи її нестійкість.

На цій фазі розвиток системи набуває непередбачуваного характеру, оскільки він зумовлюється не лише внутрішніми флуктуаціями, силу і спрямованість яких можна прогнозувати (проаналізувавши історію розвитку і сучасний стан системи), але й зовнішніми чинниками, що вкрай ускладнює, а інколи й унеможливорює здійснення прогнозів.

Інноваційні процеси супроводжуються незворотними змінами. Синергетичний ефект у цьому контексті може бути отримано за рахунок керування швидкістю інноваційних процесів, які відбуваються в межах транскордонного кластерного підприємництва.

Головна задача механізму активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур полягає в тому, щоб забезпечити у сформованій системі сталий розвиток.

Для цього необхідно виконання таких умов:

- управлінський вплив має здійснюватися вчасно;
- управлінський вплив має бути направлено до «виграшного» атратора (визначення найбільш оптимального

та ефективного кластерного об'єднання за принципом дисипативності);

– інновації повинні бути асоційовані з процесами самоорганізації у відкритій системі, тобто соціально-економічній системі властива масштабна інноваційність.

Варто наголосити, що використання механізму активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур створює реальну можливість об'єднання функціональних областей щодо управління соціально-економічними системами шляхом координації дій, які виконуються незалежними ланками системи, та несуть спільну відповідальність у рамках цільової функції, що дозволяє такій системі отримати можливість самоорганізуватися в умовах невизначеності.

Отже, запропонований механізм активізації транскордонного партнерства підприємницьких структур визначає напрям пошуку «точок», де управлінський вплив на інноваційні процеси виявляється найбільш ефективним. Вивчення, аналіз та моделювання властивостей і станів інноваційних процесів, що протікають у соціально-економічних системах, дозволяють глибше зрозуміти природу інноваційного розвитку таких систем з урахуванням універсальних закономірностей просторового розвитку економіки.

РОЗДІЛ 3

МЕТОДОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА

3.1. Методологічні основи просторової організації діяльності суб'єктів, які формують базис розвитку підприємництва

Відповідно до Концепції Державної програми розвитку транскордонного співробітництва [113] та Закону України «Про транскордонне співробітництво» [153], «транскордонне співробітництво являє собою комплекс спільних дій, спрямованих на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав, що здійснюється в рамках угод, укладених між такими суб'єктами транскордонного партнерства» [113; 153].

Просторова організація діяльності суб'єктів, які формують базис розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства, – це система просторово взаємопов'язаних і впорядкованих структурних елементів взаємовідносин заохочення, підтримки та розвитку в інтересах населення транскордонного та транстериторіального співробітництва між суб'єктами та учасниками таких відносин у сферах спільної компетенції та відповідно до повноважень, встановлених згідно з національним законодавством певної держави, поєднання (оптимізація) яких створює синергетичний

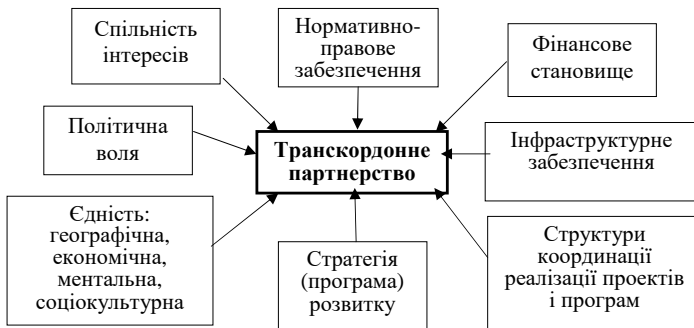
ефект для соціально-економічного розвитку регіонів взаємодії [119; 125; 136].

На сьогодні на державних кордонах України створено 6 регіонів взаємодії (транскордонних регіонів) як організаційних форм співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав – Буг, Верхній Прут, Нижній Дунай, Карпатський, Дніпро та Слобожанщина, до функціонування яких залучено Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську, Одеську, Чернівецьку, Чернігівську та Харківську області.

Трансдордонне партнерство у рамках трансдордонних регіонів спрямоване на спільну розбудову адміністративно-територіальними одиницями європейських держав соціальної, інформаційної, виробничої та прикордонної інфраструктури, розвиток транспортної мережі, наукової та культурної сфери, охорону навколишнього природного середовища. Після набуття членства в Європейському Союзі сусідніми з Україною державами розпочалося виконання програм сусідства «Польща – Білорусь – Україна», «Угорщина – Словаччина – Україна» та «Румунія – Україна», метою яких є поліпшення соціально-економічної ситуації в прикордонних адміністративно-територіальних одиницях країн-учасниць таких програм. На рис. 3.1. представлено чинники впливу на розвиток підприємництва на основі трансдордонного партнерства.

До чинників, що позитивно впливають на розвиток трансдордонного партнерства, можна віднести соціокультурну єдність громад цих територій, наявність спільних економічних та екологічних проблем та інтересів, а також прагнення регіональних органів влади до розвитку трансдордонних зв'язків. Інші фактори вимагають системного розвитку. Організаційною основою трансдордонного партнерства є державна регіональна політика, спрямована на формування нормативної та методичної бази. Прикордонні регіони розробляють загальну стратегію просторового розвитку

транскордонного регіону, до якої входять різні області. Безсумнівний успіх транскордонного партнерства пов'язаний з оптимальною координацією між різними рівнями транскордонного співробітництва: міжнародним, державним, регіональним, місцевим. Так, на першому рівні реалізується політика загальноєвропейських інтересів, здійснюється координація національних регіональних політик для забезпечення збалансованого розвитку європейського простору. На державному рівні розробляється національна політика розвитку транскордонного співробітництва та відбувається узгодження національних інтересів із загальноєвропейськими, а також здійснюється узгодження національних і регіональних цілей. На третьому рівні реалізується політика транскордонного співробітництва з урахуванням інтересів держави та місцевих органів влади, здійснюється координація між регіонами сусідніх країн. На місцевому рівні координуються плани розвитку місцевої влади, тобто відбувається співпраця між суб'єктами прикордонних територій [9; 163].



Джерело: складено автором на основі [119; 136; 167].

Рис. 3.1. Чинники впливу на розвиток підприємництва на основі транскордонного партнерства

Варто підкреслити, що транскордонні системи підприємництва відіграють величезну роль у розвитку транскордонних територій. Наявність у території статусу «прикордонний» створює особливі умови для розвитку транскордонної системи підприємництва і є першою передумовою її формування. В умовах відкритості ринкової економіки суб'єкти транскордонного підприємництва набувають істотних переваг від свого становища, оскільки це відкриває для них нові можливості щодо активізації господарської діяльності на периферійних територіях, а також сприяє підвищенню конкурентоспроможності шляхом мобілізації природно-ресурсного потенціалу сусідніх територій. Глобалізація світової економіки, що супроводжується зростанням конкуренції на ринках, призводить до перегляду поглядів на еволюцію систем підприємництва. Зокрема, в сучасних умовах локомотивом розвитку транскордонних систем підприємництва стає використання кластерного підходу. Стимулювання розвитку «глобальних, транскордонних» кластерів дозволяє побудувати конкурентоспроможні підприємницькі системи. Розвиток транскордонних систем підприємництва на цій основі передбачає ініціативу й спільні зусилля суб'єктів підприємництва, адміністрації та наукових кіл. Використання кластерного моделювання дає змогу створити єдиний інформаційний та економічний простір, який здатний забезпечити високий рівень привабливості транскордонних територій для інвестицій та відкрити нові горизонти для участі в спільних проєктах ЄС, втілити в реальне життя нові форми транскордонного співробітництва тощо. На думку більшості науковців та практиків, кластерне моделювання є одним з основних напрямків розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства. Згідно з Концепцією створення в Україні кластерів, для цієї форми співробітництва найбільш доцільними вбачаємо такі їх види:

- виробничі кластери;
- інноваційно-технологічні кластери;
- туристичні кластери;
- транспортно-логістичні кластери.

Пріоритетними для транскордонного партнерства в Україні є створення транспортно-логістичних кластерів, ефективне формування яких можливо за умов сприятливих ринкових ініціатив і високоякісної транспортної інфраструктури. Так, наприклад, головними складовими регіонального транспортно-логістичного кластера Закарпатської області є:

- логістичний центр та інноваційні технології;
- міжнародний транспортний коридор;
- регіональна влада;
- науково-дослідні установи, заклади освіти.

Він об'єднує регіональні автотранспортні підприємства, ліцензійні склади, органи місцевої влади та науково-дослідні інститути, а також мережу комунікаційних зв'язків, які посилюють взаємодію та конкурентні переваги транспортного коридору. Транскордонні транспортно-логістичні центри, які використовують кластерну модель розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства в Закарпатській області, стають об'єднаними органами керування інтермодальними перевезеннями на західному кордоні України.

Фактори, що характеризують сучасний стан та потенціал транскордонної співпраці, мають багаторівневу природу і формуються на трьох рівнях – регіональному, національному та глобальному. Поєднання таких методів наукового пізнання, як синергетичний метод та системний аналіз із використанням положень та теорій факторного аналізу дає можливість зрозуміти на глибинному рівні ієрархічність явищ, які відбуваються в транскордонному партнерстві [9; 163, с. 30].

Використання такого підходу проявляється в необхідності прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення

сталого розвитку локальних економічних систем, за допомогою створення умов для реалізації конкурентних переваг підприємницьких структур у міжрегіональному та міжнародному партнерстві на основі розширення інфраструктурного забезпечення їх діяльності. Це особливо актуально внаслідок високого рівня диференціації євро регіонів з наявним економічним потенціалом, запасами природних ресурсів, доступності інформаційних ресурсів, чисельності та щільності населення і, як наслідок, рівнем підприємницької активності, що сприяє подальшій загальноєвропейській та загальнодержавній інтеграції країни.

Каталізатором зростання ділової активності суб'єктів підприємництва на засадах транскордонного партнерства, підвищення інвестиційної привабливості транскордонних територій і розширення ємності транскордонних ринків є інфраструктурне забезпечення, яке повинно формуватися відповідно до потреб розвитку системи підприємництва і стратегії інтеграційного соціально-економічного розвитку певного регіону. Це вимагає розробки відповідних теоретичних положень й удосконалення методичного забезпечення управління, що на практиці реалізується у вигляді методичних рекомендацій щодо формування стратегій транскордонного співробітництва, оновлення методів та інструментів управління, їх систематизації в складі механізмів управління з урахуванням впливу процесу переходу до інформаційної економіки.

До основних напрямів впливу переходу до глобальної економіки на теорію просторової організації діяльності суб'єктів, що формують фундамент для успішного розвитку підприємництва, можна віднести такі аспекти, які потребують теоретичного обґрунтування:

1. Процес інформатизації глобальних економічних систем визначає нові потреби суб'єктів підприємництва в інфраструктурному забезпеченні, які задовольняються як на мікрорівні за допомогою вдосконалення як виробничої і

організаційно-управлінської інфраструктури, так і завдяки ринковій взаємодії, участі в програмах підтримки підприємництва, транскордонній кластеризації та ін.

2. Процеси формування і розвитку інфраструктури підприємницької діяльності на засадах транскордонного партнерства досліджуються в контексті розробки і впровадження відповідних технічних рішень, віртуалізації підприємницької діяльності, створення відповідних спеціалізованих інститутів розвитку інфраструктури підприємництва.

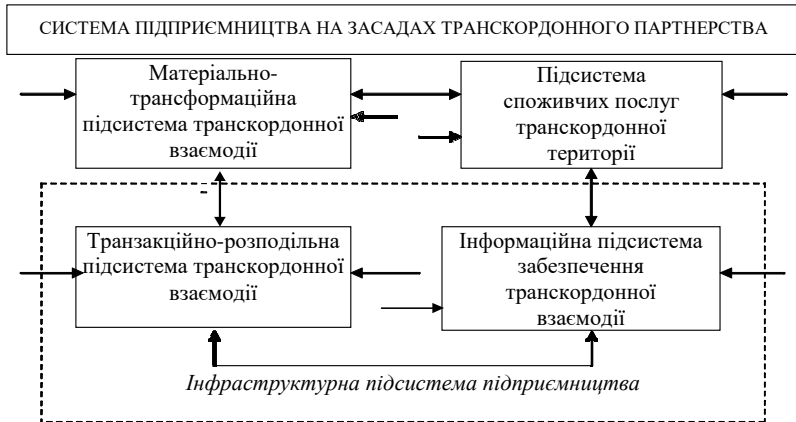
3. Процеси інформатизації підсистем інфраструктури підприємництва проявляються у включенні до їх складу інформаційно-комунікаційних, інформаційно-аналітичних та інших елементів, що сприяють встановленню нових зв'язків у загальній системі підприємництва.

4. Процеси управління розвитком інфраструктури підприємництва в умовах переходу до інформаційної економіки ускладнюються в результаті: розширення складу інфраструктурних підсистем підприємництва на засадах транскордонного партнерства (появи нових видів економічної діяльності, застосування нових інструментів підтримки, становлення нових інститутів); наявності міжрегіональних диспропорцій у розвитку інфраструктури підприємництва; необхідності диференційованої розробки відповідних функціональних стратегій і механізмів управління.

Склад системи підприємництва на засадах транскордонного партнерства розглянуто нами із застосуванням теорії секторальної структури економіки, на основі якої виділено чотири підсистеми підприємництва (рис. 3.2).

У результаті взаємодії елементів інформаційної та транзакційно-розподільчої підсистем забезпечення та підтримки підприємництва на засадах транскордонного партнерства формуються інфраструктури ринків, які утворюють внутрішню інфраструктуру підприємництва.

Зовнішня інфраструктура підприємництва включає інституційну інфраструктуру та інфраструктуру підтримки.



Джерело: складено автором на основі [9; 163, с. 31].

Рис. 3.2. Система просторової організації діяльності суб'єктів, які формують базис розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства

В умовах переходу до глобальної економіки необхідною є подальша розробка концептуальних положень теорії розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства, а також процесів формування і розвитку інфраструктурного забезпечення підприємницької діяльності. Виходячи з цього, нами запропоновано таке визначення поняття «просторової організації діяльності суб'єктів, які формують базис розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства».

Просторова організація діяльності суб'єктів, які формують базис розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства – це сукупність інститутів, установ і підприємницьких структур, що забезпечують загальні та євроінтеграційні специфічні умови відтворення

підприємницького типу за допомогою формування інституційного середовища, застосування заходів у сфері підтримки підприємництва, створення нових кластерних моделей і освоєння нових видів економічної діяльності відповідно до потреб розвитку глобальної економіки та євроінтеграційних процесів.

Розвиток просторової організації діяльності суб'єктів підприємництва на засадах транскордонного партнерства являє собою процес зміни її складу, структури і функцій, в результаті якого відбувається посилення наявних або побудова нових структурних зв'язків і залежностей та здійснюється перехід до якісно нового стану.

Аналіз концептуальних положень зарубіжних і вітчизняних теорій інфраструктури євроінтеграційних процесів дозволив виявити особливості формування інфраструктурного забезпечення, до яких можна віднести: наявність ознак суспільних благ у багатьох транскордонних продуктів; територіальну масштабність елементів інфраструктури транскордонних територій; міжрегіональні диспропорції в просторової організації та розміщенні інфраструктурних об'єктів; довгостроковий характер інвестиційних витрат в проекти транскордонного співробітництва.

Зазначені особливості формування інфраструктурного забезпечення просторової організації підприємницьких систем на засадах транскордонного партнерства визначають обмеження управління розвитком інфраструктури як на основі ринкового механізму реалізації проектів транскордонного співробітництва в силу значних інфраструктурних ризиків, так і за допомогою державного регулювання внаслідок неоднорідності складу і слабкої структурованості підсистем транскордонного співробітництва.

Перехід до глобальної економіки є основою для подолання цих обмежень управління, проте варто наголосити, що його реалізація – процес довгостроковий, який вимагає

відповідного ресурсного забезпечення та теоретико-методологічного обґрунтування.

У реаліях глобалізації економіки з'являються нові виклики і обмеження, що ускладнюють ухвалення управлінських рішень про розвиток підприємництва на засадах транскордонного партнерства.

По-перше, пропозиція транскордонних продуктів і технологій випереджає попит на них, а також створення інфраструктурного забезпечення їх застосування.

По-друге, нові види і форми підприємницької діяльності на засадах транскордонного партнерства виникають за відсутності відповідних елементів інституційної інфраструктури, в результаті чого з'являються тіньові та кримінальні форми підприємництва, зокрема, в інформаційному секторі (хакерство, нелегальна електронна комерція, мережеве комерційне шпигунство тощо).

По-третє, спостерігається відставання в розробці інструментів інфраструктурної підтримки від потреб розвитку суб'єктів підприємництва на засадах транскордонного партнерства, насамперед, в інноваційній сфері.

По-четверте, актуалізується проблема інформаційної безпеки на рівні країни, регіону, підприємницьких структур, зниження гостроти якої вимагає додаткових ресурсних витрат.

Варто зазначити, що такі обмеження управління посилюють інформаційну асиметрію на функціональному рівні (в різних секторах економіки), на транскордонному рівні (між окремими транскордонними регіонами), на споживчому рівні (відмінності в доступі громадян країни до транскордонних продуктів та послуг).

Отже, в умовах переходу до глобальної економіки основою регулювання розвитком підприємництва на засадах транскордонного партнерства має стати пошук консенсусу бізнесу і влади в питаннях формування і розвитку інфраструктурного забезпечення підприємницької діяльності.

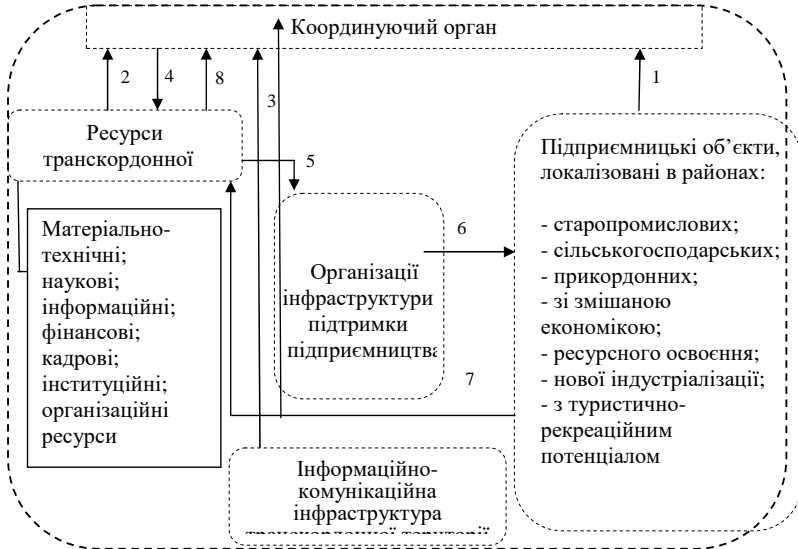
Для практичної реалізації цього процесу необхідно обґрунтувати вибір стратегії розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства та формування відповідного механізму управління її розробкою та реалізацією.

Пов'язана і розвинена інфраструктура дозволяє нововведенню поширюватися всюди по системі та здійснювати перетворення навколо себе, а також забезпечити швидкість й ефективність дифузії нововведень незалежно від відстані віддалених територій від регіональних центрів науки та інновацій. Тому доцільним є включення зазначеного елемента в управління процесом інтеграції транскордонних підприємств малого бізнесу до економіки транскордонного регіону (рис. 3.3). Процес інтенсифікації підприємницької діяльності транскордонних територій через залучення малих підприємств до реалізації ресурсного потенціалу транскордонного регіону в представленій моделі реалізується за допомогою восьми послідовних етапів.

На першому етапі відбувається збір інформації та аналіз діяльності малого бізнесу, локалізованого в просторі транскордонної території на рівні координуючого органу. На наступному етапі в рамках роботи координуючого органу аналізуються можливості транскордонної території, а також проводиться відбір тих компонентів з ресурсної складової, які можливо буде задіяти в інноваційному розвитку регіону. Третій етап охоплює дослідження інформаційно-комунікаційної інфраструктури для забезпечення інтеграційного і дифузного процесів відбувається.

На першому етапі відбувається збір інформації та аналіз діяльності малого бізнесу, локалізованого в просторі транскордонної території на рівні координуючого органу. На наступному етапі в рамках роботи координуючого органу аналізуються можливості транскордонної території, а також проводиться відбір тих компонентів з ресурсної складової, які можливо буде задіяти в інноваційному розвитку регіону. Третій

етап охоплює дослідження інформаційно-комунікаційної інфраструктури для забезпечення інтеграційного і дифузного процесів відбувається.



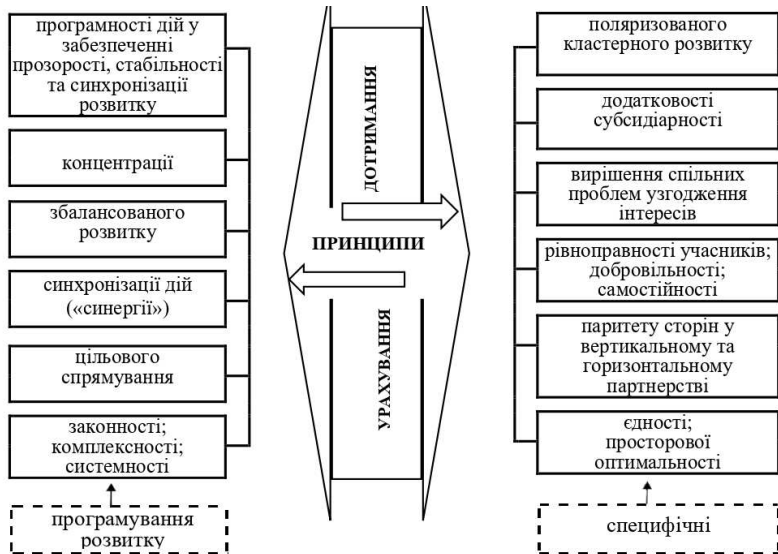
1, 2 ..., 8 – номер відповідного матеріального і нематеріального потоку в послідовності;
----- елемент розташований в певній географічній місцевості;
————— матеріальні та нематеріальні потоки.

Джерело: складено автором.

Рис. 3.3. Організаційна модель інтенсифікації економіки транскордонної території

Розвиток підприємництва на засадах транскордонного партнерства – це багаторівневе та динамічне явище, де відповідно до існуючих концепцій можна виокремити загальні принципи дослідження транскордонного співробітництва, які будуть враховувати умови та динаміку внутрішнього і зовнішнього середовищ співпраці між країнами-сусідами. Окрім визначеної вище ролі сприяння прискореному розвитку інтеграційних процесів, підприємництво на засадах

транскордонного партнерства відіграє роль певного «імпульсу (потенціалу) зростання», а транскордонні регіони, своєю чергою, – «полосів зростання». Розвиток підприємництва на засадах транскордонного партнерства має базуватись на певних базових принципах, які умовно можна поєднати у двох групах: програмування розвитку та специфічні [106–108] (рис. 3.4).



Джерело: складено автором на основі: [1; 4–8; 10; 107].

Рис. 3.4. Групування базових принципів розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства

Принципи першої групи відбивають напрям програмування розвитку. Політика розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства має здійснюватись на основі взаємоз'язаних довгострокових стратегій, планів та програм розвитку як на державному рівні, так і на адміністративно-територіальному рівні транскордонних територій. Принципи, які відносяться до цієї групи, передбачають планування

необхідних витрат державного бюджету, що сприяє забезпеченню прозорості, стабільності та синхронізації в політиці розвитку транскордонних регіонів. Принцип концентрації дозволяє встановлювати ієрархічність пріоритетів розподілу ресурсів відповідно до сформульованих цілей, визначати вимоги до економічної ефективності їх використання на певних транскордонних територіях. Принцип збалансованого розвитку зумовлює диференційованість надання державної підтримки розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства з урахуванням його потенціалу, умов, критеріїв та строків, визначених законодавством. Принцип синхронізації дій («синергії») передбачає синхронне проведення низки реформ, що впливають на соціально-економічний розвиток транскордонних територій, узгодження пріоритетів та дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування щодо регіонального та місцевого розвитку об'єктів підприємницької діяльності.

Принципи другої групи відображають специфічні умови підприємницької діяльності на транскордонних територіях на засадах партнерства. До цієї групи належать: принцип поляризованого кластерного розвитку, дотримання якого передбачає формування «опорних кластерів» (полюсів, локомотивів зростання), в яких концентруються фінансові, адміністративно-управлінські, людські та інші ресурси, з подальшим посиленням інноваційної активності в інших залучених до транскордонного співробітництва територій, у т. ч. транзитних. Цей принцип застосовували держави, що перебували на початкових стадіях соціально-економічного піднесення, коли інноваційна хвиля тільки починала формуватися та набувала масштабності за рахунок її концентрації в окремих «полюсах зростання». Принцип додатковості визначає використання фінансової підтримки розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства за рахунок державного та місцевих бюджетів. За

цим принципом фінансування з державного бюджету здійснюватиметься без зменшення фінансування з місцевих бюджетів. За принципом субсидіарності відбувається розподіл владних повноважень, за якими місце надання адміністративної (управлінської) послуги максимально наближається до її безпосереднього споживача з урахуванням повноти надання належної якості послуги шляхом концентрації матеріальних і фінансових ресурсів на відповідному територіальному рівні управління. Принципи вирішення спільних проблем узгодження інтересів, рівноправності учасників, добровільності, самостійності означають тісну співпрацю між центральними і місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, об'єднаннями громадян, суб'єктами господарювання в процесі реалізації програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства, проведення моніторингу та оцінювання виконання визначених завдань. Принцип єдності визначає забезпечення суспільної єдності, що полягає в зменшенні відмінностей між окремими транскордонними територіями у використанні людських ресурсів та рівні життя населення; економічної єдності, що стосується зменшення відмінностей в економічному розвитку між ними в результаті кластерної взаємодії; просторової єдності, яка забезпечує створення інфраструктурних умов для розвитку периферійних регіонів. Принцип паритету сторін у вертикальному та горизонтальному партнерстві означає дотримання рівноправності, рівнозначності взаємодії всіх суб'єктів підприємницької діяльності з відповідною участю на міжнародному, центральному, регіональному та локальному рівнях з кожного боку кордону. Принципи єдності та просторової оптимальності означає дотримання збереження специфіки самотності та індивідуальності кожної зі сторін підприємницької та партнерської взаємодії, посилення регіональної поінформованості; сприяння зміцненню регіональної та громадської ідентифікації (самоусвідомлення) населення, громадської відповідальності.

За результатами проведеного аналізу існуючих методологічних підходів щодо розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства узагальнено систему принципів (рис. 3.5), які виокремлено за ареалом, специфікою та наслідками їх дії на загальноєвропейські, в т. ч. базові (організаційно-правові та організаційно-економічні) та специфічні. Цей блок було доповнено принципом «Створення сприятливих умов для специфічних форм підприємницької транскордонної діяльності», що втілюється в організацію транскордонної співпраці та партнерства «ad hoc», євро регіонів, європейських угруповань територіального співробітництва, об'єднань транскордонного регіонального співробітництва, робочих громад [128, с. 113].

Керівні принципи організації підприємництва на засадах транскордонного партнерства згруповано у два блоки. Перший блок відображає принципи здійснення підприємництва (свободи вибору форми організації та виду діяльності; валютної самоокупності; узгодженості дій; участі та мотивації; безперервності та гнучкості; інноваційності; аналітичності та точності; екологічності). Ці принципи характеризують специфіку організації і здійснення транскордонного підприємництва, що забезпечують економічний розвиток та зростання конкурентоспроможності безпосередньо суб'єктів підприємницької діяльності. Цей блок був доповнений принципом кластерного паритету сторін, незалежно від розміру території (просторової, економічної чи демографічної), що дозволяє здійснювати підприємницьку діяльність у рамках добросусідства. Відповідно до принципів здійснення підприємництва, із значної кількості форм транскордонного партнерства суб'єкти господарювання мають право обирати будь-яку форму такої співпраці, яка, на їх думку, найкращим чином сприяє їх розвитку та укріпленню конкурентних позицій на ринках транскордонного регіону завдяки здійсненню свободи вибору форми організації транскордонного співробітництва [116, с. 100].

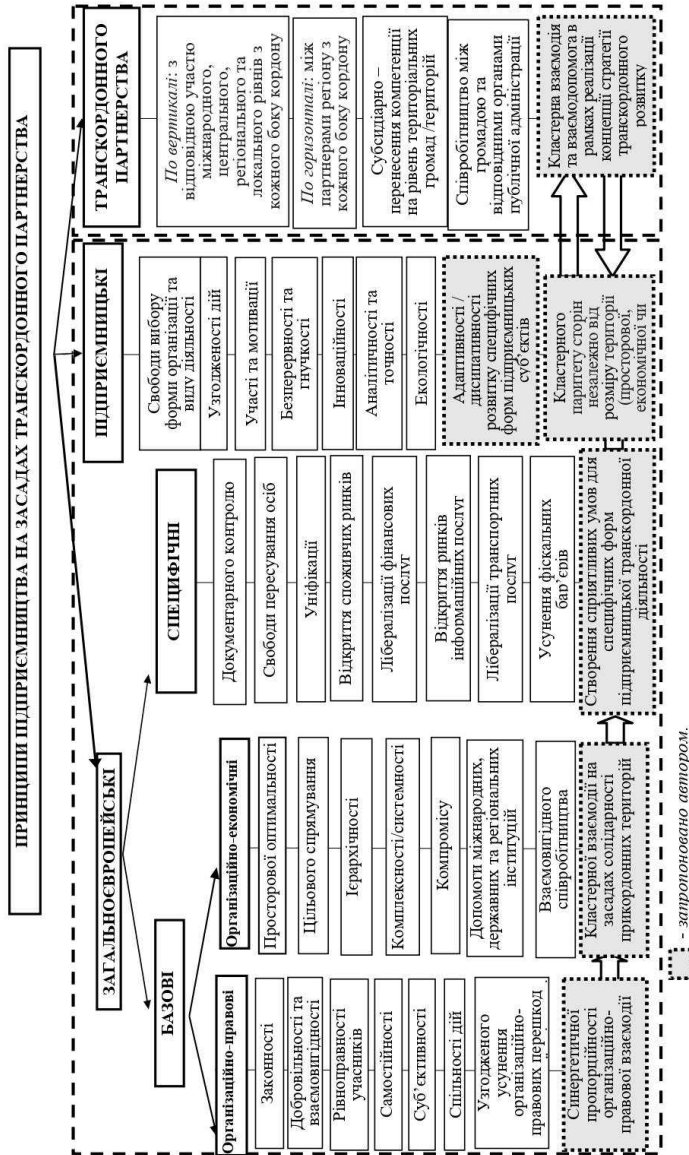


Рис. 3.5. Система принципів розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства

Другий блок (рис. 3.5) відображає власне розвиток підприємництва на засадах партнерства, рівноправності, рівнозначності сторін, що включає елементи партнерства по вертикалі з відповідною участю всіх рівнів: міжнародного, центрального, регіонального та локального з кожного боку кордону, дозволяє доповнювати існуючі структури. Партнерство по горизонталі базується на паритеті сторін – партнерів по регіону та по обидва боки кордону, що здійснюється незалежно від розміру території (просторовому, економічному чи демографічному). Головною метою такого партнерства є отримання прибутків, розширення сфери підприємницької діяльності завдяки усуненню перешкод, які виникають з відмінностей у сфері адміністрування, компетенцій та джерел фінансування, узгодженості та координації діяльності в рамках розвитку регіональних економічних зв'язків з територіальними органами влади та органами місцевого самоврядування. Цей блок було доповнено принципом кластерної взаємодії та взаємодопомоги в рамках реалізації концепції стратегії транскордонного розвитку, що дасть змогу реалізувати безперервність та гнучкість транскордонного співробітництва, здійснювати постійний моніторинг та врахування змін, як зовнішнього середовища, так і змін уявлень господарюючих суб'єктів про внутрішні цінності та потенційні можливості кластерної взаємодії.

Отже, серед головних цілей транскордонного співробітництва, з урахуванням запропонованої системи принципів розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства, визначено такі:

а) діяльність зі створення зв'язків та договірних відносин на прикордонних територіях з метою пошуку рішень спільних проблем розвитку підприємництва;

б) організація розробки узгоджених спільних планів і пріоритетів розвитку та їх виконання;

в) подолання існуючих стереотипів та упереджень по обидва боки кордону; усунення політичних та адміністративних бар'єрів між сусідніми народами;

г) створення господарської, соціальної та культурної інфраструктури кластерної підприємницької взаємодії за умови формування спільних органів, господарюючих суб'єктів.

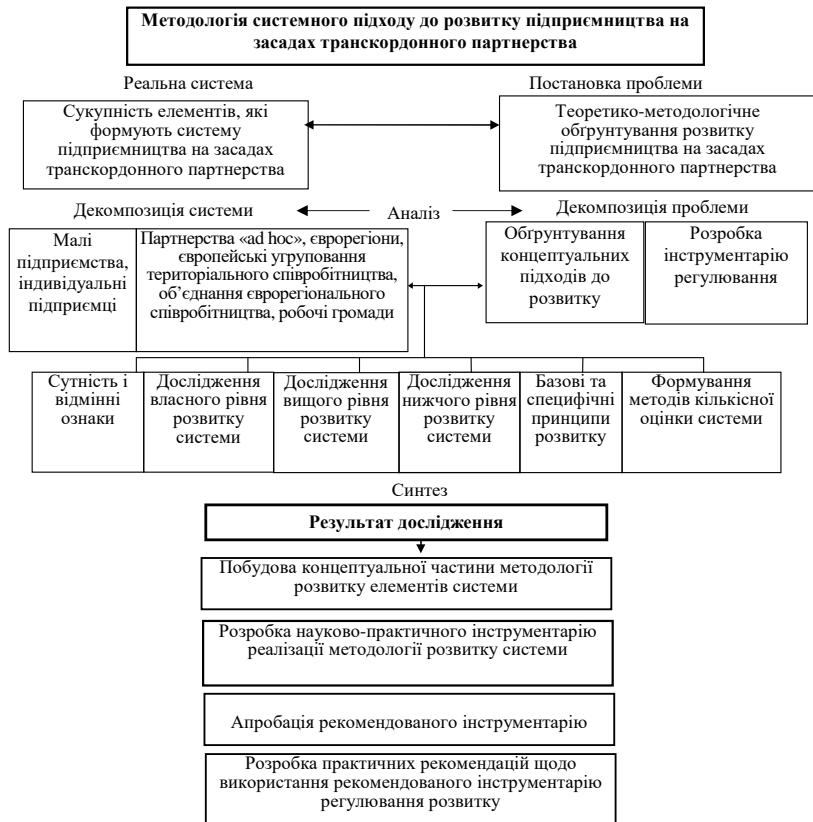
Ключовими елементами в побудові концепції розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства є виявлення протиріч, що обумовлюють необхідність розвитку підприємництва як механізму збалансованості інтеграційних взаємодій між суб'єктами підприємництва на основі кластерного транскордонного партнерства; обґрунтування основної гіпотези та уточнюючих (у разі необхідності), а також розробка каркасу положень, що формують гіпотези. Наочне представлення логіки побудови концепції розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства наведено на рис. 3.6.

