Національна академія наук України
Інститут регіональних досліджень

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ФОРМ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Львів-2010

Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва / Кол. авторів за ред. д.е.н., проф. Мікули Н.А. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень– Львів, 2010. – 150 с.

Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітнитцтва містять пропозиції щодо виявлення транскордонних кластерів та кластерних ініціатив; формалізації прикордонної торгівлі з урахуванням досвіду її організації суміжними країнами;. розвитку транскордонного партнерства та європейських угрупувань територіального співробітництва.

Рекомендуються фахівцям центральних органів влади та суб'єктів транскордонного співробітництва – територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади, науковцям і викладачам, всім, хто цікавиться проблемами розвитку транскордонних регіонів.

Колектив авторів: **Мікула Н.А., Толкованов В.В., Демченко В.В., Тимечко І.Р., Матвєєв Є.Е., Жук О.П., Федоришин О.З., Цибульська Ю.О., Цисінська О.Б., Гусева М.О.**

Рецензенти: доктор економічних наук І.З. Сторонянська
доктор економічних наук В.В. Борщевський

Рекомендації публікуються за сприяння: Програми Ради Європи "Посилення місцевої демократії та підтримка реформ місцевого самоврядування в Україні" та Програми Німецького товариства технічного співробітництва (GTZ) в Україні "Сприяння економічному розвитку та зайнятості в Україні"

Видавець: Інститут регіональних досліджень НАН України
Адреса: 79026 Україна, м. Львів, вул. Козельницька, 4

Рекомендовано до друку вченою радою Інституту регіональних досліджень НАН України (Протокол № 10 від 23 грудня 2010 р.)

© Інститут регіональних досліджень НАН України, 2010

Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва / Кол. авторів за ред. д.е.н., проф. Мікули Н.А. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень– Львів, 2010. – 150 с.

© Інститут регіональних досліджень НАН України, 2010.

Підп. до друку 27.12.2010. Формат 64x100/16 . Папір оф. № 1. Гарн. літ Офс. друк.
Ум.-друк. арк. 7,39. Наклад 100. Зам. _____ .

Оригінал-макет виготовлено в Інституті регіональних досліджень НАН України
79026 Львів, вул. Козельницька, 4.

Видрукувано в ПП "Арал"
79026 Львів, вул. Козельницька, 4.

Додаток В Світовий досвід функціонування транскордонних кластерів 75
Додаток Д Розвиток транскордонних кластерів в Україні 86
Додаток Е Методологічна схема дослідження транскордонного регіону 90
Додаток Ж Мотиваційний аналіз діяльності суб'єктів прикордонної торгівлі 107
Додаток К Світовий досвід організації прикордонної торгівлі 115
Додаток Л Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Білорусь про виїзну ярмаркову торгівлю в прикордонних регіонах України та Республіки Білорусь товарами національного виробництва 125
Додаток М Концептуальні підходи до дослідження кон'юнктури транскордонного ринку 128
Додаток Н Методичні підходи до оцінки прикордонної торгівлі в Російській Федерації 135
Додаток П Проект Прикордонний торговий комплекс "Прикордонний – Суйфеньхе" 137
Додаток Р Приклади транскордонних партнерств в Європі 139

ВСТУП

Сучасна регіональна політика ЄС щодо розвитку транскордонних регіонів зумовила пошук нових форм транскордонного співробітництва з метою підвищення ефективності співпраці задля нівелювання наявності кордонів і досягнення повномасштабного інтегрованого простору. У переважній більшості країн-членів ЄС вже прийшли до єврорегіональної форми транскордонного співробітництва як уніфікованої структури, що координує співпрацю та, у багатьох випадках, виконує роль організаційно-фінансового центру реалізації транскордонних проектів. Проте цього виявилося недостатньо з огляду на розвиток міжнародної конкуренції і підвищення ролі регіонів у самостійному вирішенні власних проблем, без очікування вказівок центру. Так, почали функціонувати «європейські угрупування територіального співробітництва», «транскордонні партнерства», «транскордонні кластери» і «транскордонні промислові зони», «транскордонні інноваційні проекти», «клондайкінг», «транскордонні регіони знань» тощо. Вони функціонують не лише на європейських кордонах, а й на американському континенті і стають тими «полюсами росту» в периферійних прикордонних регіонах, які впевнено конкурують із центральними, столичними регіонами і метрополіями. Не можна стверджувати, що всі перераховані форми є однозначно високо ефективні, проте позитив їх діяльності у вирішенні конкретних завдань, які ставляться регіональною політикою сусідніх держав і їх угрупувань, є вагомим чинником підвищення рівня життєвого розвитку віддалених від центру територій.

Не дивлячись на те, що в Україні одній із перших прийнятий закон «Про транскордонне співробітництво», і періодично приймаються Державні програми розвитку транскордонного співробітництва, реалізація завдань і використання можливостей ТКС вимагає пошуку нових підходів і організаційних форм

Відповідно до ст.5 Закону України «Про транскордонне співробітництво» транскордонне співробітництво може здійснюватися:

– в межах створеного ***єврорегіону***;
– шляхом укладення угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах;
– шляхом встановлення та розвитку ***взаємовигідних контактів*** між суб'єктами транскордонного співробітництва.

Суб'єкти транскордонного співробітництва України відповідно до законодавства можуть обирати ***інші форми*** транскордонного співробітництва[1].

Комплекс науково обґрунтованих рекомендацій щодо впровадження

[1] Закон України «Про транскордонне співробітництво»

нових форм транскордонного співробітництва передбачає формування відповідного середовища, зокрема правового, для розвитку нових форм транскордонного співробітництва: транскордонні кластери, європейські угрупування територіального співробітництва, транскордонне партнерство та прикордонні торговельні комплекси в умовах формалізації прикордонної торгівлі.

ЗМІСТ

Вступ **3**

Загальні положення **5**

1. Виявлення транскордонних ініціатив та формування транскордонних кластерів **9**
Сутність кластерного розвитку та транскордонні кластери 11
Пропозиції щодо формування нормативно-правового забезпечення розвитку транскордонних кластерів 23
Методологічні підходи щодо виявлення транскордонних кластерів та кластерних ініціатив, формування та підтримки їх 27
Методологічні підходи формування та підтримки транскордонних кластерів та кластерних ініціатив 34
Методика щодо виявлення проблемних питань правого та практичного характеру щодо ідентифікації транскордонних кластерних ініціатив та кластерів. 41
Методика виявлення основних проблем правового та практичного характеру 43

2. Нові організаційні форми транскордонного співробітництва – ЄУТС, ОЄС. **48**
Європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС) 48
Об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЄС) 52

3. Транскордонне партнерство – форма взаємодії між суб'єктами та учасниками транскордонного співробітництва **53**

4. Пропозиції щодо формалізації прикордонної торгівлі з урахуванням досвіду її організації суміжними країнами **61**
Підготовчий етап 61
Формування плану дій щодо організації прикордонної торгівлі та їх реалізація. 61
Запровадження постійного моніторингу прикордонної торгівлі 63
Формування нормативно-правового забезпечення розвитку прикордонної торгівлі 63
Інфраструктурне забезпечення організації прикордонної торгівлі 67

Додатки **71**
Додаток А Транскордонні регіони України 71
Додаток Б Список таблиць, дані яких необхідні для виявлення кластерних ініціатив та кластерів у прикордонних областях України і відповідних суміжних областях сусідніх держав 72

буде повною мірою підзвітний Комісії щодо раціонального управління фінансовими ресурсами, включених в грантову угоду.

Як бенефіціар, відповідно до умов угоди з Європейською комісією в рамках EURES, Член EURES має встановити відповідні адміністративні та фінансові процедури для управління коштами і гарантувати, що управління цими коштами здійснюватиметься відповідно до інтересів і правил ЄС. Члени EURES можуть керувати грантами, виділеними на конкретні транскордонні партнерства, самі, або передати відповідальність за повсякденне управління цим бюджетом одній з організацій, що бере участь в партнерській програмі, або третій стороні.

Остаточні рахунки транскордонного партнерства EURES повинні бути сертифіковані зовнішнім аудитом, що здійснюється незалежним органом або експертом, офіційно уповноваженим проводити ревізію рахунків. Якщо член EURES підлягає державному аудиту, остаточні рахунки транскордонного партнерства EURES можуть бути завірені компетентним державним закладом ревізії.

Існують конкретні правила фінансування EURES, які охоплюють:

1. Витрати на персонал консультантів EURES. Партнерство може співфінансувати зарплати консультантів EURES за певних умовах і до певної межі.

2. Управління бюджетом та обліком витрат. EURES може співфінансувати управління бюджетом та витрати на бухгалтерський облік, пов'язані з EURES грантами, за певних умов і до певної межі.

3. Фінансова підтримка для організації наради Координаційного комітету. Транскордонне партнерство EURES може також отримувати фінансову підтримку для організації засідання Координаційного комітету. Це стосується дорожніх витрат та добових для членів Координаційного комітету. Однак гонорари / заробітні плати на організацію чи проведення нарад Президента і членів Координаційного комітету не підлягають відшкодуванню.

4. Придбання обладнання. За певних умов, зокрема, якщо обладнання ще не було в наявності у партнерства, може фінансуватись придбання обладнання - робочих станцій, столів, шаф, стільців, рекламних матеріалів і т.д.

5. Витрати на транскордонну координацію. Кошти надаються з метою підтримки Координатора для виконання його завдань. Загальна координаційна виплата складається з: окладу, дорожних витрат та добових, а також покриває витрати на обладнання, навчальні заходи.

Незалежно від стадії розвитку транскордонного партнерства EURES, будь-яка діяльність повинна відбуватись за участю декількох партнерських організацій з більш ніж однієї країни, з тим щоб продемонструвати комплексний і узгоджений підхід.

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Для того, щоб з'ясувати умови використання тих чи інших форм транскордонного співробітництва і визначити завдання регіональної політики ТКС щодо їх функціонування та розвитку, уточнимо основні поняття теорії транскордонного співробітництва, а саме: прикордонного та транскордонного регіонів, а також транскордонного простору. Це пов'язано з тим, що термінологічний апарат теорії транскордонного співробітництва ще є досить новим і неоднозначно трактується різними науковцями і спеціалістами – управлінцями.

При виокремленні регіонів з позицій адміністративного та економічного управління прикордонний регіон визначається як територія, що охоплює одну або декілька адміністративно-територіальних одиниць однієї держави та безпосередньо прилягає до державного кордону[2]. Прикордонний регіон – це внутрішня територія держави, на якій реалізується її регіональна політика.

Транскордонне співробітництво здійснюється на суміжних територіях принаймні двох сусідніх держав. В цьому випадку мається на увазі транскордонний регіон – певна територія, що охоплює прикордонні адміністративно-територіальні одиниці сусідніх держав.

Наявність кордону є тим чинником, що визначає транскордонний регіон серед сукупності територіальних утворень. Не може бути транскордонного регіону на не суміжних територіях. Хоча, транскордонний регіон може охоплювати суміжні території декількох країн, як наприклад, Волинська область України, Брестська область Білорусі, Люблінське воєводство Польщі чи Закарпатська область України, область Саболч-Сатмар-Берег Угорщини та край Кошіце Словаччини.

Транскордонний регіон можна виокремити і на третьому рівні після державного – тобто на рівні району (наприклад, для випадку українсько-польського кордону – це рівень район-повіт).

Таке виокремлення завжди є цільове. Транскордонний регіон є об'єктом регіональної політики транскордонного співробітництва і його слід розглядати як ***єдине ціле специфічне територіальне, поліструктурне утворення***.

Як будь-який регіон, транскордонний регіон має визначену територію, населення, систему розселення, має економічну, екологічну, технологічну, політичну, культурну підсистеми, формується, функціонує та розвивається. Основна специфіка функціонування транскордонного регіону полягає у тому, що для забезпечення його цілісності як територіальної системи необхідна координація діяльності окремих прикордонних територій, яка

[2] Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво. Монографія.- Львів: ІРД НАН України, 2004. - 395 с.

реалізується через транскордонне співробітництво у різних організаційних формах.

Нагадаємо, що транскордонне співробітництво – це специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка здійснюються на регіональному рівні, і яка, охоплюючи всі загальні їхні форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме - наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру (дороги, зв'язок, сферу обслуговування, придорожня інфраструктура).

Основою транскордонного співробітництва є ***процес створення зв'язків та договірних відносин*** у прикордонних теренах з метою пошуку рішень для спільних та ідентичних проблем. Це приводить до поняття транскордонного простору - насичена територія, що охоплює безліч ***об'єктів і зв'язків між ними***: населені пункти, промислові підприємства, економічно освоєні та рекреаційні площі, транспортні та інженерні мережі, розміщених по обидва боки кордону.

Просторову структуру регіону можна розглядати у двох вимірах: 1) з огляду на розміщення об'єктів на території і зв'язки між ними у просторовому контексті; 2) з огляду на облаштування, упорядкування, тобто правила та норми розміщення об'єктів на транскордонній території. Крім національних систем правил та норм розміщення об'єктів на території є загальні принципи просторового облаштування європейського простору[3]. Окрім того, вкрай важливим є оцінка культурного середовища, чи так званого культурного ландшафту.

Просторова організація транскордонного регіону, окрім іншого, включає розміщення кордону (у фізичному вигляді) та прикордонної інфраструктури.

Якість економічного простору визначається багатьма характеристиками, основні з них наступні:

- ***щільність*** (чисельність населення, обсяг регіонального валового продукту, природні ресурси, доходи тощо на одиницю площі простору)
- ***розміщення*** (показники рівномірності, диференціації, концентрації, розподіл населення і економічної діяльності, освоєні і не освоєні території тощо)
- ***зв'язність*** (інтенсивність економічних зв'язків між частинами та елементами простору, умови мобільності товарів, послуг, капіталу та

[3] Європейська хартія регіонального просторового планування / Торремоліноська Хартія, 1983, Іспанія. Рада Європи.

Координаційний комітет. У ньому враховуються пріоритети, встановлені відповідно до основних принципів EURES на плановий період. Щорічно Координаційний комітет оцінює прогрес, досягнутий у здійсненні цього плану та дотримання часових рамок, зазначених у графіку заходів, і може відкоригувати його відповідно до нових тенденцій.

План включає наступні пункти:

I. Поточний стан транскордонного партнерства EURES, включаючи:

а) загальний контекст,

б) організацію послуг EURES,

в) суттєві події, що стосуються EURES на транскордонному рівні

II. Пріоритети EURES на 3-річний період з уточненням по кожному пріоритетному напрямку, описом поточного стану транскордонного партнерства (аналіз потреб, сильних і слабких сторін, перешкод і т.д.) і середньостроковими цілями (пропозиціями заходів на три роки, постановкою кількісних цілей, описом системи їх моніторингу та оцінки). Також наводиться коротке обгрунтування, важливості конкретних пріоритетів.

III. Інші приоритети партнерства на цей період (якщо є).

На підставі прийнятого 3-річного плану діяльності Координаційний комітет щорічно повинен визначити перелік заходів, які будуть реалізовані та можуть бути включені в ***запит на субсидію.*** Зокрема, у запиті повинні бути описані наступні елементи:

- правові рамки розподілу коштів на транскордонне співробітництво;
- положення про присудження контракту;
- процедури за авансовими платежами;
- моніторинг;
- звітність та аудиторські процедури;
- врегулювання остаточного балансу.

Детальна інформація про умови і правила щорічно подається у відповідних конкурсних документах: текст щорічного конкурсу, грантові угоди EURES і EURES принципи.

Основним джерелом фінансування транскордонного партнерства EURES є Європейська Комісія. Однак, створюючи постійну структуру транскордонного партнерства EURES, і вступаючи у партнерство, організації демонструють свою готовність надавати підтримку і відповідні кошти для партнерства. Хоча всі члени і партнери транскордонного партнерства EURES можуть бути остаточними одержувачами фінансової допомоги ЄС, Член EURES буде єдиним бенефіціаром відповідно до умов угоди з Європейською комісією.

Члени EURES повинні забезпечити, щоб запити партнерів повною мірою відповідали положенням відповідного конкурсу, гранту, ключовим принципам EURES і трирічному плану діяльності. Після затвердження заявки на грант, Європейська комісія укладає угоду з Членом EURES, який

рамкової угоди, плану діяльності та щорічного запиту на субсидії.

Рамкова угода - документ, підписаний усіма партнерами, який визначає цілі, організаційну структуру і правила діяльності партнерства. Підписавши дану угоду партнери зобов'язуються брати участь у діяльності транскордонного партнерства і сповіщати про послуги EURES свою цільову аудиторію.

Термін дії угоди, як правило, три роки, що співпадає з планом діяльності, однак може бути потім продовжений ще на один трирічний період. Підтвердження Європейською Комісією створення нового партнерства залежить від підписання угоди принаймні мінімальним складом партнерів (державними службами зайнятості, профспілками і організаціями роботодавців, які представляють всіх учасників країни/регіону). Рамкова угода має бути написана на всіх офіційних мовах ЄС, які використовуються у відповідних регіонах в рамках партнерських відносин, а принаймні два оригінали повинні бути підписані усіма організаціями-партнерами. Копія угоди, підписана належним чином, має бути направлена до зацікавлених членів EURES і Європейської Комісії.

Рамкова угода містить:

- Цілі / завдання Партнерства, згідно з правовою основою EURES;
- Назва партнерства;
- Список організацій-партнерів;
- Роль і обов'язки партнерів;
- Склад і обов'язки членів Керівного комітету;
- Наявність координатора та короткий опис його основних завдань;
- Зазначення організації - власника рахунку, яка несе відповідальність за управління бюджетом партнерства;
- Принципи Плану діяльності на трирічний період;
- Принципи щорічних заявок на субсидування та управління ним з конкретної організації;
- Термін дії угоди;
- Умови в разі припинення діяльності одного з партнерів;
- Процедури прийняття рішень партнерства.

Окрім цього в рамках угоди можуть бути прописані:

- Роль, тривалість мандата і процедура відбору Голови Координаційного Комітету;
- Процедура прийняття рішень в рамках Координаційного комітету;
- Роль, тривалість мандата і процедура відбору координаторів;
- Оперативні аспекти, пов'язані з координацією: секретаріат, приміщення, обладнання тощо;
- Розподіл обов'язків між Координаційним комітетом, координатором і робочими групами.

Ще одним важливим документом кожного транскордонного партнерства EURES є ***План заходів***, який на кожен трирічний період приймає

людей, розвиток транспортних та комунікаційних мереж, проникність кордону, пропускна здатність кордону та прикордонної інфраструктури);

- ***відкритість*** (рівень сприйняття інновацій, рівень готовності системи до структурних змін, рівень безпеки - безпечність).