Відповідно до запропонованого концептуального підходу, основою концепції розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства є формування та розширене відтворення транскордонної співпраці суб'єктів підприємницької діяльності на засадах адаптивності / дисипативності на макро-, мезо- та локальному рівнях у вигляді «опорних кластерів» (полюсів, локомотивів зростання), в яких концентруються фінансові, адміністративно-управлінські, людські та інші ресурси, з подальшим посиленням інноваційної активності на залучених до транскордонного партнерства територіях, у т. ч. транзитних, з урахуванням синергетичної триєдиної спрямованості кластерного інтеграційного партнерства (рис. 3.7).

Триєдина спрямованість пов'язана з адаптивно-дисипативною інтеграцією в трьох напрямках: «згори донизу», «знизу догори» та горизонтальному регіонально-транскордонному. З погляду транскордонного партнерства, інтеграція «згори донизу» полягає в регіоналізації, регіональній політиці на рівні ЄС і носить переважно адаптивний характер. Прикордонні зони (в т.ч. прикордонні регіони) у різний спосіб визначаються й адаптуються в залежності від рівня прогресу європейської інтеграції. Так, для прикордонних регіонів (чи буферних зон), які знаходяться

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

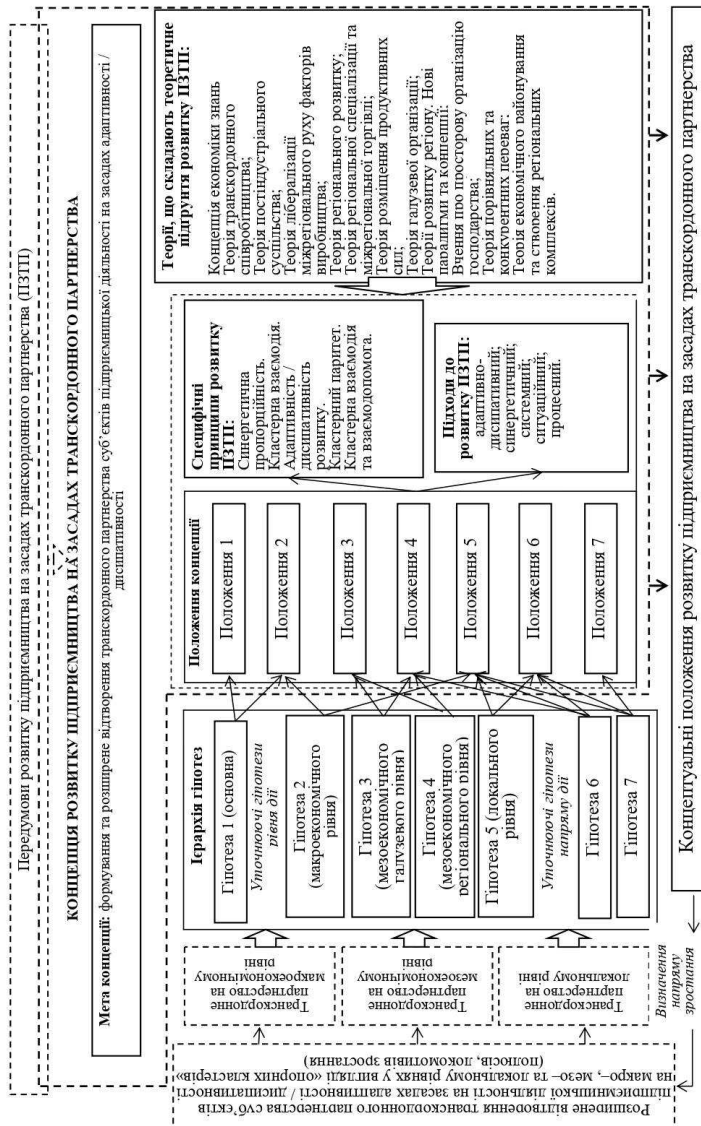
поза зоною економічного розвитку, горизонтальним регіонально-транскордонним сценарієм розвитку є призначення їм ролі «територій взаємозв'язків» (економічної синергії). Для територій (регіонів), для яких одним із пріоритетів вважається регіоналізація, найбільш доцільним вважається дисипативний сценарій розвитку з визначенням регіонів політичного та адміністративного характеру, а також децентралізацією влади і ресурсів.



Джерело: запропоновано автором.

Рис. 3.6. Структурно-логічна схема концепції розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА



Джерело: запропоновано автором.

Рис. 3.7. Концептуальні положення розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства

Теоретичним базисом представленої нами концепції розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства виступає синтезування концепції економіки знань; теорій транскордонного співробітництва; постіндустріального суспільства; лібералізації міжрегіонального руху факторів виробництва; регіонального розвитку; регіональної спеціалізації та міжрегіональної торгівлі; розміщення продуктивних сил; галузевої організації; просторової організації господарства; порівняльних та конкурентних переваг; економічного районування та створення регіональних комплексів; нових парадигм та концепцій розвитку регіону. Таке теоретичне генерування низки мультиаспектних концепцій дало змогу визначитися з ключовими підходами до розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства (адаптивно-дисипативний, системний, ситуаційний, процесний, синергетичний) та специфічними принципами розвитку ПЗТП (синергетична пропорційність; кластерна взаємодія; адаптивність / дисипативність розвитку; кластерний паритет; кластерна взаємодія та взаємодопомога).

Розглянемо більш детально зазначені складові елементи концепції моделювання напрямків формування та оцінювання рівня збалансованості інтеграційних об'єднань.

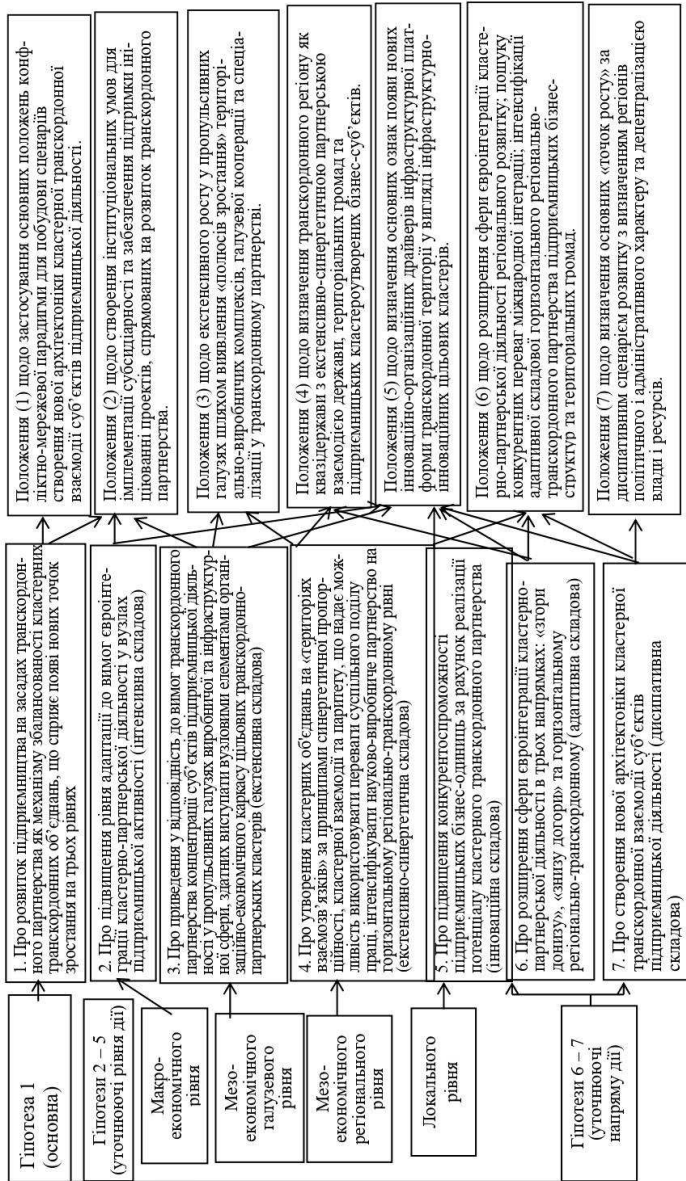
У рамках процесного підходу до розвитку ПЗТП розуміються як набір функцій управління щодо формування та розширеного відтворення транскордонного партнерства суб'єктів підприємницької діяльності: планування, організації, мотивації, аналізу та контролю кластерної транскордонної взаємодії. Важливість кожної функції управління залежить від рівня збалансованості кластерних об'єднань на засадах транскордонного партнерства. Системний підхід до розвитку ПЗТП полягає у визначенні його як системи, що складається з окремих галузевих, територіальних підприємницьких структур, які в межах утворених кластерних об'єднань отримують можливості використовувати переваги суспільного поділу

праці, інтенсифікувати їх науково-виробничу взаємодію, прискорювати економічний розвиток та підвищувати конкурентоспроможність окремих економічних суб'єктів (підприємств, регіонів, країн, окремих територій і міст). З позицій ситуаційного підходу, розвиток ПЗТП – це відкрита система, яка постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем як всередині країни, так і за її межами: науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями, органами місцевої влади, територіальними громадами з метою не тільки зміцнення власних конкурентних позицій, а й сприяння економічному розвитку транскордонної території, регіону, країни. В основі синергетичного підходу розвиток ПЗТП розглядається як інтеграційна сила потенційної можливості поєднання адаптивного екстенсивного зростання існуючих та дисипативного інноваційно-інтенсивного зростання нових транскордонних кластерних об'єднань підприємницьких бізнес-структур.

Наступним етапом побудови концепції розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства є формулювання основної та уточнюючих гіпотез, а також системи ключових положень концепції, взаємозв'язок яких представлено на рис. 3.8.

Далі необхідно здійснити обґрунтування кожної гіпотези. Гіпотеза 1 (основна) «Про розвиток підприємництва на засадах транскордонного партнерства як механізму збалансованості кластерних транскордонних об'єднань, що сприяє появі нових точок зростання на трьох рівнях». Гіпотеза 2 (макроекономічний рівень) «Про підвищення рівня адаптації до вимог євроінтеграції кластерно-партнерської діяльності у вузлах підприємницької активності (інтенсивна складова)» передбачає економічне зростання «згори донизу» на основі розвитку та реалізації підприємницького потенціалу країни за рахунок розширеного відтворення транскордонної співпраці. Гіпотеза 3 (мезоекономічний рівень) «Про приведення у відповідність до

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА



Джерело: запропоновано автором.

Рис. 3.8. Взаємозв'язок гіпотез і положень концепції розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства

вимог транскордонного партнерства концентрації суб'єктів підприємницької діяльності у пропульсивних галузях виробничої та інфраструктурної сфери, здатних виступати вузловими елементами організаційно-економічного каркасу цільових транскордонно-партнерських кластерів (екстенсивна складова)» передбачає економічне зростання на основі кількісного збільшення кластерного підприємницького потенціалу транскордонної території.

Гіпотеза 4 (мезоекономічний рівень) «Про утворення кластерних об'єднань на «територіях взаємозв'язків» за принципами синергетичної пропорційності, кластерної взаємодії та паритету, що надає можливість використовувати переваги суспільного поділу праці, інтенсифікувати науково-виробниче партнерство на горизонтальному регіонально-транскордонному рівні (екстенсивно-синергетична складова)» передбачає економічне зростання на основі екстенсивного синергетичного взаємопроникнення.

Гіпотеза 5 (локальний рівень) «Про підвищення конкурентоспроможності підприємницьких бізнес-одиниць за рахунок реалізації потенціалу кластерного транскордонного партнерства (дисипативно-інноваційна складова)» передбачає економічне зростання на основі кластерного зростання «знизу догори» та реалізується через моделювання напрямків формування та оцінювання рівня збалансованості інтеграційних підприємницьких об'єднань.

Гіпотеза 6 «Про розширення сфери євроінтеграції кластерно-партнерської діяльності у в трьох напрямках: «згори донизу», «знизу догори» та горизонтальному регіонально-транскордонному (адаптивна складова)» акцентує увагу на створенні умов для адаптації транскордонного співробітництва до вимог ЄС, регіоналізації, підтримки регіональної політики на рівні ЄС і носить переважно адаптивний характер.

Гіпотеза 7 «Про створення нової архітекtonіки кластерної транскордонної взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності

(дисипативна складова)» передбачає гармонійне поєднання складових потенціалів бізнес-одиниць з метою формування нових інноваційно-організаційних драйверів, точок зростання економіки.

Для кожної з гіпотез було розроблено відповідні положення щодо напрямків їх реалізації. Дамо розгорнуте їх пояснення та сферу застосування.

Положення 1 являє собою застосування основних положень конфліктно-мережевої парадигми [3; 44, с. 124–126] аналізу ситуацій, вирішення проблем, побудови сценаріїв, ухвалення стратегічних рішень відносно схеми, способів і прийомів створення нової архітекtonіки кластерної транскордонної взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності.

Положення 2 визначає створення інституціональних умов для імплементації субсидіарності та забезпечення сталого соціально-економічного і просторового розвитку транскордонних територій як ключової ланки в підтриманні контактів між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, виробленні стратегії спільних дій, ініційованні проєктів, спрямованих на розвиток транскордонного партнерства.

Положення 3 стосується екстенсивного зростання у пропульсивних галузях шляхом виявлення «полюсів зростання» за теорією територіально-виробничого комплексоутворення, що дозволяє чіткіше виявити структуру господарства та виробничі зв'язки всередині районів, а також можливості галузевої кооперації та спеціалізації в транскордонному партнерстві.

Положення 4 визначає транскордонний регіон як квазідержаву з відносно відокремленою системою економіки, екстенсивно-синергетичною партнерською взаємодією держави, місцевої влади та підприємницьких кластероутворених бізнес-суб'єктів.

Положення 5 характеризує основні ознаки появи нових інноваційно-організаційних драйверів інфраструктурної платформи транскордонної території у вигляді інфраструктурно-інноваційних цільових кластерів, специфікою яких є продукування принципово нових технологічних рішень наступного технопромислового та соціокультурного укладу.

Положення 6 визначає можливості розширення сфери євроінтеграції кластерно-партнерської діяльності в трьох напрямках: «згори донизу» – регіонального розвитку, інституціоналізму, міжнародної економіки; «знизу догори» – пошуку конкурентних переваг міжнародної інтеграції; інтенсифікації адаптивної складової горизонтального регіонально-транскордонного партнерства підприємницьких бізнес-структур та територіальних громад.

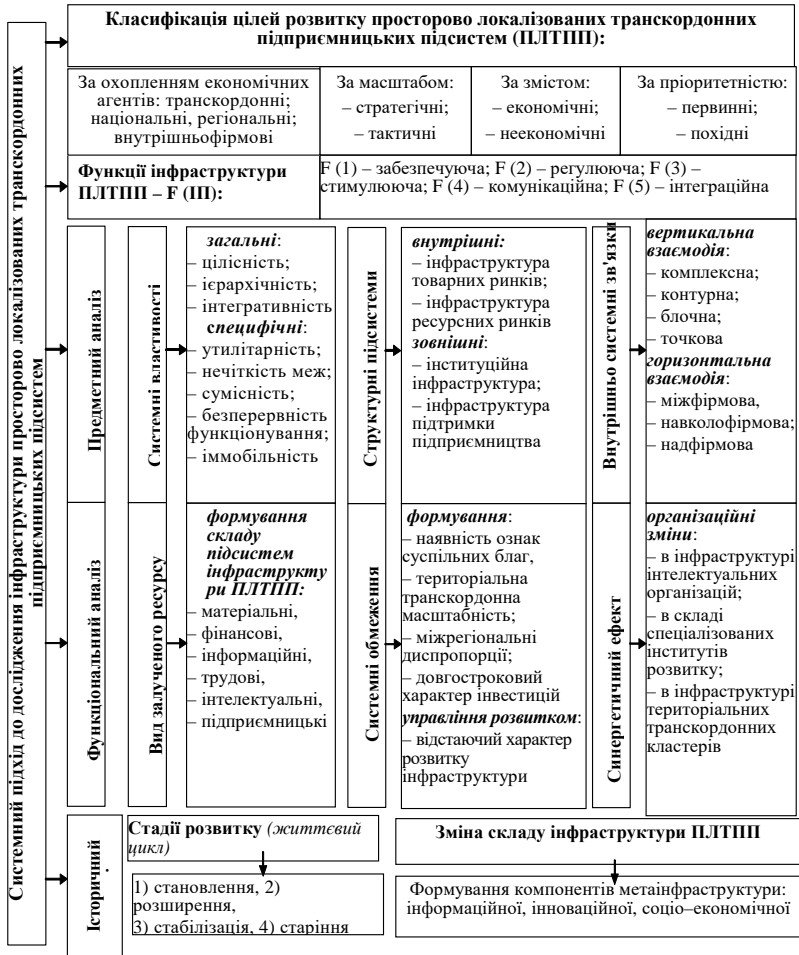
Положення 7 представляє основні «точки росту», в яких активно проходять формування нових виробничо-партнерських відносин, що сприяє соціальній рівності та суспільному діалогу, виступає дисипативним інструментом розвитку з визначенням регіонів політичного й адміністративного характеру та децентралізацією влади і ресурсів.

3.2. Модель формування базису просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем

Побудова моделі формування базису просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем ґрунтується на синтезі методологічних підходів до створення та розвитку інфраструктури на теренах транскордонного підприємництва. Варто зазначити, що в межах зазначеної концепції в економічній науці домінує системний підхід, згідно з яким аналіз здійснюється в трьох напрямках: предметному, функціональному та історичному, з доповненням синтезу

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

положень системного, синергетичного та еволюційного підходів (рис. 3.9).



Джерело: узагальнено на основі [15, с. 79–81; 18, с. 182–186; 19; 22, с. 55–62].

Рис. 3.9. Структурно-логічна схема побудови моделі формування базису просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем

Застосування системного підходу до побудови моделі формування базису просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем може здійснюватися в різних аспектах (структурно-функціональному, структурно-ресурсному та ін.), що дозволяє:

- класифікувати цілі розвитку інфраструктури підприємництва на засадах транскордонного партнерства та деталізувати її функції в системі підприємництва;

- визначити загальні та специфічні властивості як основу для встановлення закономірностей розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства;

- виявити внутрішні (що функціонують на ринкових принципах всередині системи транскордонного кластерного підприємництва) і зовнішні (діючі на неринкових принципах за межами системи транскордонного кластерного підприємництва) структурні підсистеми, формування яких необхідно для ідентифікації факторів розвитку системи;

- встановити внутрішньосистемні зв'язки: в рамках підприємницького комплексу транскордонного регіону; всередині контурів підприємницьких кластерів; у межах блоків, на які діляться підсистеми транскордонного підприємництва; у вигляді точок – елементів, що входять до складу кластерних блоків транскордонного підприємництва, яким делегується рішення певних завдань інфраструктурного забезпечення підприємницької діяльності;

- конкретизувати склад транскордонного підприємництва за допомогою виділення відповідних елементів, які реалізують інфраструктурне забезпечення в залежності від виду ресурсу, що залучається;

- визначити обмеження для прийняття управлінських рішень у сфері розвитку транскордонного підприємництва в умовах швидkozмінюваного середовища функціонування.

У контексті переходу до інформаційної економіки синтез положень системного та синергетичного підходів до

формування та розвитку транскордонного підприємництва дозволяє: виявити напрямки формування інфраструктурного забезпечення інтелектуальних організацій і кластерних структур, запропонувати варіанти створення спеціалізованих інститутів розвитку в інфраструктурі підприємництва як основи досягнення економічного ефекту в розвитку підприємницької діяльності.

Синтез положень системного та еволюційного підходів до побудови моделі формування базису просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем дає можливість: визначити тенденції розвитку підсистем транскордонного підприємництва; виявити інфраструктурні чинники розвитку системи транскордонного кластерного підприємництва; розробити методичне забезпечення управління розвитком транскордонного кластерного підприємництва на основі визначення стадій її життєвого циклу.

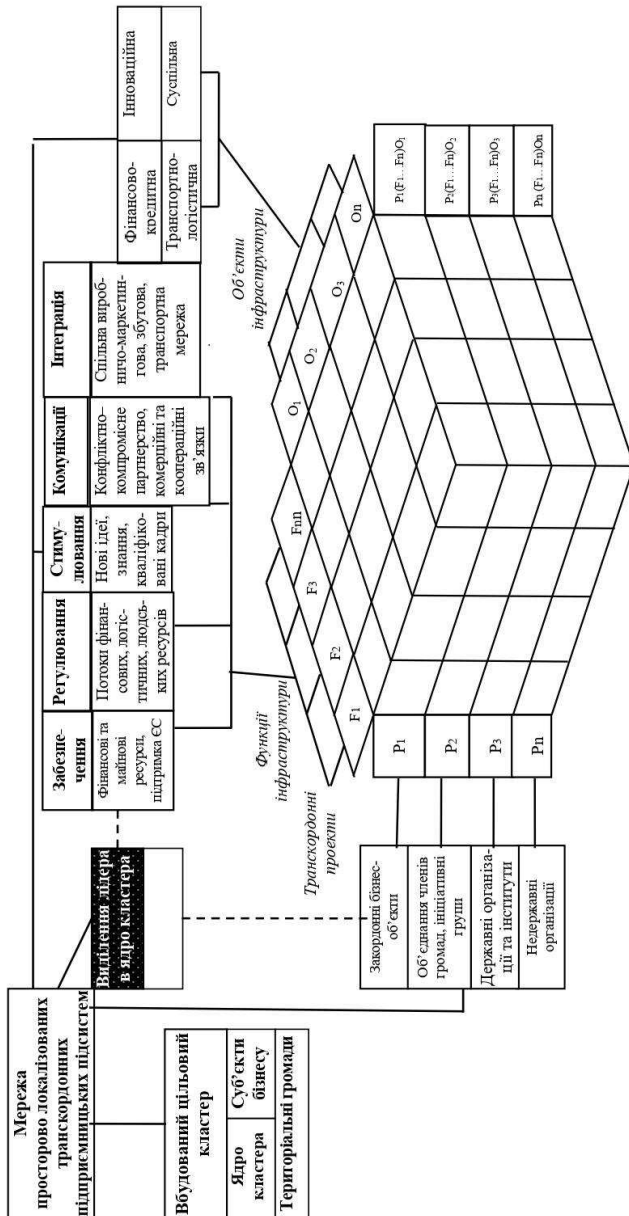
Транскордонний кластер являє собою інноваційну структуру бізнес-одиниць, інститутів та територіальних громад, які функціонують на прикордонних територіях сусідніх країн, беруть участь у спільному виробничо-збутовому ланцюгу завдяки спеціалізації, кооперації, комбінуванню окремих складових бізнесової та організаційної діяльності, що дозволяє досягти ефекту економії на масштабах виробництва, транзакційних та транспортних витратах, мережевого розповсюдження знань та інновацій шляхом використання спільної інфраструктури.

Відповідно до Положення 1 основної гіпотези методологічних засад просторової організації діяльності суб'єктів, які формують базис розвитку підприємництва, використання конфліктно-мережевої парадигми для побудови сценаріїв створення нової архітекtonіки кластерної транскордонної взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності та розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства як механізму збалансованості кластерних

транскордонних об'єднань сприятиме появі нових точок зростання на трьох рівнях (макро-, мезо- та локальному). Впровадження цього положення спрямоване на хеджування можливостей появи конфлікту інтересів в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків завдяки зміні відносин між зацікавленими сторонами по обидва боки кордону. Характер цих відносин істотно змінюється під впливом глобалізації, в результаті якої бізнес виходить за межі національних кордонів, економіка переходить від жорстких ієрархічних структур з вертикальною субординацією до більш гнучких, що відкриває нові можливості.

Активізація мереж у транскордонному регіоні сприяє комплексному розвитку територій і підвищує конкурентоспроможність всіх економічних агентів мережі. Незважаючи на те, що мережі як такі не вимагають управління із центру, проте регіональні влади своїми діями здійснюють вплив на всі господарюючі суб'єкти в регіоні. Управлінські рішення, що приймаються в цих умовах, часто виявляються дисфункціональними, що не просувають систему до досягнення поставлених цілей, оскільки не враховують інтереси всіх акторів. Керуючі дисфункції, виявлені на цій стадії регулювання, вимагають негайного нівелювання для уникнення потенційних важких наслідків. Оскільки прийняття оптимальних рішень в силу різноманіття акторів є практично неможливим, як альтернатива пропонується метод конфліктно-компромісного партнерства, що дозволяє досягати локальних компромісів і приймати «квазіоптимальні управлінські рішення». Концепцію структурної взаємодії конфліктно-компромісного партнерства наведено на рис. 3.10.

Отже, виникає нова організаційно-управлінська, «кластерно-мережева» парадигма підприємництва на засадах транскордонного партнерства, в рамках якої регіональні економічні системи переходять до кластерної організації та мережевого способу партнерських взаємодій. Мережі



Джерело: узагальнено автором на основі [11, с.1–6; 14, С. 52–63; 20].

Рис. 3.10. Структурно-функціональна взаємодія конфліктно-компромисного партнерства просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем

дозволяють економічним суб'єктам інтегруватися в економічному просторі транскордонних регіонів. Інтеграція транскордонних підприємницьких структур мережевого типу призводить до утворення цільових кластерів, які є «вбудованими» всередину мережі (рис. 3.11).

Варто зазначити, під час формування та в процесі саморозвитку транскордонних мережевих підприємницьких структур на сьогодні простежуються певні виклики та протиріччя. По-перше, інституційні, пов'язані з регіональними особливостями чинного законодавства, що регулює підприємницьку діяльність на засадах транскордонного партнерства. По-друге, преференційно-допоміжні, наявність яких визначається масштабами інфраструктурної підтримки підприємництва на засадах транскордонного партнерства і відбивається в зростанні можливостей отримання заходів підтримки для транскордонних мережевих підприємницьких структур переважно в регіонах-лідерах. По-третє, ринкові, що полягають у невідповідності розвитку інфраструктури транскордонних територій потребам розвитку системи підприємництва в умовах формування нових ринкових сегментів при переході до інформаційної економіки.

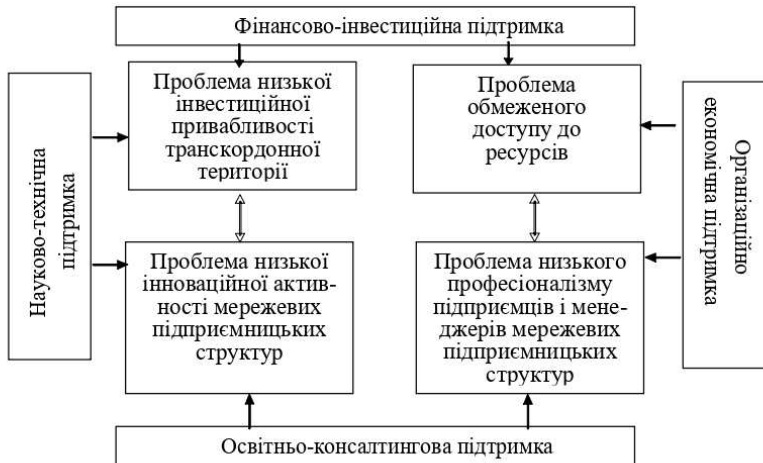
Система формування та саморозвитку транскордонних мережевих підприємницьких структур охоплює сукупність інституційних підсистем, дія яких сприяє підвищенню передбачуваності і стабільності економічного середовища, які можна об'єднати в конкретні функціональні блоки (рис. 3.12).

Інфраструктура підтримки формування та саморозвитку транскордонних мережевих підприємницьких структур включає сукупність установ і організацій, покликаних сприяти формуванню та розвитку суб'єктів підприємництва на засадах транскордонного партнерства, сприяючи вирішенню організаційно-економічних і соціально-економічних проблем розвитку транскордонних територій (рис. 3.13).



Джерело: запропоновано автором.

Рис. 3.12. Взаємозв'язки підсистем забезпечення формування та саморозвитку транскордонних мережевих підприємницьких структур та їхньої інституційної інфраструктури



Джерело: узагальнено автором на основі [27, с. 37–46; 29, с. 115–120; 30, с. 50–52].

Рис. 3.13. Напрями застосування заходів інфраструктурної підтримки підприємництва в рішенні проблем регіонального розвитку

Забезпечення формування та саморозвитку транскордонних мережевих підприємницьких структур було б не повним без формування інфраструктур на рівні окремих ринків транскордонних територій, склад яких утворюється у вигляді баз (об'єднань) інфраструктурних елементів, і визначається видом товару, типом ринку, еволюціонуючи з розвитком технологій, економіки і суспільства. Елементи, що утворюють інфраструктурні бази, в системі транскордонних мережевих підприємницьких структур присутні в неінфраструктурній формі. Вони набувають інфраструктурних функцій тільки у складі підсистем транскордонних мережевих підприємницьких структур. Технологія взаємодії підсистем транскордонних мережевих підприємницьких структур є мультиринковою, оскільки в економіці діє численна кількість ринків та їх інфраструктур. Комплексне планування розвитку транскордонних мережевих підприємницьких структур має здійснюватися з урахуванням завдань формування всіх її підсистем і сучасних тенденцій у системі підприємництва. Регіональну систему транскордонних мережевих підприємницьких структур доцільно розглянути у вигляді ієрархії, в рамках якої підсистеми транскордонних мережевих підприємницьких структур, взаємодіючи з компонентами інфраструктури підприємництва, утворюють піраміду системи транскордонних мережевих підприємницьких структур (рис. 3.14).

Аналіз структури, функцій і зв'язків підсистем інфраструктури транскордонних мережевих підприємницьких структур дозволив виявити закономірності її формування на регіональному рівні, що, по-перше, проявляється у вигляді інфраструктурної ієрархії та впорядкування виконання інфраструктурних функцій у загальній системі підприємництва. На кожному рівні інфраструктури виділяються домінуючі функції. Забезпечуюча функція є ключовою незалежно від інфраструктурної підсистеми. По-

друге, в міру руху від внутрішньофірмового рівня інфраструктури до надфірмового посилюється універсальність інфраструктурного забезпечення, а в зворотному напрямку – його специфічність.



Джерело: узагальнено автором на основі [31, с. 50–64; 32, с. 6–12; 35].

Рис. 3.14. Піраміда інфраструктури транскордонних мережеских підприємницьких структур

В умовах переходу до інформаційної економіки на всіх рівнях функціонування транскордонного співробітництва формуються нові компоненти інфраструктури, в т. ч. інформаційні, інноваційні, соціоекономічні тощо, утворюючи метатранскордонну інфраструктуру. Метатранскордонна інфраструктура розглядається нами як сукупність інститутів, організацій та видів економічної діяльності, що сприяють створенню загальних умов динамічного розвитку транскордонних мережеских підприємницьких структур. Пріоритетними напрямками вдосконалення управління розвитком транскордонних мережеских підприємницьких структур сьогодні стає включення елементів метаінфраструктури до складу всіх інфраструктурних підсистем, перетворюючи їх та забезпечуючи відповідність умовам переходу до інформаційної економіки (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Пріоритетні напрямки вдосконалення управління
розвитком транскордонних мережевих
підприємницьких структур**

		Інфраструктура підприємництва на засадах транскордонного партнерства		
		Інституціональна інфраструктура	Інфраструктура підтримки	Інфраструктура ринків
Мегатранскордонна інфраструктура	Інформаційна інфраструктура	– удосконалення інституційного середовища: систематизація та доповнення нормативно-правового забезпечення, формалізація гарантій виконання правових норм	– створення транскордонної системи інформаційних ресурсів, які інформують суб'єктів підприємства про діючі програми та заходи підтримки підприємства	– розширення комп'ютерних систем, підключених до мережі Інтернет, створення умов для розвитку віртуального підприємництва та вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства
	Інноваційна інфраструктура	– розвиток спеціалізованих інститутів розвитку, які стимулюють створення, впровадження і широкі поширення нових продуктів, послуг, технологічних процесів	– сприяння формуванню нових і розвитку існуючих інноваційних підприємств, підвищенню їх ділової активності та конкурентоспроможності на транскордонних регіональних і міжрегіональних ринках	– створення і розвиток елементів інфраструктури ринків первинних інновацій (технологій) і вторинних інновацій (товарів і послуг), що забезпечують формування прямих ринкових транскордонних зв'язків між їх виробниками та споживачами

Закінчення табл. 3.1

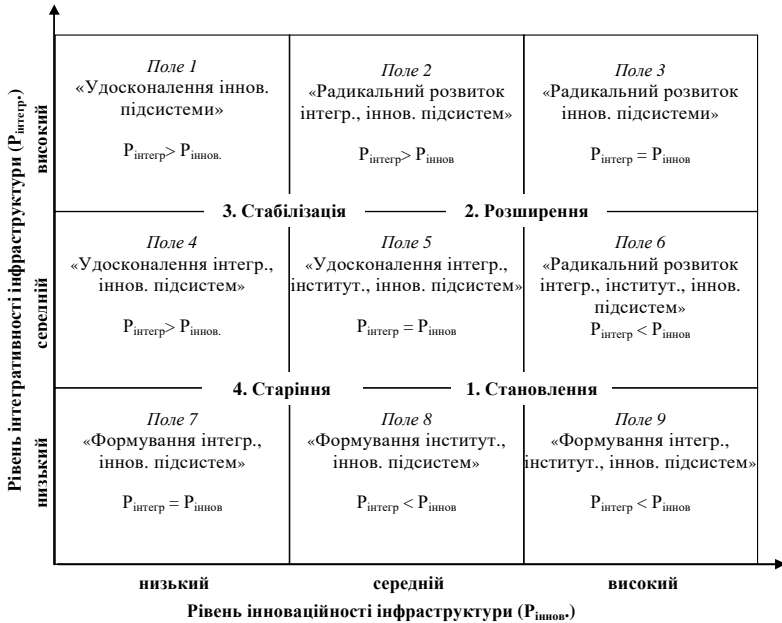
Соціоекономічна інфраструктура	– формування системи захисту інтелектуальної власності і культури цивілізованого підприємництва	– сприяння підприємницьким структурам в освоєнні методів та інструментів управління знаннями	– розвиток інфраструктури транскордонного ринку послуг інтелектуальної праці, що забезпечують формування прямих ринкових транскордонних зв'язків між їх виробниками і споживачами
-----------------------------------	---	--	---

Джерело: запропоновано автором.

Розвиток інфраструктури транскордонних мережевих підприємницьких структур має ґрунтуватися на стратегічному плануванні інфраструктурного забезпечення регіональними органами державної влади та управління, суб'єктами інфраструктури підприємництва, а також підприємницькими структурами та їх громадськими об'єднаннями. Величину та напрям змін пропонується визначати матричним методом (рис. 3.15).

На рис. 3.15 на абсцисі (ось x) відображається рівень розвитку інфраструктури просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем за інноваційною підсистемою, на ординаті – рівень розвитку за інтеграційно-координаційною підсистемою.

Процес побудови моделі формування базису просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем пропонуємо здійснювати у такий спосіб. Спочатку виконується «простий вибір» напрямку розвитку на основі визначення стадії життєвого циклу інфраструктури просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем, що відображає процеси періодичних організаційних змін в підсистемах, в ході яких змінюються рівні інноваційності (консервативності) і комплексності (інтегративності) інфраструктури.