Характеристика зв‘язності дуже важлива для транскордонного регіону і її підвищення – основне завдання політики транскордонного співробітництва.

Для функціонування економічного простору важливе значення має віддаль між його елементами. "Економічна віддаль" характеризується транспортними та трансакційними затратами на подолання фізичної віддалі, які включають, окрім плати за транспорт, ***плату за митні послуги, митні збори та платежі за перетин кордону***.

Основними закономірностями формування та розвитку транскордонного регіону, які доцільно враховувати при виборі організаційних форм ТКС, є наступні[4].

1. Так як транскордонний регіон є територіальна система, що складається з підсистем, що належать різним суспільно-господарським просторам, ***спосіб організації його структури є комбінацією способів,*** на яких організовані структури складових підсистем.
2. Структура транскордонного регіону має поліцентричний характер і організована навколо стількох домінантних осередків мережі поселень (центрів), скільки різних територіальних підсистем входить в склад транскордонного регіону.
3. Кожна з тих підсистем має іншу ступінь відкритості щодо свого суспільно-економічного простору, а також щодо останніх підсистем. Структура системи різною мірою віддалена від стану рівноваги (недостатня чи мінімальна чутливість системи на зміну структури), і реагує з різним запізненням на всякі зміни. Так як відкритість має межі, різна є відкритість до конкретних підсистем регіональної системи щодо переміщення людей, благ, інформації, знань та енергії.
4. Перехід до іншого стану структури можливий завдяки нелінійній природі зв‘язків і залежностей у регіональній системі, з врахуванням існуючої різниці в межах окремих підсистем.
5. Зв‘язки та залежності системи мають, значною мірою, причинно-зворотній характер. Це сприяє, з однієї сторони, зміцненню змін, що з‘явилися в процесі функціонування системи, завдяки чому є можливим досягнення різних станів. З іншої сторони, зворотній вплив виконує роль механізму самоконтролю, що не дозволяє на такий перебіг змін структури, які могли б загрожувати її існуванню. Так само різним може

[4] Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво. Монографія.- Львів: ІРД НАН України, 2004. - 395 с.

бути характер зворотних впливів щодо зв‘язків та залежностей вищого порядку, а у зв‘язку, з тим по-різному можуть відбуватися процеси проходження та зміцнення змін в окремих підсистемах транскордонного регіону.

У порівнянні з моноцентричним суспільно-економічним регіоном з‘являється новий вид зворотних зв‘язків, пов‘язаних з відносинами на рівні домінуючих центрів мережі поселень - транскордонного співробітництва.

6. Поліцентричний характер зумовлює те, що рівень інтеграції регіональної структури є нижчим у порівнянні з вузловим (внутрішнім) регіоном, що також зумовлює те, що зміни структури транскордонного регіону відбуваються повільніше і розпочаті в якійсь з підсистем не обов‘язково охоплюють цілу систему. Процеси самоконтролю відбуваються не лише у межах підсистем, а координуються через домінуючі центри, одночасно, спираючись на зв‘язки між тими центрами.
7. Транскордонний регіон є поліструктурним об‘єктом, бо за визначенням поліструктурність допускає синхронне співіснування формальних, змістовних і повних структур, які властиві різним наборам відносин і перетворень, виявленим на всіх рівнях членування системи і які охоплюють як цілі підсистеми, так і окремі елементи. Тому, основним підходом дослідження транскордонних регіонів є системно-структурний аналіз.

Тобто, ***найпростішою формою ТКС є прямі, безпосередні контакти*** суб‘єктів та учасників, які при більш довгострокових планах і певних спільних завдань чи проектів можуть укладати ***транскордонні угоди***; а при необхідності реалізації спільних стратегій соціально-економічного та екологічного розвитку транскордонного регіону – створювати координуючі структури - ***орган транскордонного співробітництва*** (Дод.2. до Конвенції)

Так, до структур, що здійснюють загальну координацію ТКС у різноманітних сферах слід віднести єврорегіони, європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС), об’єднання єврорегіонального співробітництва (ОЄС).

Структури, діяльність яких спрямована на підвищення конкурентоспроможності території, а значить і життєвого рівня – це транскордонні промислові зони та парки, транскордонні кластери та транскордонні інноваційні проекти.

До інфраструктурного забезпечення транскордонних регіонів можна віднести спільні і взаємопов‘язані об‘єкти комунікаційної та іншої інфраструктур (спільні аеропорти, транскордонні логістичні центри, інфраструктура прикордонної торгівлі тощо), та соціальна інфраструктура – транскордонні партнерства тощо.

відповідно, мають можливість контактувати зі своїми коллегами по всьому світу і обмінюватись інформацією та досвідом. Крім базової підготовки, консультанти EURES мають право на подальше навчання - підвищення кваліфікації – організоване Європейською Комісією.

EURES консультанти у транскордонному партнерстві несуть відповідальність за:

– ведення вакансій;
– представлення EURES роботодавцям, пошукачам роботи, та іншим цільовим групам;
– надання інформації про надлишки і дефіцит робочої сили окремих кваліфікацій та умови життя і праці на транскордонному рівні;
– надання інформації про перешкоди на шляху транскордонної мобільності і пропозиції щодо їх подолання;
– надання рекомендацій з питань соціального забезпечення, оподаткування, законодавства і т.д. для тих, хто шукає роботу і роботодавцям, які бажають працевлаштувати мігрантів;
– співпраця з місцевими ініціативами в області зайнятості;
– сприяння підвищенню рівня поінформованості про EURES в партнерських організаціях.

У новому партнерстві кількість консультантів EURES протягом першого року, зазвичай не може перевищувати кількість регіонів-учасників.

До складу Координаційного Комітету, з-поміж інших входять також ***члени EURES,*** підзвітні Комісії за управління коштами, виділених на грантових умовах на здійснення транскордонної діяльності. Їх завданнями є забезпечення узгодженості поточної транскордонної діяльності з цілями і планом та внесення пропозиції Координаційному комітету змінювати, адаптувати чи видаляти окремі заходи, що не відповідають потребам транскордонного партнерства EURES.

Відносини між Президентом, Координатором і членом EURES:

– координатор несе відповідальність перед Координаційним комітетом і не перебуває під безпосереднім керівництвом Президента, однак вони зобов'язуються працювати в тісній співпраці;
– секретаріат і технічна організація наради Координаційного комітету входять в спільну відповідальність координаторів;
– член(-и) EURES забезпечують узгодженість стратегії транскордонного партнерства EURES (у тому числі плану діяльності і запитів на субсидії) з загальними цілями і пріоритетами EURES, забезпечують дотримання фінансових правил Комісії.

З метою врахування особливостей окремої країни можуть встановлюватись додаткові правила, процедури і принципи, що стосуються подання документів, управління фондами, звітності, аудиту, укладення контрактів, призначення координатора.

Управління транскордонними партнерствами здійснюється на основі

Координатор регулярно співпрацює зі всіма партнерами, при цьому в коло його обов'язків входить:

- організаційні і секретарські функції керівного комітету;
- заохочення співпраці і спільних дій, усунення перешкод на шляху співпраці;
- надання допомоги партнерам у розподілі обов'язків між ними та плануванні заходів відповідно до узгодженої стратегії;
- підготовка щомісячних статистичних даних про діяльність консультантів EURES;
- підготовка коротких доповідей EURES консультантів про перешкоди на шляху мобільності;
- забезпечення розвитку та функціонування механізму для опису транскордонного ринку праці, зокрема шляхом використання статистичних даних;
- забезпечення представлення партнерства, його комунікаційного плану та належної якості промо-акцій;
- надання допомоги учасникам в підготовці бюджету та контроль за його виконанням;
- підготовка/перевірка заявок на субсидування;
- складання щорічної доповіді про партнерство;
- управління мережею EURES консультантів в транскордонному регіоні;
- підтримання контактів з партнерами центральних служб (зустрічі на національному рівні);
- участь у засіданнях координаторів на європейському рівні;
- підтримання контактів з іншими партнерами та регіональними координаторами мережі EURES;
- забезпечення спільних дій з координаторами партнерства, по іншу сторону кордону, з метою забезпечення синергетичного ефекту у діях.

Мінімальні вимоги до рівня кваліфікації координаторів:

- вища освіта;
- як мінімум трирічний досвід роботи у сфері проектного менеджменту на ринку праці;
- відмінні навички спілкування, як усні так письмові;
- знання принаймні однієї з основних робочих EURES Мови (EN, FR, DE) та мови спілкування в транскордонному партнерстві EURES;
- знання комп'ютера на рівні користувача;
- знання відповідних інституцій та мереж, які існують у регіоні;
- досвід роботи з підготовки пропозицій і звітів;
- відмінні навички міжособистісного спілкування.

EURES консультанти (радники) є одними з основних дійових осіб в мережі EURES. Вони відіграють ключову роль в передачі інформації та працевлаштування/найму, допомагають як тим, хто шукає роботу, так і роботодавцям. EURES консультанти входять в європейську мережу та,

1. ВИЯВЛЕННЯ ТРАНСКОРДОННИХ ІНІЦІАТИВ ТА ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРІВ

Впровадження кластерного підходу вважається в Європі одним із ефективних засобів забезпечення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки. Реалізація загальноєвропейських засад просторового розвитку, розширення ЄС до кордонів України, активізація транскордонного співробітництва та реалізація Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2015 року зумовили необхідність розробки і впровадження нових механізмів підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів (рис.1.1), серед яких особлива увага приділяється кластерному підходу. Транскордонне співробітництво, що спрямоване на підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу прикордонних територій, на об'єднання зусиль для вирішення спільних та ідентичних проблем по обидва боки кордону дає можливість застосувати кластерний підхід до транскордонного регіону (рис.1.2).

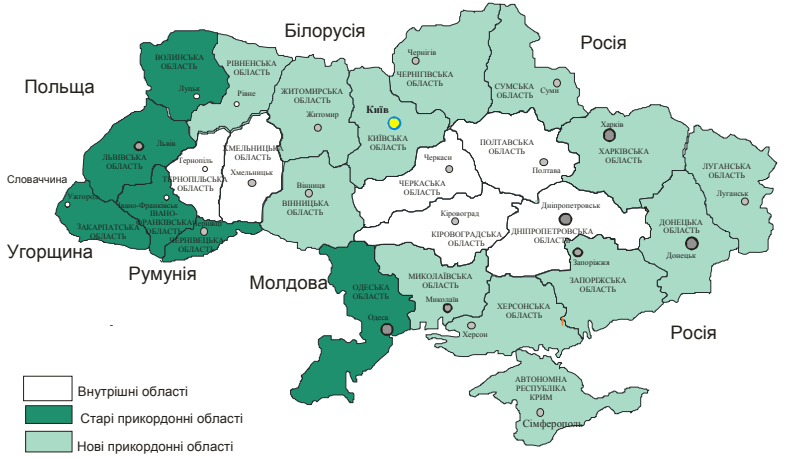


Рис.1.1. Прикордонні області України

Рис.1.2. Транскордонні регіони України[5]

Окрім того, в умовах глобалізації спостерігається відхід від ієрархічних структур управління, які вже не можуть забезпечити високий рівень конкурентоспроможності будь-яких об'єктів. Останні досягнення цивілізаційного розвитку і економічної думки стверджують, що конкурентоспроможність і процес кластеризації нерозривно пов'язані і взаємно обумовлюються. Широкомасштабне використання кластерного підходу на всіх континентах і в різних умовах довело його ефективність. Не залишилися осторонь і транскордонні регіони, які повною мірою включилися в процеси кластеризації, не зважаючи на наявність кордонів і отримуючи синергетичні ефекти на транскордонних ринках.

Для впровадження кластерного підходу у транскордонному просторі потрібно чітко розуміти різницю між прикордонним (внутрішнім регіоном держави) і транскордонним регіоном (об'єднані території суміжних прикордонних регіонів сусідніх держав) і враховувати те, що регіональна політика розвитку транскордонного співробітництва є пріоритетним напрямом регіонального розвитку Ради Європи, Європейського Союзу і задекларована Україною.

[5] Довідково: периметр державного кордону України охоплюють: українсько-російський; українсько-білоруський; українсько-румунський; українсько-молдовський українсько-угорський, українсько-словацький, українсько-польський транскордонні регіони. Окрім того, є морські кордони в басейнах Чорного та Азовського морів, які визначають морські транскордонні регіони (з Грузією, Туреччиною, Румунією, Росією та Болгарією) (додаток 1).

– затвердження внутрішніх правил процедури формування робочих груп.

Рішення Координаційним комітетом приймаються на основі консенсусу або, у випадку розбіжностей поглядів, шляхом голосування. Процедура голосування та мінімальна кількість присутніх членів Координаційного комітету повинні бути передбачені у рамковій угоді.

На чолі будь-якого транскордонного партнерства EURES стоїть ***Голова/Президент Координаційного комітету***. Він обирається відповідно до правил, зазначених Координаційним комітетом, на основі консенсусу або шляхом голосування, отримавши більшість голосів з поміж представників організацій-партнерів, що підписали Рамкову угоду. Обранець головує на засіданнях Координаційного комітету і виступає як представник партнерства, який готовий витрачати свій час для покращення і сприяння його розвитку, сприяти ефективній співпраці в рамках партнерства та контактувати з усіма партнерами. Голова обирається на термін від 1 до 3 років і не має спеціального права голосу. Рекомендується щорічно обирати нового Голову та забезпечити головування кожного партнера. Координаційний комітет може також призначити віце-президента який головуватиме у разі виникнення непередбачених обставин, та автоматично стане Головою на наступний рік.

Основними завданнями Президента є:

– визначення порядку денного засідання Координаційного комітету;
– головування на засіданнях Координаційного комітету;
– підготовка нарад спільно з координатором та партнерами;
– представлення партнерства.

Ще однією важливою управлінською ланкою партнерства є ***Координатор,*** який допомагає Координаційному комітету у керівництві і контролі діяльності партнерства. У зв'язку з цим, його основними завданнями є:

– підготовка нарад Координаційного комітету;
– сприяння просуванню і представленню партнерства спільно з Головою Координаційного Комітету;
– підготовка та регулярний моніторинг плану діяльності партнерства;
– розробка пропозицій щодо заходів відповідно до EURES принципів;
– забезпечення послідовного і комплексного підходу до діяльності;
– здійснення контролю і системи оцінки заходів, що проводяться партнерами (спільно з Координаційним комітетом);
– підготовка огляду діяльності партнерства (спільно з Координаційним комітетом);
– регулярний моніторинг якості основних послуг партнерства, зокрема які надаються консультантами;
– заохочення взаємодії з іншими програмами;
– забезпечення зв'язку з іншими транскордонними партнерствами, EURES членами і Комісією.

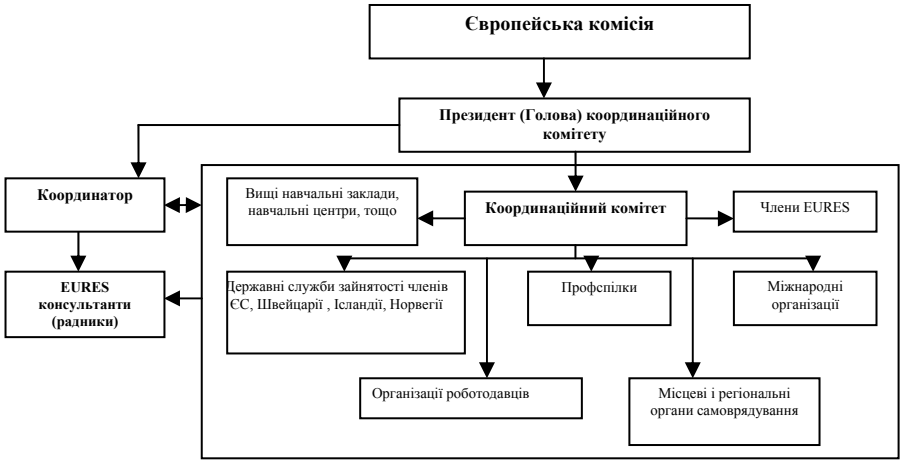


Рис. Р.2. Організаційна структура транскордонного партнерства EURES

комітету повинен відображати збалансоване представництво партнерів, що зазвичай становить 12 членів. Європейська комісія в Брюсселі має свого представника в Комітеті. У випадку, якщо є дуже багато організацій-партнерів одного типу, повинні бути передбачені спільні представники для уникнення надто великих розмірів Координаційного комітету. Наведено приклад збалансованого складу Комітету на основі 2-х країн-партнерів:

- члена (-ів) EURES - представників державної служби зайнятості (національний рівень);
- 2 представники державної служби зайнятості (на регіональному рівні);
- 2 представники профспілкових організацій;
- 2 представники організацій роботодавців;
- максимально 4 представники від урядів / регіональних адміністрацій, місцевих органів влади, університетів / шкіл, інших організацій (навчальних центрів, центрів професійного навчання і т.д.)

Повноваження Координаційного комітету включають:

- формулювання стратегії співпраці в рамках 3-річного плану-діяльності;
- схвалення пропозицій про щорічні запити на субсидії (включаючи можливі запити на внесення змін);
- визначення практичних деталей і відповідальності партнерів;
- затвердження проміжних і остаточних звітів;
- забезпечення загальної згуртованості партнерства, зокрема навколо визначених планів діяльності;
- призначення координатора партнерства;
- забезпечення ефективного контролю, оцінки діяльності, фінансування та здійснення на регулярній основі оцінки результатів;

Сутність кластерного розвитку та транскордонні кластери

Концепція кластерного розвитку, сформульована на початку 1990 – х рр. Майклом Портером, набула широкого розповсюдження у світі. Основна її ідея полягає у відповіді на питання: «Як кластери підвищують продуктивність та прискорюють темпи впровадження інновацій фірмами?»[6]

Кластерами можуть бути невеликі мережі малого та середнього бізнесу на мікро-території (менш ніж 50 підприємств). Існують також мега-кластери, що охоплюють велику частку економіки на національному та регіональному рівнях.

Найбільш узагальнено кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які:

- співпрацюють та конкурують;
- географічно зосереджені у одному чи у сусідніх регіонах (навіть якщо кластер охоплює декілька країн);
- спеціалізується у конкретній сфері діяльності, пов'язані спільними технологіями та навичками;
- традиційні або інноваційні; більшість кластерів базуються на традиційних заходах;
- інституціоналізовані (є підрозділ з управління кластерами), або неінституціоналізовані[7].

Кластери неминуче асоціюються з мережами, що є формальними та неформальними організаціями, які спрощують обмін інформацією та технологіями, а також сприяють координації заходів та співробітництва між членами кластеру.

Транскордонні кластери охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у ***транскордонному регіоні***; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов’язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків[8].

[6] Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – 495 с.

[7] Шрьодер Ж. Кластерний підхід у стратегії регіонального розвитку// Зб. матер. міжн. конф. "Місцевий та регіональний розвиток в Україні: виклики та можливості". - Київ, травень 2005. С.30-42.

[8] Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А.Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: Збірник наукових праць. Вип.3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. Є.І.Бойко. – Львів, 2008. – С.129-141

Завдання формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів

Відповідно до п. 6 розпорядження КМУ від 10.09.08 № 1214-р Мінрегіонбуд спільно з Національною академією наук України розробили проект «Національної стратегії створення і ведення транскордонних кластерів» як інструменту здійснення державної регіональної політики у транскордонних регіонах з метою підвищення конкурентоспроможності останніх.

В зазначеній Стратегії відображено загальне бачення держави щодо створення і підтримки розвитку транскордонних кластерів із врахуванням специфіки кожного прикордонного/транскордонного регіону України (рис 1.3).

Основними завданнями формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів в Стратегії визначено:

1) підвищення конкурентоспроможності транскордонних регіонів, підвищення індексу людського життя;

2) сприяння утворенню нових та розвитку існуючих єврорегіонів як інституційної платформи для виявлення транскордонних кластерних ініціатив та розвитку транскордонних кластерів;

3) забезпечення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємств та інших суб'єктів господарювання, розташованих у транскордонних регіонах, впровадження нових технологій у виробництві товарів та послуг;

4) забезпечення широкої підтримки в українському суспільстві діяльності щодо виявлення транскордонних кластерних ініціатив та розвитку транскордонних кластерів;

5) вироблення нових відносин та впровадження договірних засад (засад публічно-приватного партнерства) між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, інституціями та організаціями недержавного (приватного) сектору, які забезпечують розвиток транскордонних кластерів. (Транскордонні кластерні ініціативи та кластери в Україні в додатку В)

Типи побудови транскордонних кластерів

Сьогодні розрізняють 7 основних типів побудови кластерів, поєднання яких притаманне тою чи іншою мірою кожному з них і які треба враховувати при розробці кластерної стратегії: географічна; горизонтальна; латеральна, вертикальна, технологічна, фокусна і якісна[9]:

– *географічна*: побудова просторових кластерів економічної активності, починаючи від суто місцевих (наприклад, садівництво в Нідерландах) до глобальних (аерокосмічний кластер);

[9] Mills K., Reynolds E., Reamer A.. Clusters and Competitiveness: A New Federal Role for Stimulating Regional Economies. Metropolitan Policy Program/ - Washington, DC: Brookings, 2008. – 369 p.

1. EURESCHANNEL (BE-FR-UK)
2. SCHELDEMOND (BE-NL)
3. EURES RHEIN-WADDENZEE (DE-NL)
4. EURES MAAS-RHIN (BE-DE-NL)
5. P.E.D. (BE-FR-LUX)
6. SAAR-LOR-LUX-RHEINLAND/PFALZ (DE-FR-LUX)
7. EURAZUR (FR-IT)
8. BAYERN - TSCHECHIEN (DE-CZ)
9. EURES CROSS BORDER DENMARK-GERMANY
10. EUREGIO RHEIN-WAAL (DE-NL)
11. EURES-INTERALP (DE-AT)
12. DANUBIUS (SK-HU)
13. PYREMED/PIRIMED (FR-ES)
14. NORTHERN IRELAND/IRELAND (IE-UK)
15. TRANSTIROLIA (IT-AT-CH)
16. ØRESUND (DK-SV)
17. GALICIA/REGIÃO NORTE (ES-PT)
18. OBERRHEIN (FR-DE-CH)
19. TORNEDALEN (SV-SF)
20. BODENSEE (DE-AT-CH)
21. EURADRIA (IT-SI)
22. EURES – T BESKYDY (CZ-PL-SK)

Рис.Р.1. Карта транскордонних EURES партнерств, які на даний час функціонують в Європі[67]

Окрім забезпечення вищевказаних базових послуг транскордонні партнерства EURES здійснюють:

– спостереження і аналіз транскордонних ринків праці;
– виявлення перешкод на шляху мобільності на конкретній транскордонній території та розроблення пропозиції щодо їх вирішення;
– формування переліку можливостей та донесення їх до населення, зокрема, можливостей фінансування та можливостей для підготовки кадрів;
– виконання плану просування конкретного транскордонного партнерства EURES у середньостроковій перспективі, а саме: визначення цілей і цільової аудиторії, формування комплексної стратегії просування кожній цільовій групі за конкретними напрямками діяльності.

Типова організаційна структура транскордонного партнерства EURES зображена на рис.Р.2.

Всі партнерства зобов'язуються створити ***Координаційний комітет,*** який повинен бути головним органом, який прийматиме рішення. Він забезпечує загальну згуртованість і розробку стратегії партнерства у відповідності з ключовими принципами EURES. Склад Координаційного

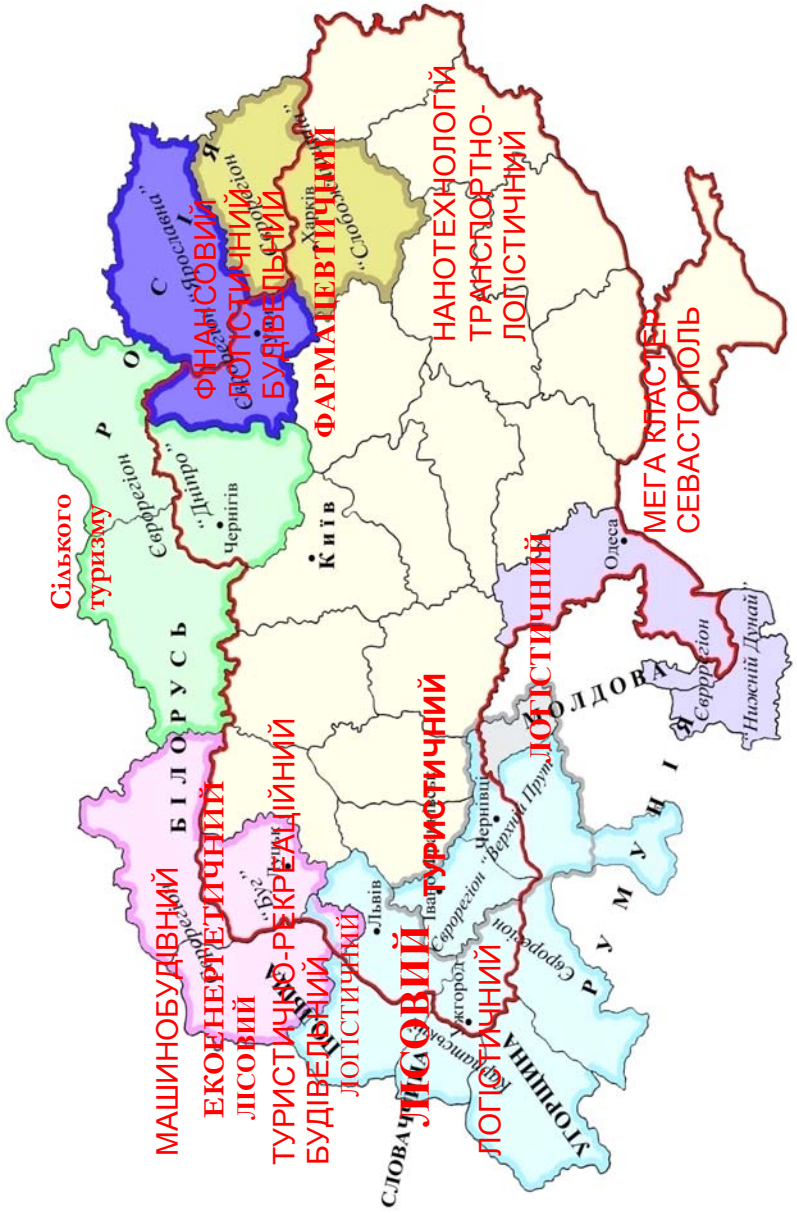
кваліфікації, перепідготовки працівників та зареєстрованих безробітних та тимчасово непрацездатних) та супровідні роботи з комп'ютером та програмним забезпеченням (ремонт, встановлення, тощо);
2. Мистецькі проекти (виставки, фестивалі, вистави, тощо);
3. Пішохідні та велосипедні прогулянки (з метою ознайомлення туристів та місцевих жителів з місцевими пам'ятками архітектури, фауною та флорою).

Яскравим прикладом транскордонного партнерства, на основі якого можна дослідити процедуру організації і функціонування транскордонних партнерств у світі є мережа партнерств під егідою EURES (Європейська служба зайнятості)[67], яка об'єднує служби зайнятості та професійної підготовки держав - учасників EURES, організації роботодавців і профспілок, місцеві і регіональні органи влади, інші установи та організації, регіонального, державного та міжнародного рівнів, що займаються питаннями зайнятості та професійної підготовки (вищі навчальні заклади, навчальні центри).

Мережа транскордонних партнерств EURES, що загалом налічує 22 транскордонні партнерства (рис.Р.1), є важливим засобом забезпечення трудової мобільності та моніторингу зайнятості на транскордонних ринках праці. Ключовою метою є створення ефективного загальноєвропейського ринку праці шляхом покращення умов вільного пересування робочої сили в межах країн Європейського Союзу та Європейського економічного простору.

Базовими завданнями транскордонних партнерств EURES є:
– надання основних послуг (забезпечення обміну вакансіями на транскордонному рівні, забезпечення доступу громадськості до інформації про умови життя і праці);
– організація мережі EURES – консультантів (виявлення потреб у їх кількості, типу зацікавлених організацій, місця розташування);
– розвиток мережі на місцевому рівні (регулярна підготовка EURES – консультантів, організація інформаційних семінарів).

[67] EURES in cross-border regions [Internet source] / The European Job Mobility Portal. – Available from: http://ec.europa.eu/eures


ФІНАНСОВИЙ
ЛОГІСТИЧНИЙ
БУДІВЕЛЬНИЙ
ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ
НАНОТЕХНОЛОГІЇ
ТРАНСПОРТНО-
ЛОГІСТИЧНИЙ
МЕГА КЛАСТЕР
СЕВАСТОПОЛЬ
Сільського
туризму
МАШИНОБУДІВНИЙ
ЕКОЕНЕРГЕТИЧНИЙ
ЛІСОВИЙ
ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИЙ
БУДІВЕЛЬНИЙ
ЛОГІСТИЧНИЙ
ЛІСОВИЙ
ТУРИСТИЧНИЙ
ЛОГІСТИЧНИЙ
ЛОГІСТИЧНИЙ
Єврорегіон
Київ
Львів
Одеса
Чернівці
Харків
Дніпро
Чернігів
Єврорегіон
Єврорегіон
Єврорегіон

– *горизонтальна:* декілька галузей/секторів можуть входити у більший кластер (наприклад, система мегакластерів в економіці Нідерландів);
– *вертикальна*: кластери можуть мати суміжні етапи виробничого процесу. При цьому важливо, хто саме з учасників мережі є ініціатором і кінцевим виконавцем інновацій в рамках кластера;
– *латеральна:* в кластер об'єднуються різні сектори, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу, що приводить до нових комбінацій (наприклад, мультимедійний кластер);
– *технологічна:* сукупність галузей, які користуються однією і тією ж технологією (як, наприклад, біотехнологічний кластер);
– *фокусна*: кластер фірм, зібраних навколо одного центра-підприємтва, НДІ чи навчальної установи;
– *якісна*: тут важливим є не тільки питання про те, чи справді фірми співпрацюють, але й те, яким чином вони це роблять. Мережа далеко не завжди автоматично стимулює розвиток інновацій. Трапляється, що в мережах, навпаки, утискаються інноваційні процеси і заохочується захисна поведінка. Взаємозв'язки з постачальниками можуть стимулювати інноваційні процеси, але вони також можуть бути використані для перекладання витрат на партнерів та їх утиску в фінансовому відношенні. В останньому випадку мережі не є ні стабільними, ні стимулюючими»[10].

Класифікація транскордонних кластерів

На основі узагальнення світового досвіду функціонування кластерів можна запропонувати наступну їх класифікацію за різними ознаками (рис. 5), яку можна використати для класифікації транскордонних кластерів, окрім «за ознакою територіальності».

Стійкість конкурентних позицій

За принципом стійкості конкурентних позицій розрізняють наступні види:
– сильний кластер - його ефективна структура відображає найважливіші етапи виробничого циклу. Активна взаємодія між учасниками створює стійку конкурентну перевагу;
– стійкий кластер - його структура стабільно розвивається, проте в даний час не накопичена критична маса виробничого потенціалу для отримання значних переваг від агломерації, однак існують активні внутрішньокластерні взаємодії
– потенційний кластер - його структура поки що дуже фрагментована, але інтенсивно розвивається;
– латентний кластер - існують лише окремі кластерні структури, не вистачає комунікативних взаємозв'язків.

[10] Цихан Т. В. Теория и приктика управления. 2003. №5.

Додаток Р
Приклади транскордонних партнерств в Європі

Перспективність транскордонного партнерства як форми взаємодії між суб'єктами та учасниками транскордонного співробітництва, відображається зростанням великої кількості транскордонних партнерств в Європі, що функціонують у туристичній, освітній сферах, сфері зайнятості, сільського господарства, тощо.

Прикладом партнерства у сільськогосподарській сфері, створеного в січні 1999 року, є Партнерство МЕД (MED), назване у зв'язку з об'єднанням трьох транскордонних територій Північної Ірландії (Великобританія) та Республіки Ірландія: Мелвін (Melvin), Ерн (Erne) і Даф (Duff)[65]. Управління Партнерством здійснюється на основі прийнятої Конституції. Проведене техніко-економічне обгрунтування дозволило виділити три ключові проекти, які сприятимуть боротьбі з сільською ізоляцією:

1. Навчання та освіта (IT - навчання, розвиток особистості та навичок) спрямована на розширення можливостей для працевлаштування та підвищення якості праці для спеціалістів різних рівнів сільськогосподарської сфери: ветеринарів, технічного персоналу, менеджерів, маркетологів тощо;
2. Збільшення поголів'я худоби;
3. Екологічний проект (створення ефективного механізму переробки відходів та покращення стану навколишнього середовища в сільській місцевості).

Ще одним прикладом партнерства у Європі є транскордонне партнерство Сляб Бе (Sliabh Beagh), головною метою якого є розробка та впровадження серії програм для вирішення соціальних, економічних, культурних, екологічних проблем, а також побудова миру та хороших взаємовідносин в прикордонних регіонах. Партнерство розпочало свою діяльність у 1996 році, і об'єднує регіони Ферман (Fermanagh), Тайрон (Tyrone) (Великобританія) та Монаган (Monaghan, Ірландія). Вся діяльність спрямована на трансформацію та регенерацію цих депресивних регіонів та побудови стабільного суспільства. Назва Сляб Бе походить від однойменного гірського масиву, що розташований на території трьох регіонів[66].

Головними проектами, які реалізуються в рамках Партнерства є:

1. Комп'ютерні курси різних рівнів складності (популяризація знань у сфері програмування, комп'ютерного забезпечення з метою підвищення

[65] MED Partnership / [Internet source] / MED Partnership official site. – Available from: www.medpartnership.com
[66] Sliabh Beagh Cross Border Partnership / [Internet source] / Sliabh Beagh Cross Border Partnership official site. – Available from: http://www.sliabhbeagh.org/index.php

Шиман ".

Концепцією реалізації проекту передбачено будівництво і розвиток російського і китайського ділянок комплексу як єдиної торгово-економічної зони, забудова якої і подальше функціонування буде здійснюватися заєдиним планом і відповідно до узгоджених між російськими та китайськими партнерами принципами.

Оцінка витрат

Експертна оцінка витрат на реалізацію проекту російського ділянки комплексу складає:

– 180 мільйонів доларів США для будівництва об'єктів 1 черги;
– До 600 мільйонів доларів США для повного освоєння ділянки.

Територіальний розподіл праці

За територіальним розподілом праці [11]:

– регіональні кластери створюються в межах одного регіону та орієнтовані на певну географічну концепцію взаємозв'язаних галузей;
– міжрегіональні включають до свого складу підприємства, організації та установи, розташовані у різних областях країни. Такі кластери першочергово орієнтуються на зовнішній ринок, тобто на експорт, і ставлять собі за мету створення конкурентоспроможної продукції;
– міжнародні кластери здійснюють свою діяльність в межах двох, або більше країн. Зазвичай до них входять підприємства, які представляють розвинуті країни та країни, що розвиваються;
– транскордонні – здійснюють свою діяльність у суміжних прикордонних територіях сусідніх країн.

Результати діяльності

За результатами діяльності: кластери, що виробляють товари, або промислові кластери і кластери, що надають послуги.

В свою чергу можна розділити промислові кластери на індустріальні, що виробляють традиційні товари, та інтелектуальні, або інноваційні, що прагнуть створити принципово нове рішення поставлених перед об'єднанням завдань[12].

Організаційна оформленість

В залежності від ***організаційної оформленості*** кластери можна розподіляти на формальні і неформальні. До формальних кластерів можна віднести структури, які юридично оформили свою співпрацю та зареєструвалися. Проте, часто кластери виступають як неформальні структури, особливо не афішуючи свою діяльність і взаємозв'язки, що склалися, і лише ретельний кластерний аналіз дозволяє виявити сформовану структуру.

Галузеве оточення

Наступним важливим принципом класифікації кластерів є їх ***галузеве оточення***. Виокремлюють два типи кластерів - галузеві і міжгалузеві. У випадку коли кластер формується за галузевим принципом - всі члени кластерів належать одній галузі, а при міжгалузевому - до складу кластера входять підприємства, що належать до різних галузей. Найчастіше кластер

[11] В.Чевганова, И. Брижань «Кластеры и их экономическое значение». Журнал // Экономика Украины № 11 2002 – С.39.

[12] *Стельмащук А.М.*- Використання кластеризації у формуванні конкурентоспроможності національної економіки // Інноваційна економіка.— 3'2009.- №13 - С. 54-62.