Джерело: запропоновано автором.

Рис. 3.15. Матриця діагностування стадії життєвого циклу інфраструктури просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем

На стадії становлення центральним завданням розвитку інфраструктури просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем є створення нових її елементів, форми комплексне інфраструктурне забезпечення підприємницької діяльності.

Стратегічне бачення розвитку інфраструктури на стадії розширення (поле: 2, 3, 5, 6) має визначити напрям найефективнішого застосування її інноваційного потенціалу.

Стратегічно значущим напрямком розвитку інфраструктури на стадії стабілізації (поле: 1, 2, 4, 5) стає

виявлення її елементів, модернізація яких найбільш актуальна для виявлення можливих точок росту.

На етапі старіння (поле: 4, 5, 7, 8) інфраструктури необхідно концентрувати зусилля на створенні умов для підвищення її інноваційності за допомогою виведення із системи застарілих інституційних елементів, модернізації відсталих та формування інноваційно орієнтованих драйверів росту.

Математично діагностування стадії життєвого циклу інфраструктури просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем здійснимо шляхом розрахунку інтегральних показників: інтегративності ($P_{\text{інтегр.}}$) та інноваційності інфраструктури ($P_{\text{іннов.}}$).

Для цього необхідно визначити, які з часткових показників чотирьох підсистем: інституційної та економічної безпеки; виробничо-технологічної; інноваційної та інтеграційно-координаційної мають вплив на кожний з інтегральних показників. Цю задачу можна виконати за допомогою факторного аналізу з використанням пакету прикладних програм STATISTICA 10. Умовні позначки часткових показників, які відносяться до цих чотирьох підсистем, наведено в табл. 3.2.

Результати розрахунків наведені в лістингу – рис. 3.16. Як свідчать дані рис. 3.16, на перший інтегральний показник інтегративності інфраструктури ($P_{\text{інтегр.}}$) (ось ОУ) мають вплив такі часткові показники: політичне середовище, регулююче середовище, екологічна стійкість, які відносяться до підсистеми інституційної та економічної безпеки; показник інвестицій, що відноситься до виробничо-технологічної підсистеми; показники бізнес-середовища, торгівлі, конкуренції та ринкового масштабу, отримання нових знань, які відносяться до інтеграційно-координаційної підсистеми. На другий інтегральний показник інноваційності інфраструктури ($P_{\text{іннов.}}$) (ось ОХ) мають вплив часткові показники, що відносяться лише

до інноваційної підсистеми: показники досліджень та розробок, інноваційних зв'язків, створення знань, інноваційних товарів та послуг, віртуальних інновацій.

Таблиця 3.2

**Умовні позначки часткових показників, які відносяться до
чотирьох підсистем забезпечення розвитку
інфраструктури просторово локалізованих
транскордонних підприємницьких підсистем**

Частковий показник	Умовна позначка	Підсистема забезпечення розвитку інфраструктури
Політичне середовище	Інст1	Підсистема інституційної та економічної безпеки
Регулююче середовище	Інст2	
Екологічна стійкість	Інст3	
Вплив знань	Інст4	
Освіта	Вир1	Виробничо-технологічна підсистема
Вища освіта	Вир2	
Загальна інфраструктура	Вир3	
Кредитування	Вир4	
Інвестиції	Вир5	
Знання працівників	Вир6	
Нематеріальні активи	Вир7	
Дослідження та розробки	Інов1	Інноваційна підсистема
Інноваційні зв'язки	Інов2	
Створення знань	Інов3	
Інноваційні товари та послуги	Інов4	
Віртуальні інновації	Інов5	
Бізнес-середовище	Інтегр1	Інтеграційно-координаційна підсистема
Інформаційні та комунікаційні технології	Інтегр2	
Торгівля, конкуренція та ринковий масштаб	Інтегр3	
Отримання нових знань	Інтегр4	
Дифузія знань	Інтегр5	

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО
ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

		Factor Loadings (Unrotated) (вих_дані)	
		Extraction: Principal components (Marked loadings are > .700000)	
Variable	Factor 1	Factor 2	
Інст1	0,801549	-0,118683	
Інст2	0,907921	-0,322633	
Інст3	0,826529	-0,426730	
Інст4	-0,694749	-0,662127	
Вир1	0,640602	0,517872	
Вир2	0,411904	0,336345	
Вир3	0,136345	0,007110	
Вир4	-0,685593	-0,018237	
Вир5	-0,967528	-0,443256	
Вир6	0,214788	-0,663837	
Вир7	-0,096932	-0,474468	
Інов1	-0,419075	0,852222	
Інов2	0,214788	-0,746807	
Інов3	0,321074	0,804545	
Інов4	0,336345	0,897479	
Інов5	-0,408973	0,897868	
Інтегр1	0,483060	0,118014	
Інтегр2	-0,081546	0,676691	
Інтегр3	-0,537019	-0,139886	
Інтегр4	-0,703396	0,175259	
Інтегр5	-0,566213	0,430401	
Expl. Var	8,048284	5,063177	
Prp. Totl	0,483252	0,371104	

Ум. позначки: показники, які мають вплив на величину інтегральних показників, підсвічено червоним кольором.

Джерело: розраховано автором.

**Рис. 3.16. Лістинг результатів багатofакторного аналізу
впливу часткових показників на величину
інтегральних показників**

Відповідно до отриманого лістингу (рис. 3.16), величина першого інтегрального показника інтегративності інфраструктури ($P_{\text{інтегр.}}$) описується формулою:

$$P_{\text{інтегр.}} = 1/8,048284 \cdot (0,801549 \cdot I_{\text{інст1}} + 0,907921 \cdot I_{\text{інст2}} + 0,826529 \cdot I_{\text{інст3}} - 0,967528 \cdot I_{\text{вир5}} + 0,483060 \cdot I_{\text{інтегр1}} - 0,537019 \cdot I_{\text{інтегр3}} - 0,703396 \cdot I_{\text{інтегр4}}) \quad (3.1)$$

Величина другого інтегрального показника інноваційності інфраструктури ($P_{\text{іннов.}}$) описується формулою:

$$P_{\text{іннов.}} = 1/5,063177 \cdot (0,852222 \cdot I_{\text{інов1}} - 0,746807 \cdot I_{\text{інов2}} + 0,804545 \cdot I_{\text{інов3}} + 0,897479 \cdot I_{\text{інов4}} + 0,897868 \cdot I_{\text{інов5}}) \quad (3.2)$$

Як свідчать дані рис. 3.16, перший інтегральний показник, який відбиває рівень інтегративності просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем, відображає 48,33% дисперсії процесів, другий інтегральний показник – 37,11%. Тобто, в сумі обидва показники демонструють 85,44%, що свідчить про високий рівень надійності отриманих результатів.

Наступним кроком є тарування осей ОУ та ОХ з використанням формул (3.1) та (3.2). Підставивши вихідні дані по результатам роботи існуючих в Україні транскордонних кластерів, було знайдено максимально та мінімально можливі значення інтегральних показників. Результати тарування наведено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Результати тарування інтегральних показників розвитку
інфраструктури просторово локалізованих
транскордонних підприємницьких підсистем**

Інтегральний показник	Величина		
	макси- мальна	середня	міні- мальна
Інтегральний показник інтегративності інфраструктури ($P_{\text{інтер.}}$)	9,16≈10	2,5	6,27≈6
Інтегральний показник інноваційності інфраструктури ($P_{\text{іннов.}}$)	25,53≈26	15	3,09≈3

На наступному етапі, в рамках кожного «простого вибору», точкова позиція досягнутого рівня розвитку просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем визначає характер «специфічного вибору», центральну роль в реалізації якого відіграє характер конфліктно-компромісного партнерства.

Залежно від стадії життєвого циклу інфраструктури кожної з просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем і позиції в матриці «Рівень інноваційності інфраструктури – Рівень інтегративності

інфраструктури» обґрунтовано типові варіанти ключових стратегічних пріоритетів розвитку (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Варіанти «специфічного вибору» напрямку розвитку
просторово локалізованих транскордонних
підприємницьких підсистем**

Рівень інноваційності / інтегративності	Стадія життєвого циклу	Поле мат-риці	Напрямок розвитку інфраструктури	Характер інвестування в інфраструктуру
Високий / Низький	Становлення	9	Форсоване зростання	Первинні інвестиції
Середній / Низький	Становлення	8	Комбіноване зростання	Первинні + екстенсивні інвестиції
Високий / Середній	Становлення	6	Сегментоване зростання	Наступальні інвестиції
Середній / Середній	Становлення	5	Підтримуюче зростання	Екстенсивні інвестиції
Середній / Середній	Розширення	5	Підтримуюче зростання	Екстенсивні інвестиції
Високий / Середній	Розширення	6	Селективне зростання	Первинні інвестиції + реінвестиції
Високий / Високий	Розширення	3	Підготовка до зростання	Представницькі інвестиції
Середній / Високий	Розширення	2	Селективне зростання	Первинні інвестиції + реінвестиції
Середній / Високий	Стабілізація	2	Кооперативне зростання	Реінвестиції + екстенсивні інвестиції
Низький / Високий	Стабілізація	1	Відновлення зростання	Реінвестиції
Низький / Середній	Стабілізація	4	Обмежене зростання	Оборонні інвестиції
Середній / Середній	Стабілізація	5	Помірне зростання	Оборонні + екстенсивні інвестиції
Середній / Середній	Старіння	5	Помірне зростання	Оборонні + екстенсивні інвестиції
Низький / Середній	Старіння	4	Точкове зростання	Обов'язкові інвестиції
Низький / низький	Старіння	7	Точкове зростання	Обов'язкові інвестиції
Середній / Низький	Старіння	8	Комбіноване зростання	Первинні + екстенсивні інвестиції

На стадії становлення пріоритетним завданням визначення напрямку розвитку є створення нових елементів інфраструктури просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем, що забезпечують умови для зростання ділової активності суб'єктів підприємництва. У фазі розширення стратегічним завданням розвитку інфраструктури просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем є підвищення ефективності діючих її елементів та організація нових. На стадії стабілізації основний стратегічний пріоритет – найбільш повне використання створеної інфраструктури. На етапі старіння – необхідне коригування інфраструктурного забезпечення та визначення потреб в його доповненні.

3.3. Методичні підходи до перетворення форм взаємодії суб'єктів на засадах транскордонного партнерства

З початку ХХІ ст. відбуваються зміни геополітичної ситуації на європейському континенті, що вимагає від України розбудови нової дієвої системи транскордонного партнерства. Ключовим у цьому питанні є визначення транспарентності кордонів із сусідніми країнами, налагодження транскордонних відносин та партнерства як невід'ємної складової частини сучасних міжнародних відносин [55, с. 183–189; 56, с. 102–112].

Визначення геополітичного статусу транскордонного партнерства України з регіонами ЄС, нового східного кордону ЄС дозволяє більш ефективно вирішувати проблеми зміцнення транскордонних партнерських відносин з різними європейськими регіональними об'єднаннями (наприклад, Вишеград, Центральноевропейська Ініціатива), з кожною державою-сусідом на рівні співпраці прикордонних адміністративно-територіальних одиниць, створення та розвитку просторово локалізованих транскордонних

підприємницьких підсистем, реалізації спільних транскордонних проектів тощо [57; 58, с. 79–84]. Стратегічна мета створення та розвитку таких систем полягає в їх спрямованості на гармонізований комплексний розвиток транскордонних територій та інтенсифікацію міжнародних інтеграційних процесів.

В Україні склалися такі транскордонні регіони: українсько-румунський, українсько-молдовський, українсько-угорський, українсько-словацький, українсько-польський, українсько-білоруський та українсько-російський [4, с. 44–45; 156, с. 71; 158]. Ці транскордонні регіони представлені певними прикордонними територіями двох межуючих країн, що мають спільний кордон (рис. 3.17 та табл. 3.5).



Джерело: складено автором за даними [156, с. 9; 161, с. 138–170].

Рис. 3.17. Прикордонні області України

Таблиця 3.5

Прикордонні регіони України

№	Назва регіону	Країни, моря уздовж держаного кордону
<i>Південно-західні прикордонні регіони</i>		
1	Одеська обл.	Румунія, Республіка Молдова, омивається водами Чорного моря
2	Вінницька обл.	Республіка Молдова
3	Чернівецька обл.	Республіка Молдова, Румунія
4	Івано-Франківська обл.	Румунія
5	Закарпатська обл.	Румунія, Угорщина, Словаччина
6	Львівська обл.	Польща
7	Волинська обл.	Польща, Республіка Білорусь
<i>Північно-східні прикордонні регіони</i>		
8	Рівненська обл.	Республіка Білорусь
9	Житомирська обл.	Республіка Білорусь
10	Київська обл.	Республіка Білорусь
11	Чернігівська обл.	Республіка Білорусь, Російська Федерація
12	Сумська обл.	Російська Федерація
13	Харківська обл.	Російська Федерація
14	Луганська обл.	Російська Федерація
15	Донецька обл.	Російська Федерація
16	Запорізька обл.	Омивається водами Азовського моря
17	Херсонська обл.	Омивається водами Чорного та Азовського морів
18	Миколаївська обл.	Омивається водами Чорного моря

Джерело: складено автором за даними [24, с. 212–216; 28, с. 50–52; 42, с. 50–59; 120; 127; 128; 134].

У розвитку сучасних підприємницьких кластерних структур на засадах транскордонного партнерства одну з головних ролей відіграють регіональні органи самоврядування, територіальні громади прикордонних адміністративно-територіальних одиниць сусідніх країн, які працюють на засадах децентралізації та субсидіарності [99, с. 222–227; 100]. За окремим сценарієм відбувається діяльність цих інституцій у формуванні системи транскордонного партнерства за європейськими стандартами з дотриманням системного підходу до реальної розбудови транскордонної співпраці

України не тільки з країнами північно-східних сусідів, а й створення нової підсистеми міжнародних відносин між регіонами України та країнами Євросоюзу, визначення нового статусу євро регіонів на нових східних кордонах Європейського Союзу [34; 102, с. 50–53].

Інституційною формою міжрегіонального / транскордонного партнерства у формуванні ефективної системи транскордонного євро регіонального співробітництва України виступають двосторонні і багатосторонні міжнародні асоціації, об'єднання прикордонних адміністративно-територіальних одиниць, транскордонні кластери [128; 129, с. 20–23; 130]. Саме через механізми транскордонного кластерного партнерства досить продуктивно відбувається інтеграція сусідніх територіальних самоврядних спільнот, а також транскордонних регіональних господарських комплексів [131, с. 129–141; 132].

Відповідно до даних Державної Служби Статистики України, станом на 2015 р. за участю України створено 10 євро регіонів, які за територіально-географічними і адміністративними ознаками поділяються на утворені спільно з країнами-членами ЄС («Карпатський євро регіон», «Євро регіон «Буг», «Євро регіон «Нижній Дунай», «Євро регіон «Верхній Прут») та утворені спільно з країнами, які не є країнами-членами ЄС («Євро регіон «Дністер», «Євро регіон «Дніпро», «Євро регіон «Слобожанщина», «Євро регіон «Ярославна», «Євро регіон «Донбас», Євро регіон «Чорне море»). Формування сучасних підприємницьких кластерних структур на засадах транскордонного партнерства у вигляді кластерних об'єднань та асоціацій відбувається в залежності від галузевої спрямованості та географічного розташування, в т. ч. на території існуючих євро регіонів та Європейських об'єднань територіального співробітництва (ЄОТС) (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Транскордонні підприємницькі кластерні структури
в Україні**

Ум. позн.	Назва, дата створення	Місце розташування	Напрямок діяльності
1	2	3	4
ТК1	Туристично-логістичне кластерне утворення, 1993 р.	Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька області (Україна); Підкарпатське воєводство (Польща); Кошицький та Пряшівський краї (Словаччина); медье Боршод-Абауй-Земплен, Хайду-Біхар, Хевеш, Яс-Надькун-Сольнок та Сабольч-Сатмар-Берег (Угорщина); повіти Біхор, Селаж, Сату-Маре, Марамуреш, Харгіта, Сучава та Ботошань (Румунія) (Карпатський єврорегіон, 14.02.1993 р.)	Туризм, транскордонна транспортна логістика, природоохоронна діяльність: Програма «Енергія Карпат, Програма «Питна вода»
ТК2	Рекреаційне кластерне утворення, 2015 р.	Закарпатська область України, угорські області Сабольч-Сатмар-Берег, муніципалітет Кішварда (жовтень 2015 р. ЄОТС Тиса (Tisza))	Туристично-рекреаційна діяльність, транскордонна транспортна логістика
ТК3	Аграрно-промислове кластерне утворення, 1995 р.	Волинська, Львівська області України; Люблінське воєводство Польщі; Берестейська область Білорусі (Єврорегіон «Бут», 29.09.1995 р.)	Аграрно-промислова діяльність, транскордонна транспортна логістика, природоохоронна діяльність
ТК4	Морський портовий кластер, 1998 р.	Одеська область України, повіти Бреїла, Галац, Тульча Румунії, райони Вулканешти, Кагул, Кантемір Республіки Молдова (Єврорегіон «Нижній Дунай», 14.08.1998 р.)	Агломераційні утворення в сфері надання транспортно-експедиторських послуг, європейських транспортних коридорів

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО
ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

Продовження табл. 3.6

TK5	Транскордонно-туристичне кластерне утворення, 2000 р.	Чернівецька область України; Ботошанський та Сучавський повіти Румунії; Бельцький та Єдинецький повіти Республіки Молдова (Єврорегіон «Верхній Прут», 22.09.2000 р.)	Транскордонний туризм: фольклорний, культурно-етнічний, релігійний, сільський зелений, екологічний; рекреаційна діяльність. Утворення туристичної траси «Верхній Прут»
TK6	Транскордонна логістична кластерна асоціація, 2003 р.	Чернігівська область України, Гомельська область Білорусь, Брянська область Російська Федерація (Єврорегіон «Дніпро», 29.04.2003 р.)	Транскордонна транспортна логістика
TK7	Дністер Міжнародний сільськогосподарський кластер, 2012 р.	Вінницька область України, райони: Сорока, Дондушень, Окниця, Резіна, Флорешть, Шолданешть, Дубосари Республіки Молдова (Єврорегіон «Дністер», 2.02.2012 р.)	Міжнародна інформаційна та наукова платформа по пошуку інноваційних методів ведення сільського господарства
TK8	Туристичне кластерне утворення, 2008 р.	Харківська та Белгородська область (Єврорегіон «Слобожанщина», 2003 р.)	Сільський туризм та відвідування пам'яток історичної культури
TK9	Будівельне кластерне утворення, 2007 р.		Співпраця у галузі проектування та будівництва
TK10	Освітньо-наукова, еколого-рекреаційна кластерна асоціація, 2007 р.	Сумська область України, Курська область Російська Федерація (Єврорегіон «Ярославна», 24.04.2007 р.)	Співпраця у галузі екологічного захисту, освіти та науки

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО
ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

Закінчення табл. 3.6

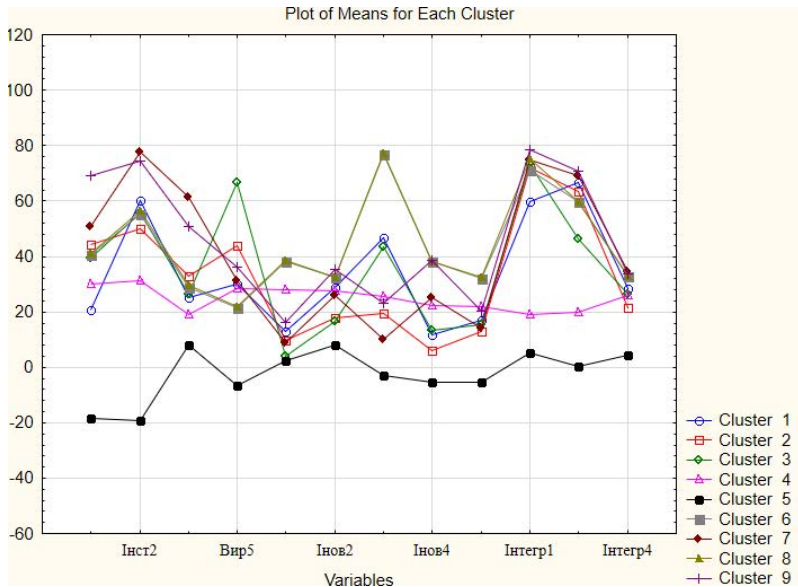
TK11	Комунікаційно-кластерна, еколого-захисна асоціація, 2010 р.	Луганська і Донецька області України, Ростовська область Російської Федерації (Єврорегіон «Донбас», жовтень 2010 р.)	Співпраця у галузі сільського господарства, машинобудівництва, комунікації, транспорту, зв'язку, покращення екології
TK12	Мережа кластерів взаємопов'язаних галузей морегосподарського комплексу, 2008 р.	Одеська, Миколаївська, Херсонська, Запорізька, Донецька області України, прибережні регіони Румунії, Росії, Азербайджана, Туреччини, Греції, Болгарії, Вірменії, Грузії, Молдови (Єврорегіон «Чорне море», вересень 2008 р.)	Співпраця у галузі розвитку транспортних систем і коридорів, ліній морських торговельних комунікацій для транспортування вуглеводнів з Близького Сходу і Каспію до країн Західної Європи

Джерело: складено автором на базі [17; 112; 124; 129, с. 300; 132, с. 248–249; 137; 138; 154].

Процес перетворення форм взаємодії суб'єктів на засадах транскордонного партнерства пропонуємо виконувати в три етапи.

На першому етапі здійснюється «простий вибір» напряму розвитку (напрямок формування) на основі визначення стадії життєвого циклу інфраструктури кластерних утворень транскордонних територій. Життєвий цикл інфраструктури кластерних утворень транскордонних територій відображає процеси періодичних організаційних змін в її підсистемах, в ході яких змінюються рівні інноваційності (консервативності) та інтегративності (точковості) інфраструктури кластерних утворень транскордонних територій по відношенню до потреб розвитку системи підприємництва. Відповідно до рис. 3.15 «Матриця діагностування стадії життєвого циклу інфраструктури

просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем» проведемо кластерний аналіз отриманих у результаті попереднього аналізу існуючих транскордонних підприємницьких кластерних структур в Україні. Графік К-середніх часткових показників за дев'ятьма сегментами матриці наведено на рис. 3.17.



Джерело: побудовано автором.

Рис. 3.17. Лістинг результатів кластерного аналізу методом К-середніх рівня розвитку кластерних утворень транскордонних територій

Зміст кожного сегменту матриці і відповідно кластера наведено на рис. 3.18–3.27.

Members of Cluster Number 1 (вих_дані1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 cases	
Distance	
ТК1	0,00

Джерело: розраховано автором.

**Рис. 3.18. Кластерні утворення транскордонних територій
1-го кластера**

Тобто, в Полі 1 «Високий рівень інтегративності інфраструктури / Низький рівень інноваційності інфраструктури» знаходиться одне кластерне утворення «Туристично-логістичний кластер Карпатський єврорегіон» (кластер 1 результатів К-середніх аналізу).

Members of Cluster Number 2 (вих_дані1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 cases	
Distance	
ТК3	0,00

Джерело: розраховано автором.

**Рис. 3.19. Кластерні утворення транскордонних територій
2-го кластера**

До Поля 2 «Високий рівень інтегративності інфраструктури / Середній рівень інноваційності інфраструктури» потрапило також одне кластерне утворення «Аграрно-промисловий кластер Єврорегіон «Буг» (кластер 2 результатів К-середніх аналізу).

Members of Cluster Number 3 (вих_дані1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 cases	
Distance	
ТК7	0,00

Джерело: розраховано автором.

**Рис. 3.20. Кластерні утворення транскордонних територій
3-го кластера**

Поле 3 «Високий рівень інтегративності інфраструктури / Високий рівень інноваційності інфраструктури» представлено також одним кластерним утворенням «Міжнародний сільськогосподарський кластер Єврорегіон «Дністер» (кластер 3 результатів К-середніх аналізу).

Members of Cluster Number 4 (вих_дані1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 2 cases	
	Distance
TK6	8.309709
TK10	8.309709

Джерело: розраховано автором.

**Рис. 3.21. Кластерні утворення транскордонних територій
4-го кластера**

У Полі 4 «Середній рівень інтегративності інфраструктури / Низький рівень інноваційності інфраструктури» знаходяться 2 кластерних утворення: «Транскордонна логістична кластерна асоціація Єврорегіон «Дніпро» та «Освітньо-наукова, еколого-рекреаційна кластерна асоціація Єврорегіон «Ярославна» (кластер 4 результатів К-середніх аналізу).

Members of Cluster Number 6 (вих_дані1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 cases	
	Distance
TK4	0.00

Джерело: розраховано автором.

**Рис. 3.22. Кластерні утворення транскордонних територій
6-го кластера**

До Поля 5 «Середній рівень інтегративності інфраструктури / Середній рівень інноваційності інфраструктури» потрапило одне кластерне утворення «Морський портовий кластер Єврорегіон «Нижній Дунай» (кластер 6 результатів К-середніх аналізу).

Members of Cluster Number 9 (вих_дані1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 2 cases	
	Distance
TK2	3,643859
TK5	3,643859

Джерело: розраховано автором.

**Рис. 3.23. Кластерні утворення транскордонних територій
9-го кластера**

Поле 6 «Середній рівень інтегративності інфраструктури / Високий рівень інноваційності інфраструктури» демонструє 2 кластерних утворення: «Рекреаційний кластер ЄОТС Тиса (Tisza)» та «Транскордонно-туристичний кластер Єврорегіон «Верхній Прут» (кластер 9 результатів К-середніх аналізу).

Members of Cluster Number 5 (вих_дані1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 2 cases	
	Distance
TK9	1,779513
TK11	1,779513

Джерело: розраховано автором.

**Рис. 3.24. Кластерні утворення транскордонних територій
5-го кластера**

У Полі 7 «Низький рівень інтегративності інфраструктури / Низький рівень інноваційності інфраструктури» спостерігаємо 2 кластерних утворення: «Будівельний кластер Єврорегіон «Слобжанщина» та «Комунікаційно-кластерна, еколого-захисна асоціація Єврорегіон «Донбас» (кластер 5 результатів К-середніх аналізу).

Members of Cluster Number 7 (вих_дані1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 cases	
	Distance
TK8	0,00

Джерело: розраховано автором.

**Рис. 3.28. Кластерні утворення транскордонних територій
7-го кластера**

До Поля 8 «Низький рівень інтегративності інфраструктури / Середній рівень інноваційності інфраструктури» потрапило одне кластерне утворення «Туристичний кластер Єврорегіон «Слобожанщина» (кластер 7 результатів К-середніх аналізу).

Members of Cluster Number 8 (вих_дані1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 cases				
Distance				
TK12	0,00			

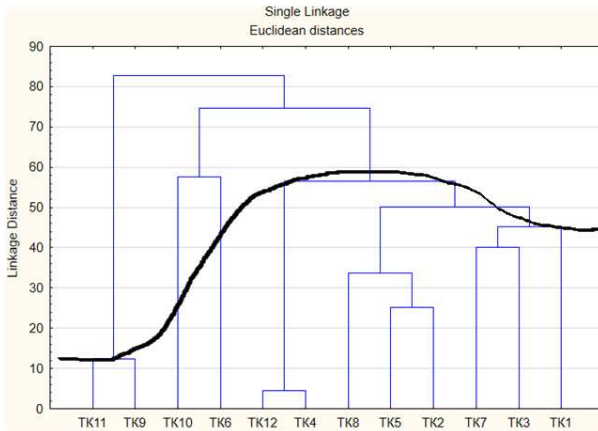
Джерело: розраховано автором.

**Рис. 3.29. Кластерні утворення транскордонних територій]
8-го кластера**

Поле 9 «Низький рівень інтегративності інфраструктури / Високий рівень інноваційності інфраструктури» предствалено одним кластерним утворенням «Мережа кластерів взаємопов'язаних галузей морегосподарського комплексу Єврорегіон «Чорне море» (кластер 8 результатів К-середніх аналізу).

На другому етапі, в рамках кожного «простого вибору», точкова позиція досягнутого рівня розвитку інфраструктури транскордонних кластерних утворень визначає характер «специфічного вибору», центральну роль в реалізації якого відіграє характер позиціонування. Дендограму позиціонування транскордонних кластерних утворень за матрицею «Діагностування стадії життєвого циклу інфраструктури просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем» наведено на рис. 3.30.

На третьому етапі здійснюється «вибір стратегічних пріоритетів» у розрізі підсистем інфраструктури транскордонних кластерних утворень як спосіб переходу від рівня стратегічного планування до тактичного.



Джерело: побудовано автором.

Рис. 3.30. Дендограма позиціонування транскордонних кластерних утворень

Процес розвитку інфраструктури транскордонних кластерних утворень супроводжується такими видами організаційних змін:

- формування – характеризується кількісним доповненням складу інституційної інфраструктури (І), інфраструктури підтримки (ІІ), інфраструктури ринків (ІР) новими інститутами, інструментами, організаціями;
- вдосконалення – припускає кількісну зміну складу одних інфраструктурних підсистем і якісну зміну інших;
- радикальний розвиток – означає якісну зміну складу, структури і функцій системи інфраструктурного забезпечення.

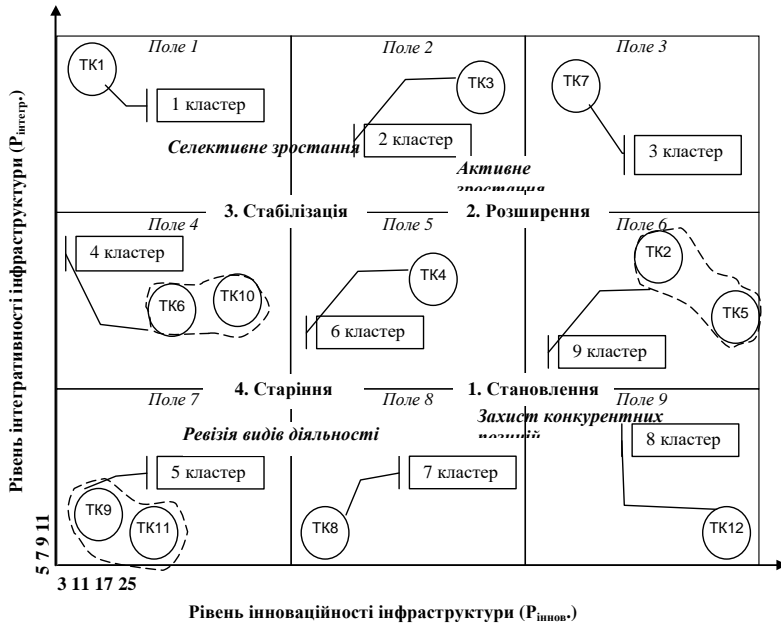
Вибір стратегічних пріоритетів розвитку інфраструктури транскордонних кластерних утворень покликаний конкретизувати «специфічний вибір» стратегії розвитку і може бути здійснений за матрицею «Рівень інноваційності інфраструктури – Рівень інтегративності інфраструктури» (рис. 3.31).

Для того, щоб окреслити орієнтири розвитку транскордонних кластерних утворень, варто представити рівень розвитку окремих складових-потенціалів у матричному вигляді, де по осі абсцис доцільно розмістити один з індикаторів «Генератор показників» дроселюючого фактора – рівень інноваційності інфраструктури, а по осі ординат – другий з визначених дроселюючих факторів – рівень інтегративності інфраструктури. Як індикатор «Результат» доцільно обрати інноваційно-інтегративний потенціал транскордонного кластера (рис. 3.31).

За даними рис. 3.31 матрицю поділено на 9 сегментів: квадрант селективного зростання (поле 1 та поле 2), куди потрапили 2 транскордонні кластерні утворення: туристично-логістичне кластерне утворення Карпатський єврорегіон та аграрно-промислове кластерне утворення Єврорегіон «Буг». Відповідно до запропонованих в табл. 3.4 варіантів «специфічного вибору» напряму розвитку просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем, для ТК, які потрапили до «Поля 1» з низьким рівнем інноваційності / високим рівнем інтегративності, та які знаходяться на етапі життєвого циклу «Стабілізація», рекомендовано стратегію розвитку «Відновлення зростання», а вибір типу інвестування «Реінвестиції» (туристично-логістичне кластерне утворення Карпатський єврорегіон) можливо здійснити за рахунок удосконалення інноваційної підсистеми: впровадження інноваційних підходів діяльності, проривних інновацій у транскордонному туризмі та логістиці.

Для ТК у «Полі 2» із середнім рівнем інноваційності / високим рівнем інтегративності, що знаходяться на етапі життєвого циклу «Стабілізація / Розширення», рекомендовано стратегію розвитку «Селективне зростання» або «Кооперативне зростання», а характер інвестування – «Реінвестиції + екстенсивні інвестиції» (аграрно-промислове кластерне утворення Єврорегіон «Буг»), що можливо досягти за рахунок

здійснення радикального розвитку інтегративної та інноваційної підсистем.



Джерело: побудовано автором.

Рис. 3.31. Розподіл досліджуваних транскордонних кластерних утворень за рівнем інтегративності та інноваційності інфраструктури

До квадранту активного зростання (поле 3) потрапило одне транскордонне кластерне утворення – Міжнародний сільськогосподарський кластер Єврорегіон «Дністер». Відповідно до запропонованих у табл. 3.4 варіантів «специфічного вибору» напрямку розвитку просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем для транскордонних кластерних утворень, які потрапили до «Поля 3» за ознаками «Високий рівень інноваційності / високий рівень

інтегративності», та знаходяться на етапі життєвого циклу «Стабілізація», рекомендовано стратегію розвитку «Підготовка до росту», а вид інвестування в діяльність – представницькі інвестиції. Часткова схожість з кластерами Поле 1 та Поле 2 є те, що високий рівень інтегративності також забезпечують ті ж самі показники – високий рівень інвестицій (показник Vir_5) та розвинуте бізнес-середовище (показник Інтегр₁), але ще додається високий рівень показника інноваційної групи – створення знань (показник Іновз). Цей транскордонний кластер являє собою міжнародну інформаційну та наукову платформу з пошуку інноваційних методів ведення сільського господарства, тому використання всіх цих переваг дозволяє розвивати наявні ключові фактори успіху і ключові компетенції. Це можливо зробити за рахунок радикального розвитку інноваційної підсистеми.

У квадранті стабілізації (поле 4) опинились 2 транскордонні кластерні утворення: транскордонна логістична кластерна асоціація Єврорегіон «Дніпро» та освітньо-наукова, еколого-рекреаційна кластерна асоціація Єврорегіон «Ярославна». Відповідно до запропонованих у табл. 3.4 варіантів «специфічного вибору» напряму розвитку просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем для транскордонних кластерних утворень, які потрапили до «Поля 4» з низьким рівнем інноваційності / середнім рівнем інтегративності, та знаходяться на етапі життєвого циклу «Стабілізація», рекомендовано стратегію розвитку «Обмежене зростання», а вид інвестування в діяльність – оборонні інвестиції.