складається з декількох галузей: виробляючих кінцеві продукти, галузей які займаються постачанням обладнання і сировини, і галузей які надають послуги[13]. Ще один тип класифікації кластеру за даною ознакою – мегакластер.– це тип об'єднання створений мережею, тобто великою кількістю фірм, що відносяться до різних секторів економіки і характеризуються високим ступенем агрегації[14].

Характер зв'язків

За характером зв'язків кластери можна класифікувати як виробничі, науково-технічні і змішані. Виробничі кластери формуються на базі промислових підприємств. Науково-технічні формуються на базі університетів, або просто включають їх у свій склад. Змішані кластери включають в себе промислові підприємства і науково-технічні університети.

Стадії життєвого циклу

Прийнято виділяти наступні ***стадії життєвого циклу*** кластеру[15]:

Народження кластеру може часто обумовлюватися історичними обставинами, такими як наявність сировини, спеціальні знання в науково-дослідних організаціях, або традиційне «ноу-хау», спеціальні, або сучасні вимоги певної групи (географічне концентрованих) клієнтів, або фірм, та місцезнаходження фірм або підприємств, що представляють важливі інновації в технологіях, які стимулюють зростання багатьох інших. На першому етапі кластерного розвитку часто створюються нові фірми, що веде до географічної концентрації компаній, які знаходяться на майже тій самій виробничій стадії.

1. ***Агломерація***. Як тільки фірми агломеруються, вони починають отримувати більше вигоди, обумовленої зовнішніми факторами, та акумулюють її. Першим зовнішнім економічним фактором є створення групи спеціалізованих постачальників та фірм з обслуговування, які часто утворюються після вертикальної дезінтеграції компаній, та створення спеціалізованого ринку праці (рис.1.4).

[13] *Бойко Л.І.*-Теоретичні підходи до класифікації кластерів // Бізнес навігатор управління.— 2003.- №2. - С. 126-129.

[14] В. В. Митенев, И. М. Гулый. Теоретико-методологические основы кластерных систем [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://journal.vscc.ac.ru/php/jou/36/art36_03.php

[15]Посібник з кластерного розвитку [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://economy-mk.gov.ua с. 14-15.

Додаток П
Проект Прикордонний торговий комплекс "Прикордонний – Суйфеньхе"

Прикордонні торгові комплекси - це одна з реальних форм реалізації проголошеного Президентом Росії В.В.Путіним курсу на стратегічне партнерство з Китаєм і зазначених у "Концепції прикордонногоспівробітництва в Російській Федерації" таких напрямів діяльності, як співпраця в сфері торгівлі і при здійсненні інвестиційних проектів.

Цілі проекту

Федерального рівня:

– Здійснення стратегічного партнерства з КНР.
– Розширення прикордонного співробітництва, зміцнення торгово-економічних зв'язків.
– Збільшення зовнішньоторговельного обороту між Росією та КНР.

Регіонального рівня:

– Створення центру економічного зростання регіону на основі використання взаємовигідного співробітництва передових, виробничих, фінансових і торгових інститутів російської і китайської сторін.

Завдання проекту

Комплекс завдань у реалізації поставлених цілей конкретизується по наступних аспектах:

– Максимальне використання суб'єктів РФ і провінцій КНР в питаннях удосконалення торгових відносин і міжнародного поділу праці.
– Вивчення культури, мов, досягнень медицини, організація спільного відпочинку.
– Створення екологічно чистих виробництв на основі наукових досягнень і розробок обох країн.

Ініціатори проекту

З ініціативою створення комплексу виступили адміністрація Приморського краю Російської Федерації і народний уряд провінції Хейлунцзян Китайської Народної Республіки.

Проект реалізується в рамках Міжурядової Угоди від 2 червня 1999 року "Про спрощений пропуск російських і китайських громадян у торговельні комплекси, розташовані з російською і китайською сторін від російсько-китайського кордону", а також Договору "Про добросусідство, дружбу і співробітництво між РФ і КНР "від 16 липня 2001 року.

Реалізацію проекту Прикордонного торгового комплексу на російській ділянці комплексу здійснює ЗАТ "ІАА" Примор'я ". Партнером з китайської сторони є корпорація" Шимано ", зокрема будівельна компанія" Шанхай

для суб’єктів прикордонної торгівлі пасажирські чартерні рейси, наприклад, до Туреччини тощо.

Таким чином, суб’єкти прикордонної торгівлі діють як індивідуальні підприємці, формально при перетині кордону виступають як фізичні особи та ввозять в країну товар під виглядом туристичного багажу. Ми вважаємо, що сьогодні треба чітко розмежувати два можливі варіанти організації прикордонної торгівлі, а саме:

– товари безпосередньо ввозять у країну суб’єкти прикордонної торгівлі як фізичні особи (туристи);
– товари надходять на адресу суб’єктів прикордонної торгівлі як індивідуальних підприємців.

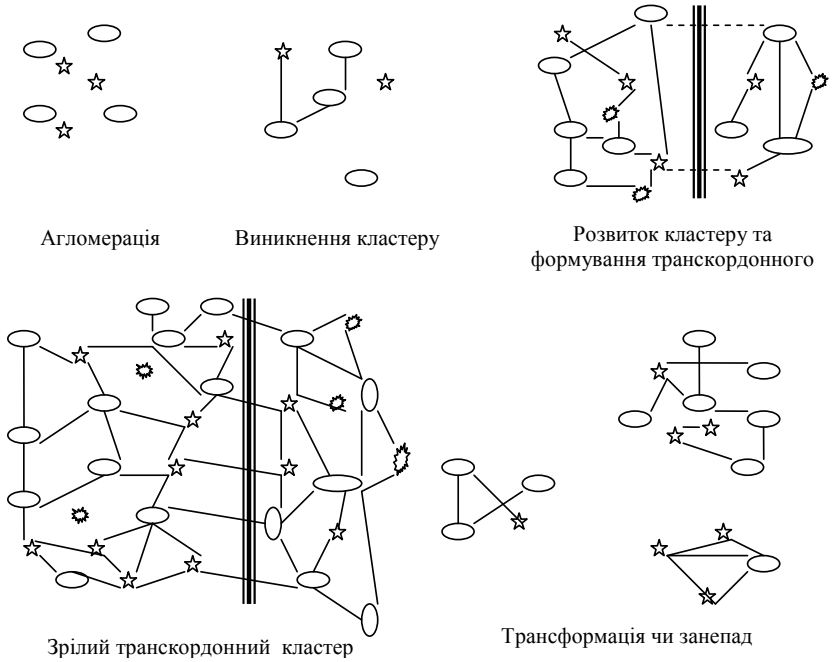


Рис. 1.4. Життєвий цикл кластеру, у тому числі транскордонного

2. Виникаючий кластер. Деякі учасники агломерації починають кооперуватися навколо основної діяльності і реалізовувати загальні можливості через спільні зв'язки. Формуються нові організації, що надають послуги декільком фірмам у зростаючому кластері, наприклад, науково-дослідні інститути, спеціалізовані навчальні заклади та бізнес-асоціації.

3. ***Кластер, що розвивається***. Виникають або залучаються нові учасники кластерної діяльності в регіоні, з'являються нові взаємозв'язки, формальні і неформальні інститути підтримки співпраці. Розвиток зовнішніх економічних факторів та виникнення нових місцевих організацій збільшують важливість, престиж, та привабливість кластеру. Це може привести до того, що більше фірм та висококваліфікованих працівників приєднуватимуться до кластеру, таким чином, збільшуючи його привабливість та створюючи «родюче місце» для створення нових компаній.

4. ***Зрілий кластер.*** Він вже досяг деякої критичної маси дійових осіб, а також розвинув зв'язки за своїми межами, з іншими кластерами, напрямами діяльності, регіонами. Існує внутрішня динаміка подальшого розвитку цієї взаємодії шляхом утворення спільних підприємств або ділення на дрібніші

структури. Створення неринкових некомерційних активів у вигляді взаємовідносин, що сприяють безкоштовному обміну інформацією та знаннями через, наприклад, неформальне співробітництво, та допомагають координувати господарську діяльність. Таким чином, зрілі регіональні кластери можуть мати поєднання спеціальних, диференційованих та локалізованих відносин між особами та організаціями, які координуються щоденною співпрацею або правилами, що найчастіше діють тільки за умови сусідства.

5. ***Трансформація.*** З часом ринки, технології і процеси змінюються, так само як і кластери. Кластеру, щоб вижити, бути життєздатним, уникнути застою і розпаду, необхідно проводити інновації і адаптуватися до змін. Він може вибрати форму перетворення в один або декілька нових кластерів, що зосереджуються навколо інших видів діяльності, або змінити канали постачання та збуту продуктів та послуг. Кластер може бути успішним десятиріччями, або стати частиною нового кластеру.

6. ***Занепад***. Багато регіональних кластерів раніше чи пізніше входять у стадію занепаду. Занепад кластеру часто відбувається через те, що бізнес поведінка учасників у технологічному, інституціональному, соціальному та/або культурному аспектах стає більш внутрішньо-орієнтованою.

Інші класифікації

Окрім вже розглянутих підходів можна класифікувати кластери за наступними ознаками:

а) ***за здатністю оживлення економіки*** кластери розподіляються на:

– працюючі - характеризуються здатністю повністю реалізовувати свій потенціал, зокрема готові виробляти продукції більше, ніж виробляли її всі учасники кластера разом узяті до моменту входження у кластер;
– приховані - ті, в яких існують певні можливості, але вони поки що не задіяні, а синергія їх співпраці ще не реалізована;
– прагнучі заслужити прихильність інших - ті, котрі роблять певні зусилля і привертають інновації з метою формування деяких місцевих або регіональних можливостей, здатних стати основою кластера;

б) згідно структури кластери можуть бути створені на базі малих і середніх підприємств, а також навколо великих компаній і концернів. Великі компанії і концерни мають більші переваги на світових ринках, але малі і середні підприємства характеризуються більшою гнучкістю та адаптацією до вимог ринку.

г) відносини в кластерах можуть бути регламентованими і нерегламентованими, вони проявляються між підприємствами і організаціями, які входять до складу кластера, у формі вільних і структурованих дій.

Додаток Н
Методичні підходи до оцінки прикордонної торгівлі в Російській Федерації

Спеціальна методика оцінки обсягів прикордонної торгівлі розроблена Держкомстатом Росії та Центральним банком Російської Федерації. Вона ґрунтується на припущенні, що суб'єкти прикордонної торгівлі є основними постачальниками товарів, які продаються на численних оптових та дрібногуртових речових ринках[63].

Відповідно до цього, на підставі інформації про кількість ринків та торговельних місць на них, а також зважаючи на розрахункові дані про середньоденну виручку ринкового торговця, Держкомстат виробив методику оцінки обсягу товарообігу на оптових та дрібногуртових речових ринках. Цей показник коректувався з урахуванням коефіцієнтів ефективності операцій у прикордонній торгівлі, які отримували вартісну оцінку ввезення товарів до Російської Федерації фізичними особами, що мала значне значення для статистики платіжного балансу.

Методика ґрунтується на використані даних щодо загальних обсягів товарообороту речових, змішаних та продуктових ринках, доля в ньому імпортних продаж, а також коефіцієнти, отримані експертним шляхом.

Відповідно до вказаної методики, оцінка обсягів реалізованих на ринках імпортних товарів ґрунтується на даних загального обсягу товарообороту кожної торговельної точки, частини імпорту з країн СНД в кількості проданих товарів та середній ціні на імпортні товари, що реалізуюються.

На наш погляд, цей підхід є методично коректний, оскільки велика частина товарів, що продається на оптових та дрібногуртових ринках, дійсно ввозиться до країни суб'єктами прикордонної торгівлі, які фізично пересікають кордон разом з товарами. Про це свідчить проведене нами соціологічне дослідження впливу прикордонної торгівлі на життєдіяльність жителів прикордоння, а також окремі емпіричні спостереження низки зарубіжних авторів, що аналізували феномен прикордонної торгівлі як нове соціальне явище[64].

З часом намітилися нові тенденції розвитку прикордонної торгівлі, що вказують на зміну характеру та підвищення цивілізованості даного бізнесу. Йдеться про зростання долі фізичних осіб, що не самостійно везуть товар через кордон, а користуються послугами спеціалізованих транспортних фірм. Тобто розвиток прикордонної торгівлі привів до формування своєрідної інфраструктури. Маємо на увазі туристичні фірми, що спеціалізуються на організації шоп-турів; авіакомпанії, що забезпечують

63 Яковлев А.А."Челночная" торговля в новых условиях: возможные подходы к оценке масштабов/ Яковлев А.А.// Вопросы статистики – 2001. – № 4.

64 Ты помнишь, как все начиналось?..// Столичные Вести – июль 1998.

2. Тенденції на одних типах ринку не можна механічно переносити на інші, навіть суміжні ринки, в т.ч. тенденції розвитку національних ринків на транскордонні. Стан транскордонного ринку як правило відрізняється від стану загальнонаціональних ринків. Зокрема спад або пожвавлення в економіці однієї з держав не обов'язково буде спостерігатись на транскордонному ринку.
3. Нестійкість кон'юнктури, відсутність стабільності на транскордонному ринку викликають необхідність забезпечення постійного і безперервного його моніторингу, враховуючи специфічні чинники.
4. Дослідження кон'юнктури транскордонного ринку вимагає дотримання визначеної послідовності.
5. Дослідження кон'юнктури транскордонного ринку вимагає вдосконалення його інформаційного забезпечення шляхом:

– налагодження збору та обробки транскордонної статистики;
– зобов'язання відповідних структур подавати необхідну інформацію;
– об'єднання зусиль єврорегіонів, органів влади прикордонних регіонів, громадських організацій, агенцій регіонального розвитку та інших зацікавлених суб'єктів для створення бази даних відповідної інформації.

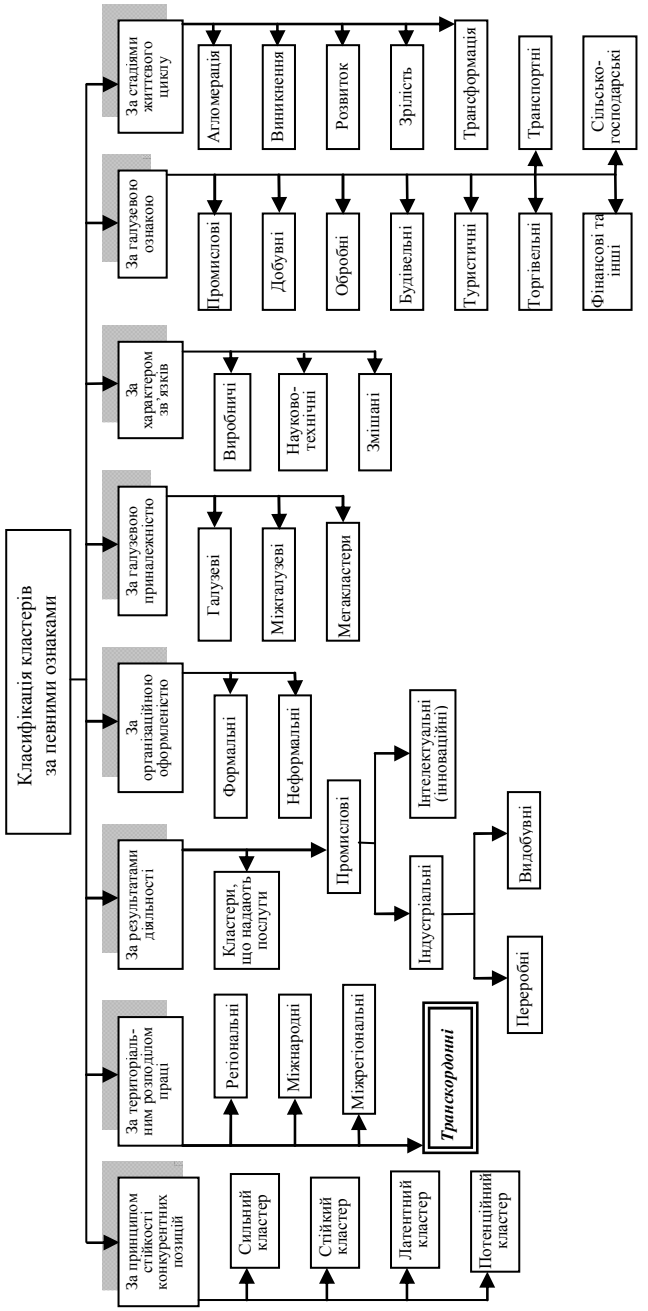


Рис. 1.5. Типологія кластерів
Класифікація кластерів здійснена за участю Базилюка В.

Використання означених класифікацій до транскордонних кластерів дає можливість більш чіткої їх ідентифікації у транскордонному просторі України. Проте, транскордонні кластери мають свої специфічні ознаки, які можна показати на різних типах моделей.

Моделі транскордонних кластерів.

Існують наступні моделі формування транскордонних кластерів[16]:

Монополярний / асиметричний транскордонний кластер

Монополярний / асиметричний транскордонний кластер може сформуватися у випадку, коли в суміжні регіони сусідніх країн суттєво відрізняються за рівнями економічного розвитку чи впровадження кластерних підходів, або інституційними системами (рис.1.6).

У цьому випадку кластер, що сформувався по один бік кордону, в процесі свого розвитку буде залучати окремі підприємства-субконтрактори, місцевих постачальників (наприклад для постачання сировини, комплектуючих) або організації збуту (для завоювання ринку) у свою мережу. Внаслідок обміну досвідом, передачі знань та технологій, створення нових підприємств, по інший бік кордону поступово також може сформуватися повноцінна кластерна мережа. Ще одна різновидність такого кластеру може бути у випадку розміщення філії ТНК на території регіону, навколо якої поступово сформується мережа постачальників та суміжних підприємств.

Біполярний (поліполярний) транскордонний кластер.

Інша модель транскордонного кластеру – *біполярна* (рис. 1.7) чи поліполярна у випадку, коли область межує більш ніж з однією країною (напр. Закарпатська обл.). Вона заснована на підході, що транскордонна мережа базується на існуванні регіональних мереж/кластерів, як засновницьких елементів. В межах цього встановленого статусу будується транскордонна мережа. Існуючі функції кожної з регіональних мереж будуть гармонізовані і відкриті для підприємств з регіонів-партнерів.

[16] Звіт НДР "Розробка регіональної стратегії формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів», Львів, 2008р.

3. Змішані.

На п'ятому етапі дослідження проводиться моніторинг чинників, які впливають на кон'юнктуру транскордонного ринку, а саме:

– історичні цикли;
– сезонність.
– нециклічного характеру:
– політичні;
– економічні;
– фінансові;
– демографічні;
– інноваційні;
– законодавчі;
– валютні коливання;
– науково-технічний прогрес;
– соціальні конфлікти;
– стихійні лиха;
– психологічні (чутки, паніка) тощо.

Окрім того, ці чинники поділяються на постійні і непостійні.

Завершальним шостим етапом аналізу кон'юнктурних досліджень є вибір методів прогнозування і розробка прогнозу.

Всю сукупність методів прогнозування за ступенем їх формалізації можна класифікувати на дві групи:

1. Евристичні методи (суб'єктивні, інтуїтивні, експертні):
   а) Метод комісій;
   б) Метод Дельфі;
   в) Метод інтерв'ю;
   г) Метод сценаріїв.
2. Формалізовані (економіко-математичні методи (методи екстраполяції, економічне моделювання).
3. Комбіновані.

Дані концептуальні підходи відображають основні положення, які мають бути деталізовані у методичних рекомендаціях аналізу кон'юнктури транскордонного ринку.

Суперечливий характер кон'юнктури транскордонного ринку обумовлює одночасне існування різноспрямованих тенденцій в її розвитку. Для того, щоб зробити правильні висновки про перспективи розвитку транскордонного ринку при вивченні кон'юнктури, слід дотримуватись певних вимог.

1. Необхідно враховувати загальний взаємозв'язок явищ економічного життя суспільства. Щодо досліджень кон'юнктури транскордонного ринку це означає, що дослідження будь-якого типу ринку не можна проводити ізольовано від дослідження кон'юнктури загальнонаціональних та регіональних ринків суміжних країн.

Для розрахунків показників на транскордонному ринку є необхідність їх вимірювання в єдиній світовій валюті.

Третій етап дослідження передбачає збір та накопичення кон'юнктурної інформації.

Основною проблемою в даному випадку є відсутність системного збору та обліку транскордонної інформації, яка повинна відповідати наступним вимогам:

– мати організовану структуру бази даних транскордонної статистики, що дозволяла б періодично отримувати інформацію про різні події, що відбуваються на транскордонному ринку;
– оновлювати базу даних з необхідною періодичністю;
– мати добре налагоджену аналітичну систему маркетингу, яка б охоплювала прогресивні засоби для аналізу даних і проблемних ситуацій.

Джерелами інформації для дослідження кон'юнктури транскордонних ринків повинні бути паралельні дані наступних організацій та структур суміжних регіонів:

– статистичних служб;
– митної і прикордонної служби;
– торгово-промислових палат;
– торгівельно-економічних місій у складі дипломатичних представництв за кордоном;
– центрів зайнятості;
– бірж;
– національних банків тощо;
– мережі Інтернет;
– опитування (соціологічні та екпертні).

Четвертий етап зосереджений на оцінці динаміки розвитку структурних елементів кон'юнктури та передбачає застосування певних методів аналізу кон'юнктури.

При дослідження кон'юнктури транскордонного ринку використовують наступні методи:

1. Якісні:
– опитування намірів споживачів;
– опитування збутових агентів;
– метод експертних оцінок;
– тестування ринку.
2. Кількісні:
– економіко-математичні методи (загально-математичні методи розрахунків економічних показників, методи математичного моделювання);
– економіко-статистичні методи (кореляційно-регресійний аналіз, індексний метод, аналіз рядів динаміки, екстраполяція тощо).

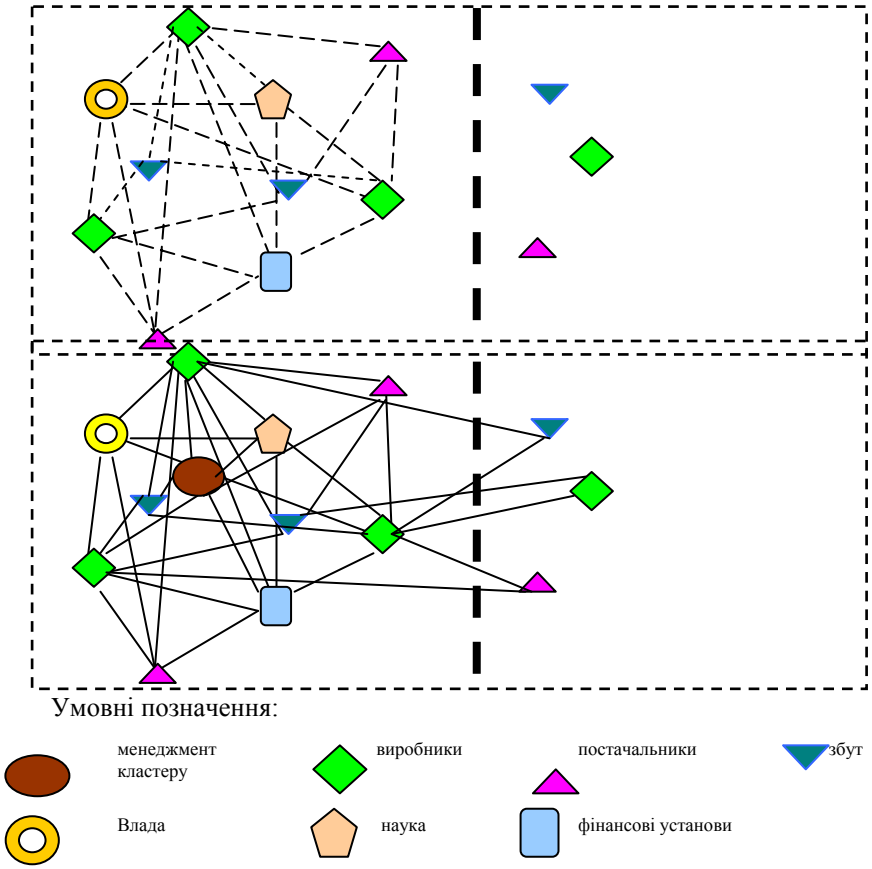


Рис. 1.6. Монополярний/асиметричний транскордонний кластер.

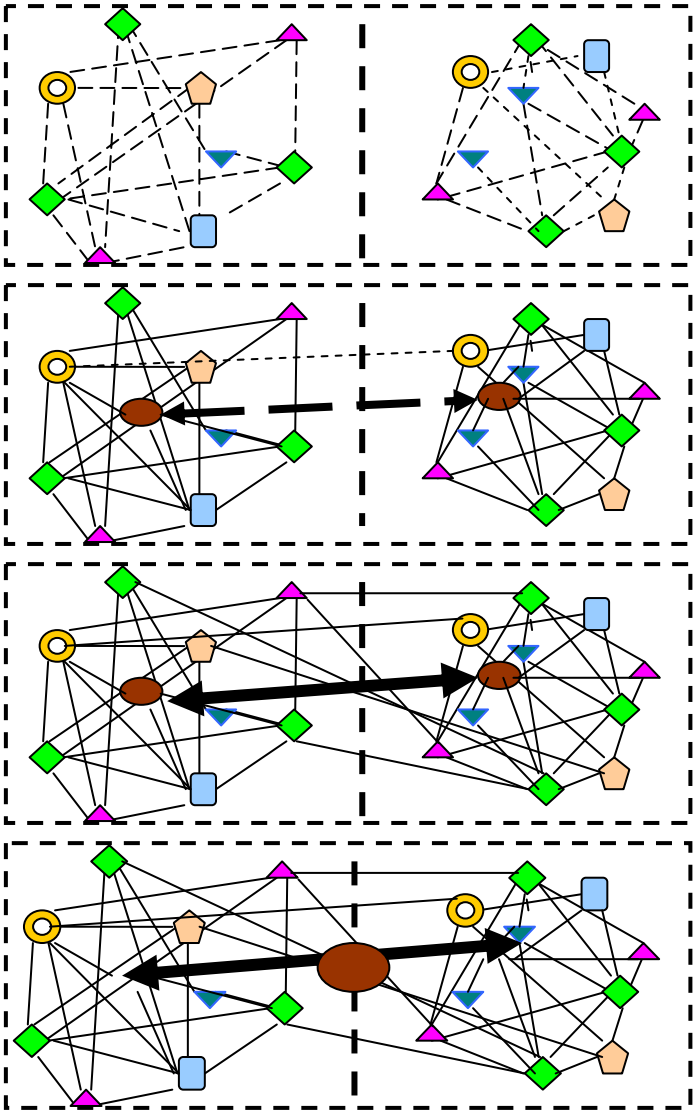


Рис. 1.7. Біполярний транскордонний кластер.
Розроблено на підставі[17] .

[17] Посібник з кластерного розвитку, В рамках проекту ЄС "Послуги підтримки МСП в пріоритетних регіонах". EuropeAid /121495/C/SV/UA. GFA Consulting Group, Державний комітет України з регуляторної політики та підприємництва (ДКРП). Київ 2006 р. – 38 с.

– провести науковий аналіз і прогноз тенденцій її розвитку;
– прийняти обґрунтовані рішення з управління господарськими об'єктами з врахуванням розвитку кон'юнктури транскордонного ринку.

Послідовність здійснення аналізу кон'юнктури транскордонного ринку передбачає:
– дослідження основних рис та особливостей транскордонного ринку;
– розробку системи показників кон'юнктури;
– збір і накопичення кон'юнктурної інформації;
– оцінку динаміки розвитку структурних елементів кон'юнктури;
– моніторинг чинників, які впливають на кон'юнктуру транскордонного ринку;
– вибір методів прогнозування і прогноз кон'юнктури.

Перший етап дослідження стосується вибору конкретного типу транскордонного ринку та виділення його особливостей, оскільки окремі ринки будуть визначати в подальшому методи дослідження їх кон'юнктури та коло показників для аналізу.

Так структура транскордонного ринку 1-го порядку включає наступні типи:
– ринок товарів;
– ринок послуг;
– ринок праці;
– фінансовий ринок;
– ринок науково-технічних знань;
– ринок інформації;
– ринок культурних цінностей;
– ринок природних ресурсів;
– ринок нерухомості.

На другому етапі дослідження визначається група показників, які характеризують кон'юнктуру транскордонного ринку. Структурними елементами кон'юнктури вважають співвідношення попиту, пропозиції та ціни, як це випливає із визначення кон'юнктури ринку.

До показників можна віднести наступні групи: пропозиція і попит, масштаб ринку і його пропорційність, тенденції розвитку ринку, ділова та інвестиційна активність, ціни, комерційний (ринковий) ризик, регіональні особливості розвитку транскордонного ринку.

Особливістю даних показників є те, що деякі з них відображають не статичні явища, а динамічні чи варіаційні процеси, інші характеризують структуру явища, співвідношення та їх зрушення. Деякі з показників можуть бути отримані в результаті відповідного опрацювання трендових моделей або ж непрямими оцінками.

Враховуючи, що транскордонний ринок охоплює два і більше регіональних прикордонних ринків, слід зауважити, що показники оцінки транскордонного ринку формуються із двох (або більше) різних складових, які відображають стан регіональних ринків.

– достовірності;
– повноти інформації;
– співставлюваності та порівнюваності показників;
– уніфікованості методик дослідження по обидва боки кордону;
– врахування специфічних особливостей територій по обидва боки кордону;
– врахування різного впливу певних факторів на території по обидва боки кордону;
– існування єдиного (спільного) конкурентного середовища в транскордонному просторі.

При дослідженні кон'юктури транскордонного ринку необхідно враховувати взаємозв'язок явищ, зокрема прикордонної торгівлі з економічною життєдіяльністю населення. Не можна проводити дослідження ізольовано, без зв'язку із загальногосподарською кон'юктурою та позицією товару на регіональному ринку тощо. Спостереження повинно бути неперервним та постійним, що зумовлено відсутністю стабільності на ринках та їх полі- структурністю.

Передовсім необхідно досліджувати основні риси і особливості ринку. Таке вивчення є попереднім етапом кон'юнктурних досліджень. На наступному етапі відбувається збір і накопичення кон'юнктурної інформації, тобто економічних показників і окремих фактів, що характеризують стан справ на ринках.

Після того, як з'ясовані основні риси досліджуваного ринку, зібрана інформація про його стан, можна перейти до аналізу і прогнозу кон'юнктури, що є основними етапами кон'юнктурного дослідження.

Звернемо увагу на те, що транскордонний ринок за своєю соціально-економічною природою – складний об'єкт з великою кількістю взаємовпливових чинників і високою мірою невизначеності розвитку. Тому системний підхід дослідження економічної кон'юнктури спростить процес пізнання та уможливить:
– виділити процеси, що належать до транскордонного ринку, з численних економічних явищ сучасного господарства;
– виявити, класифікувати і структуризувати кон'юнктуротвірні чинники і показники;
– представити зовні різнорідні явища і тенденції розвитку кон'юнктури у вигляді проявів загальніших закономірностей;
– виявити взаємозв'язок окремих елементів кон'юнктури;
– структуризувати таку складну соціально-економічну систему, як транскордонний ринок;
– досліджувати такі категорії, як "попит", "пропозиція", "ціна";
– графічно інтерпретувати елементи і категорії кон'юнктури;
– здійснити економіко-математичне моделювання кон'юнктури транскордонного ринку;

Пропозиції щодо формування нормативно-правового забезпечення розвитку транскордонних кластерів

Нормативно правове забезпечення кластеризації

Нормативно-правові акти, які регулюють процеси кластеризації, зокрема транскордонної, нині у законодавстві України відсутні. Найближче, з точки зору діючого законодавства України в інноваційній сфері „кластер" підпадає під класифікацію „інноваційна структура". Порядок створення і функціонування інноваційних структур регламентується Постановою Кабінету міністрів України від 22.05.1996 р. № 549 „Про затвердження Положення про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів". Згідно п. 2 цього документу „інноваційна структура – це юридична особа будь якої організаційно-правової форми, яка створена у відповідності з законодавством (вид А), або група юридичних осіб, яка діє на підставі договору про спільну діяльність без створення юридичної особи і без об'єднання вкладів її учасників (вид Б), з певними сферами діяльності і типом функціонування, орієнтованими на створення та впровадження наукоємної конкурентоспроможної продукції". У відповідності з п. 4 Порядку визначено, що ініціатором створення інноваційної структури можуть бути центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, підприємства, організації незалежно від форм власності.

Світова практика свідчить, що в становленні та функціонуванні кластерів важливу роль відіграють навчальні заклади, тому, враховуючи законодавчі обмеження, які існують в Україні для вищих навчальних закладів відносно можливості ведення господарської діяльності, кластери в Україні за участю навчальних закладів можна створювати у вигляді інноваційної структури виду Б.

Проте, на державному рівні досі не визначене поняття „кластера", його типологію, не сформовано комплексної програми кластеризації економіки України. Наприкінці 2008 р. Департаментом інвестиційної та інноваційної діяльності Міністерства економіки України підготовлено проект „Концепції створення кластерів в Україні", яка окреслює основні види кластерів, передумови та необхідність їх створення та окреслює комплекс заходів щодо інтенсифікації кластеризації економіки18. Окрім того, Мінрегіонбудом спільно з Національною академією наук України, розроблено проект Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів. На жаль, ці документи поки що не отримали схвалення Верховної Ради України, проте започаткували процес

[18] Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності Міністерства економіки України. Концепція створення кластерів в Україні. Проект // www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121227

формування інституційного середовища для реалізації кластерної моделі розвитку економіки України.

В Україні, за відсутності безпосереднього законодавчо-нормативного забезпечення розвитку кластерів, існує значна кількість вітчизняних і міжнародних правових документів, які мають опосередкований вплив на виявлення, формування та підтримку розвитку транскордонних кластерів.

Діючі нормативно правові акти України:

- Закон України «Про засади національної безпеки» від 19.06.2003 року № 964-IV;
- Закон України «Про планування і забудову територій» від 20.04.2000 року № 1699-III;
- Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004 року № 1861;
- Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 року № 2850-IV,
- Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 року № 40-IV;
- Постанова Верховної Ради України від 27.06.2007 року № 1242-V «Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Про інтенсифікацію співробітництва України з Європейським Союзом у рамках єврорегіонів та перспективи транскордонного співробітництва»;
- Указ Президента України від 19.12.2007 року № 1236 «Про заходи щодо активізації євроінтеграційного прикордонного співробітництва»;
- Постанова Кабінету Міністрів України від 02.07.2008 року № 594 «Про затвердження Державної цільової програми інформування громадськості з питань європейської інтеграції України на 2008 - 2011 роки»;
- Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 року № 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 року»;
- Державна Програма розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 року №1819;
- Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.2002 року № 587 «Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів»;
- Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.09.2008 року № 1214-р «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Стратегії національної безпеки України на 2008 рік»;

- транзитність території, яка вимагає відповідної пропускної здатності прикордонної інфраструктури, комунікацій, можливості обслуговування значних потоків осіб, товарів, вантажів;
- спільність природних ресурсів, використання яких повинно бути раціональним з обох сторін та екологічно безпечним;
- відмінності у культурних середовищах та менталітеті населення по обидва боки кордону.

Окрім того, на розвиток транскордонного ринку впливають наступні чинники:

- диспропорції соціально-економічного розвитку суміжних прикордонних територій сусідніх держав;
- формування відповідного організаційно-правового середовища для транскордонного регіону;
- розвиток прикордонної торгівлі товарами та послугами;
- транскордонна міграція населення;
- посилення міжнародної (міжрегіональної) спеціалізації та кооперації;
- розвиток транскордонного співробітництва, формування єврорегіонів, об'єднань єврорегіональної співпраці тощо;
- формування транскордонних корпорацій, спільних підприємств, транскордонних кластерів, промислових зон, парків тощо.

Дослідження кон'юнктури транскордонного ринку вимагає чіткого визначення терміну «кон'юнктура транскордонного ринку», під яким розуміємо стан транскордонного ринку або конкретну економічну ситуацію, яка склалася на даний момент або обмежений проміжок часу під впливом комплексу чинників та умов.

Метою дослідження кон'юнктури транскордонного ринку є виявлення тенденцій функціонування транскордонного ринку та чинників, що впливають на розвиток конкурентного середовища в транскордонному регіоні.

До основних завдань дослідження кон'юнктури транскордонного ринку відносимо наступні:

1) визначення конкретного об'єкта дослідження;
2) збір та обробка кон'юнктурної інформації;
3) оцінка особливостей стану відповідного ринку, виявлення поведінки суб'єктів, які діють на ринку;
4) оцінка та аналіз потенціалу й основних пропорцій ринку;
5) виявлення основних тенденцій розвитку ринку, його коливання, сезонності, циклічності;
6) прогноз кон'юнктури.