Для цих транскордонних кластерних утворень характерна недостатня ефективність вже діючих інституцій (агентств, центрів, головною метою яких є власний самодостатній розвиток), гальмування розроблення важливих, актуальних для прикордоння проектів, що не сприяє їхньому динамічному розвитку; відсутність реальної програми трансформації вже

наявних неефективних транскордонних кластерних утворень України, їх невідповідність євростандартам. Для вирішення проблеми доцільно здійснити чітку сегментацію громіздких та неефективних транскордонних кластерних утворень. Це можливо зробити за рахунок удосконалення інтегративної та інноваційної підсистем.

До квадранту розширення (поле 5) потрапило одне транскордонне кластерне утворення: «Морський портовий кластер Єврореґіон «Нижній Дунай». Відповідно до запропонованих варіантів «специфічного вибору» напрямку розвитку просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем для ТК у «Полі 5» за ознаками «Середній рівень інтегративності інфраструктури / Середній рівень інноваційності інфраструктури», що знаходяться на етапі життєвого циклу «Розширення», рекомендовано стратегію розвитку «Обмежене зростання», а вид інвестування у діяльність – оборонні інвестиції. Для цього транскордонного кластерного утворення із середнім організаційно-управлінським потенціалом в поєднанні із середнім інвестиційно-інноваційним потенціалом необхідно провести ідентифікацію ключових факторів успіху і ключових компетенцій, а потім здійснювати необхідні інвестиції з метою отримання максимальної вигоди з них.

У квадранті розширення (поле 6) спостерігаються два транскордонні кластерні утворення: «Рекреаційне кластерне утворення ЄОТС Тиса (Tisza)» та «Транскордонно-туристичний кластер Єврореґіон «Верхній Прут». Стратегічним пріоритетом їх розвитку виступає селективне зростання, що передбачає необхідну концентрацію ресурсів і зусиль на більш ефективних і менш ризикованих напрямках діяльності, а саме: вертикальній інтеграції (прямій і зворотній) – для рекреаційного кластера ЄОТС Тиса; горизонтальній інтеграції з метою отримання конкурентних переваг від укрупнення виробництва послуг – для транскордонно-туристичного кластерного утворення

Єврорегіон «Верхній Прут; перегляд стратегії концентрованого зростання, розвиток продукту (в тому числі шляхом вдосконалення технології надання рекреаційно-туристичних послуг); вибір найбільш привабливих з погляду прибутковості сегментів ринку – вибір цільових ринкових ниш.

У квадранті ревізії видів діяльності (поле 7) опинилися два транскордонні кластерні утворення: «Будівельний кластер Єврорегіон «Слобожанщина» та «Комунікаційно-кластерна, еколого-захисна асоціація Єврорегіон «Донбас». Для цих утворень рекомендовано точкове зростання та обов'язкові інвестиції. Ці транскордонні кластерні утворення з відносно низьким організаційно-управлінським потенціалом, які оперують на непривабливих ринках, здебільшого є фрагментарними і представляють для підприємницьких суб'єктів потенційно більше загроз, ніж сприятливих можливостей, оскільки вхід до таких галузей є порівняно легким. Таким транскордонним кластерним утворенням рекомендується реструктуризація діяльності та перегляд стратегічних пріоритетів розвитку: горизонтальна інтеграція; збільшення норми прибутку через продуктивність; концентрація ресурсів на швидко зростаючих і прибуткових сегментах ринку; ревізія ланцюжка цінностей; оптимізація або скорочення всіх видів діяльності. При обґрунтуванні стратегії розвитку цих транскордонних кластерних утворень необхідно враховувати соціальну значущість продукції / послуг, а також те, що скорочення транскордонного співробітництва на депресивних територіях, де саме розташовані ці два транскордонні кластерні утворення, спричинить зниження продовольчої та економічної безпеки країни.

До квадранту ревізії видів діяльності (Поле 8) потрапило одне кластерне утворення «Туристичний кластер Єврорегіон «Слобожанщина», який має характеристики «Низький рівень інтегративності інфраструктури / Середній рівень інноваційності інфраструктури». Для цього кластерного

утворення рекомендовано комбіноване зростання та первинні + екстенсивні інвестиції. Для такого роду транскордонних кластерних утворень притаманна не стільки масштабність діяльності, а й насамперед відмінність в їх якісних, системних характеристиках. Системний підхід до розвитку депресивних транскордонних кластерних утворень вимагає реалізації комплексу перш за все економічних, організаційних та інституційних важелів їх відновлення та розбудови. Виключно важливими в цьому контексті є розроблення із застосуванням системних підходів та єврорегіональних стандартів спеціальних комплексних програм розвитку єврорегіонів України після східного розширення Євросоюзу.

До квадранту захисту конкурентних позицій (Поле 9) потрапило також одне транскордонне кластерне утворення: «Мережа кластерів взаємопов'язаних галузей морегосподарського комплексу Єврорегіон «Чорне море», яке має характеристики «Низький рівень інтегративності інфраструктури / Високий рівень інноваційності інфраструктури», знаходиться на етапі «Становлення». Для цього кластерного утворення рекомендовано форсоване зростання та первинні інвестиції. Структурно визначальним чинником розбудови цього транскордонного кластерного утворення в контексті децентралізації: створення системи «знизу» за ініціативи органів самоврядування; максимальне задіяння співпраці саме регіонів; надання реальних повноважень, компетенцій органам самоврядування України з поєднанням високого рівня інвестиційно-інноваційного потенціалу з низьким рівнем інституційно-організаційного та управлінського потенціалу, повинні зосередитися на захисті завойованих конкурентних позицій за рахунок стратегічної сегментації і вибору найбільш привабливих з погляду перспектив зростання і прибутковості сегментів ринку; диверсифікації виробництва; інвестицій у розвиток.

Отже, впровадження сукупності всіх цих заходів дозволить нівелювати відставання в соціально-економічному розвитку від індустріальних центрів країн-сусідів, самостійно вирішувати складні господарські проблеми, прискорювати розвиток периферії, а також підключати до розв'язання транскордонних регіональних проблем зовнішні ресурси через канали міжрегіонального співробітництва на засадах транскордонного партнерства.

РОЗДІЛ 4

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА

4.1. Програма розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства

В умовах глобалізації процесів економічного розвитку країни підвищення конкурентоспроможності економіки через розвиток підприємництва має стратегічне значення.

Вибір шляху розвитку та формування державної інноваційної політики для уряду будь-якої держави починається з формування стратегії та програми розвитку як основоположних, базових елементів державної політики, які визначають її магістральні напрями.

Як свідчить досвід технологічно розвинутих країн, глибоко продуманий механізм обґрунтування та визначення пріоритетів на державному рівні, а також надійний моніторинг їх реалізації стають обов'язковою умовою ефективності державної політики.

Програми формуються під впливом національно-економічних, політичних, екологічних та інших чинників, а реалізуються у вигляді важливих міжгалузевих проєктів зі створення, освоєння та поширення технологій, що здатні кардинально змінити технологічний базис національної економіки.

Угода про Асоціацію з ЄС – одна з найстратегічніших з усіх підписаних країною угод. Вона передбачає глибоку лібералізацію торгівлі і найголовніше – реформу з гармонізації

регулювання і підвищення передбачуваності зміни регуляторного середовища після завершення перехідного періоду.

Для розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства на основі угоди про Асоціацію створюються нові можливості як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках. Дотепер роль підприємництва в зовнішній торгівлі України є доволі обмеженою. Варто зауважити, що лише близько 5,9% підприємницьких структур здійснюють діяльність з експорту товарів та послуг. У той же час чимало підприємницьких структур задіяно у виробничих ланцюжках великих експортерів, і в такий спосіб отримують певні переваги від лібералізації торгівлі.

Приведення української нормативно-законодавчої бази щодо конкуренції та інституційної структури у відповідність до європейських стандартів і практик має сприяти зменшенню монополізації економіки, та відповідно, мотивуватиме розвиток підприємницького сектору. Кращий захист прав інтелектуальної власності стимулюватиме інновації та пришвидшить економічний розвиток. Підвищення прозорості та передбачуваності в торговельній політиці є вигідним для підприємницького сектору, оскільки саме цей сектор найбільш страждає від недоступності інформації.

Головною метою запропонованої програми розвитку підприємництва є створення сприятливих умов для ведення бізнесу на засадах транскордонного партнерства, що дозволить розкрити наявний потенціал у забезпеченні стійкого економічного і соціального розвитку держави та розширити інтернаціональні напрями співробітництва.

Виходячи з попереднього аналізу, зокрема, в частині задач та висновків, що наведено вище, важливим у формуванні програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства є дотримання основних принципів, а саме:

1. Еволюційна спрямованість до розвитку підприємництва. Організація взаємодії учасників підприємницької діяльності на засадах транскордонного партнерства заснована саме на цьому принципі, врахування якого дозволить якнайповніше використати існуючий підприємницький потенціал, усі види ключових компетенцій і професійного досвіду для реалізації спільних проєктів на засадах транскордонного партнерства. У рамках транскордонного партнерства еволюційний розвиток територіально межуючих суб'єктів господарювання, за умови їх довгострокової співпраці по кожному конкретному напрямку, поступово призводитиме до досягнення повного розуміння подальших перспектив спільного розвитку.

2. Опціон розвитку підприємництва. Інвестиційні можливості з найбільшим потенціалом формування доданої вартості часто виникають в умовах високої невизначеності, викликані технологічними і продуктовими інноваціями, змінами в поведінці споживачів тощо. За таких обставин суб'єкти підприємництва мають дві альтернативи: здійснити повне інвестування напрямку, сподіваючись на оптимістичний варіант розвитку проєкту (інакше вони можуть зазнати значних збитків), або чекати, поки ситуація на ринку стане абсолютно зрозумілою (що нерідко призводить до перехоплення ініціативи конкурентами). Проте часто з'являється ще одна альтернатива – інвестування невеликого обсягу коштів для закріплення на ринку з можливістю подальшого розширеного інвестування. В умовах невизначеності розвитку галузей і ринків суб'єкти підприємництва можуть інвестувати кошти в проєкти з потенційними негативними фінансовими показниками, виходячи із стратегічних міркувань, оскільки це зміцнить загальні позиції і створить базис майбутнього інвестування. У цьому і полягає суть опціонів розвитку.

3. SMART-спеціалізації для розвитку транскордонного партнерства, що передбачають виокремлення окремих

стратегічних цілей та завдань щодо розвитку видів економічної діяльності, які мають інноваційний потенціал (з урахуванням конкурентних переваг регіону) та сприяють трансформації секторів економіки в більш ефективні.

4. Синергізм. У цьому контексті важливого значення набуває властивість цілісності будь-якої системи. У рамках ринково-орієнтованої взаємодії учасників процесу в межах транскордонного партнерства властивість цілісності проявляється в різних науково-технічних, технологічних і соціально-економічних ефектах. Метою формування будь-якої системи в рамках партнерства і основою стимулювання до інтеграції елементів є досягнення ефекту синергії. Доцільно стверджувати, що сукупне функціонування різнопланових взаємозв'язаних елементів породжує якісно нові функціональні властивості цілого (наприклад, здатність отримувати додаткові доходи), що не мають аналогів у властивостях його елементів.

5. Інтегрованість. Реалізація цього принципу дозволить забезпечити достатній рівень впливу системоутворюючих чинників, що визначають потенціал доцентрових сил елементів ринково-орієнтованого транскордонного партнерства.

6. Прибутковість і самофінансування. Цей принцип є закономірним продовженням попередніх і пов'язаний з основним економічним сенсом функціонування підприємництва в рамках транскордонного партнерства. Будь-які схеми взаємодії на засадах транскордонного партнерства можливі лише за умови повного покриття усіх видів витрат, а також максимізації сукупного прибутку усіх елементів конкретної схеми партнерства.

Варто також зазначити, що успішна реалізація усіх розроблених принципів залежатиме від формування відповідних дієвих механізмів. Ці механізми мають бути цілісно взаємопов'язані і взаємодіяти в процесі трансформації підприємництва на засадах транскордонного партнерства.

У формуванні програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства виділяють певні чинники, дія яких аналогічна різним детермінантам конкурентної переваги, що дозволяє вибрати на мікрорівні структурні елементи підприємницької інфраструктури із сукупності елементів (окремі підприємці, малі фірми, окремі фахівці, підрозділи організацій), які успішно взаємодіють і конкурують між собою в рамках транскордонного партнерства.

Для досягнення мети зазначеної програми було визначено такі програмні цілі, які представлено в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

**Програмні цілі розвитку підприємництва на засадах
транскордонного партнерства**

Програмні цілі	Змістова частина	Інструментарій для реалізації
Формування сприятливого середовища для розвитку підприємства на засадах транскордонного партнерства	Формування ефективного середовища для бізнесу через призму прозорої нормативно-правової бази та пільгової політики в рамках транскордонного партнерства	<ul style="list-style-type: none"> - Систематичний перегляд нормативно-правової бази на предмет актуальності, ефективності та відповідності європейському законодавству її положень, з подальшою підготовкою відповідних пропозицій, зокрема, щодо скасування, внесення змін до них або збереження регулювання в поточному стані. - Незалежна експертиза нормативно-правових актів, що стосуються сфер діяльності підприємництва на предмет виявлення таких, що потребують скасування або внесення змін та оцінювання ефективності змін у рамках роботи незалежної неурядової організації – офісу ефективного регулювання, який співпрацюватиме з урядом, бізнесом і громадянським суспільством (офіс ефективного регулювання створено за ініціативи Міністерства економічного розвитку та торгівлі). - Запровадження контролю від створення нових бар'єрів для підприємництва щодо забезпечення ефективного державного регулювання бізнесу в рамках транскордонного партнерства, при цьому кожне нове

Продовження табл. 4.1

Програмні цілі	Змістова частина	Інструментарій для реалізації
<p>Забезпечення інституційно-організаційного та нормативно-правового базису для розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства</p>	<p>- Основою забезпечення розвитку підприємництва є нормативно-правове поле, статистичні дані, розроблені та затвердженні стратегії та програми розвитку, інституції, відповідальні за формування та реалізацію політики, а також міжвідомча співпраця та державно-приватний діалог, відповідний сприятливий інвестиційний клімат для міжнародних донорів.</p> <p>- Забезпечення розвитку підприємництва в соціальних групах, а саме внутрішньо переміщених осіб, колишні воїни АТО (ООС).</p> <p>- Розвиток інноваційної діяльності підприємництва шляхом участі в міжнародних програмах розвитку в</p>	<p>регулювання, що запроваджується, повинно супроводжуватися аналізом регуляторного впливу з визначенням кількісних наслідків для бізнесу від його впровадження.</p> <p>- Посилення роботи «Єдиного вікна», зокрема, диференціацією послуг Центрів надання адміністративних послуг (ЦНАП), що вже працюють у регіонах, з реалізацією функцій підтримки ними підприємництва в частині існування єдиного порталу для надання консультацій та допомоги в завершенні формальних питань он-лайн.</p> <p>- Забезпечення об'єктивної інформації та статистичних даних стосовно підприємництва: різноманіття даних та якісний їх аналіз є необхідною умовою формування ефективної державної політики та створення сприятливого інвестиційного клімату.</p> <p>- Формування державно-приватного діалогу на рівні законодавства є необхідністю проведення консультацій з усіма зацікавленими сторонами в процесі обговорення проєктів нормативно-правових актів, для розвитку підприємництва на регіональному та макrorівнях. Існує необхідність в подальшому у вигляді постійного двостороннього діалогу і співпраці, на базі реформованої і реорганізованої Ради підприємців при Кабінеті Міністрів України через робочу групу, орієнтовану на потреби підприємництва в рамках транскордонного партнерства.</p> <p>- Забезпечення виконання контрактів / Позасудові вирішення суперечок: забезпечення виконання контрактів залишається неефективним, а судове врегулювання не є дієвим. Це знаходить своє відображення в низькій позиції України в рейтингу «Ведення бізнесу» за показником «Забезпечення виконання контрактів» (81-е місце). Необхідним є поси-</p>

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА

Продовження табл. 4.1

Програмні цілі	Змістова частина	Інструментарій для реалізації
	<p>рамках транс-кордонного партнерства.</p>	<p>лення контролю за проведенням судових засідань по дрібним тяжбам, обмеженням тривалістю відстрочок, а також відсутністю електронних процедур.</p> <p>- Державні закупівлі: Новий Закон «Про державні закупівлі», що було прийнято наприкінці 2015 року, загалом відповідає Директивам ЄС. Запровадження прозорої електронної системи закупівель є важливим, оскільки зменшує ризики корупції під час їх проведення, при цьому збільшуючи їх ефективність та створює сприятливий інвестиційний клімат. Ця додаткова можливість для бізнесу стає доступною для більш широкого кола підприємств проте потребує відповідної короткострокової підготовки для підвищення підприємницького потенціалу в рамках транскордонного партнерства.</p>
<p>Покращення фінансування підприємництва в рамках транскордонного партнерства</p>	<p>Необхідним є покращення фінансування з боку комерційних банків, диверсифікація фінансових продуктів (гарантійні схеми, лізинг, факторинг, експорт страхування тощо) і забезпечення пристосування фінансових продуктів до потреб сектору підприємництва, оскільки значна частка підприємств покриває власні потреби у фінансуванні за рахунок внутріш-</p>	<p>- Покращення інструментів гарантування кредитів через створення незалежного та надійного фонду – гарантування кредитів, який надаватиме адресне фінансування підприємницькому сектору з надійними бізнес-планами (в тому числі в рамках транскордонного партнерства), зокрема, створення фонду гарантування кредитів за програмою EU SURE. Схеми гарантування кредитів (далі СГК) мають важливе значення, оскільки знімається перешкода для комерційних банків у сфері для кредитування підприємств, які не мають відповідної застави. Ефективні СГК, які потребують помірної фінансової підтримки для функціонування, могли би бути відносно недорогим рішенням для покращення доступу до фінансування для підприємництва. СГК мають розроблятися в такий спосіб, щоб працювати на комерційній основі та бути орієнтованими на існуючі, життєздатні, прибуткові підприємства, розвиток яких</p>

Продовження табл. 4.1

Програмні цілі	Змістова частина	Інструментарій для реалізації
	ніх фондів і нерозподіленого прибутку.	<p>стримується нездатністю задовольнити сучасним вимогам комерційних банків щодо застави.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Розвиток співпраці з комерційними банками щодо розвитку механізмів кредитно-гарантійного забезпечення підприємництва. - Удосконалення нормативно-правового регулювання операцій з кредитними гарантіями. - Вироблення оптимальних, прозорих правил відбору претендентів на отримання гарантій. - Стимулювання більш активного використання лізингових послуг шляхом створення сприятливої законодавчої бази; розвитку механізму сублізингу; розширення структури лізингу, розвитку системи гарантій; зниження вартості лізингу з метою послаблення фінансового навантаження на учасників лізингової угоди; окремо варто розглядати факторинг: це ще один спосіб для підприємництва отримати доступ до фінансування з використанням їх дебіторської заборгованості в якості застави. - Розширення доступу до програм кредитування через трансформування міжнародних запозичень у кредитні ресурси для підприємництва за такими напрямками фінансування інвестицій, як впровадження нових технічних або технологічних рішень, придбання техніки та обладнання, розширення, адаптація та модернізація виробництва, комерційних або сервісних потужностей. - Сприяння доступу стартапів до фінансування в рамках міжнародних програм розвитку; розробка схем кредитування і фінансування, зокрема, венчурний капітал, фонди гарантування для стартапів. Венчурний капітал та інші схожі форми фінансування, такі як бізнес-ангели чи краудфандинг, на сьогодні

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО
ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

Продовження табл. 4.1

Програмні цілі	Змістова частина	Інструментарій для реалізації
		<p>не дуже активно використовуються стартапами та підприємницьким сектором, хоча вітчизняне законодавство має сприятливі умови для створення венчурних фондів.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Стимулювання кредитування експорто-орієнтованого підприємницького сектору. - Соціальне підприємництво варто реалізувати шляхом конкретних цільових програм державної підтримки підприємництва для ВПО і колишніх військовослужбовців (ООС). Важливо використовувати українські та міжнародні кращі практики для забезпечення більш ефективної спрямованості і підтримки поєднання фінансів і послуг з розвитку бізнесу для ключових цільових груп.
<p>Підтримка підприємницької культури та розвиток корпоративної соціальної відповідальності на засадах транскордонного партнерства</p>	<p>Для розвитку підприємницького потенціалу та зміцнення конкурентних переваг у рамках транскордонного партнерства необхідним є навчання та мотивування до підвищення підприємницької культури як на регіональному, так і на макрорівнях. Зокрема, це потребує уваги на всіх рівнях системи освіти. Доцільним вбачається проведення довгострокової інформаційної кампанії для подолання</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Підприємницька культура має працювати в напрямку створення ключової компетенції підприємництва. Найефективніший спосіб досягти цієї мети та виховати здатність до підприємництва – на рівні Міністерства освіти і науки внести підприємництво як базову компетентність до освітніх програм та навчальних планів на всіх рівнях освіти. Навчання підприємницьким навичкам та закладення основ культури підприємництва, а також формування корпоративної соціальної відповідальності мають бути впровадженими як обов'язкові компоненти наскрізних освітніх програм у структурі забезпечення сучасного якісного освітнього процесу в Україні. - Інтернаціоналізація підприємництва. Дані щодо розвитку підприємництва в ЄС демонструють прямий зв'язок між міжнародною діяльністю бізнесу і результатами діяльності компанії. Важливо розвинути мережевий потенціал підприємств, особливо в ключових секторах економіки.

Продовження табл. 4.1

Програмні цілі	Змістова частина	Інструментарій для реалізації
	існуючих стереотипів, зокрема, через презентації підприємницьких рольових моделей, історій вітчизняного ділового успіху тощо.	- Фінансова грамотність для підприємництва. Низька ступінь фінансової грамотності негативно впливає на рівень продуктивності підприємства. Існує необхідність в підвищенні обізнаності та проведенні навчання з метою підвищення рівня фінансової грамотності серед підприємців у рамках взаємодії з комерційними банками, небанківськими кредитно-фінансовими установами, бізнес-асоціаціями тощо.
Сприяння інтернаціоналізації підприємництва в контексті Угоди про асоціацію з ЄС та Угоди про зону вільної торгівлі (далі УА/УВЗВТ) у рамках транскордонного партнерства	Використання УВЗВТ не лише відкриває нові можливості, але й ставить нові виклики для розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства. Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України 2016–2020 визначає пріоритети і заходи національної торгової політики та розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства.	- УВЗВТ сприятиме позитивним змінам на внутрішньому ринку та лібералізації торгівлі, викликаючи високу конкуренцію, пропонуючи при цьому більш широкий доступ до капіталу і ресурсів. З нормами ЄС бізнес-середовище прогнозовано не лише стане більш передбачуваним, прозорішим, проте більш затратним з погляду дотримання нормативних вимог. Доцільним є залучення підприємництва до міжнародних виробничо-збутових ланцюгів шляхом заохочення ділових зв'язків і промислових кластерів. УВЗВТ створює нові можливості для експортерів шляхом забезпечення безмитних і низьких нетарифних бар'єрів до ринку ЄС, обсяг якого складає понад 500 мільйонів споживачів. - Експортна готовність підприємництва не є активною в рамках транскордонного партнерства. На сьогодні лише невелика частка суб'єктів підприємницької діяльності безпосередньо бере участь в експортній діяльності. Зміцнення інститутів підтримки торгівлі має важливе значення для вирішення проблем відсутності партнерів та низьки інформаційних викликів. Для розвитку підприємницького потенціалу необхідна подальша освіта та професійна підготовка з акцентом на експортній готовності, а також співфінансування B2B.

Продовження табл. 4.1

Програмні цілі	Змістова частина	Інструментарій для реалізації
		<p>- Європейська мережа підприємств (EEN): На разі, Україна є недостатньо представленою в Європейській мережі підприємств, що пропонує можливості для знаходження торговельних партнерів всередині і поза межами ЄС. Лише поодинокі приватні компанії зареєстровано в EEN. Крім того, регіональне представництво України повинно бути розширене. Необхідно сприяти участі підприємств в EEN задля підвищення кількості ділових зв'язків і, в такий спосіб, поживлення торгівлі та активізації участі в ланцюгах доданої вартості.</p>
<p>Підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу підприємництва на засадах транскордонного партнерства</p>	<p>Сприяння підвищенню та інноваційного потенціалу підприємництва на засадах транскордонного партнерства дозволяє отримати доступ до потенційних можливостей на зовнішніх та внутрішніх ринках, а саме: розвиток послуг з підтримки бізнесу і бізнес-консалтингу, створення інфраструктури підтримки стартапів, допомоги компаніям у залученні наукових досліджень і розробок, доступ до програм ЄС.</p>	<p>- Надання послуг з розвитку бізнесу, що спрямовані на підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності, інноваційності, продуктивності, стандартизації, енергоефективності, доступу до нових внутрішніх і міжнародних ринків, стали доступні через збільшення кількості донорських ініціатив та ініціативи Уряду України на національному та регіональному рівнях та набувають широкого поширення та практики в рамках транскордонного партнерства.</p> <p>- Підтримка бізнес-консалтингу є важливою, особливо в наданні тих послуг, що додають значної вартості бізнесу в рамках транскордонного партнерства через механізми співпраці та членства в Міжнародних бізнес-асоціаціях.</p> <p>- Міжнародні організації підтримки бізнесу виконують важливу роль у підтримці розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства на регіональних та національному рівнях шляхом інформування, підготовки кадрів, надання підтримки та захисту своїх членів.</p> <p>- Розвиток регіонального та місцевого підприємництва на засадах транскордонного</p>

Продовження табл. 4.1

Програмні цілі	Змістова частина	Інструментарій для реалізації
		<p>партнерства. Рівень розвитку підприємництва значно відрізняється від регіону до регіону, при цьому необхідним є послідовне виконання і реалізація програмних документів у межах національної стратегії розвитку, а також координації цих зусиль між регіонами, які мають таку співпрацю.</p> <p>- Розвиток бізнес-інфраструктури в рамках транскордонного партнерства: ЄБРР має на меті створити 15 нових центрів підтримки бізнесу (далі ЦПБ). У рамках програми «Polsca Potem» буде відкрито ще 7 ЦПБ, що має розширити географічне охоплення. На сьогодні в Україні представлено всі види бізнес-інфраструктури для підтримки розвитку підприємництва, проте більшість з таких бізнес-проектів було створено за підтримки донорів, і дуже часто вони припиняють функціонувати одразу після закінчення такої підтримки.</p> <p>- Академічне підприємництво є способом передачі знань і технологій зі сфери науки і вищої освіти до сектору приватного бізнесу, що може сприяти підвищенню інноваційності та конкурентоспроможності. Академічне підприємництво недорозвинене частково через неефективну інфраструктуру його підтримки. Є наукові парки, бізнес-інкубатори та інші аналогічні заклади в системі вищої освіти і в державних наукових установах, але їм, як правило, не вистачає ресурсів і потенціалу. Співпраця між установами обмежена, тому вони не можуть скористатися потенційною економією на масштабі і позитивними ефектами кривої навчання. Необхідно сприяти співробітництву існуючих наукових парків і всіх інших ініціатив науково-дослідних інститутів і закладів вищої освіти, які спрямовані на заохочення і підтримку академічного під-</p>

Продовження табл. 4.1

Програмні цілі	Змістова частина	Інструментарій для реалізації
		<p>приємництва з акцентом на розвиток підприємництва.</p> <p>- Кластери / ланцюги доданої вартості: Існує необхідність у реалізації комплексної програми підтримки для зміцнення низки перспективних кластерів з фокусом на розвиток підприємництва на засадах транскордонного партнерства, зокрема, з використанням моделі чотирикутника знань – це партнерські відносини між підприємствами, державою, донорами та освітою і наукою. Наразі інтеграція підприємництва в глобальні ланцюги створення вартості – один з найслабших аспектів політики розвитку.</p> <p>- Трансфер технологій (ТТ): надає можливість для підвищення конкурентоспроможності підприємництва в рамках транскордонного партнерства. Приєднання до Програми ЄС COSME має сприяти активізації трансферу технологій за рахунок участі в Європейській мережі підприємств та інших тематичних технологічних платформах, які стають доступними за рахунок більш тісної інтеграції з ЄС. Крім того, мають бути впроваджені додаткові заходи державної політики, що заохочують зв'язок між бізнесом та наукою (наприклад, кластерні ініціативи, технопарки, діалог між бізнесом і наукою тощо), а також стимулюють розширення співпраці і взаємодії між підприємницьким сектором, широкими науковими колами та науково-дослідницькими інститутами.</p> <p>- Програма HORIZON-2020 (ГОРИЗОНТ-2020). Це програма наукових досліджень та інновацій ЄС із загальним бюджетом близько 80 млрд євро на період 2014–2020 рр. (без урахування приватних інвестицій), що націлена на здійснення проривів та винаходів, у тому числі шляхом переносу нових техноло-</p>

Закінчення табл. 4.1

Програмні цілі	Змістова частина	Інструментарій для реалізації
		<p>гій з лабораторії до ринку. З урахуванням тимчасово обмежених можливостей держави з підтримки підприємництва, ця програма є стратегічним вектором можливостей для розвитку підприємництва.</p> <p>- Програма COSME є програмою конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу. (COSME) має бюджет у розмірі 2,3 млрд євро та спрямована на зміцнення конкурентоспроможності і стійкості українського підприємництва, заохочення до підприємницької культури. Програма може допомогти поліпшити доступ до фінансування (гарантії по кредитах, ризикового капіталу тощо); надати підтримку компаніям, які шукають партнерів; сприяти виходу на нові ринки; провести дослідження тощо.</p>

Отже, основними програмними цілями для розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства на сучасному етапі розвитку є:

- формування сприятливого середовища для розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства;
- забезпечення інституційно-організаційного та нормативно-правового базису для розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства;
- покращення фінансування підприємництва в рамках транскордонного партнерства;
- підтримка підприємницької культури та розвиток корпоративної соціальної відповідальності на засадах транскордонного партнерства;
- сприяння інтернаціоналізації підприємництва в контексті Угоди про асоціацію та Угоди про зону вільної торгівлі в рамках транскордонного партнерства;

- підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу підприємництва на засадах транскордонного партнерства.

Підсумовуючи вищевикладене, варто зауважити, що Програму розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства варто реалізовувати в рамках Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. Ефективність заходів буде напряду залежати від фінансування, якості встановленої системи моніторингу, звітності та оцінки. Фінансування Програми буде здійснюватись частково з використанням власних коштів підприємницького сектору, підтримки держави та фінансуванням міжнародних фінансових інституцій, які можуть компенсувати часткову відсутність коштів та інвестуватимуть в інноваційні проекти, програми та ініціативи з розвитку підприємництва. Моніторинг здійснюватиметься Департаментом розвитку підприємництва і регуляторної політики. Департамент буде збирати дані від співвиконавців. На основі цих даних будуть підготовлено кварталні та річні звіти про реалізацію програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства, а проблемні питання і рекомендації щодо здійснення Програми, в тому числі щорічно, і про можливі нові заходи буде підготовлено і представлено Кабінету Міністрів України.

Варто також зауважити, що з метою визначення шляхів розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства доцільним вбачається аспект дослідження, що враховує внесок інтенсивних та екстенсивних факторів у забезпечення збалансованого економічного зростання національної економіки з використанням підприємницького потенціалу на засадах транскордонного партнерства.

Як вихідну функцію, використаємо модель економічного зростання Солоу, що своєю чергою, базується на виробничій функції Кобба – Дугласа, яка, як відомо, має вигляд:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} \quad (4.1)$$

І яку можна записати як

$$Y = K^\alpha (LE)^{1-\alpha} \quad (4.2)$$

де Y – обсяг виробництва країни;

A – сукупна продуктивність факторів;

K – вартість основних засобів;

L – ресурс праці;

E – ефективність праці;

A – частина обсягу виробництва, яку створює основний капітал, або еластичність обсягу виробництва за капіталом.

Зрозуміло, що

$$E = A^{1/(1-\alpha)} \quad (4.3)$$

Логарифмуючи и диференціюючи (4.1), отримаємо:

$$\Delta Y / Y = \Delta A / A + \alpha \Delta K / K + (1 - \alpha) \Delta L / L. \quad (4.4)$$

Звідси видно, що α також є коефіцієнтом еластичності обігу виробництва за капіталом, а $1 - \alpha$ – коефіцієнт еластичності обсягу виробництва по праці.

Темп приросту сукупної продуктивності факторів $\Delta A / A$ виражає вплив на економічне зростання науково-технічного прогресу (запасок Солоу).

Знаючи з даних статистичної звітності значення $\Delta K / K$, значення $\Delta A / A$ і $\Delta Y / Y$ – з (4.4), внесок в економічне зростання НТП визначимо як $\Delta A / A = \lambda$.

Оскільки еластичність – це ступінь реагування однієї змінної величини (функції) на зміну іншої (аргументу), а коефіцієнт еластичності – це число, яке вказує на відсоткову зміну функції в результаті одновідсоткової зміни аргументу, то $y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ у певній області значень аргументів, а коефіцієнт еластичності цієї функції щодо змінної $x_j, j = \overline{1, n}$ визначається за формулою

$$\varepsilon_j = \frac{\Delta y}{y} : \frac{\Delta x_j}{x_j} = \frac{\Delta y}{\Delta x_j} \frac{x_j}{y}$$

Якщо функція $y = f(x)$ є безперервною і диференційованою в певній області значень аргументів, то коефіцієнтом еластичності буде величина

$$\varepsilon_j = \frac{\partial y}{\partial x_j} \frac{x_j}{y}.$$

З останньої формули витікає, що $\varepsilon_K = \alpha, \varepsilon_L = 1 - \alpha, \varepsilon_A = \Delta A / A$.
Розділивши (4.2) на LE , отримаємо

$$\frac{Y}{LE} = \left(\frac{K}{LE} \right)^\alpha. \quad (4.5)$$

Або

$$y_e = k_e^\alpha, \quad (4.6)$$

де y_e – продуктивність праці з урахуванням ефективності праці ($y_e = Y / (LE)$);

k_e – капіталоозброєність з урахуванням ефективності праці ($k_e = K / (LE)$).

Відтак, знайдемо повний диференціал dk_e :

$$dk_e = \frac{\partial k_e}{\partial K} dK + \frac{\partial k_e}{\partial L} dL + \frac{\partial k_e}{\partial E} dE = \frac{1}{LE} dK - \frac{K}{LE} \frac{dL}{L} - \frac{K}{LE} \frac{dE}{E}.$$

Виходячи з того, що $\Delta K = SY$, де S – норма збережень, що дорівнює нормі інвестування, отримаємо

$$\Delta k_e = \frac{SY}{LE} - \frac{K}{LE} n - \frac{K}{LE} g,$$

де n – темп приросту ресурсу праці;

g – темп приросту ефективності праці.

У разі валових інвестицій

$$\Delta k_e = Sy_e - (n + g + \delta)k_e, \quad (4.7)$$

де δ – темп вибуття основних засобів, що дорівнює нормі амортизації.

При $\Delta k_e = 0$

$$Sy_e = (n + g + \delta)k_e \quad (4.8)$$

Вираз (4.8) описує збалансоване економічне зростання, за якого y_e і k_e залишаються незмінними.