Сформулюємо основні принципи, на яких повинні базуватись дослідження кон'юнктури транскордонного ринку. На наш погляд, такими є наступні принципи:

- системності;

Додаток М
Концептуальні підходи до дослідження кон'юнктури транскордонного ринку

Налагодження транскордонних економічних і господарських зв'язків приводить до появи економічної системи, що об'єднує у собі декілька суміжних регіональних ринків сусідніх держав – транскордонного ринку. Внутрішній прикордонний регіональний ринок об'єктивно функціонує в транскордонному конкурентному середовищі.

Транскордонний ринок має важливе економічне значення, що виокремлює його серед інших ринків, позаяк на ньому відображаються економічні відносини між виробниками та мешканцями прикордонних територій суміжних країн. Водночас він структурно пов'язаний зі всіма ринками, орієнтований на задоволення потреб мешканців прикордоння, виражає економічні відносини між суб'єктами в транскордонному просторі.

Приналежність споживачів та продавців до регіонів з різними правовими та економічними умовами часом спричиняє певні труднощі, пов'язані з самостійним пошуком інформації про ринки збуту, підготовку та здійснення операцій. За результатами дослідження кон'юнктури транскордонного ринку суб'єкти господарювання отримують необхідну інформацію для підготовки і прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо розвитку конкурентного середовища в транскордонному регіоні.

На даний час відсутні методичні підходи та конкретні методики аналізу кон'юнктури транскордонного ринку, що підтверджує актуальність та необхідність проведення досліджень у даному напрямку.

Транскордонний ринок – це взаємопов'язані регіональні ринки товарів, послуг, капіталів, праці тощо в межах транскордонного регіону, яким користуються його населення та суб'єкти господарювання для задоволення власних потреб і потреб місцевих ринків.

Головною передумовою формування транскордонного ринку є послаблення бар'єрної функції кордону та налагодження транскордонних зв'язків.

Основною особливістю транскордонного ринку є те, що продавець та покупець завжди знаходяться (проживають/ зареєстровані) по різні боки кордону.

Для розуміння процесів і явищ, які відбуваються на транскордонному ринку, доцільно розглянути особливості транскордонного регіону, які зумовлюють функціонування ринку, а саме:

– наявність державного кордону, який виступає бар'єром для вільного руху товарів, послуг, осіб та капіталів;
– відмінні правові, митні, податкові середовища сусідніх держав;

– Концепція державної регіональної політики в Україні, схвалена на засіданні Кабінету Міністрів України 2 липня 2008 року (протокол № 32);
– Постанова Кабінету міністрів України від 14 травня 2008 р. №447 Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки;
– Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 лютого 2008 р. №319-р Про затвердження плану з виконання у 2008 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні;
– Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2008 р. N 383-р Про затвердження плану заходів, спрямованих на реалізацію пріоритетів діяльності Кабінету Міністрів України у 2008 році;
– Постанова Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. N 1174 «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки;
– Розпорядження Кабінету Міністрів України від 9 липня 2008 р. N 947-р Про схвалення Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року;
– Указ Президента України №493/2004 від 28.04.2004 «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції»;

Міжнародні угоди та нормативно-правові акти міжнародних організацій

– Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами та два додаткові Протоколи до неї;
– Європейська хартія місцевого самоврядування 1985 р. (підписана Україною 6 листопада 1996 р., ратифікована 15 липня 1997 р.);
– Спільне рішення Європейського Парламенту та Європейської Ради від 05.07.2006 року № 1082/2006 «Про Європейські угрупування територіальної співпраці»;
– Лісабонська концепція кластерного розвитку Європейських країн 2000 року;
– «Маніфест кластеризації ЄС» від 2007 року;
– «Кластерний меморандум» (ухвалений у м. Стокгольм, 21.01.2008 року);
– Рекомендація Комітету Міністрів Ради Європи № R(84)2 з питань Європейської Хартії регіонального/просторового планування (Торремоліноська Хартія);
– Рекомендація Комітету Міністрів Ради Європи № (2002)1 щодо керівних принципів сталого просторового розвитку Європейського континенту;

– Концепція міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць СНД (Астана, 15.09.2004 року).
– Програма прикордонного співробітництва «Польща — Білорусь — Україна» (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2009 р. № 1614-р «Про підписання Договору про фінансування програми спільної діяльності з транскордонного співробітництва “Польща — Білорусь — Україна 2007—2013 роки”»);
– Програма прикордонного співробітництва «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2009 р. № 1615-р «Про підписання Договору про фінансування програми спільної діяльності з транскордонного співробітництва “ Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна 2007—2013 роки”»);
Програма прикордонного співробітництва «Румунія – Україна – Республіка Молдова» (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2009 р. № 1617-р «Про підписання Угоди про фінансування спільної операційної програми прикордонного співробітництва “Румунія – Україна – Республіка Молдова 2007 – 2013 роки”»).
– «Про третій додатковий протокол до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами» (16 листопада 2009 року, м. Утрехт)

Заходи щодо удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку транскордонних кластерів

1. Для проведення ефективної кластерної політики в Україні доцільно сформувати відповідне інституційне середовище, прийняти державну стратегію розвитку та підтримки кластерів в Україні і конкретизувати її в окремих секторальних програмах і відповідних стратегіях розвитку регіонів.
2. Враховуючи те, що робочою групою, створеною при Міністерстві економіки України, розробляється загальна концепція кластеризації економіки України і готуються пропозиції щодо загального визначення кластера тощо, пропонуємо доповнити статтю 1 Закону України “Про інноваційну діяльність” наступним визначенням:
   а) “**транскордонний кластер** - це група незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у ***транскордонному регіоні (суміжних територіях сусідніх держав)***; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов’язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків”
3. Необхідним кроком на шляху до впровадження кластерного підходу в систему державного регіонального управління має бути приєднання України до загальноєвропейської стратегії кластеризації промисловості

українською та російською мовами, при цьому обидва тексти мають однакову силу.

За Кабінет Міністрів України	За Уряд Республіки Білорусь
(підпис)	(підпис)

Стаття 3

Сторони вживуть заходів щодо першочергового (протягом 24 годин з моменту подання повного комплекту необхідних документів, передбачених митними правилами держав Сторін) митного оформлення товарів, що вивозяться і ввозяться в рамках виїзної ярмаркової торгівлі, і походять з митних території держав Сторін. При цьому країна походження товарів визначається згідно з Правилами визначення країни походження товарів (997_484), учасниками яких є обидві держави Сторін.

З метою здійснення митного оформлення товарів у найкоротші терміни оператори (організатори) виїзної ярмаркової торгівлі Сторін будуть заздалегідь надавати до митних органів інформацію щодо товарів, які вивозяться та ввозяться на ярмарок.

Стаття 4

Сторони спростять порядок видачі дозволів на виїзну ярмаркову торгівлю для суб'єктів господарювання України та Республіки Білорусь.

Стаття 5

В межах виїзної ярмаркової торгівлі у прикордонних регіонах України та Республіки Білорусь Сторони взаємно визнають відповідні документи, що видаються в державах Сторін, які свідчать про якість та безпеку товарів.

Сторони взаємно визнають національні документи ветеринарного, санітарного, фітосанітарного контролю і сертифікації товарів, як дозвільні документи на ввезення товарів згідно з національним законодавством, для чого уповноважені органи Сторін обмінюються відповідними зразками документів, що застосовуються. Товари, що не відповідають вимогам законодавства держав Сторін за якістю та безпекою, підлягають поверненню.

Стаття 6

Будь-які спори щодо тлумачення або застосування положень цієї Угоди вирішуються Сторонами шляхом переговорів та консультацій.

Стаття 7

Зміни та доповнення до цієї Угоди можуть вноситись за взаємною згодою Сторін у формі Протоколів, які становитимуть невід'ємну частину Угоди.

Стаття 8

Ця Угода набирає чинності з дати отримання останнього письмового повідомлення про виконання Сторонами внутрішньодержавних процедур, необхідних для набрання нею чинності.

Ця Угода залишатиметься чинною доти, поки будь-яка із Сторін не повідомить іншу Сторону у письмовій формі дипломатичними каналами про свій намір припинити її дію. Угода втратить чинність через шість місяців з дати отримання іншою Стороною повідомлення про припинення дії Угоди.

Здійснено в м. Києві 5 листопада 2009 року у двох примірниках

та ратифікація “Маніфесту кластеризації ЄС” (2007) та Кластерного меморандуму (2008).

4. Вважаємо за необхідне приєднання України до існуючих міжнародних програм щодо підтримки кластерних ініціатив, у тому числі, до програми EUREKA (European Research Coordination Agency – це інформаційна мережа, що охоплює всю Європу і націлена на здійснення конкурентоспроможних на світовому ринку розробок та досліджень невійськового призначення у галузях інформаційних технологій, медицини та біотехнологій, зв’язку, екології, енергетики, нових матеріалів, транспорту, робототехніки та виробничої автоматизації, лазерних технологій).

   В рамках цієї програми реалізуються Кластерні проекти, в яких кластери виступають в якості стратегічних напрямків співробітництва в рамках програми EUREKA, зокрема – транскордонного.

   З 1993 року Україна є асоційованим членом програми EUREKA, тоді ж було організовано Національний інформаційний пункт програми EUREKA в Україні (Український EUREKA НІП). Однак, вважаємо необхідно прагнути до повноправного членства, оскільки саме тоді відкриваються усі перспективи та можливості для стимулювання розвитку регіонів, зокрема у транскордонному просторі.

   Виходячи з цього пропонуємо прискорити отримання статусу повноправного члена програми EUREKA, що підвищить можливості України на шляху впровадження інноваційного розвитку економіки України, зокрема у транскордонному просторі”.

5. Враховуючи, що органи транскордонного співробітництва (єврорегіони, європейські угрупування територіальної співпраці і об’єднання єврорегіонального співробітництва) найбільш ефективно можуть координувати діяльність транскордонних кластерів на всіх етапах їх розвитку, доцільно прискорити приєднання України до Спільного рішення Європейського Парламенту та Європейської Ради від 05.07.2006 р. та підписати третій додатковий протокол до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами № 1082/2006 «Про Європейські угрупування територіальної співпраці».

Методологічні підходи щодо виявлення транскордонних кластерів та кластерних ініціатив, формування та підтримки їх

Для ідентифікації транскордонних кластерів можна використовувати різні підходи, але основне – це системне бачення функціонування прикордонного та транскордонного регіонів, розглядаючи транскордонний регіон як цілісну систему - специфічне територіально-суспільне утворення,

яке володіє певними закономірностями розвитку і характеризується поліструктурністю та різною інтенсивністю зв‘язків між елементами системи.

В основі ідентифікації транскордонних кластерних ініціатив та кластерів лежить системний аналіз, який передбачає структурування системи, зокрема, виокремлення об‘єктів у взаємозв‘язку із процесом функціонування як окремих елементів системи – учасників кластеру, так і у взаємозв‘язку із їх співпрацею між собою.

Етапи виявлення транскордонних кластерів та кластерних ініціатив

Алгоритм ідентифікації транскордонних кластерів передбачає наступні кроки:

1. ***Оцінка існуючих документів***, що стосуються стратегій розвитку прикордонних та транскордонних регіонів, програми щодо забезпечення інноваційного розвитку чи конкурентоспроможності регіонів.
2. ***Оцінка за макроекономічними даними***, які вказують на концентрацію фірм у відповідних секторах економіки (кількість, розміри фірм за секторами, кількість працівників тощо).
3. ***Проведення поглибленого дослідження*** – для визначення вертикальних та горизонтальних зв'язків, що існують між фірмами та організаціями підтримки у конкретний період часу. Найкращим чином таку інформацію можна було б отримати, якби статистика давала дані з міжгалузевого балансу. За відсутності такої статистики доцільно провести анкетування для виявлення зв‘язків між підприємствами, організаціями та установами у прикордонних/транскордонних регіонах. А за офіційною статистикою можна визначити та проаналізувати локалізацію певних галузей виробництва товарів та послуг у прикордонних регіонах.
4. Беручи до уваги те, що ***концепція кластерів передає*** три головні ідеї:

– показник загальної конкурентоспроможності кластеру є більшим за суму показників конкурентоспроможності кожної з його складових; *конкурентна перевага зумовлена наявністю мережі*.

– ці мережі об'єднують багато зацікавлених сторін, представників ділових кіл (*покупці, постачальники, фінансові інституції, організації, що займаються матеріально – технічним забезпеченням тощо*), а також небізнесові організації, що відіграють ключову роль підтримки (*дослідницькі інституції, організації, що надають професійну підготовку, інституції державного сектору*)

– географічна близькість спрощує зовнішні зв'язки – особливо ті, що сприяють генерації та розповсюдженню знань і застосуванню нових технологій шляхом утворення "інноваційного" середовища, у процесі виявлення кластерів слід взяти до уваги: *наявність та активність у регіоні інституцій регіонального розвитку та інших недержавних*

Додаток Л

Угода
між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Білорусь про виїзну ярмаркову торгівлю в прикордонних регіонах України та Республіки Білорусь товарами національного виробництва

{ Угоду затверджено Постановою КМ N 361 (361-2010-п) від 26.05.2010 }

Дата підписання: 05.11.2009
Дата затвердження Україною: 26.05.2010
Дата набрання чинності для України: 15.07.2010

Кабінет Міністрів України та Уряд Республіки Білорусь, далі - Сторони, з метою реалізації Угоди між Урядом України та Урядом Республіки Білорусь про співпрацю прикордонних областей України та Республіки Білорусь (112_006) від 12 травня 1997 року та подальшого розвитку виїзної ярмаркової торгівлі в прикордонних регіонах України та Республіки Білорусь домовилися про таке:

Стаття 1

Для цілей цієї Угоди нижченаведені терміни мають наступні значення:

"виїзна ярмаркова торгівля в прикордонних регіонах" - оптова, роздрібна торгівля товарами, яка здійснюється в установлених місцях або на визначеній території у прикордонних регіонах держав Сторін;

"товари" - товари народного споживання та продукція виробничо-технічного призначення, походженням з України та Республіки Білорусь;

"суб'єкти господарювання" - виробничі підприємства та об'єднання, підприємства оптової та роздрібної торгівлі, спільні підприємства та інші господарські структури, наділені правами юридичної особи, незалежно від форми власності та фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, зареєстровані у відповідності з законодавством держав Сторін на території прикордонних регіонів України та Республіки Білорусь.

Стаття 2

Органи виконавчої влади прикордонних областей держав Сторін: визначать в кожному з прикордонних регіонів держав Сторін оператора (організатора) виїзної ярмаркової торгівлі;

визначать стаціонарні місця для проведення виїзної ярмаркової торгівлі в кожному з прикордонних регіонів держав Сторін;

сформують календар виїзної ярмаркової торгівлі в прикордонних регіонах держав Сторін;

забезпечать дотримання правил торгівлі у відповідності з національним законодавством держав Сторін.

прилеглій до цього ж кордону з Республікою Молдова[62].

Прикордонна торгівля здійснюється винятково для задоволення місцевих потреб у товарах, що виробляються у межах відповідної території і призначених для споживання на ній. Порядок здійснення прикордонної торгівлі визначається Урядом відповідно до національного законодавства і міжнародних договорів, однією зі сторін яких є Республіка Молдова.

Проаналізувавши світовий досвід організації прикордонної торгівлі, можна виділити три форми її організації та активізації, істотна відмінність між якими полягає у причинах, що спонукали розвиток транскордонної економічної співпраці.

По-перше, ринкова. У результаті інтенсивних торговельно-економічних стосунків між суміжними регіонами активізується транскордонна співпраця (країни ЦАРЕС).

По-друге, етнокультурна. Транскордонна співпраця розвивається на основі етнокультурної або історичної близькості (країни СНД).

По-третє, інституційна. Регіональні об'єднання виникають у результаті політичних зусиль, які не завжди можуть спиратися на економічні або історичні особливості і враховувати інтереси прикордонних територій (країни Європейського Союзу).

62 Закон Республики Молдова Nr.1031-XIV «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 08.06.2000. [Електронний ресурс] – Режим доступу до документу: http://www.law-moldova.com/laws/rus/gosudarstvennom-regulirovanii-vneshnei-torgovli-ru.txt

організацій; *динаміку розвитку малих підприємств і їх спеціалізацію*; *зовнішньоторговельну діяльність, зокрема, прикордонну торгівлю, наявність спеціалізованих наукових та освітніх установ, а також проаналізувати* інші опосередковані чинники, що вказують на потенційні можливості формування кластеру чи їх ідентифікацію на різних етапах життєвого циклу.

5. ***Виявлення кластерних ініціатив*** вимагає оцінки перспективних територій, на яких розвиватимуться транскордонні кластери. В Україні виділяють 7 сухопутних транскордонних регіонів України та 3 морських (з Грузією, Туреччиною та Болгарією). Крім цього, з Росією та Румунією Україна утворює як сухопутні, так і морські транскордонні регіони. На кожній ділянці кордону існують свої специфічні умови розвитку транскордонних кластерів, які визначаються відповідними двосторонніми відносинами України із сусідніми державами.

Методи виявлення транскордонних кластерів та кластерних ініціатив

Можна ідентифікувати кластери у місцевості, використовуючи наступні підходи чи їх комбінації[19] (Детальний список необхідних таблиць наводиться у додатку Б).

Показники локалізації

Для кількісної оцінки може використовуватися коефіцієнт локалізації (також називаються факторами концентрації зайнятості - ФКЗ), або вимірювання взаємодії компаній та мережування. Коефіцієнти локалізації використовуються в економічній географії для вимірювання просторової концентрації компаній промислового сектору. Вони показують, що, наприклад, в регіоні розміщується 10% з усіх компаній, в секторі електроніки 50% компаній розміщуються в регіоні, що складає високий коефіцієнт локалізації - 5, тобто, в п'ять разів більше за очікуване середнє.

Показник локалізації LQ (location quotient):

LQ = (Eij/Ej)/(Ein/En),

де Eij – показник в галузі і та регіоні j,

Ej – показник в регіоні j,

Ein – показник в галузі і у державі,

En – показник у державі.

Найчастіше таким показником є зайнятість, хоча можна також використати інші економічні категорії, такі як додана вартість, доходи,

19 1. Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Network/ European Commission.

2. Cluster policy in Europe/ A brief summary of cluster policies in 31 European countries. - Europe Innova Cluster Mapping Project. - Oxford Research AS, January 2008. - 34P.