Економічний зміст виразу (4.8) полягає в тому, що приріст чисельності населення (робочої сили), а також підвищення ефективності праці під впливом НТП сприяють зростанню граничного продукту капіталу МРК ($MKP = \partial Y / \partial K$). Це викликає приплив інвестицій в основний капітал, що залишають значення $MKP - \delta$ незмінним (таким, що дорівнює реальній процентній ставці $-r$).

При цьому умовою максимізації прибутку є рівність нулю граничного прибутку. Доцільним вважається також нарощувати один з ресурсів до того моменту, поки кожна його наступна одиниця приносить прибуток. R можна розглядати як плату за кредит при придбанні одиниці основних засобів, а δ – як повернення кредиту. Виробнича функція Кобба – Дугласа має постійну віддачу від масштабу. Це означає, що якщо K і LE зростають, в однакове число разів, то й Y зростає в таку саме кількість разів. Тому при збалансованому зростанні $\Delta Y / Y = \Delta K / K = n + g$.

При постійних S , n , g , δ економічне зростання прямує до збалансованості. Виходу на збалансовану траєкторію економічного зростання відповідає значення k_e , яке можна знайти з (4.8), підставивши в нього (4.6).

Оптимальне збалансоване економічне зростання відповідає умові максимального споживання (споживається та частина обсягу виробництва, яка не інвестується в основні засоби). Тобто споживається різниця між ВВП і валовими інвестиціями $Y - (n+g+\delta)K$. Якщо цей вираз поділити на LE , то отримаємо $y_e - (n+g+\delta)k_e$. Зрозуміло, що значення k_e , яке відповідає умові максимального споживання, знаходиться в точці екстремуму функції $F = y_e - (n+g+\delta)k_e$. Тому, взявши похідну по k_e , прирівняємо значення виразу, що отримується, до нуля:

$$(y_e - (n + g + \delta)k_e)' = 0. \quad (4.9)$$

Тоді

$$\frac{dy_e}{dk_e} = \frac{K}{Y} = \alpha = \frac{(n + g + \delta)K}{Y} = S. \quad (4.10)$$

Тобто в стані оптимального збалансованого зростання темп приросту ВВП дорівнює r , а норма інвестування дорівнює α .

На основі вищевикладеного можна дійти таких висновків:

1) темп приросту обсягу виробництва $n + g$ дорівнює

$$\frac{\Delta Y}{\Delta K} - \delta;$$

2) темп приросту обсягу виробництва дорівнює реальній відсотковій ставці r ;

3) норма інвестування S дорівнює α .

Темпи приросту основних економічних параметрів при збалансованому економічному зростанні представлено в табл. 4.2.

Таблиця 4.2

**Темп приросту основних економічних параметрів
при збалансованому зростанні**

<i>Економічні параметри</i>	<i>Темп приросту</i>
Y	$N+g$
$Y=Y/L$	G
y_e	0
K	$N+g$
Капіталовіддача Y/K	0
$K=K/L$	G
k_e	0

Джерело: складено автором.

Зауважимо, що в стані збалансованого зростання значення продуктивності праці y і капіталоозброєності k визначається темпом приросту ефективності праці.

Отже, для визначення внесків екстенсивних і інтенсивних факторів виробництва в економічне зростання використовуємо формулу (4.4).

З вищевикладеного витікає, що коефіцієнт α відображає частку, яку створює основний капітал в обсязі виробництва. Так, якщо Y – це ВДВ, то α визначається як відношення валового прибутку до ВДВ за мінусом змішаного доходу, який є комбінацією прибутку і заробітної плати, а також податків, пов'язаних з виробництвом.

Валовий прибуток характеризує перевищення доходів над витратами, які підприємства мають у результаті виробництва. Тоді $1-\alpha$ дорівнює відношенню заробітної плати до ВДВ без змішаного доходу і податків, пов'язаних з виробництвом.

Беручи до уваги те, що непрямі податки нараховуються на усі складові ВДВ, тобто як на заробітну плату, так і на валовий прибуток, частка, яку створює основний капітал у ВВП, не змінюється (оскільки ВВП є сумою ВДВ і непрямих податків).

Для визначення внесків різних факторів в економічне зростання застосуємо економетричні методи. Поділивши виробничу функцію Кобба – Дугласа на L , отримаємо:

$$y = Ak^\alpha.$$

У результаті логарифмування і диференціювання цього виразу перейдемо до темпів приросту:

$$\ln y = \ln A + \alpha \ln k;$$

$$\frac{dy}{y} = \frac{dA}{A} + \alpha \frac{dk}{k} = \lambda + \alpha \frac{dk}{k}.$$

Спираючись на останній вираз, можна перейти до формули (4.4):

$$\frac{d(Y/L)}{Y/L} = \lambda + \alpha \frac{d(K/L)}{K/L};$$

$$\frac{dY}{Y} - \frac{dL}{L} = \lambda + \alpha \left(\frac{dK}{K} - \frac{dL}{L} \right);$$

$$\frac{dY}{Y} = \lambda + \alpha \frac{dK}{K} - \alpha \frac{dL}{L} + \frac{dL}{L} = \lambda + \alpha \frac{dK}{K} + (1-\alpha) \frac{dL}{L}.$$

Маючи вибірки за певний проміжок часу темпів приросту продуктивності праці $\Delta y/y$ і капіталоозброєності $\Delta k/k$, з рівняння парної регресії, знайдемо значення λ і α .

Внесок інтенсивних факторів у зростання продуктивності праці становитиме:

$$\frac{\Delta y / y_{\text{инт.}}}{\Delta y / y} = \frac{\lambda}{\Delta y / y},$$

а екстенсивних факторів –

$$\frac{\Delta y / y_{\text{екст.}}}{\Delta y / y} = \frac{\alpha \Delta k / k}{\Delta y / y},$$

де $\Delta k/k$, $\Delta y/y$ – середньорічні темпи приросту.

Внесок інтенсивних і екстенсивних факторів в економічне зростання можна визначити як

$$\frac{\Delta Y / Y_{\text{инт.}}}{\Delta Y / Y} = \frac{\lambda}{\Delta Y / Y}; \quad \frac{\Delta Y / Y_{\text{екст.}}}{\Delta Y / Y} = \frac{\alpha \Delta K / K + (1-\alpha) \Delta L / L}{\Delta Y / Y},$$

де $\Delta K/K$, $\Delta L/L$, $\Delta Y/Y$ – середньорічні темпи приросту.

Зрозуміло, що внесок в економічне зростання, крім змін в основному капіталі $\frac{\Delta Y / Y_K}{\Delta Y / Y}$ і ресурсі праці $\frac{\Delta Y / Y_L}{\Delta Y / Y}$, визначається як

$$\frac{\Delta Y / Y_K}{\Delta Y / Y} = \frac{\alpha \Delta K / K}{\Delta Y / Y}; \quad \frac{\Delta Y / Y_L}{\Delta Y / Y} = \frac{(1-\alpha) \Delta L / L}{\Delta Y / Y}.$$

Якщо виробничу функцію записати у вигляді

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} e^{\lambda t},$$

то після перетворень отримаємо

$$\frac{Y}{L} = A \left(\frac{K}{L} \right)^\alpha e^{\lambda t} = y,$$

$$\ln y = \ln A + \alpha \ln k + \lambda t.$$

З останнього рівняння знаходимо значення α та λ . Тут $e^{\lambda t} \approx (1 + \lambda)^t$. Чим менше значення λ , тим точніше останній вираз.

Рівняння множинної регресії отримуємо на основі вибірок $Y = (\ln y_1, \ln y_2, \dots, \ln y_n)$, $X_1 = (\ln k_1, \ln k_2, \dots, \ln k_n)$, $X_2 = (1, 2, \dots, n)$.

Якщо виробничу функцію в поточному періоді розділити на виробничу функцію у базовому періоді:

$$\frac{y_1}{y_0} = \frac{A_1}{A_0} \left(\frac{k_1}{k_0} \right)^\alpha,$$

то внаслідок того, що $\ln y_1 - \ln y_0 = \Delta \ln y = \Delta \ln A + \alpha \Delta \ln k$, рівняння регресії обчислюються на основі вибірок $Y = (\Delta \ln y_1, \Delta \ln y_2, \dots, \Delta \ln y_n)$, $X_1 = (\Delta \ln k_1, \Delta \ln k_2, \dots, \Delta \ln k_n)$.

При цьому варто враховувати, що з отриманого рівняння регресії $\Delta \ln y = b_0 + \alpha b_1$, значення λ лише приблизно дорівнює $\lambda = e^{b_0}$.

Тому для визначення внесків інтенсивних і екстенсивних чинників в економічне зростання необхідно з рівняння

$$Y_{t=1} = A_{t=1} K_{t=1}^\alpha L_{t=1}^{1-\alpha}$$

Знайти значення $A_{t=1}$ (у період часу $t=1$), потім аналогічно з рівнянням виробничої функції для періоду часу $t=n$ знайти значення $A_{t=n}$.

З виразу

$$\frac{Y_{t=n}}{Y_{t=1}} = \frac{A_{t=n}}{A_{t=1}} \left(\frac{K_{t=n}}{K_{t=1}} \right)^\alpha \left(\frac{L_{t=n}}{L_{t=1}} \right)^{1-\alpha}$$

видно, що зміна виробництва відбулась за період часу, що розглядається, внаслідок:

- 1) зміни ефективності праці в $A_{t=n} / A_{t=1}$ рази;
- 2) зміни масштабів виробництва у $(K_{t=n} / K_{t=1})^\alpha (L_{t=n} / L_{t=1})^{1-\alpha}$ рази, в тому числі внаслідок зміни вартості основних засобів у $(K_{t=n} / K_{t=1})^\alpha$ рази і через зміни кількості відпрацьованого часу у $(L_{t=n} / L_{t=1})^{1-\alpha}$ рази.

При цьому

$$\frac{\Delta y / y_{\text{інт.}}}{\Delta y / y} = \frac{\ln(A_{t=n} / A_{t=1})}{\ln(y_{t=n} / y_{t=1})}; \quad \frac{\Delta y / y_{\text{екст.}}}{\Delta y / y} = \frac{\ln(L_{t=n} / L_{t=1})}{\ln(y_{t=n} / y_{t=1})}; \quad \frac{\Delta Y / Y_{\text{інт.}}}{\Delta Y / Y} = \frac{\ln(A_{t=n} / A_{t=1})}{\ln(Y_{t=n} / Y_{t=1})};$$

$$\frac{\Delta Y / Y_{\text{екст.}}}{\Delta Y / Y} = \frac{\Delta Y / Y_K}{\Delta Y / Y} + \frac{\Delta Y / Y_L}{\Delta Y / Y} = \alpha \frac{\ln(K_{t=n} / K_{t=1})}{\ln(Y_{t=n} / Y_{t=1})} + (1 - \alpha) \frac{\ln(L_{t=n} / L_{t=1})}{\ln(Y_{t=n} / Y_{t=1})};$$

$$\lambda = (A_{t=n} / A_{t=1})^{1/(n-1)} - 1.$$

Інколи виробнича функція $Y = AK^{\alpha_1}L^{\alpha_2}$ може подаватись у вигляді, коли $\alpha_1 + \alpha_2 \neq 1$. Тобто не застосовується лінійне обмеження $\alpha_1 + \alpha_2 = 1$, а коефіцієнти α_1 і α_2 обчислюються з рівняння

$$\ln Y = \ln A + \alpha \ln K + \beta \ln L.$$

Тоді можна застосувати перетворення $\alpha = \alpha_1 / (\alpha_1 + \alpha_2)$, $1 - \alpha = \alpha_2 / (\alpha_1 + \alpha_2)$, і подальший аналіз здійснювати аналогічно вищевикладеному.

При розробці напрямків рівноправного включення України до європейського економічного простору необхідно відповісти на питання, чи завжди висока частка внеску інтенсивних факторів в економічне зростання є позитивним явищем, для чого необхідно знайти частку інтенсивних і екстенсивних факторів в економічному зростанні при збалансованому типі зростання.

Виходячи з (4.4), а також враховуючи, що

$$Y_0 = (1 + \lambda)A_0 [K_0(1 + \lambda)^{1/(1-\alpha)}(1 + n)]^\alpha [L_0(1 + n)]^{1-\alpha} = (1 + \lambda)^{1/(1-\alpha)}(1 + n)A_0 K_0^\alpha L_0^{1-\alpha} (1 + n)Y_0,$$

де A_0, K_0, L_0, Y_0 – значення відповідних параметрів у попередній період часу,

$$\text{або } \Delta Y / Y = \Delta K / K = (1 + \lambda)^{1/(1-\alpha)}(1 + n) - 1,$$

отримаємо:

$$(1 + n)(1 + \lambda)^{1/(1-\alpha)} - 1 = \lambda + \alpha [(1 + \lambda)^{1/(1-\alpha)}(1 + n) - 1] + (1 - \alpha)n. \quad (4.11)$$

Зважаючи на (4.11), частка інтенсивних факторів в економічному зростанні:

$$\frac{\Delta Y / Y_{\text{інт.}}}{\Delta Y / Y} = \frac{\lambda}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)} - 1}, \quad (4.12)$$

а частка екстенсивних факторів в економічному зростанні

$$\frac{\Delta Y / Y_{\text{екст.}}}{\Delta Y / Y} = \frac{\alpha[(1+\alpha)^{1/(1-\alpha)}(1+n) - 1] + (1-\alpha)n}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)} - 1}. \quad (4.13)$$

Звідси частка збільшення основного капіталу в економічному зростанні при збалансованому типі зростання становить

$$\frac{\alpha \Delta K / K}{\Delta Y / Y} = \alpha. \quad (4.14)$$

Частка збільшення ресурсу праці в економічному зростанні при збалансованому зростанні розраховується як

$$\frac{(1-\alpha)\Delta L / L}{\Delta Y / Y} = \frac{(1-\alpha)n}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)} - 1}. \quad (4.15)$$

При обмеженні економічного зростання в стані оптимального збалансованого зростання, виходячи з (4.4),

$$\begin{aligned} & (1+n)(1+\lambda_k)^{1/(1-\alpha)} - 1 = \\ & = \lambda + \alpha[(1+n)(1+\lambda_k)^{1/(1-\alpha)} - 1] + (1-\alpha)[(1+n)/(1+\lambda_i)^{1/(1-\alpha)} - 1] \end{aligned} \quad (4.16)$$

Частка інтенсивних факторів в економічному зростанні при обмеженні економічного зростання в стані оптимального збалансованого зростання складає:

$$\frac{\Delta Y / Y_{\text{інт.}}}{\Delta Y / Y} = \frac{\lambda}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)} / (1+\lambda_i)^{1/(1-\alpha)} - 1}. \quad (4.17)$$

Частка екстенсивних факторів в економічному зростанні при обмеженні економічного зростання в стані оптимального збалансованого зростання становить:

$$\frac{\Delta Y / Y_{\text{екст.}}}{\Delta Y / Y} = \frac{\alpha[(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+\lambda_i)^{1/(1-\alpha)} - 1] + (1-\alpha)[(1+n)/(1+\lambda_i)^{1/(1-\alpha)} - 1]}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)} / (1+\lambda_i)^{1/(1-\alpha)} - 1}. \quad (4.18)$$

Можна дійти висновку, що в стані оптимального збалансованого зростання при обмеженні економічного

зростання частка інтенсивних факторів в економічному зростанні збільшується залежно від $(1 + \lambda)^{1/(1-\alpha)}$.

З (4.14), (4.18) витікає, що при збалансованому типі зростання частка економічного зростання, що викликана зростанням капіталу, повинна складати α (темпи зростання капіталу дорівнює темпу економічного зростання).

З урахуванням фактору часу функцію Кобба – Дугласа можна представити у вигляді:

$$Y_t = A[K_{t-1}(1+m)]^\alpha [L_{t-1}(1+n)(1+g)]^{1-\alpha}. \quad (4.19)$$

Якщо

$$1+m' = \frac{1+m}{(1+g)(1+n)}, \quad (4.20)$$

то

$$Y_t = Y_{t-1}(1+n)(1+g)(1+m')^\alpha. \quad (4.21)$$

Отже, частка інтенсивних факторів в економічному зростанні країни:

$$\frac{\Delta Y/Y_{\text{інт.}}^m}{\Delta Y/Y^m} = \frac{\lambda}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m')^\alpha - 1}. \quad (4.22)$$

Частка екстенсивних факторів в економічному зростанні країни:

$$\frac{\Delta Y/Y_{\text{екст.}}^m}{\Delta Y/Y^m} = \frac{\alpha[(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m') - 1] + (1-\alpha)n}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m')^\alpha - 1}, \quad (4.23)$$

де Y – обсяг виробництва країни;

M – темп приросту основного капіталу;

M' – відхилення темпу приросту основного капіталу від темпу приросту, який забезпечує незмінність капіталоозброєності з урахуванням ефективності праці $\left(m' = \frac{1+m}{(1+g)(1+n)} - 1 \right)$;

G – темп приросту ефективності праці;

N – темп приросту ресурсу праці;

Λ – темп приросту сукупної продуктивності факторів (запасок Солоу);

A – частина обсягу виробництва, яку створює основний капітал (еластичність обсягу виробництва до капіталу).

Співвідношення між частками інтенсивних і екстенсивних факторів в економічному зростанні при $\Delta R / R = m$, тобто $\frac{\Delta Y / Y_{iim}^m}{\Delta Y / Y^m}$, $\frac{\Delta Y / Y_{екст.}^m}{\Delta Y / Y^m}$ та частками інтенсивних та екстенсивних факторів в економічному зростанні при $\Delta K / K = n + g$, можна визначити в такий спосіб:

$$\frac{\Delta Y / Y_{iim}^m}{\Delta Y / Y^m} / \frac{\Delta Y / Y_{екст.}^m}{\Delta Y / Y^m} = \frac{\lambda}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m)^{\alpha}-1} / \frac{\lambda}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}-1} = \frac{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}-1}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m)^{\alpha}-1}; \quad (4.24)$$

$$\frac{\Delta Y / Y_{екст.}^m}{\Delta Y / Y^m} / \frac{\Delta Y / Y_{iim}^m}{\Delta Y / Y^m} = \frac{\alpha[(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m)^{\alpha}-1] + (1-\alpha)n}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m)^{\alpha}-1} \left[\alpha + \frac{(1-\alpha)n}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}-1} \right], \quad (4.25)$$

у тому числі між частками внеску факторів капіталу і праці в економічному зростанні при $\Delta R / R = m$, тобто $\frac{\alpha \Delta K / K^m}{\Delta Y / Y^m}$ і $\frac{(1-\alpha) \Delta L / L^m}{\Delta Y / Y^m}$ та частками внеску факторів капіталу і праці в економічному зростанні при $\Delta K / K = n + g$:

$$\frac{\alpha \Delta K / K^m}{\Delta Y / Y^m} / \frac{\alpha \Delta K / K}{\Delta Y / Y} = \frac{\alpha[(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m)^{\alpha}-1]}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m)^{\alpha}-1} / \alpha = \frac{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m)^{\alpha}-1}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m)^{\alpha}-1}; \quad (4.26)$$

$$\frac{(1-\alpha) \Delta L / L^m}{\Delta Y / Y^m} / \frac{(1-\alpha) \Delta L / L}{\Delta Y / Y} = \frac{(1-\alpha)n}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m)^{\alpha}-1} / \frac{(1-\alpha)n}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}-1} = \frac{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}-1}{(1+n)(1+\lambda)^{1/(1-\alpha)}(1+m)^{\alpha}-1}. \quad (4.27)$$

З огляду на наведене вище, аналіз співвідношення між частками інтенсивних і екстенсивних факторів в економічному

зростанні дозволяє стверджувати, що відхилення темпу зростання основного капіталу країни від добутку темпів зростання ефективності праці і ресурсу праці призводить до змін часток факторів зростання в макроекономічному зростанні (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Вплив відхилення темпу зростання основного капіталу від добутку темпів зростання ефективності праці і ресурсу праці

	$\frac{\Delta Y / Y_{\text{інт.}}^m}{\Delta Y / Y}$	$\frac{\Delta Y / Y_{\text{екст.}}^m}{\Delta Y / Y}$	$\frac{\alpha \Delta K / K^m}{\Delta Y / Y^m}$	$\frac{(1 - \alpha) \Delta L / L^m}{\Delta Y / Y^m}$
$1+m' > 1$	↓	↑	↑	↓
$1+m' < 1$	↑	↓	↓	↑

Джерело: складено автором.

Використання викладеної моделі дає змогу забезпечити максимальне використання міжнародних конкурентних переваг національної економіки в частині використання підприємницького потенціалу в умовах лібералізації торгівлі на засадах транскордонного партнерства.

4.2. Економічний механізм формування транскордонних кластерів

В іноземній і вітчизняній економічній літературі існує безліч різних підходів щодо формування транскордонних кластерів, проте всі вони занадто загальні, що ускладнює пошук наукових підходів до аналізу та вирішення завдань ефективного здійснення транскордонної кластерної політики. Оскільки діяльність кластерних структур підпорядковується системним закономірностям, то, згідно з цією логікою, в основу формування транскордонних кластерів пропонуємо закладати системні принципи організації економічного простору: доцільність; пріоритетність цілей інноваційного розвитку;

багаторівневість або ієрархічність формування; комплексність реалізації; адаптивність діяльності до змін; диференційованість і селективність заходів державної та міжнародної підтримки; системність; результативність (цілеспрямованість). Реалізація цих принципів сприятиме підвищенню ефективності державної та міжнародної підтримки транскордонних кластерів, грамотної оцінки їх можливостей і виявлення проблем функціонування, допустимих і доцільних методів управлінського впливу.

Транскордонна кластерна політика пов'язана з активізацією інноваційних процесів в транскордонному регіоні, що доводять положення ряду економічних теорій і концепцій – нової теорії економічного зростання, еволюційної економіки і економіки промисловості, інституційної економіки, соціології інновацій. Формування і розвиток транскордонних кластерів являє собою інноваційний підхід до проектування транскордонної регіональної економіки на засадах партнерства.

На основі проведеної типологізації кластерів було виділено новий тип транскордонного кластера, що функціонує на засадах конфліктно-компромісного партнерства [23; 43; 142], діяльність якого спрямована на створення необхідних умов для співпраці і конкуренції добровільно об'єднаних незалежних компаній, асоційованих інституцій, інших суб'єктів транскордонного співробітництва, спеціалізація яких дозволяє вирішувати питання конкуренції через взаємодоповнення один одного для виготовлення спільного продукту або послуги, що зрештою дає можливість досягти позитивних синергічних і мережевих ефектів, дифузії знань та навичок тощо.

Розроблена модель типологізації кластерів дозволяє розглядати їх як систему. Згідно з Г. Клейнером [109–111], класифікація і типологізація подібних структур може проводитися з використанням інструментів моделювання в рамках еволюційної теорії. Відповідно до даного підходу, методом виділення цільового типу кластерів можна обрати категоріальну модель «Ряд інформаційних критеріїв». Для здійснення моделювання

інформаційними критеріями обрано специфічні риси кластера, а об'єктами дослідження – моделі кластерів, що виникли в процесі їх природної еволюції (простий або класичний промисловий кластер Портера [139; 141], сучасний інноваційний кластер, нові моделі кластерів). Обрана послідовність видів кластерів відображає результати емпіричних досліджень закономірностей розвитку кластерного феномена в економіці. Кожен рівень моделі складається з таких осередків: 1) зміст осередків першого стовпчика, що визначає специфічні риси кластера, не змінюється; 2) зміст інших стовпців змінюється, що залежить від прийнятих до розгляду моделей кластера, відмінних за характером, функціями і масштабом діяльності. Такий підхід відображає послідовне набуття кластером нової, більш складної властивості. При цьому кожна наступна модель повторює ознаки попередньої моделі і доповнює їх новими. Розроблену категоріальну модель типологізації кластерів представлено в табл. 4.4.

Таблиця 4.4

Категоріальна модель типологізації кластерів

Моделі (види) кластерів	Проста модель кластера (класичний промисловий кластер)	Сучасна модель кластера (інноваційний кластер)	Нова модель транскордонного кластера на засадах конфліктно-компромисного партнерства
Специфічні риси кластера	1	2	3
1	2	3	4
1. Географічна концентрація та / або функціональна взаємопов'язаність учасників	Локалізовано на невеликій території, в рамках міста, регіону	Локалізовано на території ряду регіонів, країни	Виходить за межі країни (має глобальне охоплення). Поєднання екстериторіальності з локалізацією
2. Спеціалізація фірм-суб'єктів кластера	Випуск конкретного продукту (надання послуги)	Виробництво сукупного інноваційного продукту (послуги), що відповідає кращим світовим аналогам	Виробництво інноваційно-орієнтованої продукції, що буде затребуваною в перспективі найближчих 10–20 років; надання високотехнологічних соціально значущих послуг

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО
ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

Продовження табл. 4.4

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
3. Кількість економічних агентів-учасників кластера	Великі виробничі компанії, що становлять ядро кластера, фірми малого і середнього розміру, науково-дослідні та освітні установи, органи державного управління, інфраструктурні компанії	Об'єкти інноваційної інфраструктури (технопарки, бізнес-інкубатори, венчурні фонди тощо)	Інші інноваційні кластери, наукові містечка, державні компанії та холдинги
4. Конкуренція і кооперація в кластері	Рівнозначна роль конкуренції та кооперації	Зростання ролі кооперації	Зміна характеру конкуренції у зв'язку з ускладненням і розгалуженням горизонтальних коопераційних зв'язків на засадах конфліктно-компромісного партнерства
5. Ресурсна, інноваційна, інформаційна та інфраструктурна зв'язаність учасників кластера	Ресурсна, інфраструктурна та інформаційна пов'язаності переважно внутрішні, визначаються географічною близькістю учасників кластера. Інноваційна зв'язаність слабка. Інноваційною активністю відрізняються лише окремі підприємства кластера	Зовнішня і внутрішня ресурсна та інформаційна пов'язаність визначається зміцненням міжфірмового обміну. Інноваційна зв'язаність висока, завдяки включенню до кластера всього технологічного ланцюжка від генерації наукових знань до дифузії інновацій	Розширення зовнішнього ресурсного та інформаційного полів внаслідок посилення екстериторіальності кластера. Високий ступінь інноваційної зв'язаності, що забезпечується взаємодією із зарубіжними та вітчизняними технологічними платформами

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО
ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

Закінчення табл. 4.4

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
6. Соціальне вбудовування	Соціальне партнерство кластера з територією в рамках підвищення зайнятості населення. Ефективна зайнятість населення	Соціальне партнерство в галузі розвитку системи наскрізної профільної освіти, будівництві об'єктів соціальної інфраструктури. Створення бізнес-осередків і творчих спілок всередині кластера	Формування соціальних кластерів на засадах конфліктно-компромісного партнерства та соціальної відповідальності ведення бізнесу. Заохочення розвитку творчих особистостей, підприємницької ініціативи. Зростання ролі лідера
7. Особливий життєвий цикл кластера	Залежить від життєвого циклу ядерних підприємств (не завжди збігається з життєвим циклом товару), з можливістю розгортання нових гілок розвитку на будь-якій зі стадій життєвого циклу	Залежить від життєвого циклу базових інновацій, з можливістю розгортання нових гілок розвитку на будь-якій зі стадій життєвого циклу	Залежить від життєвого циклу сектору економіки, з можливістю розгортання нових напрямків розвитку на будь-якій зі стадій життєвого циклу у відповідності до транскордонних мегатрендів
8. Наявність специфічних активів	Специфічність місця розташування, специфічність фізичних активів, специфічність людських і цільових активів	Специфічність нематеріальних і людських активів, тимчасова специфічність	Специфічність людських активів, репутаційна і тимчасова специфічність, специфічність власних ресурсів і процесів. Специфічні транскордонні активи трансформуються в стратегічні

Джерело: узагальнено автором за даними [109–111; 139; 141].

Примітка: – ознаки, запропоновані автором

Значущість зазначеної категоріальної моделі типологізації кластерів полягає в тому що вона дозволяє систематизувати наявну інформацію про кластери,

ідентифікувати існуючі кластери, а також виявити їх можливі конфігурації й етапи розвитку. З використанням цього методичного інструментарію виділена нова модель транскордонних кластерів та її відмінні ознаки.

В умовах переходу до інформаційної економіки систематизація управлінських відносин вимагає підвищення ролі інформації, інвестиційної складової, а також управління реалізацією стратегій у процесі формування та розвитку транскордонних кластерів за такими напрямками.

1. Методичне забезпечення, що включає розширення спектру використовуваних аналітичних інструментів; здійснення розгорнутої процедури цілепокладання; формування стратегії розвитку транскордонних кластерів як однієї з функціональних стратегій транскордонного регіонального розвитку; застосування програмно-цільового підходу до управління реалізацією стратегії розвитку транскордонних кластерів; формування системи моніторингу та розробка методичних рекомендацій щодо реалізації стратегічних документів.

2. Організаційне забезпечення на основі створення консультаційних центрів з виконання стратегічного аналізу; формування «карти ключових ключових стейкхолдерів»; залучення до участі в розробці стратегії розвитку транскордонних кластерів усіх зацікавлених сторін; формування системи регламентів управління розвитком транскордонних кластерів; створення комісій з організації виконання стратегічних документів і контролю їх реалізації.

3. Економічне обґрунтування шляхом розробки технічного завдання на формування стратегії розвитку транскордонних кластерів; розробка вимог до економічного обґрунтування витрачання коштів на реалізацію програмних заходів; фінансова підтримка стратегій розвитку транскордонних кластерів муніципальних утворень; застосування процедур самоорганізації, співфінансування програм, проектів та окремих заходів щодо реалізації стратегії

розвитку транскордонних кластерів; введення до критеріїв оцінки діяльності органів влади та управління показників ефективності управління реалізацією стратегії розвитку інфраструктури транскордонних кластерів.

4. Інформаційний супровід за допомогою підтримки діяльності віртуальних і реальних «майданчиків» для обговорення перспективних інструментів стратегічного управління інфраструктурою транскордонних кластерів; формування інформаційного блоку стратегічного управління транскордонного кластера в складі регіональної транскордонної інформаційної інфраструктури; об'єднання моніторингу, контролю і оцінки реалізації стратегічних пріоритетів у сукупність регламентів, взаємопов'язаних з процедурою коригування стратегії розвитку транскордонних кластерів; коригування стратегій розвитку різного рівня на основі методології і процедури форсайту, розробки «дорожніх карт», бенчмаркінгу.

5. Реалізація інноваційного сценарію транскордонного регіонального розвитку шляхом визначення стратегічних цілей і пріоритетів інфраструктурного забезпечення процесу економічної кластеризації; об'єднання етапів економічної кластеризації та їх інфраструктурного забезпечення під час розробки стратегії розвитку інфраструктури транскордонних кластерів; моніторинг ефективності інфраструктурного забезпечення суб'єктів МСП – учасників транскордонних кластерів.

Формування механізму формування та розвитку транскордонних кластерів пропонується здійснювати відповідно до стадії їх життєвого циклу по етапах стратегічного процесу (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Методичні рекомендації щодо створення механізму формування та розвитку транскордонних кластерів

Етапи стратегічного процесу	Стадії життєвого циклу (ЖЦ) транскордонних кластерів			
	становлення	розширення	стабілізація	старіння
1. Стратегічний аналіз	- SNW-аналіз; - PESTLE-аналіз	- SNW-аналіз; - STEEPLE-аналіз	- SNW-аналіз; - PEST-аналіз	- GAP-аналіз; - PEST-аналіз
2. Стратегічне цілепокладання	- конструювання місії транс кордонних кластерів у координатах «потреби середовища»; - прагнення системи; - можливості системи»; - метод побудови «дерева цілей»	- методи аналізу ієрархій; - PATTERN; - інжиніринг інфраструктурних підсистем	- евристичні методи аналізу і синтезу систем: метод комісій, мозковий штурм, «Дельфі» тощо; - реінжиніринг інфраструктурних підсистем	- якісне розгортання планів; - розгортання завдань, робіт, ресурсів, відповідальності, діяльності суб'єктів транскордонних кластерів на кожному етапі
3. Вибір стратегії	- SWOT-аналіз; - ЖЦ транскордонних кластерів; - матриця вибору стратегії розвитку транскордонних кластерів; - методи експертних оцінок; - методи оцінки економічної ефективності інвестицій	- SWOT-аналіз; - ЖЦ транскордонних кластерів; - матриця вибору стратегії розвитку транскордонних кластерів; - методи експертних оцінок; - методи оцінки економічної ефективності інвестицій	- SWOT-аналіз; - ЖЦ транскордонних кластерів; - матриця вибору стратегії розвитку транскордонних кластерів; - методи експертних оцінок; - методи оцінки економічної ефективності інвестицій	- SWOT-аналіз; - ЖЦ транскордонних кластерів; - матриця вибору стратегії розвитку транскордонних кластерів; - методи експертних оцінок; - методи оцінки економічної ефективності інвестицій

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО
ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

Закінчення табл. 4.5

Етапи стратегічного процесу	Стадії життєвого циклу (ЖЦ) транскордонних кластерів			
	становлення	розширення	стабілізація	старіння
4. Управління реалізацією стратегії	- програмно-цільовий підхід; - методи управління проектами; - методи управління ризиками; - формування регламентів управління	- програмно-цільовий підхід; - методи управління проектами; - методи управління ризиками; - соціально-психологічні методи управління	- програмно-цільовий підхід; - методи управління проектами; - методи управління ризиками; - реінжиніринг регламентів управління	- програмно-цільовий підхід; - методи управління проектами; - методи управління ризиками
5. Моніторинг та коригування стратегічних дій	- стратегічний аудит; - статистичний аналіз; - методи експертних оцінок; - форсайт	- стратегічний аудит; - статистичний аналіз; - методи експертних оцінок; - збалансована система показників	- стратегічний аудит; - статистичний аналіз; - методи експертних оцінок; - бенчмаркінг	- стратегічний аудит; - підхід «проблема-індикатор»; - методи експертних оцінок; - «дорожні карти»; - публічне обговорення

Джерело: складено автором.

Поява соціально-орієнтованих транскордонних кластерів, функціонування яких здійснюється на засадах конфліктно-компромісного партнерства, пов'язано зі зміною цільових орієнтирів світової економіки. Сучасну економіку можна охарактеризувати як «економіку підвищення якості життя», яка включає поліпшення екологічних умов проживання і життєдіяльності людини. При цьому економіка підвищення

якості життя визначає цілі розвитку суспільства, а досягнення цієї мети забезпечує економіка знань, ключовими напрямками розвитку якої є інформаційні технології, нано- та біотехнології. Це зумовило зародження нових типів транскордонних кластерів на засадах конфліктно-компромiсного партнерства – соціально-орієнтованих.

Виділяють такі особливості цільових орієнтирів та механізми формування складу соціально-орієнтованих кластерів [35; 36]:

- цільова орієнтація – соціально-економічний розвиток транскордонного регіону та модернізація соціально значущих елементів його інфраструктури, підвищення якості життя населення;

- сфери діяльності – створення умов здійснення підприємництва на засадах конфліктно-компромiсного партнерства і, відповідно, підвищення рівня якості життя населення прикордонних територій;

- структурні складові – органи державної влади та управління; наукові та освітні установи; промислові та інфраструктурні підприємства; підприємства ЖКГ; релігійні установи та громадські організації;

- економічні умови функціонування – перерозподіл прибутку, отриманого від надання послуг та перетворення територіальних ресурсів.