3. Посібник з кластерного розвитку. В рамках проекту ЄС "Послуги підтримки МСП в пріоритетних регіонах". EuropeAid /121495/C/SV/UA. GFA Consulting Group, Державний комітет України з регуляторної політики та підприємництва (ДКРП). Київ 2006 р. – 38 с.

кількість фірм тощо.

Наприклад, LQ=1 означає, що регіон має такий самий рівень зайнятості як і рівень зайнятості в даній галузі в національній економіці.

Аналіз на мікрорівні

Регіональні кластери можна визначити як сукупність підприємств однієї галузі певних розмірів та рівнем спеціалізації, розташованих у географічній близькості один від одного. Тобто, визначивши наявність регіональних кластерів у транскордонному регіоні, можемо аналізувати які моделі транскордонних кластерів спостерігаються тут.

Тобто, прикордонні регіони можна розглядати за трьома параметрами:

1) абсолютною кількістю працюючих (10 000 працюючих і більше);
2) ступенем спеціалізації
3) частка працюючих у галузі по відношенню до загальної кількості працюючих (від 3% і більше працюючих у певному секторі економіки).

Наступним етапом є поєднання даних з обох сторін кордону і визначення транскордонних кластерів.

Окрім того, кожен із параметрів можна розглядати як одну "зірку".

В ході аналізу можна встановити наявність:

– тризіркові транскордонні кластери;
– двозіркові транскордонні кластери;
– однозіркові транскордонні кластери на різних стадіях життєвого циклу.

Аналіз непрямих ознак

Метод III. Окрім локалізації у процесі ідентифікації транскордонних кластерів є оцінка ситуації за певними непрямими ознаками.

1. ***Виявлення експортних галузей із високооплачуваними робочими місцями***.

Високооплачувані галузі визначаються шляхом калькуляції третього технологічного фактору, фактору економічного процвітання - це показник економічної значимості галузі та *дорівнює відношенню річної заробітної платні на одного працівника до середньої річної заробітної платні на одного працівника в країні.*

Якщо відношення є більшим одиниці, то економічна значимість галузі в регіоні є вищою за регіональну середню.

Високооплачувані працівники є ознакою інноваційної спрямованості розвитку регіону.

2. Наступним кроком у процесі визначення кластеру є ***групування ключових експортних промислових секторів*** у потенційні кластери.

Цей крок є виміром сили взаємовідносин між галузями у кластері. Для визначення відносин між регіональними галузями, може використовуватися економічна модель «витрати - випуск» (ВВ). Коли використовуються ці

Республіки Білорусь із суміжними державами для розвитку прикордонної торгівлі та інших видів зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються її учасниками, які користуються на основі взаємності спрощеним режимом щодо прикордонного і митного контролю.

У Азербайджанській Республіці відповідно до Указу Президента «Про подальшу лібералізацію зовнішньої торгівлі в Азербайджанській Республіці» прикордонна торгівля з іноземними особами може здійснюватися всіма резидентами, що мають постійне місце перебування на прикордонній території, на відповідних прикордонних територіях визначених міжнародними договорами Азербайджанської Республіки з суміжними державами[61]. Прикордонна торгівля здійснюється винятково з метою задоволення місцевих потреб, а також реалізації товарів, вироблених на відповідній прикордонній території. Прикордонні території і правила прикордонної торгівлі встановлюються Кабінетом Міністрів Азербайджанської Республіки за погодженням з Міністерством торгівлі. У рамках прикордонної торгівлі не допускається закупівля товарів в кредит, шляхом консигнації.

У Монголії питання прикордонної торгівлі певною мірою регламентуються законами щодо правового статусу вільної економічної зони, яких у Монголії три: дві з них ("Алтанбулаг", "Цагааннуур") діють на кордоні з Росією, одна ("Замин ууд") – на кордоні з Китаєм.

Відповідно до монгольського законодавства, "вільна зона" – це частина території Монголії, що розміщена поза податковим простором, і має спеціальний режим господарської діяльності. Вільна зона має такі форми: торговельну, виробничу, сільськогосподарську, туризм та послуги, економічну. У вільній зоні створюються пільгові податкові умови, здійснюється спрощений порядок реєстрації підприємств.

Питання організації вільної зони в Монголії, її форм, місця розташування, розміру території, що виділяється для неї, визначення її кордонів, ліквідації вирішується Великим Державним Хуралом після звернення до нього уряду. Керівника вільної зони призначає і звільняє Прем'єр-міністр Монголії. Генеральний менеджер здійснює управління господарською діяльністю у вільній зоні. До компаній, що діють у вільних зонах, застосовується повне або часткове звільнення від прибуткового податку.

Прикордонна торгівля може здійснюватися між резидентами Республіки Молдова, які постійно проживають на її території, що прилягає до кордону з країною, з якою вона уклала договір про таку торгівлю, і резидентами цієї країни, що постійно проживають на її території

61 Указ Президента № 609. «Про подальшу лібералізацію зовнішньої торгівлі в Азербайджанській Республіці» від 24 липня 1997 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до документу: http://www.cis-legal-reform.org/document.asp?id=211

країни ЄС, здійснювані підприємством, зареєстрованим в Естонії[59]. Місце виробництва не має значення, головне, що покупець є громадянином будь-якої іншої країни ЄС, крім Естонії. Продаж продукції у магазинах чи надання послуг для осіб, які не є мешканцями Естонії, а перебувають у даній країні на канікулах чи здійснюють покупки, не є прикордонною торгівлею. Дуже цікаво, що підприємство може здійснювати торгівлю не лише на визначеній прикордонній території, а й в іншій країні ЄС, але бути зареєстрованим в Естонії.

Прикордонна торгівля в Ірані здійснюється через систему місцевих кооперативів на бартерній основі з метою забезпечення населення прикордонних районів різними товарами, головним чином, першої необхідності. При цьому промислова сировина, нафта й нафтопродукти, бензин не входять до переліку товарів, що підлягають обміну в рамках прикордонної торгівлі. Список дозволених товарів, поданий органами місцевого самоврядування, разом з відповідними квотами затверджується урядом Ірану за узгодженням з міністерствами зі справ торгівлі й промисловості. Учасники прикордонної торгівлі мають спеціальні торговельні карти, на них поширюються пільговий митний, податковий і візовий режими. Створені в прикордонних районах Ірану вільні економічні зони, не входять до системи прикордонної торгівлі. За спеціальними правилами регулюється й човникова торгівля.

У Республіці Білорусь відповідно до Закону «Про державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності» від 25 листопада 2004 року, прикордонна торгівля передбачає надання особливого сприятливого режиму зовнішньоторговельній діяльності щодо зовнішньої торгівлі товарами, виготовленими у межах відповідних прикордонних територій і призначеними для споживання фізичними особами, що мають тут постійне місце проживання, а також юридичними особами, що постійно тут перебувають, і здійснюється, як правило, на основі міжнародного договору Республіки Білорусь із суміжною іноземною державою (групою суміжних іноземних держав)[60].

При цьому прикордонна торгівля здійснюється тільки між резидентами Республіки Білорусь, що постійно перебувають (проживають) на прикордонній території Республіки Білорусь, і нерезидентами Республіки Білорусь, що постійно перебувають (проживають) на відповідній прикордонній території. Юридична особа здійснює прикордонну торгівлю для задоволення потреб населення на прикордонній території. Прикордонна територія – територія, що визначена міжнародними договорами

59 Вардомский Л.Б. Безопасность и международное сотрудничество в поясе новых границ России/ Л.Б. Вардомский, С.В. Голунов– М.–Волгоград:НОФМО, 2002. - 572 с.

60 Закон Республики Беларусь № 347-з «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25 ноября 2004 г. [Електронний ресурс] – Режим доступу до документу: http://www.bankzakonov.com/d2008/time63/lav63395.htm

моделі на регіональному рівні, можуть виникнути суперечності між зв'язками в одному регіональному кластері з іншим. Наприклад, електронні інструменти можуть вважатися частиною аерокосмічного кластеру в одному регіоні країни, в той час як в іншому регіоні вони можуть бути частиною автомобільного кластеру. Модель ВВ представляє циркуляцію товарів та послуг між галузями промисловості, таким чином показуючи відносини однієї галузі з іншою. Це дає можливість визначити кластери на основі процесу виробництва, групуючи постачальників та споживачів товарів, послуг та сировини. Модель «витрати-випуск» є також корисним інструментом у визначенні того, чи потрібно розбивати певний кластер на сегменти.

3. Для вимірювання взаємодії між компаніями та побудови зв'язків можна брати за основу середній відсоток продажів трьом найбільшим клієнтам, середній відсоток закупівель, зроблених найбільшими постачальниками та/або порівняння частоти використання інформації та джерел дослідження для розробки продуктів. Особливо, це є цікавим, коли найбільші клієнти та постачальники знаходяться по різні боки кордону.

4. Якісний аналіз Щоб компенсувати відсутність даних, не менш важливим, окрім кількісних вимірювань, отримання інформації щодо якісних аспектів кластерів.

Такі якісні аналізи використовуються для глибшого розуміння залежності між учасниками (у т.ч. потенційними) для визначення важливих якісних зв'язків та стратегічних гравців у різних мережах. Цей підхід через особисті зустрічі та групові обговорення, ***анкетування*** розкриває можливості ідентифікації кластерів на різних етапах розвитку.

Початкові зустрічі щодо розвитку кластерів у регіоні, які збирають багато людей з усієї громади транскордонного регіону, можуть успішно використовуватися для ідентифікації місцевих кластерів.

Виявлення транскордонного кластеру на різних стадіях життєвого циклу

Ідентифікація неформалізованого кластеру

Чинники, за якими можна розпізнати наявність кластера підприємств на ринку, якщо він не зареєстрований формально[20]:

- на ринку товарів чи послуг починається помітний ріст якості виробів, підвищення вимог до їх стандартів якості;
- на деякому етапі з'являються один чи декілька громадських інститутів, які регулюють використання активів юридично незалежних компаній;
- з'являються схеми спільної закупівлі сировини і напівфабрикатів;
- використовується переважно єдина дистрибутивна мережа;

20 Третьяк В. П. Кластеры предприятий. – 2-е изд., доп. и перераб. – Иркутск, 2006. – 220с

– вимальовується прагнення до формування колективного бренду;
– починає діяти третейський суд;
– спостерігається нарощування експортних операцій.

Користуючись цими параметрами, можна достатньо впевнено сказати, чи має тут місце неявний кластер підприємств. Але наявний кластер підприємств має всі ці параметри офіційно оформленими та інституційно закріпленими.

Ідентифікація виникаючого кластеру

Специфіка транскордонного кластеру вимагає ідентифікації на початковому етапі тих регіональних кластерів суміжних територій, що виникають по один бік кордону, а в подальшому - співставлення інформації дає базу для наступної ідентифікації різних моделей транскордонних кластерів.

Аналіз кластеру, що виникає, починається із визначення діючої експортної галузі, або швидкозростаючої галузі, яка тільки-но виникла. Експортні галузі визначаються за допомогою концентрації зайнятості (див. метод 1), в той час як виникаючі галузі визначаються калькуляцією рівня зростання зайнятості протягом певного періоду часу. Це первинні кластерні угрупування, що тільки-но виникають і складають основу нової групи. Основні галузі та найближчі суміжні галузі складають попередню групу кластерів.

Критерії ідентифікації кластерів:
– за можливостями кластеру (поточний експорт, можливе зростання, поточна та потенційна зайнятість, кількість компаній);
– за наявною інфраструктурою (спеціалізованою освітою, навчальним устаткуванням, спеціалізованою матеріальною інфраструктурою);
– за культурою кластеру на поточний момент (рівень взаємодії/налагодження зв‘язків між компаніями, мотивація зацікавлених сторін кластеру рухатися далі, наявність потенційних лідерів приватного сектору, існування ефективних асоціацій).

Ідентифікація існуючих транскордонних кластерів

Аналогічно, для визначення існуючих транскордонних кластерів доцільно ідентифікувати діючі регіональні кластери суміжних територій, а в подальшому - співставлення інформації дає базу для наступної ідентифікації різних моделей транскордонних кластерів. Нині, досить часто інформацію щодо діяльності транскордонних кластерів можна отримати у органів регіональної влади, у діючих єврорегіонах та з інформації щодо реалізації транскордонних проектів в регіоні.

Окрім того, переважна частина сусідніх країн вже почали реалізувати кластерний підхід у розвитку своїх регіонів, зокрема, у прикордонні,

відповідних магазинів у рамках центрів. До складу комісій входять губернатор або віце-губернатор, начальники фінансової інспекції області й регіональної митниці, керівники регіональних управлінь внутрішніх справ, торгово-промислових палат, палати ремісників. Власником магазину може бути як фізична особа, так і юридична особа-резидент.

Усім центрам зовнішньої торгівлі щорічно виділяються імпортні квоти за кожним із заявлених на майбутній рік товаром, про що інформується відповідний губернатор. Між магазинами квоти розподіляються рішеннями Комісій до початку року. Експорт та імпорт здійснюються на підставі звичайних митних декларацій. Власник магазину одержує сертифікат на право експорту та імпорту й подальший продаж товарів, причому тільки компаніям, зареєстрованим у межах прилеглого району (області). У сертифікаті на імпорт вказуються дані про імпортера й імпортований товар. Він повинен бути підписаний усіма членами Комісії. Термін його дії – 45 днів з дати видачі. Передача сертифіката іншим особам не дозволяється. Власник магазину зобов'язаний не менше 80% товару продавати місцевим торговельним фірмам і не більше 20% – пасажирам, що проходять через відповідний центр. Це щомісяця перевіряється за рахунками-фактурами і спеціальними прибутково-видатковими книгами. Власники магазинів надають адміністрації центрів щомісячні звіти про імпорт та експорт, а також реалізацію товарів.

У законодавстві Індії поняття "прикордонна торгівля" (“border trade”) означає взаємну торгівлю Індії через державні кордони із суміжними країнами на основі двосторонніх угод. Нормативні документи, які визначають розуміння "прикордонної торгівлі" як торгівлі товарами між територіями в обмеженій зоні, що безпосередньо прилягає до кордонів із суміжними державами, в індійському законодавстві відсутні. На практиці поняття "прикордонна торгівля" використовується стосовно товарообігу через сухопутні кордони. При цьому не має значення, виготовлений, експортований чи імпортований товар у прикордонній зоні, беруть участь у товарообігу резиденти прикордонної зони або мова йде про транзит товарів з інших регіонів і країн. Незважаючи на розуміння значних вигод для регіонального розвитку, які дає прикордонна торгівля, а це – удосконалення інфраструктури прикордонних територій, підвищення рівня життя населення, розвиток добросусідських і взаємовигідних професійних, торговельних, культурних відносин і багато чого іншого, – на політичному рівні в Індії й суміжних державах віддають перевагу поступовому розв’язанню існуючих проблем.

В Естонії під терміном „прикордонна торгівля” мається на увазі торгівля по телефону, через пошту, електронна комерція, домашні візити в інші

Прикордонна торгівля в Суйфеньхе почала набирати темпи з початком проведення в Китаї політики реформ і відкритості. У 1983 році відновилася місцева торгівля між Китаєм і Радянським Союзом. У 1987 році адміністрація провінцій Хейлунцзян надала місту Суйфеньхе статус експериментальної зони розвитку прикордонної торгівлі. Місцевий уряд активно розвивав торгівлю з Росією, у тому ж році товарообіг між двома сторонами склав 1 млн тонн, кількість перетинів кордону перевищила 16 тис осіб.

У 1992 році з санкції Держради КНР Суйфеньхе став одним з прикордонних міст, відкритих для зовнішнього світу, відтоді наступив період небувалого в історії швидкого розвитку цього міста.

У Російській Федерації питання прикордонної торгівлі регулює закон „Про основи державного регулювання в зовнішньоторговельній діяльності в Російській Федерації" від 8.12.2003 р., «Концепція прикордонного співробітництва в Російській Федерації» №196-р, від 9.02.2001р. Відповідно до цих документів, прикордонна торгівля здійснюється між російськими фізичними та юридичними особами, які постійно проживають (перебувають) на прикордонній території Росії, та іноземними особами, що проживають на суміжній прикордонній території, винятково для задоволення місцевих потреб у товарах, вироблених на відповідних прикордонних територіях[58].

Варто зауважити, що в російському національному законодавстві відсутні правові визначення й інші законодавчо встановлені характеристики понять "територія прикордонної торгівлі"; "учасники прикордонної торгівлі"; "прикордонні народні базари", а також інших понять, що часто використовуються у діючих міжурядових російських і суміжних держав угодах. Порядок здійснення прикордонної торгівлі й відповідні прикордонні території визначаються Урядом Російської Федерації відповідно до федеральних законів і міжнародних договорів Російської Федерації із суміжними державами.

Питання прикордонної торгівлі Туреччини із сусідніми країнами регулюються розпорядженням Уряду країни й низкою інструкцій. Мета цих законодавчих актів – організація прикордонної торгівлі через мережу оптових і роздрібних магазинів у 13 спеціальних центрах, створених на сході, південному сході й півдні країни. У кожному з них передбачені своя адміністрація, генеральний директор і члени якої призначаються спільно губернатором області, торгово-промисловою палатою регіону (міста). Крім того, формуються спеціальні комісії, що приймають рішення про доцільність відкриття тією або іншою юридичною або фізичною особами

58 Закон Республики Беларусь от 29 декабря 1998 г. №223-З "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" [Електронний ресурс] – Режим доступу до документу: http://www.bankzakonov.com/d2008/time63/lav63395.htm

початкову інформацію щодо яких можна отримати у територіальних органах влади або мережі Інтернет.

Ознаки транскордонних кластерів являють собою єдність характеристик, складу та структурних проявів. В даному випадку мова йтиме про транскордонний кластер на стадії зрілості.

Основними учасниками кластерного розвитку є ***компанії (підприємці),*** у яких відсутня ринкова влада (частка ринку досить низька – менше 10%). Тільки при активній участі підприємців кластер може розвиватись та зміцнюватись.

Освітні та науково-дослідні установи грають важливу роль і, як показує досвід, є каталізатором в процесі кластерного розвитку. Університети, наприклад, як освітні установи, окрім підготовки кадрів також можуть забезпечувати учасників кластера інноваціями і сприяти науково-дослідним та дослідно-конструкторським роботам.

До інших важливих учасників кластера відносяться ***фінансові організації***, такі як венчурні компанії, та організації, які надають різноманітні бізнес-послуги. Всі ці організації можуть посилити процес розвитку кластера та зіграти значну роль в його функціонуванні.