Соціально-орієнтовані транскордонні кластери, функціонування яких здійснюється на засадах конфліктно-компромiсного партнерства, зумовлюють потребу в трансформації базових завдань соціальної політики держави.

Резиденти такого типу кластерів у своїй діяльності використовують технології майбутнього, що дозволяє лідирувати на технологічних ринках, для вирішення соціальних завдань, а також призводить до коригування чи зміни базових задач держави у сфері проведення соціальної політики. Виявлено основні відмінні риси таких кластерних структур, що

викликані трансформацією їх генетичних ознак: поєднання екстериторіальності з локалізацією резидентів; орієнтація на соціально значущі сектори економіки; високий динамізм економічних об'єктів-учасників, інтеграція з іншими кластерами; переважання кооперації над конкуренцією серед учасників кластера, соконкуренція; розвиненість телекомунікаційного сектора; висока соціальна відповідальність бізнесу та зростаюча роль лідера; висока інноваційність, забезпечена використанням у виробництві критичних технологій, взаємодією з зарубіжними та вітчизняними технологічними платформами; особливий життєвий цикл кластера, подовжений за рахунок розширення функцій цієї структури, – включення етапу доведення продукції до споживача з можливою персоніфікацією, а також розгортання нових напрямків розвитку на будь-якій із стадій життєвого циклу у відповідності з транскордонними мегатрендами; можливість переходу специфічних активів кластеру в стратегічні. Тим самим, архітектура соціально-орієнтованого транскордонного кластера, функціонування якого здійснюється на засадах конфліктно-компромисного партнерства, його цільові орієнтації, система цінностей і мотивацій дещо відрізняються від загальноприйнятих, що зумовлює необхідність уточнення параметрів транскордонної регіональної кластерної політики.

В основу економічного механізму формування транскордонних кластерів покладено триетапну комплексну універсальну методіку кластерного зонування транскордонного регіону, в якій закладено ієрархію послідовно вирішуваних завдань: 1) виявлення можливостей кластеризації тих чи інших територій транскордонного регіону на основі факторного аналізу; 2) визначення ядра кластера і кластероутворюючих галузей з використанням коефіцієнтів локалізації та синергетичних ефектів; 3) здійснення моделювання кластерного утворення з встановленням складу учасників і рівня взаємодії між ними. Для визначення взаємодії між кластером і

транскордонним регіоном запропоновано використовувати метод гомеостатичне моделювання. Підґрунтям формування методичних засад виявлення ефектів від формування та розвитку кластерів у регіоні закладено орієнтацію на можливості досягнення пріоритетних цілей від створення і функціонування кластерів основними вигоднабувачами (бенефіціарами): державою, приватним бізнесом, населенням.

Обґрунтовано, що механізм державної кластерної політики має забезпечувати максимальне використання наявних конкурентних переваг конкретних транскордонних регіонів, стимулювати створення нових компетенцій в кластері. Основні проблеми, пов'язані з ростом інноваційності та конкурентоспроможності кластерів, вимагають таких рішень в області аналізу можливостей кластероутворення в транскордонному регіоні: 1) здійснення кластерного зонування транскордонного регіону; 2) визначення потенційних і реальних кластерів; 3) встановлення їх впливу на показники розвитку території дислокації. Відповідно, як методологію визначення можливості кластероутворення в транскордонному регіоні запропоновано використання сукупності методів кластерного зонування території, визначення взаємодії між кластером і господарюючими суб'єктами, виявлення ефектів від формування та розвитку кластерів у регіоні.

Для виявлення можливостей територій зі створення кластерів, визначення потенційних та реальних кластерів уточнено методичний підхід до кластерного зонування території. Процес зонування включає такі етапи: 1) виділення факторів, що визначають межі кластера; 2) вибір методу оцінювання та складу показників зі статистичних та /або експертних даних; 3) визначення алгоритму розрахунку загального показника у вигляді конгломератного набору окремих груп показників або інтегрального індексу. Показники і можливі методи ідентифікації регіональних транскордонних кластерів такі:

– на локальній транскордонній території – з використанням: 1) формули зважування за такими показниками, як розміри виробництва, інтенсивність концентрації виробництва, темпи зростання, інтенсивність міжгалузевих зв'язків; 2) експертних оцінок на основі PEST і SWOT-аналізу; 3) індексів і коефіцієнтів локалізації; 4) величини перевищення до попереднього періоду таких показників: зайнятість, інвестиційна привабливість, прибуток і величина експорту; 5) міжгалузевого аналізу;

– на глобальних транскордонних територіях – на основі проведення порівняльних оцінок характеру підприємницьких угод, рівнів конкурентоспроможності, розвитку локального споживчого попиту і спеціалізованої інфраструктури.

До найбільш ефективних методів виділення потенційних кластерів відносять комплексний аналіз території, який поєднує низку кількісних та якісних методів і показників, які доповнюють один одного. Для здійснення кластерного зонування транскордонного регіону використовують поняття «потенціал кластеризації», що характеризує наявність конкурентних переваг у галузях, підприємств, освітньо-наукових та інфраструктурних організацій, локалізованих у регіоні, а також можливостей об'єднання цих переваг із метою забезпечення підвищення конкурентоспроможності та інноваційної активності певної транскордонної території.

Триетапна комплексна універсальна методика кластерного транскордонного зонування регіону дозволяє: 1) виявити можливості кластеризації тих чи інших територій транскордонного регіону на основі факторного аналізу; 2) визначити ядро кластера і кластероутворюючі галузі з використанням коефіцієнтів локалізації та наявності синергетичних ефектів; 3) здійснити моделювання кластерного утворення з визначенням складу учасників і рівня взаємодії між ними.

Алгоритм формування комплексної універсальної методики кластерного зонування транскордонного регіону представлено на рис. 4.1. Зазначена методика дозволяє не лише визначати потенціал кластеризації транскордонного регіону, а й моделювати кластерне транскордонне утворення з виявленням складу учасників і рівня взаємодії між ними.

З метою аналізу можливостей транскордонних територій щодо створення кластерів, визначення потенційних та реальних кластерів уточнено методичний підхід до кластерного зонування території. Процес зонування містить в собі певні етапи: 1) відділення факторів, що визначають межі кластера; 2) вибір методу оцінки та складу показників із статистичних та / або експертних даних; 3) визначення алгоритму розрахунку узагальнюючого показника у вигляді конгломератного набору окремих груп показників або інтегрального індексу.

Для здійснення кластерного зонування транскордонного регіону пропонується використовувати поняття «Потенціал транскордонної кластеризації», який характеризується наявністю конкурентних переваг у галузях, підприємствах, освітньо-наукових та інфраструктурних організаціях, локалізованих у транскордонному регіоні, а також можливе об'єднання цих переваг для забезпечення кращої конкурентоспроможності та збільшення інноваційної активності території.

Між транскордонними кластерами і регіональними економічними системами на мезорівні існують складні відносини.

Рівень складності визначається великою кількістю взаємозалежних елементів системи, високим ступенем взаємозалежності їх характеристик, емерджентними властивостями, різноманітністю функцій і можливих реакцій системи на зовнішні впливи. З урахуванням цього розроблено схему взаємодії транскордонного кластеру і суб'єктів господарської діяльності транскордонного регіону, що враховує форми прояву та функціональний зміст, структурну організацію відносин.

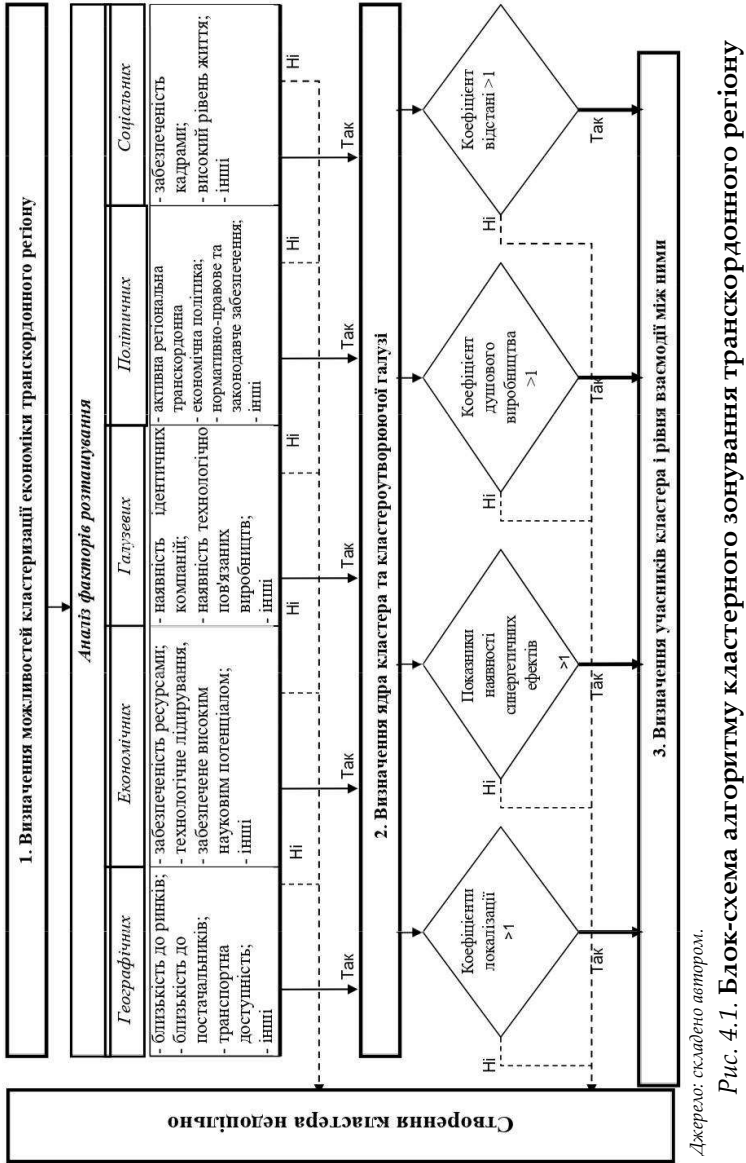


Рис. 4.1. Блок-схема алгоритму кластерного зонування транскордонного регіону

Для дослідження питань взаємодії кластера і суб'єктів господарської діяльності регіону його дислокації в економічній літературі застосовується, переважно, графодинамічний підхід. Нами пропонується використовувати концепцію компенсаційного гомеостата – нового наукового напрямку, що розвивається на стику кібернетики і системного аналізу, що засновано на оцінці можливостей досягнення основних цілей функціонування транскордонного кластера в умовах внутрішніх протиріч і зовнішніх впливів.

Розроблено модель, що відображає баланс взаємодії між транскордонним кластером і господарюючими суб'єктами. В основі такої моделі лежать дві окремо взяті нестійкі системи, що з'єднуються перехресними зворотними зв'язками (режими взаємодії А і В) у спосіб, який забезпечує утворення ними єдиної стійкої системи. Передбачається, що взаємодія транскордонного кластера і суб'єктів господарювання транскордонного регіону може відбуватися через такі функціональні підсистеми: виробництво, забезпечення (ресурсне, інфраструктурне, інформаційне, інституційне) [39–41], споживання, обслуговування, дослідження, навчання. Характер взаємодії оцінюється з позиції: інтенсивності обмінних процесів; характеру взаємозв'язків; якості обміну; ступеня диверсифікації ресурсів, товарів і послуг; стійкості процесів у часі. Виявлено характер і результати взаємодії кластера і суб'єктів господарської діяльності регіону за режимами і варіантами їх взаємодії. Результатом взаємодії, згідно з концепцією рефлексивних процесів і теорії адаптивних очікувань, запропоновано вважати певні очікування, що призводять у дію механізм мінливості регіонального транскордонного простору і транскордонного кластера (зміна динамічності розвитку систем) [45; 46].

Подібний аналіз зв'язків між транскордонним кластером та іншими господарюючими суб'єктами транскордонного регіону дозволяє змоделювати можливі варіанти дій, а також

спрогнозувати їх наслідки залежно від того, який характер вони носять.

При визначенні ефектів від формування та розвитку транскордонних кластерів у більшості існуючих в економічній літературі досліджень здійснюється оцінювання вкладу цієї структури у формування показників соціально-економічного розвитку території його локації (з використанням методів регресійного аналізу) або зростання конкурентоспроможності регіону (наявність сильних конкурентних позицій на міжнародних та / або загальноукраїнському ринках, високий експортний потенціал учасників кластера – потенціал постачання за межі регіону). Для цього пропонується орієнтуватися на можливості досягнення пріоритетних цілей основними вигодо набувачами (державою, приватним бізнесом, населенням) від створення і функціонування транскордонних кластерів [48; 49].

Для держави формування транскордонного кластера має сприяти: 1) в короткостроковому періоді – отримання бюджетного доходу і соціального ефекту, що характерно для будь-якого комерційного проекту, а також формуванню точок зростання на транскордонній території, створення сприятливих умов прискореного інноваційного оновлення та розвитку економіки; 2) в довгостроковій перспективі – зростанню соціально-економічного потенціалу транскордонного регіону дислокації кластера з метою забезпечення його сталого розвитку, а також активного включення в конкурентну взаємодію з іншими кластерами і територіями. Систематизовано основні соціально-економічні ефекти (функціональні, структурні, інституційні, динамічні), що виникають у транскордонному регіоні в процесі реалізації кластерної політики, а також ефекти, розподілені в часі, – для врахування особливостей етапів життєвого циклу кластера. Перевагою кластерного підходу для держави є можливість комплексно, системно розглядати ситуацію в групі

взаємопов'язаних підприємств різних галузей. Критеріальним змістом економічної оцінки ефективності розвитку транскордонного кластера виступає прискорення зростання економіки регіону [54].

Для приватного бізнесу наявність кластера дозволяє створювати ефективні альянси з різними підприємствами, установами та органами влади. Відособлена ефективність створення і функціонування кластера з погляду групових інтересів його учасників (отримання агломераційного ефекту або ефекту географічної близькості; ефектів навчання, міжфірмової кооперації, інноваційного розвитку), а також інших підприємств регіону (ефектів дифузії знань, спільного використання інфраструктурних об'єктів, стимулювання попиту, залучення інвестицій). Кластери створюють сприятливі умови для регіонального бізнесу – підвищується рівень кооперації і пов'язаності підприємств, зростає попит і якість пропозицій на локальних ринках, поліпшується кадрова інфраструктура, розвивається інфраструктура для досліджень і розробок, знижуються витрати, з'являються можливості для більш успішного виходу на міжнародні ринки. Вихід на регіональний ринок підприємств кластера стимулює модернізацію, здійснення НДДКР, зростання інноваційної активності, введення нових способів управління і нових стратегій розвитку. Акумуляування знань та інновацій у транскордонному кластері, а також можливість поширення позитивних ефектів на інші підприємства можуть бути важливіше, ніж вигоди від поточної продуктивності певної структури.

Для населення ефективність функціонування кластера можна охарактеризувати показниками соціального розвитку регіону: підвищення здоров'я населення; примноження та збереження робочих місць; створення інститутів громадянського суспільства; формування нових стандартів освіти, охорони здоров'я, нових стандартів споживання і

способу життя населення; розвиток високотехнологічної медицини. Крім того, кластерний підхід позбавляє від всякого роду небажаних конфліктів, дозволяє ефективно поєднувати людей у стійкі економічні співтовариства, сприяє швидшому пошуку партнерів для спільної справи, стимулює й підтримує прагнення до об'єднання спільних ресурсів, сприяє подальшому формуванню нової ініціативної, креативної, творчої людини.

Основна проблема функціонування фінансової системи кластера – розподіл відповідальності і подолання конфлікту інтересів між ключовими стейкхолдерами. При цьому пріоритет кластерної політики вимагає відповідності економічного механізму транскордонного кластера стратегічним завданням регіональної влади у формуванні конкурентоспроможності території та модернізації її економіки, а рента – як результат транскордонного кластера – вимагає спрямованості економічного механізму на формування компетенцій фірм як прямого джерела інноваційно високого прибутку і взаємодій бізнесу і науки в комерціалізації інновацій відповідно до головного мотиву входження фірм до кластера за принципом «рента в обмін на координацію».

Створення транскордонного кластера означає виникнення нової фінансової системи. Фінансова система транскордонного кластера являє собою сукупність фінансових відносин, що забезпечують цілісність промислово-територіального кластера на основі спільної зацікавленості його учасників в отриманні кластерної ренти. Створення економічного механізму формування і функціонування транскордонного кластера передбачає інтеграцію фінансів приватно-корпоративних учасників, великого, середнього і малого бізнесу; фінансів некомерційних організацій, в тому числі фінансів наукових та освітніх організацій, професійних асоціацій, включених у кластерну взаємодію; державних фінансів на національному та регіональному рівнях; муніципальних фінансів.

Представлена форма об'єднання фінансових систем спочатку конфліктна для учасників, які переслідують власні інтереси. Об'єднуючим мотивом тут виступає синергійний ефект у формі підвищення конкурентоспроможності транскордонної території, що й виступає безпосереднім джерелом кластерної ренти. З іншого боку, можливість непропорційного розподілу відповідальності та конфлікт інтересів (в тому числі в галузі маркетингу, виробництва, продажу і в кінцевому підсумку – розподіл вигоди від інтеграції учасників) носить досить імовірнісний характер.

Звідси випливає, що організаційно-фінансові відносини мають бути побудовані у спосіб, що забезпечуватиме узгодження інтересів залучених приватно-корпоративних, державних, муніципальних та інших стейкхолдерів. Пріоритетом виступають інтереси всіх країн-сусідів як ініціаторів кластерної політики, у зв'язку з чим головною умовою можливості реалізації створення економічного механізму транскордонного кластера виступає його відповідність, по-перше, стратегії розвитку регіону (і муніципалітетів), включаючи формування конкурентного середовища та інвестиційної привабливості регіону (в тому числі для іноземного інвестора); по-друге, вирішення пріоритетних завдань влади з модернізації, створення інфраструктурного комплексу, проведення політики підвищення конкурентоспроможності промисловості, включаючи промисловий аутсорсинг і фінансове забезпечення кооперативних проектів.

Ключовим фактором вирішення проблеми конфліктності фінансових систем є зацікавленість підприємства в приєднанні до кластера, а з іншого боку, – зацікавленість всього кластерного об'єднання в присутності цього підприємства в складі кластера. Інноваційність транскордонного кластера полягає, перш за все, в тих ключових компетенціях, конкурентних перевагах, ринковій винятковості компанії, які цілеспрямовано створює

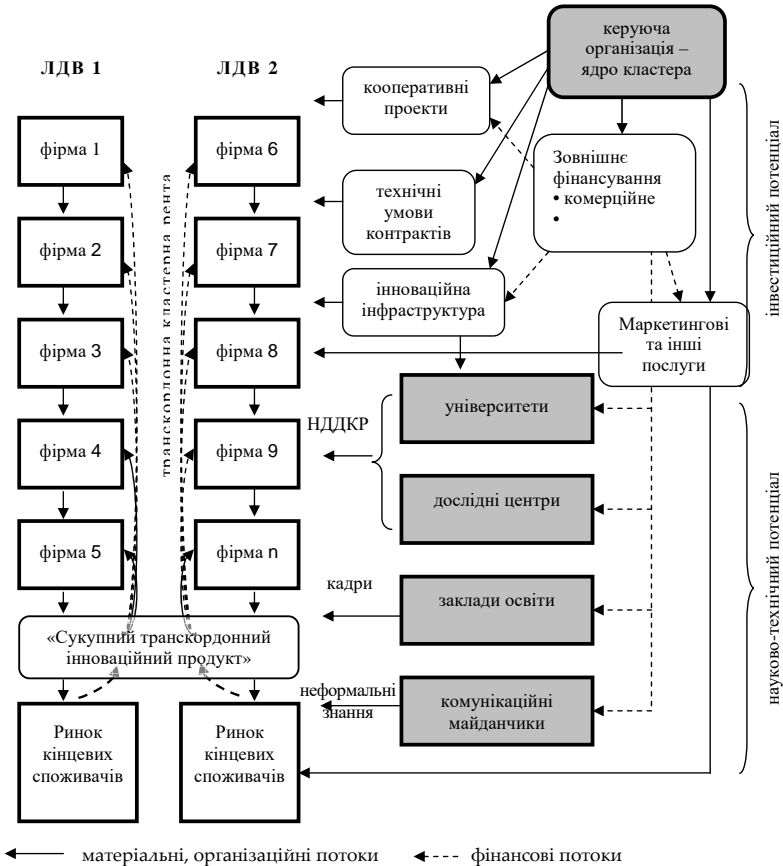
фірма-учасник. Кластерна рента завжди носить характер комерціалізації інновацій і виступає головним мотивом приєднання фірми до кластера за принципом «рента в обмін на координацію». Разом з тим, подолання конфлікту інтересів передбачає врахування інтересів усіх зацікавлених сторін: (1) бажання самого кластерного транскордонного об'єднання мати в своєму складі певне підприємство з його здатністю створювати додану вартість для всіх інших учасників; (2) бажання країн-учасників мати організовані канали бюджетного фінансування інновацій; (3) зацікавленість всієї сукупності інститутів інноваційної транскордонної інфраструктури (університети, науково-дослідні центри, інвестиційні компанії, венчурні фонди) у впровадженні та комерціалізації нововведень.

Інноваційний характер кластерної ренти обумовлений також особливим, унікальним складом учасників, характером взаємозв'язків між ними, змістом діяльності будь-якого транскордонного кластера. Унікальне поєднання територіальних і галузевих умов, кластерної ініціативи та кластерної політики розглядаються як шляхи розвитку та джерела конкурентоспроможності.

У процесі формування і розвитку транскордонного кластера, що поєднує переваги двох способів координації – внутрішньофірмової ієрархії та ринкового механізму, створюються нові ланцюжки доданої вартості – унікальні поєднання кластерних взаємодій. Вони являють собою партнерство фірм-учасників у створенні затребуваною споживачами цінності на базі передових технологій з обов'язковою участю тріади «наука – освіта – кадри» для виробництва «сукупного транскордонного інноваційного продукту» (рис. 4.2).

Взаємодії бізнесу і науки набувають «чіткої комерційної перспективи» в процесі комерціалізації інновацій, коли інноваційний продукт отримує ринкову оцінку. Кінцевими

бенефіціарами нових кластерних транскордонних взаємодій виступає держава, що отримує організаційні структури, за допомогою яких можна формувати бюджетні потоки цільових програм стимулювання інновацій як позитивних екстерналій, а також вся сукупність інститутів та учасників інноваційної транскордонної інфраструктури.



← матеріальні, організаційні потоки ← --- фінансові потоки

ЛДВ – ланцюжок доданої вартості

Джерело: складено автором.

Рис. 4.2. Кластерні взаємодії у виробництві «сукупного транскордонного інноваційного продукту»

Для фінансування інноваційної транскордонної діяльності – комерційної та некомерційної (фандрайзинг) – можливі такі варіанти:

- власні кошти і кошти партнерів по кооперації;
- зовнішні джерела змішаного фінансування, що включають внески підприємств-учасників кластерів, бюджетне фінансування сусідських країн-учасниць, венчурний капітал. Інституційно це може бути оформлено у вигляді створення спеціальних фондів для здійснення інновацій або системи інвестицій в інноваційні проекти.

Для створення та управління фондами розвитку кластера можливе застосування системи фандрайзингу. Фандрайзинг (англ. fundraising) зазвичай визначається як процес залучення грошових коштів та інших ресурсів організацією (переважно некомерційною) з метою реалізації як певного соціального проекту, так і серії проектів, об'єднаних однією спільною ідеєю або ж «вектором руху». Донорами можуть виступати корпорації, фірми, некомерційні фонди, державні організації, муніципалітети, приватні особи. Термін «фандрайзинг» може бути застосований до фінансів кластера в тому сенсі, що керуюча організація ставить за мету не власний прибуток, а підвищення конкурентоспроможності та досягнення рентного комерційного результату фірмами-учасниками. Відповідно, керуюча структура є фактично некомерційною організацією.

Завдяки «збиранню» всіх можливих джерел фінансування, система фандрайзингу забезпечує інвестиції в інноваційно-проектну діяльність, а інноваційний процес – від зародження ідеї до наукового продукту, його впровадження і потім до його комерціалізації. Через ці самі фонди створена інноваційно-кластерна рента розподіляється і перерозподіляється як інноваційно-високий прибуток фірм-учасників.

Функціональне призначення економічного механізму полягає в тому, що він забезпечує діяльність і розвиток

фінансової системи кластера, визначеної нами як сукупність фінансових відносин, що виникають між господарюючими суб'єктами і утворюють відокремлену цілісність транскордонного кластера. Оскільки фінансова система має розподільний характер, економічний механізм повинен забезпечувати розвиток відносин, що виникають у зв'язку з формуванням і функціонуванням транскордонного кластера, розподілом і перерозподілом фінансового результату – кластерної ренти.

Економічний механізм транскордонного кластера, як система взаємопов'язаних елементів, будується на таких принципах [31; 32]:

1) Принцип поєднання ринкової та ієрархічної координації, що дозволяє забезпечити, з одного боку, координацію фінансових систем автономно працюючих фірм; з іншого боку, формалізувати фінансові відносини міжфірмової кооперації на організаційно-плановій основі.

2) Принцип самофінансування і самовідтворення також пов'язаний з поєднанням ієрархічної та ринкової координації в тому сенсі, що ієрархічна координація насамперед спрямована на створення умов для самовідтворення транскордонного кластера, тобто для «запуску» ринкової координації, саморегулювання розвитку транскордонного кластера.

3) Принцип створення і розподілу кластерної ренти – основний функціональний елемент економічного механізму розвитку транскордонного кластера. Кластерна рента як фінансовий результат діяльності кластера має дві форми прояву. Перша являє собою колективний синергетичний фінансовий результат (ефект) діяльності транскордонного кластера як єдиного мезоекономічного цілого. Друга – ефект автономного учасника – інноваційно-високий прибуток.

4) Принцип поєднання галузевих і територіальних каналів виробництва та розподілу кластерної ренти. Економічний механізм транскордонного кластера передбачає

наявність «територіального» блоку елементів, що створює інфраструктурні та інші умови для виробництва кластерної ренти, а також «галузевого» блоку елементів, що забезпечує взаємодіючими учасниками виробництво і розподіл кластерної ренти в ланцюгах доданої вартості.

5) Принцип керованого розвитку означає керований, організований процес функціонування економічного механізму транскордонного кластера, включаючи вироблення фінансової стратегії, фінансове забезпечення програм і проектів розвитку, в тому числі інвестиційних проектів.

6) Принцип цільового узгодження фінансових систем означає узгодження фінансових систем учасників, включаючи корпоративні фінанси великого бізнесу, приватно-підприємницькі фінанси малого і середнього бізнесу, фінанси некомерційних організацій, державні та муніципальні фінанси. Економічний механізм виконує два завдання: створення системи розподілу відповідальності учасників, а також подолання конфлікту інтересів між ними.

7) Принцип інтеграції фінансового капіталу транскордонного кластера з промисловим і торговим, запозичений від фінансово-промислових груп.

8) Принцип стимулювання науково-інноваційної діяльності передбачає наявність тісних зв'язків з університетами, дослідницькими центрами, технопарками, науково-виробничими підприємствами. Для реалізації інноваційних проектів в кластері необхідно створення сектора венчурного фінансування, що включає як зарубіжні, так і вітчизняні венчурні фонди.

Все розмаїття наявних в літературі підходів до побудови тієї чи іншої моделі економічного механізму можна структурувати в рамках чотирьох основних напрямків залежно від типу вирішення конкретних фінансово-управлінських завдань:

- господарсько-елементний підхід, який розглядає економічний механізм як частину господарського механізму;
- управлінський підхід, який робить акцент на способах організації та управлінні фінансовими відносинами;
- ринковий підхід, який фокусується на дослідженні фінансового ринку крізь призму механізму реалізації фінансових відносин;
- фінансово-інструментальний підхід, в рамках якого виділяються специфічні методи та інструменти, характерні для регулювання фінансових відносин.

Оскільки економічний механізм кластера – досить складна система, доцільно застосовувати комплексний інституційно-координаційний підхід, який робить акцент на інституційній сформованості і ступені розвиненості кластерних взаємозв'язків.

Головна ідея економічного механізму транскордонного кластера, що пропонується, полягає в організації об'єднання сукупності інститутів, що виробляють і розподіляють кластерну ренту, в територіальний, галузевий і керуючий блоки.

Оскільки економічний механізм покликаний забезпечувати формування та функціонування промислово-територіального утворення, важко досягти його універсальності на всіх рівнях без урахування умов регіону(ів) або галузі(ей) його спеціалізації. Застосовуючи діалектику загального, особливого й одиничного до формування та функціонування транскордонного кластера, структуру механізму можна представити в такий спосіб:

1) базова цільова функція економічного механізму транскордонного кластера;

2) суб'єкти фінансових відносин: фірми, держава (національний і регіональний рівні кластерної політики), муніципалітети, університети, некомерційні організації, інші стейкхолдери;

3) об'єкти фінансового забезпечення: програми / проекти кластерного розвитку з проектним характером управління і фінансування каналів виробництва, розподілу і перерозподілу кластерної ренти;

4) форми, методи і фінансові інструменти;

5) нормативно-правове забезпечення проектів і використовуваних фінансових інструментів.

Безсумнівно, сам набір, перелік елементів, що утворюють економічний механізм, носить універсальний характер. У змістовному плані, з урахуванням можливості двох шляхів кластерного розвитку – «згори» і «знизу», ймовірно, існує лише один загальний та універсальний для будь-якого транскордонного кластера елемент економічного механізму – його базова цільова функція.

Зміст інших елементів приймає характер особливого і в рамках цього дослідження визначається тим, що формування транскордонного кластера здійснюється «згори» за допомогою реалізації кластерної політики, перш за все, регіональними органами влади з урахуванням можливої активізації кластерних ініціатив «знизу», вважаючи за неможливе в сучасних реаліях, у межах нинішньої економічної системи країн-учасників формування транскордонного кластера за допомогою інтеграційних процесів з боку фірм. Більш специфічними (одичними), що застосовуються для створення транскордонного кластера в конкретному регіоні з його галузевою спеціалізацією, вбачаються ще два елементи економічного механізму:

6) «дорожня карта» – послідовність практичних дій для суб'єкта країни-учасника з метою досягнення поставленої фінансової мети – кластерної ренти;

7) моніторинг і контроль фінансового забезпечення формування та розвитку конкретного кластера.

Акцентуючи увагу на загальному та універсальному, що становить основу моделі економічного механізму транскордонного кластера, визначимо головну ідею. Вона

полягає в тому, що кластерна рента є функцією, по-перше, від наявності сукупності інститутів, що утворюють і використовують необхідні для кластера грошові фонди; по-друге, від сукупності способів організації фінансових відносин, які обслуговують ринкову та ієрархічну координацію в кластері (економічний механізм як сукупність способів взаємодії):

$$R_c = f(M, T, I, k, n),$$

де R_c – кластерна рента;

M – організаційні інститути блоку управління транскордонного кластера;

T – організаційні інститути територіального блоку транскордонного кластера;

I – організаційні інститути галузевого (промислового) блоку;

k – форми, методи, інструменти забезпечення фінансово-ринкової координації в транскордонному кластері (фінансового ринку);

n – форми, методи, інструменти забезпечення фінансово-ієрархічної координації в транскордонному кластері (бюджетних і міжбюджетних відносин).

Оскільки одне без іншого не існує, економічний механізм транскордонного кластера буквально можна визначити як сукупність інституційних організацій кластера, що утворюють і використовують необхідні грошові фонди за допомогою форм, методів та інструментів ринкової та ієрархічної координації для виробництва і розподілу кластерної ренти.

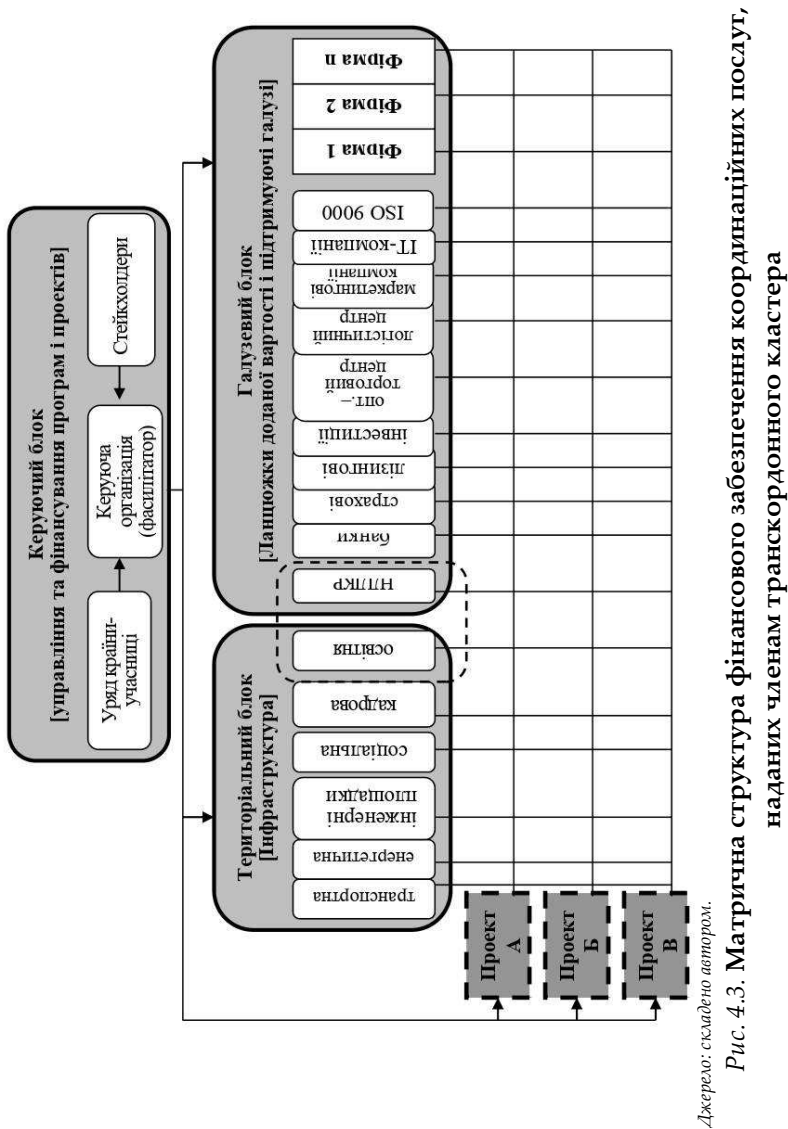
Запропоновано й розроблено проектну форму економічного механізму стосовно специфіки завдань формування транскордонного кластера для суб'єктів країно-учасниць. На основі аналізу кращих досягнень практики визначено зміст дев'яти ключових проектів; запропоновано матричну структуру їх фінансування з наявністю лідера-фасилітатора, консолідуючого фінансові ресурси з усіх джерел у

спеціальних фондах; виділено фінансові інструменти та визначено їх нормативно-правове забезпечення стосовно кожного з дев'яти проєктів, необхідних для формування транскордонного кластера (державно-приватне партнерство, регіональні інститути розвитку, інтегровані корпоративні структури, технологічні платформи, «інноваційні ліфти», фінансування «центрів компетенцій», інвестиційні кооперативні проєкти в трансфері технологій, промисловий субконтрактинг, добування компетентнісних ланцюжків доданої вартості).

Суттєвою рисою транскордонних кластерних проєктів є вибудовування нових зв'язків та формування координації. Проєктне управління і фінансування означає не тільки те, що розвиток кластера носить характер реалізації інвестиційного проєкту і що бюджетне та позабюджетне фінансування може бути здійснено виключно під конкретні проєкти. Це також означає наявність організації, що управляє проєктом і консолідує фінансові ресурси з усіх джерел (державних і недержавних) в спеціальних фондах.

Ми пропонуємо матричну структуру фінансування кластерних проєктів (рис. 4.3), що поєднує ринкову самостійність учасників та їх взаємозалежність, взаємодію територіального, галузевого та управлінського блоків моделі економічного механізму транскордонного кластера, а також забезпечує консолідацію фінансових ресурсів з усіх – державних і недержавних джерел у спеціальних фондах. Блок управління в економічному механізмі транскордонного кластера перетворюється на сервісний центр, який надає послуги інвестиційно-фінансового забезпечення та реалізації проєктів.

Блок управління містить: державні та муніципальні органи влади, що реалізують кластерну політику, наприклад, уряд суб'єкта країни-учасниці; ключові учасники-стейкхолдери, що виступають з кластерною ініціативою; керуючу організацію як лідера-фасилітатора, готового не лише оформити саму ідею створення кластера, а й втілити її на практиці.



Джерело: складено автором.

Рис. 4.3. Матрична структура фінансового забезпечення координаційних послуг, наданих членам транскордонного кластера

Тим самим ланцюг проектів забезпечує координацію учасників і, як результат, виробництво і розподіл кластерної ренти відповідно до функціональної залежності: $R_c = f(M, T, I, k, n)$.

Об'єктами в моделі економічного механізму транскордонного кластера є кластерні проекти. Це – координуючі послуги учасникам, що надаються блоком управління, з метою формування і розвитку конкурентно-кооперативних сил їх взаємодії і, відповідно, каналів виробництва і розподілу кластерної ренти. Пропонується дев'ять ключових проектів формування кластерних взаємодій на засадах конфліктно-компромiсного партнерства за сіткою Томаса-Кілмена [23; 43; 142]. Їх можливо упорядкувати, виходячи із взаємозв'язку двох критеріїв: а) каналів побудови взаємодій – галузевих / територіальних (впливають із типу транскордонного кластера) та б) методів кластерних взаємодій, координації – ієрархічним / ринковим (підкоряються мережевий природі транскордонного кластера). Відповідно до базової функціональної залежності, така проектна схема представляється як дев'ять можливих поєднань формування каналів виробництва, розподілу ренти і формування методів координації між їх учасниками на засадах конфліктно-компромiсного партнерства (рис. 4.4).

У кожному з проектів забезпечується централізоване (через фонди, спеціально створювані кооперуються учасниками під інвестиційні проекти) і децентралізоване (ринкове, природним шляхом) розподіл кластерної ренти. На основі аналізу кращих досягнень практик суб'єктів країн-учасниць визначено особливості фінансових інструментів, що забезпечують канали виробництва і розподілу кластерної ренти в дев'яти ключових проектах: фінансування та інструменти державно-приватного партнерства в організації єдиного територіального інфраструктурного комплексу (концесія, контракти життєвого циклу, оренда з інвестиційними зобов'язаннями, інфраструктурні облигації); регіональні

інститути розвитку, співфінансовані фонди в залученні інвесторів; довірчі (trust) відносини компаній ядра кластера з банками та регіональні інтегровані корпоративні структури; акцент державної підтримки транскордонного кластера на конкурентних взаємодіях в кластері; державні програми, технологічні платформи, «інноваційні ліфти» в організації циклу «освіта – наука – виробництво – комерціалізація інновацій»; фінансування «центрів компетенцій», пільги і преференції резидентам технопарків, вільних економічних зон техніко-впроваджувального типу і технополісів; кооперативні проекти в трансфері технологій і промисловому субконтрактингу; кооперація бізнесу в створенні сервісного центру і обслуговуючих організацій, бізнес-аутсорсинг; інвестиційні кооперативні проекти зі створення ланцюжків доданої вартості.

канали взаємодії	галузеві	3	6	9	Активні дії
	Стиль конкуренції	2	5	8	Стиль співробітництва
	територіальні	1	4	7	Пасивні дії
	Ієрархічні Стиль уникання	Стиль компромісу		ринкові Стиль пристосування	
методи взаємодії					

Джерело: складено автором.

Рис. 4.4. Проекти формування кластерних взаємодій на засадах конфліктно-компромісного партнерства

4.3. Напрями реалізації програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства в умовах інформаційної економіки

Реалізація програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства в умовах інформаційної економіки передбачає впровадження ефективної системи підтримки інституційної спроможності держави з визначеними функціями, що передбачає розвиток на таких рівнях:

1 рівень – *Проекти технічної допомоги від міжнародних організацій* – у рамках програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства в умовах інформаційної економіки передбачається цільове фінансування з боку міжнародних організацій.

2 рівень – *Бізнес-інтеграція на міжнародному та національному рівнях* – передбачає своєчасне інформування органів влади щодо проблем та нагальних потреб підприємництва, забезпечення зворотного зв'язку між підприємствами-членами та державою, моніторинг ефективності бізнес-рішень, сприяння підприємницькій діяльності та інтеграції підприємств-членів, імплементацію прийнятих рішень.

3 рівень – *Центральні органи влади, служби та агентства* – розробка та вдосконалення нормотворчої документації у сфері підприємництва; забезпечення розподілу між різними органами влади обов'язків щодо стимулювання безперешкодного розвитку підприємництва; координація мереж інституційної підтримки підприємництва на регіональному рівні.

4 рівень – *Органи місцевої влади* – окреслення пріоритетів розвитку на місцевих рівнях, створення та реалізація програм підтримки підприємницької діяльності на місцевих рівнях,

створення інфраструктури для підтримки малого та середнього бізнесу, оптимізація адміністративних послуг.

Реалізація запропонованої Програми відповідає стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні та має здійснюватися в межах повноважень місцевих та центральних органів влади, за безпосередньою участю громадських організацій та підприємницьких спілок та під наглядом Мінекономрозвитку.

Пропонуємо такі основні напрями реалізації програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства в умовах інформаційної економіки:

1) *Адаптація та імплементація норм законодавства щодо підприємництва.*

З метою забезпечення єдиної та цілісної державної політики у сфері підприємництва необхідним є усунення існуючих невідповідностей норм господарського та податкового законодавства у визначенні питань диференціації суб'єктів підприємницької діяльності за критерієм чисельність працюючих та рівень доходності підприємства, що потребує узгодження для можливості співставлення. Побудова ефективної системи підприємництва має базуватись на створенні прогнозованого та дієвого регуляторного середовища, здатного враховувати потреби суспільства, бізнесу та держави.

2) *Створення єдиної інформаційної платформи для суб'єктів підприємництва.*

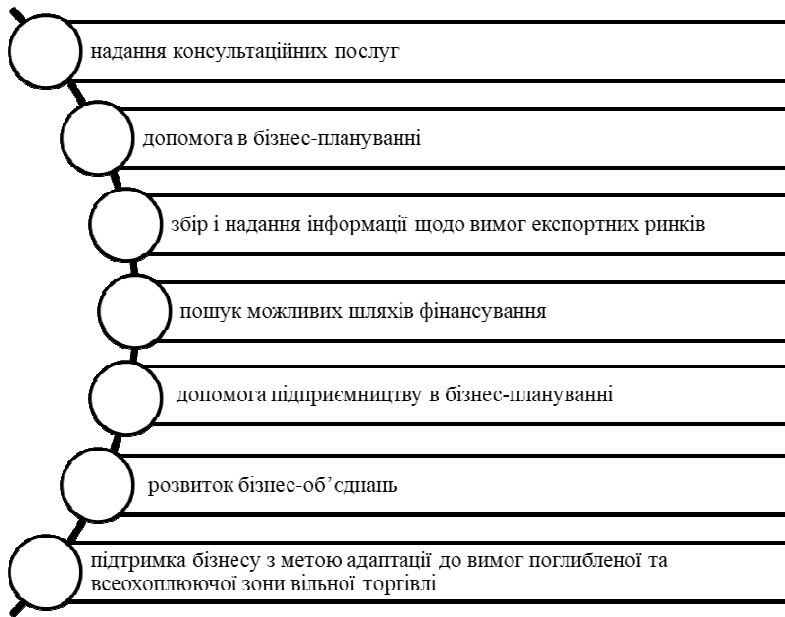
Метою створення та забезпечення функціонування єдиної інформаційної платформи для суб'єктів підприємництва, в тому числі потенційних підприємців, є побудова ефективної освітньо-інтеграційної платформи (знання, навички, актуальна інформація). Окремим розділом зазначеної платформи має стати оновлена система статистичного дослідження та аналізу підприємницької діяльності, заснованого на запровадженні поширених європейських та американських методиках, здатних відобразити стан розвитку підприємництва в ретроспективі та

здіяяти імплементаційні та інтеграційні механізми. Доцільним є впровадження та використання таких індикаторів, як Світовий рейтинг «Doing Business», який визначає адаптивність та прозорість ведення бізнесу в країнах глобалізованого простору. Інтегральний показник рейтингу розраховується за частковими показниками, серед яких – наявність бар'єрів для відкриття нового бізнесу, умови кредитування, реєстрація власності, оподаткування, інвестиційна привабливість, законодавча підтримка. Моніторинг виконання програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства в умовах інформаційної економіки передбачає підготовку та оприлюднення щорічного звіту про стан розвитку підприємництва та реалізації програми.

3) *Створення Центрів розвитку підприємництва на регіональних рівнях.*

Державна політика у сфері розвитку і підтримки підприємництва має формуватися і контролюватися Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. При цьому реалізація державної політики покладається на спеціально уповноважений орган у сфері розвитку підприємництва – Центри розвитку підприємства. Необхідним є розділення функцій розробки політики підприємства та її реалізації. Центр розвитку підприємства має бути створений за підтримки з боку спільноти донорів на підставі того, що уряд України забезпечить майбутні витрати на її функціонування задля забезпечення сталості процесу розвитку сектору підприємства. Центр розвитку підприємства буде звітувати, а також передбачається, що його робота має бути тісно пов'язана з реалізацією планових заходів.

Основні функції Центрів представлено на рис. 4.5.



Джерело: складено автором.

Рис. 4.5. Основні функції Центрів розвитку підприємництва на регіональних рівнях

4) *Розбудова мережі регіональних центрів підтримки підприємництва.*

Створення та підтримка об'єктів інфраструктури, які вже функціонують, та побудова нових. Відповідна підтримка підприємницької діяльності на рівні кращих світових практик.

На цій основі передбачено впровадження Регіональних центрів підтримки бізнесу в усіх областях України, в тому числі в рамках програм ЄС EU SURE. Метою центрів підтримки підприємництва є проведення навчання з основ підприємництва, бізнес-планування, оцінювання підприємницьких здібностей та компетенцій наявних та потенційних підприємців, надання та організація консультування

представникам малого та середнього бізнесу в різних сферах підприємницької діяльності.

б) Створення інтегрованих інтернет-осередків.

Створення інтегрованих інтернет-осередків передбачає розвиток транскордонного підприємництва в умовах нової інформаційної економіки. Такий підхід є основою координаторської і посередницької побудови економічної системи держави в партнерських транскордонних відносинах на міжнародних ринках. В останні десятиліття сформувався новий тип економіки, яку називають інформаційною і глобальною. Ця економіка залежить від здатності генерувати, обробляти й використовувати інформацію, а основні види економічної діяльності організовуються в глобальному масштабі [105]. Сучасний етап розвитку людства все частіше називають цифровою ерою. Практично всі країни створили програми для переходу до цифрової економіки. В Україні Уряд схвалив Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства на 2018–2020 роки та затвердив план заходів щодо її реалізації [152]. У зазначеній концепції в розділі 2 «Електронна ідентифікація (eID)» передбачено імплементацію в Україні норм регламенту ЄС eIDAS (від 23 липня 2014 р. № 910/2014), зокрема запровадження транскордонної електронної ідентифікації, автентифікації та долучення до проектів ЄС [152].

Розвиток зручної, безпечної та доступної електронної ідентифікації є головною передумовою для запровадження електронних послуг, електронної комерції та електронної взаємодії учасників економічних взаємовідносин. Прийняття Закону України «Про електронні довірчі послуги» сприяє побудові цифрової інфраструктури довіри, що є важливим елементом цифрової економіки [146].

У концепції розвитку цифрової економіки зазначено, що «вироблення стандартів, форматів, ідентифікаторів тощо для запровадження інтероперабельних засобів електронної ідентифікації, зокрема у сфері електронної медицини,

електронних публічних послуг, електронного банкінгу, сприятиме розвитку національної та транскордонної електронної комерції, підвищенню мобільності громадян та їх взаємодії в бізнес-середовищі» [152].

Електронна торгівля товарами і послугами є невід'ємною частиною цифрової економіки, та за деякими оцінками, її частка становить 36% [207].

Незважаючи на труднощі, пов'язані з економічними і політичними проблемами в Україні, обсяг електронної комерції невинно зростає. Електронна комерція включає в себе електронну торгівлю, електронні системи оплати, інтернет-банкінг, інтернет-трейдинг, інтернет-страхування, юридичні послуги, медичні послуги, і багато іншого. В останнє десятиліття вона розвивається у всьому світі швидкими темпами. Це пов'язано з поліпшенням і розвитком інфраструктури і, як наслідок, з великим доступом до мережі Інтернет, подальшою комп'ютеризацією, поширенням технологій, підвищенням комп'ютерної грамотності населення [155]. Межі електронного ринку багато в чому досить умовні і при добре налагодженому сервісі доставки і оплати товарів інтернет-користувачі можуть робити покупки в інших країнах за зручною схемою. Це особливо актуально для країн, які межують одна з одною та країн з подібною культурою.

Кембриджський словник визначає транскордонну комерцію як торгівлю, яка відбувається між різними країнами, або за участю людей або підприємств з різних країн. Коли мова йде про транскордонну електронну комерцію, цей термін в цілому визначає міжнародну онлайн-торгівлю. Це передбачає продаж або купівлю продукції в інтернет-магазині через національні кордони. Покупець і продавець не знаходяться в одній країні і часто не керуються однією юрисдикцією, використовують різні валюти і говорять різними мовами. Так, наприклад, Інтернет-торгівля в межах ЄС, з її єдиним ринком і єдиною валютою в багатьох державах-членах, вважається

транскордонною електронною торгівлею. Водночас, електронна торгівля між Німеччиною та Китаєм також є транскордонною. Отже, говорячи про транскордонну електронну торгівлю, варто мати на увазі електронну торгівлю між державами, які не завжди є межуючими одна з одною.

Трансмордонну електронну торгівлю можна розглядати на трьох рівнях: онлайн-торгівлю між бізнесом та споживачем (B2C); між двома підприємствами (B2B); між двома приватними особами (C2C), наприклад, через електронні платформи – такі, як Amazon або eBay.

Розвиток електронної комерції тісно пов'язаний з кількістю користувачів мережі Інтернет. До середини 2018 року цей показник перевищував 3,8 млрд осіб (51,7% населення планети) [195]. Для оцінки рівня залучення жителів країни використовують показник проникнення Інтернету (відсоток користувачів від загальної кількості населення). До середини 2018 року цей показник склав в Європі 80,2%, в Північній Америці – 88,1%, Азії – 46,7%, Африці – 31,2%, Латинській Америці і країнах Карибського басейну – 62,4%, на Близькому Сході – 58,7%, в Австралії – 69,6% [195].

З огляду на зазначене вище, зрозуміло, що розподіл користувачів мережі по країнах і континентах є нерівномірним. Безумовним лідером є Північна Америка, а аутсайдером – Африка. Це пояснюється рівнем розвитку цих регіонів і, як наслідок, розвитком інфраструктури, доступністю електронних пристроїв, забезпеченістю і освіченістю населення та іншими факторами.

Проникнення Інтернету до європейських країн також є нерівномірним. У першій десятці країн присутні всі скандинавські країни. В Ісландії, Люксембурзі, Нідерландах цей показник становить 98%, Данії і Норвегії – 97%, Фінляндії та Великобританії – 93%. Країни-аутсайтери здебільшого розташовуються на півдні і сході Європи. Так, в Туреччині проникнення Інтернету в 2018 р. – 69,6%, Болгарії – 59,8%.

Україна, на жаль, теж відноситься до країн-аутсайдерів за показником проникнення Інтернету (52,5%) [195].

Варто зазначити, що для України транскордонна електронна торгівля має важливе значення. З цієї причини, велику увагу цьому питанню приділено на державному рівні. Відбувається розвиток програми для підтримки експортного потенціалу малого та середнього бізнесу. Для компаній малого бізнесу електронна комерція може стати драйвером для виходу і закріплення на зовнішньому ринку. Використання можливостей поширення електронної комерції за рахунок виходу на ринки сусідніх країн та країн пострадянського простору.

Враховуючи данні компанії EVO, експерти якої здійснюють оцінювання обсягів та динаміки купівель через Інтернет, у 2018 році товарообіг в Інтернеті зріс на 25%, що у вартісному вираженні складає 65 мільярдів гривень. Найбільш трендовими товарами, що купують через Інтернет, є промислове обладнання, продукти харчування, зоотовари, товари повсякденного використання та товари ринку B2b. Що стосується попиту на сервісні послуги, то переважають послуги web-маркетингу, доставки та навчання.

Отже, в рамках запропонованої програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства в умовах інформаційної економіки визначено такі сфери регулювання (рис. 4.6).

Враховуючі важливість експортної політики для української економіки, електронні торгові платформи набувають статусу драйверів розвитку транскордонного підприємництва. Такі платформи надають додаткові можливості для успішного, менш ризикованого виходу для національного малого та середнього бізнесу на міжнародні ринки. Крім того, вони стають потужним джерелом отримання інформації щодо розвитку електронної комерції в країнах-партнерах. Зазначені обставини створюють необхідність



Джерело: складено автором.

Рис. 4.6. Сфери регулювання транскордонного підприємництва в умовах інформаційної економіки

розробки певного механізму, здатного забезпечити реалізацію заходів щодо підтримки транскордонного партнерства через розвиток електронного підприємництва, на засадах інформаційної та фінансової підтримки з боку держави, розвитку співпраці з державними органами та інституціями розвитку експортної політики.

На сьогоднішній день існує досить велика кількість варіантів організації підприємницької діяльності в мережі Інтернет. Так, наприклад, Дайновський Ю.А. розглядає такі підприємницькі бізнес-моделі електронної торгівлі в Україні:

- електронна вітрина – сайт виробника, на якому здійснюється продаж товарів власного виробництва через власний сайт;

- електронна дошка оголошень – сайт, на якому приватні особи чи фірми розміщують рекламні пропозиції товарів чи послуг;

- електронний магазин / електронний супермаркет – продаж через Інтернет товарів, закуплених у різних виробників, від свого імені за своїми цінами, переважно з власних товарних запасів;

- прайс-агрегатор – пошук і порівняння пропозицій різних фірм з встановленням відповідних зв'язків з подальшим здійсненням транзакцій напряму між покупцями і продавцями;

- електронний аукціон – Інтернет-платформа для контактування продавців і покупців та здійснення транзакцій, де покупець і продавець торгуються в процесі угоди;

- електронний торгівельний майданчик (площадка), електронний маркетплейс – Інтернет-платформа для контактування і реалізації транзакцій між продавцями та покупцями із встановленням правил реалізації транзакцій та виконання окремих елементів транзакції (проведення платежів, доставка тощо);

- електронний стіл замовлень – платформа для контактування продавців та покупців послуг, переважно

тимчасових, з наданням на певний час певного майна у користування або без такого надання [33].

Отже, процес реалізації програми розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства в умовах інформаційної економіки передбачає поступове розширення торговельних електронних майданчиків та створення відповідного механізму регулювання цього процесу.

ПІСЛЯМОВА

Останнім часом акцент у дослідженні феномена державного кордону на розвиток підприємницької діяльності зміщується в бік оцінки його впливу на економічні та соціальні процеси, виявлення потенціалу і ресурсів для здійснення регіонального транскордонного партнерства та їх використання для подальшого сталого розвитку прикордонних територій. Тому проблема подальшого вивчення й ґрунтового аналізу основних умов і факторів посилення впливу прикордонного партнерства на сталий розвиток підприємництва в українських прикордонних регіонах є надзвичайно актуальною.

Теоретична значущість визначається отриманими в результаті виконаного дослідження положеннями, висновками й пропозиціями, виявленими складовими змісту теорії формування й розвитку підприємництва в рамках транскордонного партнерства в умовах переходу до глобальної кластероутвореної економіки через систематизацію процесу підвищення ефективності використання підприємницького ресурсу прикордонних територій. Це дозволило автору внести вклад в теорію економіки кластерного транскордонного підприємництва за допомогою визначення напрямів, за якими глобальна кластероутворена економіка впливає на розвиток транскордонного підприємництва; розробки кластерного підходу до формування та розширеного відтворення інфраструктури підприємництва транскордонного партнерства; створення механізму формування базису просторово локалізованих транскордонних підприємницьких підсистем на мета-, макро-, мезо- та локальному рівнях; обґрунтування етапів перетворення форм взаємодії суб'єктів господарювання на засадах транскордонного партнерства. У процесі проведеного дослідження уточнено й розширено понятійний апарат економіки підприємництва на засадах транскордонного партнерства.

Проаналізовані сучасні теоретико-методологічні підходи дозволили уточнити зміст основних понять, що використовуються в

дослідженні процесів розвитку підприємництва в рамках транскордонного партнерства. На основі детального аналізу практики реалізації державної підтримки підприємництва на прикордонних територіях запропоновано й обґрунтовано авторську методичку підтримки та розвитку підприємництва в прикордонних регіонах, зосереджуючи увагу на формуванні інфраструктури його підтримки, адекватної поставленим цілям.

У контексті дослідження системи інститутів інфраструктурного забезпечення діяльності малого та середнього підприємництва на базі порівняльної характеристики основних підходів до визначення поняття «підприємництво прикордонних територій» запропоновано авторську інтерпретацію й розкрито сутність категорії «інституційна та адаптивна система транскордонного партнерства та розвитку підприємництва прикордонних територій».

Дослідження категоріального апарату парадигми «підприємництво на засадах транскордонного партнерства» дозволило розробити концептуальну модель формування адаптивної підтримки та розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства, що враховує вимоги всіх зацікавлених сторін, з акцентом на визначальній ролі і місці громадських бізнес-об'єднань у системі її інститутів. Проведення аналізу міжнародного досвіду розвитку бізнес-процесів у прикордонних регіонах стало підставою для обґрунтування концептуальних засад розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства.

На основі аналізу ролі територіальних громад у формуванні транскордонної взаємодії підприємницьких структур розроблено методичний підхід до вибору системи пріоритетів і показників розвитку підприємництва в транскордонному регіоні; представлено методичні рекомендації щодо створення організаційної структури підтримки кластерного підприємництва в прикордонних регіонах; визначено вплив соціально-відповідальних стратегічних

партнерських відносин на рівень розвитку підприємництва транскордонних кластерів.

Практична значущість проведеного дослідження полягає в тому, що концептуальні положення дослідження та розроблені методичні рекомендації вже частково реалізовано на практиці або запропоновано до впровадження. Вони можуть бути застосовані при вдосконаленні системи адаптивної інфраструктурної підтримки та розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства з урахуванням виявлених обмежень управління в умовах ускладнення інфраструктурного забезпечення; розробці цільових програм з питань формування та розвитку підприємництва територіальних кластерів; впровадження економічного механізму формування транскордонних кластерів; під час формування стратегії соціально-економічного розвитку прикордонних територій у частині конкретизації вибору стратегії розвитку малого та середнього підприємництва; реалізації механізму управління малим і середнім підприємництвом, що забезпечує систематизацію управлінських відносин на циклічній основі.

Підґрунтя державної політики розвитку підприємництва транскордонних територій варто формувати на основі сильних сторін галузевої, перерозподільної та територіальної концепцій розвитку кластерного підприємництва. Пріоритети політики на нижчих рівнях – регіональному та локальному – розробляються уповноваженими органами з урахуванням відповідних регіональних або місцевих особливостей і потреб підприємницької діяльності цих територій. На всіх рівнях політика має бути узгодженою та забезпечувати повноту задоволення потреб транскордонних територій та якості життя населення, яке на них проживає.

Варто також зазначити, що складність і багатовекторність розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства за стандартними моделями пояснює факт відсутності чіткої парадигми, уніфікованого алгоритму політики та стратегії. Проте узагальнену стратегію розвитку підприємництва на засадах

транскордонного партнерства необхідно розуміти не як одномоментне перетворення адміністративних норм і правил, реформування та проектування інституцій, а як тривалий динамічний процес, що в контексті державної політики являє собою водночас і виклик, і проблему.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Альдикенова С. М. Трансформування функції кордонів у прикордонних територіях / С. М. Альдикенова, А. П. Голюков, Н. І. Гончаренко, О. В. Ханова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 24. – С. 237–243.
2. Ареф'єва О. В. Власний капітал підприємства та проблеми його формування / О. В. Ареф'єва, І. М. Мягких, Т. Г. Росумака // Інтелект XXI. – 2016. – № 6. – С. 161–169.
3. Арженовский И. В. Региональные сети и региональная экономическая политика: перспективы взаимодействия / И. В. Арженовский // Регионология. – 2003. – № 4. – С. 53–59; 2004. – № 1. – С. 48–61.
4. Артёмов І. В. Транскордонне співробітництво в євроінтеграційній стратегії України: моногр. / І. В. Артёмов. – Ужгород: Ліра, 2009. – 520 с.
5. Артёмов І. В. Транскордонне співробітництво як важливий чинник підвищення регіональної конкурентоспроможності / І. В. Артёмов // Науковий вісник Ужгородського університету. Історія: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 2. – С. 44–51.
6. Балабанов К. В. Проблеми інтеграції України у світовий економічний ріст: моногр. / К. В. Балабанов. – Донецьк: Вебер (Донецька філія), 2007. – 234 с.
7. Баян А. В. Міжрегіональне транскордонне співробітництво України та Угорщини в умовах розширення Європейського Союзу (питання методологія, методів і практики): автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.10.01 – Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка / А. В. Баян. – Львів, 2006. – 29 с.
8. Баян А. В. Міжрегіональне, транскордонне співробітництво України за умов розширення Європейського Союзу (на прикладі прикордонних регіонів України та Угорщини: моногр. / А. В. Баян. – Ужгород: Ліра, 2005. – 320 с.

9. Беленький П. Ю. Методологічні аспекти міжрегіонального та транскордонного співробітництва / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2001. – № 1–2. – С. 9–13.
10. Білик Р. С. Фактори і тенденції розвитку економічних зв'язків прикордонних територій (на прикладі Чернівецької області та єврорегіону «Верхній Прут»): автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.10.01 – Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка / Р. С. Білик. – Л., 2006. – 20 с.
11. Близнюк Н. В. Транскордонне співробітництво як напрямок євроінтеграційних процесів в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Близнюк // Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ. Економічні науки: зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 6. – С. 1–6. – Режим доступу: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v2/NV-2010-V2_5.pdf.
12. Блинов А. О. Формирование институциональных структур развития человеческого капитала в обеспечении инновационного развития национальной экономики / А. О. Блинов, Г. А. Яшева // Вестн. Витебск. гос. технол. ун-та. – 2010. – № 18. – С. 142–147.
13. Богдан Н. И. Мировая практика инновационной деятельности / Н. И. Богдан. – Минск: БелИСА, 2004. – 42 с.
14. Будкін В. С. Сутнісні характеристики та форми транскордонного економічного співробітництва / В. С. Будкін // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 52–63.
15. Булюк В. В. Методичні підходи до оцінки ефективності транскордонного співробітництва / В. В. Булюк // Культура народів Причорномор'я. – 2008. – № 140. – С. 79–81.
16. Бутко М. П. Регіональні аспекти зовнішньоекономічної діяльності / М. П. Бутко // Труды Одесского государственного политехнического университета. Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам. – Вып. 2. Одесса, 1999. – С. 266–272.

17. Вавринюк А. А. Сучасна діяльність польської частини євро регіону «Буг» (суспільно-географічний аналіз): монографія. – Луцьк: РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2008. – 260 с.
18. Вахович І. М. Розвиток креативної економіки в умовах транскордонного співробітництва / І. М. Вахович, О. М. Чуль // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 182–186.
19. Виявлення чинників та шляхів розвитку транскордонного співробітництва прикордонних регіонів України на основі дослідження громадської думки [Електронний ресурс] // Офіційна інтернет-сторінка Регіонального Філіалу НІСД у м. Львові. – Режим доступу: <http://www.niss.lviv.ua/analytics/111.htm>.
20. Внукова Н. М. Транскордонні кластери: закордонний та вітчизняний досвід [Електронний ресурс]: Матеріали всеукр. інтернет-конф. «Проблеми создания и развития кластеров в Украине. Роль кластеров в развитии инновационной экономики Украины» (Харьков, 26–30 октября 2009 г.) / Н. М. Внукова. – 2009. – № 10. – Режим доступу: <http://www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009/10/transkordonnd196-klasteri1.pdf>.
21. Газуда Л. М. Реалізація спільних проєктів транскордонного співробітництва: монографія / Л. М. Газуда, М. А. Рубіш. – Ужгород: Видавництво ФОП Сабов А. М., 2015. – 276 с.
22. Газуда Л. М. Спільні інвестиційні проєкти та програми транскордонного співробітництва і зовнішньоекономічна діяльність регіону / Л. М. Газуда, М. А. Рубіш // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Економіка: Зб. наук. праць. – Мукачево, 2014. – Вип. 1. – С. 55–62.
23. Гайдук Н. Концептуальні засади застосування посередництва при розв'язанні конфліктів / Н. Гайдук // Педагогіка і психологія професійної освіти. – Львів, 2003. – № 6. – С. 147–157.
24. Галяс В. І. Роль прикордонних регіонів у формуванні державної регіональної політики / В. І. Галяс // Науковий вісник

- Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – № 2. – С. 212–216.
25. Ганущак-Єфіменко Л. М. Аналіз системних властивостей галузевих кластерів у контексті розвитку урбаністичної інфраструктури / Л. М. Ганущак-Єфіменко, Б. М. Злотенко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки. – 2018. – № 4 (125). – С. 8–18.
26. Ганущак-Єфіменко Л. М. Формування та розвиток кластерооб'єднаних підприємств на контрольованих Україною територіях Донецької та Луганської областей / Л. М. Ганущак-Єфіменко, Рафал Ренбілас // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки. – 2018. – № 5 (127). – С. 23–30.
27. Герасимчук З. В. Міжнародний досвід використання транскордонної співпраці для розвитку митної інфраструктури прикордонних регіонів / З. В. Герасимчук, О. В. Смолич // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 37–46.
28. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
29. Гришко Р. О. Роль транскордонного співробітництва у розвитку українсько-польських відносин в галузі туризму / Р. О. Гришко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Економіка, право, політологія, туризм: зб. наук. праць. – К., 2011. – Вип. 2 (4). – С. 115–120.
30. Грузд М. В. Методичні підходи до аналізу та оцінки інтеграційного потенціалу транскордонного регіону / М. В. Грузд // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 6. – С. 50–52.
31. Давыденко Л. Н. Принципы трансграничного сотрудничества / Л. Н. Давыденко, А. И. Литвинюк // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. научн. трудов. – Минск: БГПУ, 2010. – Вып. 7. – С. 50–64.
32. Давыденко Л. Н. Теоретико-методологические основы регулирования трансграничного сотрудничества / Л. Н. Давыденко, А. И. Литвинюк // Науковий вісник

Волинського національного університету імені Лесі Українки. Міжнародні відносини. – 2009. – № 4. – С. 6–12.

33. Дайновський Ю. А. Стан і перспективи розвитку електронної торгівлі України / Ю. А. Дайновський, Л. К. Гліненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2018. – № 1. – С. 86–102.

34. Дацків Р. М. Транскордонні економічні зв'язки Карпатського Єврорегіону та їх ефективність: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.05.01 – Світове господарство і міжнародні відносини / Р. М. Дацків. – К., 1999. – 19 с.

35. Демідова О. М. Механізм управління організаційним потенціалом суб'єктів реального сектору економіки: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / О. М. Демідова. – Донецьк, 2008. – 222 с.

36. Демченко В. В. Сучасні форми економічної кооперації в транскордонному просторі / В. В. Демченко // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 3. – С. 28–34.

37. Державна служба статистики України: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

38. Державне регулювання економіки: навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.

39. Добрева Н. Ф. Основні напрями розвитку транскордонних кластерів в Україні / Н. Ф. Добрева // Ефективність державного управління: зб. наук. праць. – Львів, 2013. – Вип. 34. – С. 246–253.

40. Добрева Н. Ф. Правове забезпечення транскордонного співробітництва в Україні: проблеми та шляхи вирішення / Н. Ф. Добрева // Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць. – Харків, 2012. – Вип. 2. – С. 428–434.

41. Добрева Н. Ф. Удосконалення системи державного управління транскордонним співробітництвом в Україні: дис. ...

- канд. наук. з держ. упр.: спец. 25.00.02 / Н. Ф. Добрева. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2013. – 188 с.
42. Долішній М. Регіональні основи транскордонного співробітництва / М. Долішній, П. Беленький // Регіональна економіка. – 1996. – № 1–2. – С. 50–59.
43. Дроньє А. Розв'язування конфліктів: Основні принципи успішного керівництва / А. Дроньє // Все для вчителя. – 1999. – № 10 – С. 22–23.
44. Дубнов А. П. Пространственно-стратегическое развитие России: конфликтно-сетевая парадигма анализа / А. П. Дубнов, А. В. Крайнов // Регион: экономика и социология. – 2003. – № 2. – С. 123–132.
45. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
46. Європейська Рамкова Конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (21 травня 1980 р., № 995_106, м. Мадрид). Текст українською мовою. – Рада Європи, 1980. – 35 с.
47. Європейська хартія місцевого самоврядування (15 жовтня 1985 р., № 994_036, м. Страсбургу) // Бюлетень центру інформації та документації Ради Європи в Україні. – 1997. – Вип. 2. – С. 4–10.
48. Європейський інструмент сусідства та партнерства, Спільна операційна програма «Румунія-Україна-Республіка Молдова» 2007–2013 [Електронний ресурс] // Європейський інструмент сусідства та партнерства. – 2008. – 140 с. – Режим доступу: <http://ved.odessa.gov.ua/files/ved/documents/rom1.pdf>.
49. Єгорова О. О. Транскордонні індустріальні парки: зарубіжний досвід і перспективи створення в Україні / О. О. Єгорова // Вісник Дніпропетровського університету. Економіка: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2014. – Вип. 8 (1), Т. 22. – С. 120–129.

50. Єрмошенко М. М. Урахування цінової чутливості споживачів при формуванні цінової політики підприємства / М. М. Єрмошенко // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2014. – № 6. – С. 41–45.
51. Єрмошенко М. М. Утворення і розподіл прибутку в інформаційно-енергетичній теорії вартості / М. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – С. 8–15.
52. Єрохін С. А. Ефективність функціонування ринку інноваційних ідей в національній економіці / В. О. Володіна, С. А. Єрохін // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 67–75.
53. Єрохін С. А. Політика модернізації і механізми зміни секторальної структури економіки / С. А. Єрохін // Економічний простір. – 2014. – № 87. – С. 50–60.
54. Журба І. Є. Місце та роль інституційного та фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в Україні / І. Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4, Т. 1. – С. 211–214.
55. Журба І. Є. Науково-методологічні засади трансформації економічних систем транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи / І. Є. Журба // Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна». – Хмельницький, 2010. – Вип. 2. – С. 183–189.
56. Журба І. Є. Науково-теоретичні засади економіки транскордонного співробітництва / І. Є. Журба // Університетські наукові записки. – 2013. – № 2. – С. 102–112.
57. Журба І. Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики): моногр. / І. Є. Журба. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 311 с.
58. Журба І. Є. Формування інноваційного простору Центральної і Східної Європи у системі транскордонного співробітництва / І. Є. Журба // Вісник Хмельницького

національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 5, Т. 1. – С. 79–84.

59. Замора О. М. Регіональні особливості розвитку транскордонного співробітництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / О. М. Замора; Нац. акад. наук України, Рада по вивченню продукт. сил України. – К., 2010. – 20 с.

60. Зарічна О. В. Вплив ринку освітніх послуг на формування конкурентоспроможності регіону / О. В. Зарічна // Вища школа і ринок праці: інтеграція, модернізація, інтернаціоналізація: [збірник тез доповідей за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції (19–21 жовтня 2016 р.) / гол. ред. Т. Д. Щербан]. – Мукачево : МДУ, 2016. – С. 79–80.

61. Зарічна О. В. Вплив соціально-економічних та культурних складових на формування конкурентоспроможності Карпатського регіону / О. В. Зарічна // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 6. – С. 246–252.

62. Зарічна О. В. Вплив соціально-економічного розвитку міста на формування конкурентоспроможності регіону / О. В. Зарічна // Інвестиційно-інноваційні засади розвитку національної економіки в ринкових умовах: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород-Мукачево, 24–25 квітня 2015 р.) / ред. кол.: М. А. Лендел (гол.ред.) та ін. – Ужгород ; Мукачево : Карпатська вежа, 2015. – С. 225–227.

63. Зарічна О. В. Екологічний розвиток як складова соціально-економічного потенціалу регіону / О. В. Зарічна, О. В. Гаврилець // Information aspects of socio-economic systems' development: monograph 5. – Katowice, 2016. – С. 104–111.

64. Зарічна О. В. Економічна безпека в контексті розвитку транскордонного співробітництва: проблеми та перспективи / О. В. Зарічна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2018. – № 5. – С. 98–103.

65. Зарічна О. В. Економічна сутність інвестицій та їх роль в туристичній діяльності / О. В. Зарічна // Науковий вісник

- Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 5, Ч. 2. – С. 81–85.
66. Зарічна О. В. Застосування СВОТ-аналізу при характеристиці конкурентоспроможності регіону / О. В. Зарічна // Стратегія розвитку: інвестиційний вимір: [матеріали наук. семінару / за ред. д.е.н., проф. С. О. Гуткевич]. – К.: НУХТ, 2016. – Вип. 11. – Ч. 1. – С. 52–54.
67. Зарічна О. В. Імітаційне моделювання розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства / О. В. Зарічна // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. – 2018. – № 2 (121). – С. 26-33. doi:10.30857/2413-0117.2018.2.2.
68. Зарічна О. В. Класифікація, види і характеристика інновацій в туристичній індустрії / О. В. Зарічна // Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/3. – С. 114–119.
69. Зарічна О. В. Концептуальні положення управління підприємством на основі корпоративних кластерів / О. В. Зарічна // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2018. – Вип. 19. – С. 46–48.
70. Зарічна О. В. Методологічні аспекти розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства / О. В. Зарічна // Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа «Підприємницькі ініціативи»: [матеріали третьої всеукраїнської наукової Інтернет-конференції (6 грудня 2018 р., м. Київ)]. – К.: КНУТД, 2018. – С. 366–369.
71. Зарічна О. В. Методологічні засади формування та розвитку прикордонного співробітництва у підприємстві в транскордонному регіоні / О. В. Зарічна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2018. – № 7–8. – С. 90–97.
72. Зарічна О. В. Моделювання розвитку підприємництва на засадах транскордонного партнерства / О. В. Зарічна // Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні: [зб. ст. за матеріалами III-ої Всеукр.

наук.-практ. конф. (29 березня 2019 р., м. Київ)]. – К. : КНУТД, 2019. – С. 382–386.

73. Зарічна О. В. Необхідність впровадження маркетингових підходів до організації підприємницької діяльності / О. В. Зарічна // Сучасний маркетинг або новий погляд у майбутнє : [матеріали науково-практичного семінару присвяченого «Дню маркетолога» (11 листопада 2015 р.) / ред. кол.: І. М. Чучка (гол. ред.) та ін.]. – Мукачево: Вид-во МДУ, 2016. – С. 34–39.

74. Зарічна О. В. Ознаки конкурентоспроможності регіону / О. В. Зарічна // Інтернаука : Міжнародний науковий журнал. – Київ, 2015. – № 8. – С. 111–113.

75. Зарічна О. В. Особливості використання інтернет – маркетингу у формуванні партнерських взаємовідносин / О. В. Зарічна // Актуальні проблеми обліково-аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю : [матеріали IV Міжнародної науково практичної інтернет-конференції, 24 листопада 2016 р., м. Мукачево]. – Мукачево, 2016. – С. 144–145.

76. Зарічна О. В. Особливості впливу ринкових факторів на підвищення конкурентоспроможності регіону / О. В. Зарічна // VIII міжнародна науково-практична конференція «Актуальні проблеми економіки 2014» (12 грудня 2014, м. Київ). – К. : Національна академія управління, 2014. – С. 28–31.

77. Зарічна О. В. Особливості регіонального економічного аналізу / О. В. Зарічна, О. В. Гаврилець // Програма та тези доповідей XV міжнародна науково-практична конференція «Маркетинг в Україні» (Київ, 17–18 грудня 2015 р.). – К., 2015. – С. 22–23.

78. Зарічна О. В. Особливості регіональної логістики / О. В. Зарічна // Сучасні тенденції розвитку науки і освіти в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів : [збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції, 17–18 травня 2017 р., Мукачево / ред. кол.: Т. Д. Щербан (гол. ред.) та ін.]. – Мукачево : Вид-во МДУ, 2017. – С. 249–251.

79. Зарічна О. В. Особливості трудового потенціалу Карпатського регіону / О. В. Зарічна // Європейський вибір економічного поступу регіону: [матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (26–27 травня 2016 р). – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2016. – С. 59–61.
80. Зарічна О. В. Оцінка експортного потенціалу карпатського регіону / О. В. Зарічна // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права: [зб. наук. пр. / гол. ред. Л. Я. Янковська]. – Вип. 16. – Львів : Галицька видавнича спілка, 2016. – С. 161–166.
81. Зарічна О. В. Паблік рилейшнз у бізнесі / О. В. Зарічна, В. В. Тіба // Наука та освіта: актуальні проблеми досліджень на сучасному етапі: [збірник тез доповідей за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Мукачєво, 19–20 травня 2016 р). / ред. кол.: Т. Д. Щербан (гол. ред.) та ін.]. – Мукачєво: Вид-во МДУ, 2016. – С. 283–284.
82. Зарічна О. В. Підвищення конкурентоспроможності регіону / О. В. Зарічна // Науковий вісник Херсонського національного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 3. – С. 146–150.
83. Зарічна О. В. Підприємництво як вид соціально – економічної системи розвитку регіону / О. В. Зарічна // Наукові записки Львівського університету бізнесу і права. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 13. – С. 80–96.
84. Зарічна О. В. Підприємницький бізнес як чинник забезпечення конкурентоспроможності регіону / О. В. Зарічна // Маркетинг та менеджмент у фокусі викликів нової економіки : [матеріали міжнародної науково-практичної конференції (26–28 квітня 2018 р.) / за заг. ред. проф. І. І. Черленяка]. – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2018. – С. 299–301.
85. Зарічна О. В. Регулювання процесів трудової міграції в умовах загострення економічної ситуації в Україні / О. В. Зарічна // Матеріали наукового семінару: Міграційні

процеси в світі: стан та перспективи. – К.: НУХТ, 2015. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 74–77.

86. Зарічна О. В. Роль стратегічного управління в діяльності підприємства в умовах сталого розвитку регіону / О. В. Зарічна // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Механізм регулювання регіонального розвитку в Україні: [зб. наукових праць / НАН України. Ін.-т регіональних досліджень]. – Львів, 2014. – Вип. 5 (109). – С. 295–302.

87. Зарічна О. В. Роль та особливості транскордонного підприємницького кластеру / О. В. Зарічна // Інтернаука : Міжнародний науковий журнал. – 2018. – Вип. VII (15). – С. 89–92.

88. Зарічна О. В. Стимулювання розвитку інноваційного підприємництва на засадах транскордонного партнерства / О. В. Зарічна // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. – 2018. – № 5 (127). – С. 31–40. doi:10.30857/2413-0117.2018.5.3.

89. Зарічна О. В. Стратегія і планування інноваційної діяльності підприємств сфери туризму / О. В. Зарічна // Галицький економічний вісник : [науковий журнал / Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя]. – 2014. – № 3 (46). – С. 68–76.

90. Зарічна О. В. Сучасний стан транскордонного співробітництва / О. В. Зарічна // Актуальні проблеми наукового й освітнього простору в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів : [збірник тез доповідей за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції (м. Мукачєво, 14–15 травня 2015 р) / ред. кол.: Т. Д. Щербан (гол. ред.) та ін.]. – Мукачєво : Карпатська вежа, 2015. – Т. 2. – С. 247–249.

91. Зарічна О. В. Теоретичні аспекти діяльності комерційних підприємств / О. В. Зарічна, Я. В. Голубка, М. Молнар // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – № 19. – С. 250–255.

92. Зарічна О. В. Формування інноваційної інфраструктури на засадах транскордонного партнерства / О. В. Зарічна // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. – 2018. – № 4 (125). – С. 30–37. doi:10.30857/2413-0117.2018.4.3.
93. Зарічна О. В. Шляхи співпраці України з Європейським Союзом / О. В. Зарічна, О. В. Гаврилець, І. М. Чучка // Перспективи розвитку туризму в Україні та світі: управління, технології, моделі: [кол. монографія / за наук. ред. проф. Л. Ю. Матвійчук]. – Видання третє. – Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2017. – С. 412–434.
94. Зарічна О. В. Рекламна діяльність на страховому ринку / О. В. Зарічна, М. С. Молнар // Науковий вісник Мукачівського державного університету: журн. наук. пр. – 2014. – № 17 (12). – С. 164–169.
95. Зарічна О. В. Розвиток підприємництва на засадах транскордонного партнерства: теорія, методологія, практика: [монографія] / О. В. Зарічна. – К.: Національна академія управління, 2018. – 300 с.
96. Зарічна О. В. Роль стратегічного управління в діяльності підприємства в умовах сталого розвитку регіону / О. В. Зарічна // Міжнародна науково-практична конференція «Регіональна політика в Україні: сучасний стан та стратегія реформування» (27–28.11.2014, м. Львів). – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2014. – С. 225–227.
97. Зарічна О. В. Стратегічні вектори інноваційного розвитку транскордонного співробітництва / О. В. Зарічна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2018. – № 6. – С. 40–46.
98. Заярна Н. М. Проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі між Україною та країнами Європейського Союзу / Н. М. Заярна, М. В. Мокій // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 216–219.

99. Зеленкіна К. І. Особливості транскордонного вектору розвитку кластерної взаємодії підприємства / К. І. Зеленкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 4/3. – С. 222–227.
100. Зеленкіна К. І. Розвиток транскордонного співробітництва промислових підприємств на основі кластерного підходу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / К. І. Зеленкіна. – Луганськ, 2014. – 20 с.
101. Инновационно-технологические кластеры стран-членов МЦНТИ [Электронный ресурс] / Международный центр научной и технической информации, 2013. – 46 с. – Режим доступа: <http://www.icsti.su/uploaded/201304/cluster.pdf>.
102. Іванов Д. В. Проблеми розвитку єврорегіонів в Україні / Д. В. Іванов // Наукові праці. Державне управління. – Миколаїв: ЧДУ ім. П. Могили, 2012. – № 196 (208). – С. 50–53.
103. Ілько І. Карпатський Єврорегіон як модель регіонального співробітництва у Центральній і Східній Європі / І. Ілько, М. Палінчак, М. Лендвел. Ужгород.
104. Інвестування економіки України / В. Г. Федоренко, М. П. Денисенко, О. А. Кириченко, Т. Є. Воронкова та інші. – К.: ІПК ДСЗУ, 2011. – 323 с.
105. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / Мануэль Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана; Гос. ун-т. Высш. шк. экономики. – М., 2000. – 606 с.
106. Кіш Є. За програмою сусідства. Транскордонне співробітництво України після східного розширення Європейського Союзу / Є. Кіш // Політика і час. – 2004. – № 12, – С. 27–34.
107. Кіш Є. За стандартами транскордонної взаємодії / Є. Кіш // Політика і час. – 2003. – № 10. – С. 79–84.
108. Кіш Є. Концептуальні засади єврорегіональної політики України / Є. Кіш // Трибуна. – 2003. – № 11–12. – С. 30–32.

109. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2002. – № 10.
110. Клейнер Г. Б. Институциональные изменения: селекция, проектирование или протезирование? / Г. Б. Клейнер // Постсоветский институционализм / под ред. Р. М. Нуреева и В. В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005.
111. Клейнер Г. Б. Микроэкономика знаний в свете системной парадигмы / Г. Б. Клейнер // Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2009. – Гл. 5.
112. Клімчук Б. П. Єврорегіон «Бут»: концепція і стратегія розвитку: монографія / Б. П. Клімчук, Н. П. Луцишин, П. В. Луцишин. – Луцьк: Ред.-вид. від. «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2002. – 416 с.
113. Концепція Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки: Розпорядження КМ України від 15.03.2006 № 149–р [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR060149.html.
114. Костюнина Г. М. Трансграничные свободные экономические зоны в зарубежных странах (на примере Китая) / Г. М. Костюнина, В. И. Баронов // Вестник МГИМО Университета. – 2011. – С. 169–178.
115. Костюченко Е. А. Теоретические основы кластеров и их роль в повышении конкурентоспособности организаций нефтехимического комплекса Витебского региона / Е. А. Костюченко // Вестник Полоцкого государственного университета, Серия D, Экономические и юридические науки. – 2012. – Вып. 5. – С. 55–62.
116. Кравченко Є. В. Принципи транскордонного співробітництва підприємств / Є. В. Кравченко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 2 (181). – С. 93–103.
117. Кукса І. М. Оптимізація процесу взаємодії підприємств машинобудівної галузі на основі кластерного угруповання /

І. М. Кукса, І. А. Гнатенко // Вісник Донецького університету економіки та права : зб. наук. праць. Вип. 2. – Донецьк: ДУЕП, 2011. – С. 159–162.

118. Кукса І. М. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств з урахуванням теорії технологічних укладів / І. М. Кукса, С. І. Терещенко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 5. – С. 29–33.

119. Мазур А. Г. Регіональна парадигма суспільного розвитку / А. Г. Мазур. – Вінниця: Книга–Вега, 2007. – 160 с.

120. Макогон Ю. В. Форми и направления трансграничного экономического сотрудничества: монография / Ю. В. Макогон, В. И. Ляшенко. – Изд. 2-е исп. и допол. – Донецк: ООО «Юго–Восток, Лтд», 2003. – 512 с.

121. Манойленко О. В. Методологічні аспекти функціонування інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Т. В. Полозова, О. В. Манойленко // Моделювання регіональної економіки. – 2016. – № 2 (28). – С. 307–322.

122. Манойленко О. В. Моніторинг функціонування інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Т. В. Полозова, О. В. Манойленко // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 12/1. – С. 223–229.

123. Манойленко О. В. Теоретичні засади формування еволюційно-поведінкової концепції забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Т. В. Полозова, О. В. Манойленко // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 8. – С. 273–281.

124. Матвієнко В. М. Єврорегіон «Буг» / В. М. Матвієнко // Українська дипломатична енциклопедія: у 2-х т. / Редкол.: Л. В. Губерський (голова) та ін. – К.: Знання України, 2004. – Т. 1. – 760 с.

125. Мельник М. І. Просторові форми організації бізнесу як чинник забезпечення конкурентоспроможності регіональної економіки / М. І. Мельник // Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми та перспективи: матеріали Дев'ятої міжнародної науково-практичної конференції / наук. ред. І. В. Саух; Житомирська філія Київського інституту бізнесу та технологій. – Житомир, 2015. – С. 69–70.

126. Методические материалы по организации приграничного сотрудничества местных и региональных властей Европы / Handbook on transfrontier cooperation for local and regional authorities in Europe. Русская версия. – 2-е изд. – Страсбург, 1995. – 147 с.

127. Методичні рекомендації щодо реалізації в Україні Концепції міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць СНД / кер. авт. та відпов. за вип. д-р екон. наук В. І. Ляшенко; Мінрегіонбуд України, Ін-т економіки пром-сті НАН України. – Донецьк, 2011. – 248 с.

128. Мікула Н. Євро регіони: досвід та перспективи: монографія / Н. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2003. – 222 с.

129. Мікула Н. Розвиток нових форм транскордонного співробітництва / Н. Мікула, Є. Матвеев // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 20–23.

130. Мікула Н. А. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: моногр. / Н. А. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

131. Мікула Н. А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н. А. Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: зб. наук. праць. – Львів, 2008. – Вип. 3 (71). – С. 129–141.

132. Мікула Н. А. Транскордонне співробітництво в умовах інтеграційних процесів України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.10.01 – Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка / Н. А. Мікула. – Л., 2005. – 40 с.

133. Моделі і механізми регулювання єврорегіонального співробітництва України: монографія / І. В. Артёмов, О. М. Ващук, Н. О. Васюк та ін.; МПП «Гражда». – Ужгород, 2013. – 610 с.
134. На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів: Проект Київського центру Інституту Схід-Захід / Є. Кіш, О. Вишняков, Л. Лендзел та інші, за ред. С. Максименко, І. Студеннікова. – К.: Логос, 2000. – 224 с.
135. Онегіна В. М. Інноваційний потенціал підприємств та державна політика / В. М. Онегіна, В. А. Луньова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2015. – Вип. 161. – С. 50–59.
136. Пепа Т. В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України / Т. В. Пепа. – Черкаси: Брама України, 2006. – 440 с.
137. Піріашвілі О. Б. Розвиток єврорегіонів на території України / О. Б. Піріашвілі, О. П. Амбросенко, Н. О. Федяй // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 63–79.
138. Польсько-українське прикордоння: Середовище. Суспільство. Господарство. – Замостя: Вища школа управління та адміністрації, 2005 – 281 с.
139. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 456 с.
140. Портер М. Конкуренция / Портер М. – Москва: Вильямс, 2005. – 608 с.
141. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Майкл Портер. – М.: Международные отношения, 2010. – 896 с.
142. Почебут Л. Г. Организационная социальная психология / Л. Г. Почебут, В. А. Чикер. – СПб.: 2000. – С. 155–178.
143. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від

- 23 березня 2000 року № 1602–III [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/339–2005>.
144. Про Державний бюджет України на 2019 рік: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629–19>.
145. Про державний кордон України: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1777–12>.
146. Про електронні довірчі послуги: Закон України від 5 жовтня 2017 року № 2155–VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155–19>.
147. Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2016–2020 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2016 р. № 554 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/249264044>.
148. Про затвердження Положення про порядок проведення конкурсного відбору проектів (програм) транскордонного співробітництва, які можуть бути включені до державної програми розвитку транскордонного співробітництва: Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/339–2005>.
149. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959–12>.
150. Про міжнародні договори України: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906–15>.
151. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку у Житомирській області: Закон України від 3 грудня 1999 р. № 1276–XIV.
152. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану

заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінет Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/proshvalennya-konserpciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020>.

153. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24.06.2004 № 1861 // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 45. – Ст. 499. – С. 5.

154. Проект Стратегії транскордонної співпраці Люблінського воєводства, Волинської, Львівської і Брестської областей на 2014–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.voladm.gov.ua/index.php?option=356>.

155. Ревінова С. Ю. Тенденции и перспективы российской электронной коммерции // Вестник РУДН. Серия: Экономика. – 2017. – Т. 25, № 4. – С. 487–497.

156. Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва / за ред. Н. А. Мікули. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2010. – 150 с.

157. Реутов В. Є. Транскордонне співробітництво регіонів України: теоретико-практичні аспекти розвитку [Електронний ресурс] / В. Є. Реутов // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=912>.

158. Розвиток транскордонного співробітництва з новими державами-членами ЄС: метод. рек. / В. М. Кривцова, О. М. Овчар, О. А. Остапенко та ін. – К.: НАДУ, 2009. – 40 с.

159. Статут єврорегіону "Нижній Дунай" // Проблеми та перспективи розвитку транскордонного співробітництва в рамках єврорегіону "Нижній Дунай": матеріали до круглого столу (3 грудня 1999 р., Одеса). – Одеса, 1999.

160. Стрижакова А. Ю. Механізми державного управління розвитком транскордонного співробітництва між Україною та країнами європейського союзу: дис. ... канд. екон. наук: спец. 25.00.02 – Механізми державного управління / А. Ю. Стрижакова. – Маріуполь, 2017. – 245 с.

161. Студенніков І. Транскордонне співробітництво та його місце в регіональному розвитку / І. Студенніков // Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України. – 2000. – № 2. – С. 138–170.
162. Сьоміч М. Поняття регіональної політики в економічному розвитку держави / М. Сьоміч // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». – 2010. – № 4.
163. Тарнавська Н. П. Організаційні та інфраструктурні передумови створення міжнародного логістичного центру / Н. П. Тарнавська, Р. Б. Сивак // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 1. – С. 29–35.
164. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / Євроінтеграційний портал. – Режим доступу: <https://eu-ua.org/tekst-uhody-pro-asotsiatsiiu>.
165. Україна в міжнародних відносинах. Енциклопедичний словник-довідник. – Вип. 6: Біографічна частина: Н–Я / Ред. кол.: М. М. Варварцев (відп. ред.), С. В. Віднянський (кер. авт. кол.), О. М. Горенко, О. А. Іваненко (відп. секр.), А. Ю. Мартинов. НАН України. Інститут історії України. – К.: Інститут історії України, 2016. – 370 с.
166. Україна у цифрах 2017: статистичний збірник / за ред. І. Є. Вернера. – К.: Державна служба статистики України, 2018. – 241 с.
167. Фащевський М. І. Методологічні засади територіальної організації господарства / М. І. Фащевський // Територіальна організація суспільства: розуміння категорії. Матеріали теоретико-методологічного семінару, Інститут географії НАН України, 4 та 11 березня 2010 р. / наук. ред.: Г. П. Підгрушний; Інститут географії НАН України. – 2010. – Вип. 1. – С. 15–18.
168. Фонтейн П. Європа в 10 пунктах / П. Фонтейн. – К.: Альтернативи, 1999. – 64 с.
169. Черная И. П. Приграничный регион в условиях глобализации: теоретико-концептуальные подходы /

- И. П. Черная, М. Ю. Шинковский // Пространственная экономика. – 2005. – № 2. – С. 46–60.
170. Чучка І. М. Транскордонне співробітництво в контексті економічної безпеки України / І. М. Чучка, Р. І. Молдавчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111). – С. 93 – 97.
171. Шнирков, О. І. Європейський валютний союз: навч. посібник / О. І. Шнирков. – К., 2001. – 198 с.
172. Штулер І. Ю. Трансформація національної економічної системи на інноваційних засадах: монографія / Ірина Юріївна Штулер ; ВНЗ "Нац. акад. упр.". – Київ : Нац. акад. упр., 2016. – 359 с.
173. Штулер І. Ю. Стабілізація економіки України: інноваційний підхід / Ірина Юріївна Штулер // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2016. – Том 23. – № 1. – С. 106–110.
174. Янг Лоурен Э. Технопарки и кластеры фирм / Янг Лоурен, Э. – Киев: ПЕРУ, 1995. – 78 с.
175. A Brief History of the CEI. 1989–1996.
176. Additional Protocol to the European Outline Convention on Transfrontier Cooperation Between Territorial Communities or Authorities (Strasbourg, 9.XI.1995). Available online: www.coe.fr/eng/legaltxt/l59e.htm.
177. Barnett, R., Cavanagh, J. (1995). Global dreams: Imperial corporations and the new world order. New York: Simon and Schuster.
178. Beres C. Cross-border Co-operation in a Europe of Frontiers / Csaba Beres, James Corrigan, Istvan Suli-Zakar // Regional Contact. Journal for regional information and the exchange of experience and ideas in the field of European Regionalism. Copenhagen-Maribor. – 1995. – No 10. – P. 115–119.

179. Bleeke, J.; Ernst, D. (1991). The way to win in cross-border alliances. *Harvard Bus. Rev.*, 69: 127–135.
180. Buckley, P. and Casson, M. (1976). *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan.
181. Commission Regulation (EC) No 2760/98 of 18 December 1998. Concerning the implementation of a programme for cross-border co-operation in the framework of the PHARE programme. – Brussels, 1998.
182. Council Regulation (EC) No 1260/1999 of 21 June 1999 laying down general provisions on the Structural Funds // *Official Journal of the European Communities*, 26.6.1999, L 161.
183. Czyzewski K. The Idea of a Border in the European Tradition / Krzysztof Czyzewski // *Regional Contact*. – 1995. – No 10. – P. 120–128.
184. Declaration of the Assembly of European Regions on Regionalism in Europe (Basel, 4th December 1996).
185. Draft European Charter of Regional Self-Government (5 June 1997, Recommendation 34 (1997) adopted by the CLARE) 1998. 43 p.
186. Economic Transformation in the Carpathian Euroregion. Report. – Rzeszow, 1999. – 169 p.
187. European Cluster Observatory official web-site (2015). Available at: <http://www.clusterobservatory.eu> (accessed 12 December 2015).
188. Filip, A. (1999). Regional competition in the european union. *International economics*.
189. Global B2C E-commerce Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ecommercewiki.org/wikis/www.ecommercewiki.org/images/5/56/Global_B2C_Ecommerce_Report_2018.pdf.
190. Gramillano, A., Celotti, P., Familiari, G., Schuh, B., Nordstrom, M. (2018). Development of a system of common indicators for European Regional Development Fund and Cohesion Fund interventions after 2020, European Union, 2018. Available online: https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications.

191. Hailperin, M.A. (1957). Free Trade and Social Welfare. Review international labor, № 3, P. 173–192.
192. Henning, M.; Moodysson, J.; Nilsson, M. (2010). Innovation and Regional Transformation. In From Clusters to New Combinations; Region Skane: Malmö, Spain.
193. Hymer, S. (1976). The international operations of national firms: a study of direct foreign investment. Boston: MIT Press.
194. Illes I. The Carpathian (Euro)Region. Occasional Papers No 6 / Ivan Illes // Europaisches Zentrum fur Federalismus-Forschung. – Tubingen, 1996. – 36 p.
195. Internet World Stats. URL: <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>.
196. Janschitz, S., Kofler, A.Ch. (2006). Protecting Diversities and Nurturing Commonalities in a Multicultural Living Space in (Pavlovich-Kochi, Morehouse, & Eastl-Walter, pp. 193–213).
197. Kicker R. The Achivements of the Cross-border Regional Working Community Alps-Adria and its Future Role in a Europe of the Regions / Renate Kicker // Regional Contact. – 1995. – No 10. – P. 129–136.
198. Klojcnik J. The Role of Cross-border Regional Co-operation for Slovenia as a Small Economy in Transition / Jasmina Klojcnik // Regional Contact. – 1995. – No 10. – P. 143–148.
199. Klojcnik J. The Transfrontier Regional Co-operation Model for Nothern-Eastern Slovenia / Jasmina Klojcnik // Regional Contact. – 1997. – No 12. – P. 349–351.
200. Koistinen, Petri. INTERREG programmes in 2000-2006//Phare/Tacis Cross Border Co-operation Project Facility Newsletter. Vol. 4, p. 1.
201. Krämer, R. (2011). Zwischen Kooperation und Abgrenzung – Die Östgrenzen der Europäischen Union/Between cooperation and delimitation – The eastern borders of the European Union. Welt Trends, 9–26.
202. Kurowska-Pysz, J. (2015). Problem trwałości klastrów dofinansowanych ze środków Unii Europejskiejw aspekcie nowych

- uwarunkowań wdrażania projektów w latach 2014–2020. In: Book Zarzadzanie i inżynieria produkcji. Wybrane zagadnienia; Kurowska-Pysz, J. Ed.; Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej: Dąbrowa Górnicza, Poland, 2015.
203. Lehner J.-P. Twelve Brief Notes on Transborder Regions in Europe / Jean-Paul Lehner // Regional Contact. – 1995. – No 10. – P. 291–292.
204. List, F. (1930). Das Nationale System der Politischen Ökonomie.
205. Marshall, A. Principles of Economics. Available online: <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html>.
206. Meyer, F. (1962). Review of the theory of economic integration, by B. Balassa, The economic journal, 72 (286), 389-391.
207. Minges, M. (2016). In Search of Cross-border E-commerce Trade Data. Technical Note No 6 Unedited, TN/UNCTAD/ICT4D/06. Available online: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tn_unctad_ict4d06_en.pdf.
208. Monnet, J. (1955). Les etats-Unis d'Europe ont commercé. Paris.
209. Panić, M. and Vacić A. (1995). Economic integration and disintegration: an overview, economic integration in North America, Geneva and N. Y.: United Nations.
210. Peelers Y. Transfrontier Cooperation for National Minorities / Yvo Peelers // Regional Contact. – 1995. – No 10. – P. 244–251.
211. Ratti R. Borders and Regions in a Changing Europe – a Theoretical Framework / Remigio Ratti // Regional Contact. – 1997. – No 12. – P. 32–40.
212. Re'sko, D. (2010). Przedsiebiorczo'sc transgraniczna w wybranych jednostkach terytorialnych pogranicza polsko-slowackiego. Stud. Reg. Lokalne, 2: 121–131.
213. Reform of the Structural Funds 2000-2006. Comparative analysis (June 1999). P. 31.
214. Regulation (EC) No 1783/1999 of the European Parliament and of the Council of 12 July 1999 on the European Regional Development Fund//Official Journal of the European Communities, 13.8.1999, L 213.

215. Report doing business, World Bank Group 2015. Available online: <http://www.doingbusiness.org> (accessed on 21 December 2015).
216. Ricardo, D. (1817). Principles of political economie and taxation.
217. Ropke, W. (1657). Integration und Desintegration der Internationalen Wirtschaft in: Wirtschaftsfragen der freien Welt. Hrsg. von E. v. Beckerath et alt. Frankfurt. 500 s.
218. Rud, N.T., Marchuk, O.I., Yasheva, G.A. (2014). Cluster interaction mechanism in the formation of innovative model of region's eonomy. Актуальні проблеми економіки – Actual Problems of Economics, No. 12 (162), P. 281–289.
219. Rugman, A.M. (1981). Inside the multinationals. London: Croom Helm.
220. Scalapino, R.A. The changing order in Northeast Asia and the prospects for U.S.–Japan–China–Korea relations (IGCC policy paper) / Institute on Global Conflict and Cooperation, University of California. USA, San Diego. 23 p. Available online: <http://ideas.repec.org/p/cdl/globco/1602.html>
221. Schmoller, G. (1893). Die Volkswirtschaft, die Volkswirtschaftslehre und ihre Methode. Frankfurt (Main). In: Deutsches Textarchiv. Available online: http://www.deutschestextarchiv.de/schmoller_volkswirtschaftslehre_1893/40.
222. Schuman, R. (1963). Pour l'Europe. Paris.
223. Smallbone, D.; Welter, F. (2012). Cross-border entrepreneurship. Entrep. Reg. Dev. Int. J., 24: 43–63.
224. Sodupe K. The European Union and Inter-regional Co-operation / Кепа Sodupe // Regional and Federal Studies. – 1999. – Vol. 9, No 1. – P. 58–81.
225. Speciale R. The Regions and European Parliament: for a Europe which is closer to its citizens / Roberto Speciale // Regions of Europe. – 1995. – No 10. – P. 59–60.
226. The European Commission's Tacis Programme 1991–2006. Available online: <http://ec.europa.eu/europeaid/where/>

neighbourhood/regionalcooperation/enpieast/documents/annual_programmes/tacis_success_story_final_en.pdf.

227. The Global Innovation Index 2017. Available online: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report>.

228. The Global Innovation Index 2018. Available online: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report>.

229. The project "Strategies for System Cooperation of Public Institutions of Moravian-Silesian Region, the Voivodeship of Silesia and Opole" co-financed by the European Regional Development Fund under the Operational Programme of Cross-Border Cooperation Czech Republic – Republic of Poland 2007–2013. Available online: http://www.slaskie.pl/strona_n.php?jezyk=pl&grupa=9&dzi=1312275679&art=1312275911&id_menu=455.

230. The Structural Funds and their Coordination with the Cohesion Fund. Draft guidance for programmes in the period 2000-06 tabled by Mrs Wulf-Mathies... Working paper of the Commission. 35 p.

231. The Tacis Cross-Border Programme (CBC)–The Framework of the Small Project Facility//Phare/Tacis Cross Border Co-operation Project Facility Newsletter. Vol. 3, p. 1.

232. Theory and Practice of Transborder Cooperation / Ed. by Remigio Ratti and Shalom Reichman. – Basel, 1993. – 376 p.

233. Tvrdon J. Potential Possibilities of Transfrontier Economic Cooperation among the Countries of Central and Eastern Europe / Jozef Tvrdon // Regional Contact. – 1997. – No 12. – P. 111–119.

234. Vienna Declaration (Vienna, 9 October 1993) // www.coe.fr/eng/std/viennad.htm.

235. Zarichna O. New forms of cross-border cooperation / O. Zarichna / Management. – 2018. – Vol. 28, Is. 2. – P. 99–107. doi:10.30857/2415-3206.2018.2.8.

236. Zotti Delli G. Problems and Prospects of Transfrontier Cooperation. Alpe-Adria and the Euro-Region "Istria/V / Giovanni Zotti Delli // Regional Contact. – 1995. – No 10. – P. 137–142.

Монографія

Зарічна О. В.

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА
НА ЗАСАДАХ ТРАНСКОРДОННОГО ПАРТНЕРСТВА:
ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

Видано в авторській редакції

Підписано до друку Формат 60 x 84 1/16. Папір офсет.
Друк офсет. Умов.друк.арк. 15,80. Обл.-вид.арк. 12,37.
Тираж 100 прим. Ціна за домовленістю. Зам. № 187.

Друкарня "Про Формат"

Вул. Кирилівська, 86, м. Київ, 04080

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 5942 від 2018 р.