Важливу роль в розвитку кластера також грають ***місцеві органи влади***, інститути розвитку та інші інститути та організації, які можуть сприяти розвитку кластера.

Тобто фірми, які не мають ринкової влади, організації, які надають послуги, та освітні установи за підтримки органів влади – це основні учасники функціонування кластера.

Ідентифікація розвинених кластерів

Для визначення кластерів на інших етапах розвитку необхідно визначитися з критеріями, якими можна скористатися. Так, критерії ідентифікації розвинених кластерів можуть бути наступні:

– за можливостями кластеру (поточний експорт, можливе зростання, поточна та потенційна зайнятість, кількість компаній);
– за наявною інфраструктурою (спеціалізованою освітою, навчальним устаткуванням, спеціалізованою матеріальною інфраструктурою);
– за культурою кластеру на поточний момент (рівень взаємодії/налагодження зв'язків між компаніями, мотивація зацікавлених сторін кластеру рухатися далі, наявність потенційних лідерів приватного сектору, існування ефективних асоціацій).

Ідентифікація зрілих кластерів:

Форми прояву зрілого кластера наступні:

– лояльність у взаємодії фірм в кластері підприємств, довіра у відносинах між учасниками кластера;

– наявність громадської чи некомерційної організації на чолі діяльності кластера підприємств;
– використання єдиної дистрибутивної мережі при реалізації продукції;
– погоджена закупівля сировини та напівфабрикатів учасниками кластера підприємств;
– наявність колективного бренду;
– наявність третейського суду, де, перш за все, вирішуються спірні питання між учасниками кластера підприємств;
– встановлення стандартів якості, специфічних для підприємств кластера, але з рівнем не нижче державних стандартів.

Ідентифікація занепадаючих кластерів:

Критеріями ідентифікації занепадаючих кластерів можуть бути:
– динаміка діяльності, зокрема, експортної (спадна динаміка буде вказувати на етап розпаду);
– включення/вихід учасників до/із кластерного угрупування;
– динаміка зайнятості;
– динаміка рівня конкурентоспроможності товарів та послуг кластеру;
– вплив кластеру на соціально-економічний розвиток регіону тощо.

Методологічні підходи формування та підтримки транскордонних кластерів та кластерних ініціатив

Здійснений за запропонованою методикою аналіз кластерних ініціатив та кластерних формувань у прикордонних/транскордонних регіонах України дасть можливість визначити «бачення» держави та регіональних органів влади щодо Стратегії розвитку транскордонних кластерів, ***вибору пріоритетів та механізмів їх підтримки***.

Алгоритм формування біполярного транскордонного кластеру.

Формування транскордонного кластеру доцільно розпочати на базі сформованих регіональних кластерів.

Для цього важливим є довести організацію функціонування регіонального кластера до рівня, на якому він може працювати в транскордонній мережі, як рівноправний партнер, тобто забезпечити на місці наступні умови:
– формування ідентичності регіональних кластерів, достатній рівень розвитку кластеру на регіональному рівні;
– кваліфікований менеджмент кластеру, який має міцні позиції в регіоні, зв’язки з ключовими регіональними акторами (владою, бізнесом, наукою та громадськістю);

Ці пільги і привертають прагматичних китайців. Навіть у випадках, коли імпортні мита на круглий ліс і пиломатеріали рівні нулю, китайці з внутрішніх районів вважають за краще діяти через прикордонні експортно-імпортні компанії, які іноді самі ж і створюють. Цьому сприяє також та обставина, що митне оформлення імпортних товарів відбувається в прикордонних портах-переходах, а не за місцем призначення. Вказані пільги, особливості митного оформлення імпорту на кордоні, а також повернення ПДВ за експортні товари і зосереджують майже всю російський-китайську торгівлю в руках прикордонних експортно-імпортних компаній.

Сконцентровані разом у небагатьох крупних залізничних портах-переходах (Суйфеньхе, Маньчжурія, Ерлянь-хото, Хуньчунь), прикордонні експортно-імпортні компанії стають природними організаторами і контролерами російський-китайської торгівлі: вони володіють ініціативою, обмінюються торговою інформацією, визначають ціновий та інший тиск на російських партнерів, всіляко їх роз'єднують, а самі об'єднуються для захисту своїх інтересів.

Сьогодні в Китаї існує 3 види прикордонних зон розвитку в прикордонних районах і провінціях країни, які можна характеризувати як унікальні: торгова зона з перетином кордону, прикордонна торгова зона і прикордонна зона економічного співробітництва. Утворення цих зон допомагає народам сусідніх країн здійснювати операції та обмінюватися товарами, щоб задовольняти свої щоденні потреби.

З точки зору функціональної орієнтації, торгова зона з перетином кордону служить в основному виставкою для товарів, їх закупівлі та туризму. Згідно з митною статистикою, в прикордонних провінціях і районах у даний час існує більше 90 торгових зон (невеликих ділянок місцевості) з перетином кордону, але лише деякі з них є відкритими на двосторонній основі. Торгові зони з перетином кордону, відкриті на китайській стороні, процвітають, залучаючи великі групи туристів з сусідньої країни, і навіть з третьої країни. Деякі такі зони є не лише незамінними для життя прикордонних жителів сусідньої країни, але й туристичними курортами і зонами відпочинку, даючи можливість огляду історичних пам'яток. Торгівля з перетином кордону для прикордонних жителів не враховується у митній статистиці.

На основі досвіду, отриманого в прикордонних районах, Китай у 1992 р. сприяв відкритості, включивши сюди міста, розміщені в прикордонних районах, сформувавши режим відкритості уздовж кордону. З тих пір, одна за одною, було утворено 14 прикордонних зон економічного співробітництва. Уряд проводить певну пільгову політику стосовно цих зон з тим, аби стимулювати тут економіку, посилити процес урбанізації і поліпшити умови життя місцевого населення, а також надати достатні можливості для його зайнятості.

формувалася у 1987 – 1996 роки (Закон «Про зовнішню торгівлю» від 12.05.1994 р.). У цей період були розроблені й законодавчо встановлені загальні принципи, завдання, межі й кордони прикордонної торгівлі (як за сумами угод, так і за територіальними масштабами); визначений статус учасників прикордонної торгівлі; компетенція органів державного керування, що розв'язують питання прикордонної торгівлі.

У «Повідомленні Держради КНР з питань прикордонної торгівлі " № 2 від 03. 01.1996 р. сформульовані цілі створення інституту прикордонної торгівлі. Найважливішими з них проголошено стимулювання економічного розвитку прикордонних районів Китаю і стабілізацію кордонів з сусідніми державами. У поняття «прикордонні райони» входять як території повітів (міст, аймаків) КНР, дотичні до територій сусідніх держав, так і прилеглі райони прикордонних відкритих міст, що отримали даний статус на підставі дозволу Держради КНР.

Прикордонна торгівля здійснюється у двох формах: міжнародна приватна торгівля населення на прикордонних народних базарах і міжнародна торгово-економічна діяльність китайських компаній прикордонної торгівлі[57].

Міжнародна приватна торгівля населення на прикордонних народних базарах здійснюється на спеціально виділених територіях (20 км від кордону на спеціально відведених урядом місцях). Така торгівля має товарообмінний (бартерний) характер. Вона дозволена тільки в межах сум або обсягів, установлених центральними органами влади.

Міжнародна торгово-економічна діяльність китайських компаній прикордонної торгівлі (прикордонна мала торгівля) – вид торговельної діяльності, якою займаються китайські компанії, зареєстровані в прикордонних районах із дозволу влади, згідно з їхньою компетенцією й відповідно до вимог законодавства. Прикордонна мала торгівля здійснюється з іноземними компаніями – торговельними компаніями прикордонних районів сусідньої держави через установлені прикордонні пункти перепуску. Головними учасниками (активними суб'єктами) такої торгівлі з боку Китаю є компанії прикордонної малої торгівлі. Компанія, що бажає займатися прикордонною торгівлею, повинна додатково пройти процедуру одержання даного статусу.

Усі китайські компанії, зареєстровані у відкритих прикордонних переходах, визначених урядом КНР, і компанії прикордонної торгівлі, що мають статус, отримують 50% пільги щодо сплати імпортного мита і ПДВ на товари, які ввозяться з Росії (окрім алкоголю, тютюну, косметики і деяких інших товарів).

57 Нырова Н.Н. Некоторые особенности российско-китайской приграничной торговли (опыт и размышления) [Електронний ресурс]/ Н.Н. Нырова.// Экономический лабиринт. – 2000. – № 10. – Режим доступу до статті: http://asiapacific.narod.ru/countries/china/rus_cino_spesiality.htm

– критична маса регіональних фірм-учасників кластеру, зацікавлених у транскордонному партнерстві.

Оптимальним є поетапний підхід у напрямку створення транскордонної мережі.

На першому етапі до розбудови транскордонної мережі залучаються перш за все координатори/менеджери регіональних мереж. Їм слід спільно обговорити та створити інфраструктуру для налагодження транскордонної співпраці. Досвід показує, що цей процес можуть розпочати представники кластерів самостійно, або за зовнішнього впливу, який би ініціював процес і встановив стимули для компенсації операційних витрат кожної регіональної кластерної організації. Роль такого зовнішнього агента можуть взяти на себе органи влади або єврорегіональні структури.

Другий етап формування кластеру буде характеризуватися інтеграцією підприємств-учасників регіональних кластерів у транскордонну мережу, їх просуванням в сусідній регіон та країну, та активним використання послуг мереж-партнерів для реалізації нових можливостей бізнесу.

Створення інфраструктури транскордонної мережі

Менеджмент регіональних кластерів із сусідніх регіонів мають погодити мінімум загальних правил, стандартів і процедур для управління мережевою взаємодією на транскордонному рівні, а саме:

а) загальні процедури, що регламентують:

– регулярні зв'язки в транскордонній мережі, наприклад, частота робочих зустрічей, місця проведення тощо;
– головування у транскордонній мережі, протягом періоду якого часу, спосіб обрання та зміни в головуванні;
– місця розміщення головного офісу мережі;
– правила фінансування спільних заходів тощо;

б) загальні стандарти щодо діяльності мережі, тобто:

– технічні стандарти щодо електронних засобів комунікації і обміну даних в мережі;
– набір специфічних послуг транскордонної мережі, надання яких є вигідніше у формі централізованих послуг, ніж кожною мережею окремо, наприклад: Інтернет-обслуговування, інформаційне забезпечення, надання матеріалів для промоції транскордонного кластеру, маркетингові послуги тощо;

в) загальні цілі щодо майбутнього розвитку транскордонного кластеру, наприклад:

– використання транскордонної мережі, як платформи для взаємодії між виробниками, постачальниками чи фірмами збуту по обидва боки кордону;
– обмін досвідом та знаннями;

– трансфер технологій;
– спільна промоція та маркетинг;
– програми підвищення кваліфікації.

Формування регіонального менеджменту транскордонного кластеру

Транскордонні кластери, у більшості випадків, повинні бути результатом регіональних стратегій розвитку транскордонного співробітництва. І якщо у країнах ЄС вони діють у досить уніфікованому законодавчому середовищі, то на кордонах України вони діють у поки що зовсім відмінному законодавчому полі. Незалежно від цього, співробітництво, що розвивається у прикордонних регіонах, дає підстави розробляти і втілювати транскордонну кластерну концепцію.

Щоб реалізувати додаткові можливості транскордонного співробітництва, необхідно зробити такі кроки[21]:

1. Провести дослідження транскордонного регіону з огляду на виявлення спільних та ідентичних проблем.

2. Розробити концепцію, а згодом – програму спільного розвитку транскордонного регіону і виробити механізми ресурсного та інституційного забезпечення її реалізації. При цьому доцільно, поряд з іншими, використати кластерний підхід для формування транскордонного кластеру в обраній за результатами дослідження галузі (чи декількох галузях), чи, іншими словами, розробити кластерну стратегію.

3. Визначити доцільність створення нової координуючої структури транскордонного кластеру, або обгрунтувати можливість використання в її якості існуючу структуру, якою може бути агенція регіонального розвитку чи єврорегіон.

Використання єврорегіону як координуючої структури транскордонних кластерів обумовлюється тим, що фактично, єврорегіон є тією інституцією, що повинна розробляти та впроваджувати ***стратегію розвитку транскордонного регіону.*** Враховуючи те, що кластерна стратегія стосується усіх стратегій, що допомагають створити середовище для співробітництва між різними економічними зацікавленими сторонами на місцевому, регіональному (транскордонному), національному та наднаціональному рівнях і охоплює усі стратегії, що мають вплив на розвиток кластерів (регіональна стратегія, промислова стратегія, інноваційна стратегія), єврорегіони можуть і повинні взяти на себе роль «центру», через який здійснюється обмін інформацією та технологіями, координація заходів співробітництва між членами транскордонного

[21] Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А.Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: Збірник наукових праць. Вип.3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. Є.І.Бойко. – Львів, 2008. – С.129-141

У Казахстані, державі-члені ЦАРЕС, затверджені «Правила здійснення прикордонної торгівлі» постановою Уряду Республіки Казахстан від 5 квітня 2007 року №272. Відповідно до цієї постанови, прикордонна торгівля – це торговельна діяльність, здійснювана суб'єктами прикордонної торгівлі на прикордонній території (території прикордонних адміністративно-територіальних одиниць) Республіки Казахстан і відповідної прикордонної території суміжної держави[56]. Прикордонна торгівля здійснюється у відведених для цього спеціальних місцях: торговельних базарах, пунктах громадського харчування, розташованих поблизу кордону Республіки Казахстан із суміжними державами; морських портах; спеціальних економічних зонах, розташованих на прикордонних територіях Республіки Казахстан; об'єктах, визначених згідно з міжнародними договорами Республіки Казахстан. Суб'єкти прикордонної торгівлі – фізичні або юридичні особи, що здійснюють у порядку, встановленому чинними Правилами торговельну діяльність, яка підлягає ліцензуванню, на прикордонній території Республіки Казахстан і відповідній прикордонній території суміжної держави (згідно із Законом № 544-2 «Про регулювання торгової діяльності» від 12.04.2004 (ст.26)).

Політика прикордонної торгівлі у Китайській Народній Республіці (державі-члені СОТ і ЦАРЕС) є істотною частиною загальнодержавної політики, і має характер далеко прогнозованих дій. Усього за останні два десятиліття була створена не тільки досить детальна і якісна нормативно-правова база, але й дієвий, ефективний механізм роботи китайських компаній на території сусідніх держав, передовсім Росії. До того ж цьому "механізму " властива масовість, позаяк китайські компанії прикордонної торгівлі, як правило, є представниками китайського середнього й малого бізнесу.

Слід зауважити, що в Китаї прикордонну торгівлю визначено як вид зовнішньої торгівлі, що ведеться через кордон суб'єктами, які проживають або зареєстровані поблизу (на певній відстані) сухопутного кордону між двома державами. Прикордонна торгівля розглядається як частина зовнішньої торгівлі держави, що віддана у ведення місцевих влад й місцевого населення. Обсяги такої торгівлі завжди вважалися малими порівняно з обсягами загальнодержавної торгівлі (тому китайці це підкреслюють і завжди використовують термін "мала прикордонна торгівля"). Історично прикордонною торгівлею в легальних або нелегальних формах завжди займалося прикордонне населення.

Основна частина сучасної нормативно-правової бази із питань прикордонного співробітництва й прикордонної торгівлі активно

56 Постанова Уряду Республіки Казахстану№ 272 «Про затвердження Правил здійснення прикордонної торгівлі» від 5 квітня 2007 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до документу: http://asiapacific.narod.ru/countries/china/rus_cino_spesiality.htm

людей у прикордонних населених пунктах, зокрема[55]:

1) збільшує доходи осіб, що беруть участь у такій торгівлі, водночас зміцнюючи місцеве виробництво та стимулюючи надання послуг (наприклад, складських, транспортних, допоміжних послуг на місцевих ринках);
2) забезпечує доходи людям, які працюють на базарах, а також тим, хто займається діяльністю, пов'язаною з базарами та торгівлею;
3) знижує імпортні ціни на товари, які доступні споживачам у прикордонних зонах, і дає змогу експортерам отримувати вигоди від більшої доданої вартості;
4) має гендерний аспект, бо жінки активніше залучаються до прикордонної торговельної діяльності.

У країнах ЦАРЕС існують серйозні бар'єри для прикордонної торгівлі, які необхідно ліквідувати. До них належать:

1) перешкоди, які встановлюються на державному рівні і стосуються вимог про отримання віз та поставлення відмітки у паспорті, що є обтяжливим для прикордонних груп населення;
2) надзвичайно жорсткі умови на переміщення автомобільного транспорту та стану справ щодо годин роботи пунктів перепуску через кордон;
3) одностороннє закриття пунктів перепуску через кордон, особливо тих, що мають високий потенціал для торгівлі;
4) примусове закриття або перенесення базарів, які підтримують міжнародну торгівлю, що зазвичай веде до контрабанди;
5) надзвичайно обмежувальні ліміти на звільнення від прикордонних зборів та податків.

Безпека і контрабандна торгівля часто згадуються як виправдання для запровадження заходів контролю, але ці перешкоди зазвичай є грубим та обтяжливим інструментом досягнення таких цілей державної політики і негативно впливають на доходи й рівень достатку малозабезпечених. Взамін цього можна було б відкрити пункти перепуску через кордон і базари, забезпечивши при цьому строгу та дієву охорону правопорядку, а замість прямої заборони ввести заснований на оцінці ризику нагляд або догляд транспортних засобів.

Держави-учасниці Програми зацікавлені у подальшому вдосконаленні концепції прикордонної торгівлі, а також у максимізації вигод від неї, тому погоджуються на участь у дослідженні прикордонної торгівлі й готові подати пропозиції щодо загальних підходів сприяння її розвитку. Успішна прикордонна торгівля потребує прозорих відносин між державами, відкритого потоку інформації, а також ефективних систем платежів.

55 Отчет о проделанной роботе Координационного комитета ЦАРЭС по торговой политике к Заседанию высокопоставленых официальных лиц [Електронний ресурс] / Координационный комитет ЦАРЭС – Манила, Филиппины, 2007. – Режим доступу до документу: www.adb.org/Documents/Events/2007/Trade-Policy-Challanges.м

кластеру.

Єврорегіони, як правило, створені регіональними органами влади та місцевого самоврядування і громадськими організаціями, можуть бути одночасно тією проміжною, зв'язуючою організацією, що буде виконувати роль керуючого органу транскордонного кластеру.

Проте, ефективність процесу диверсифікації єврорегіональної діяльності на координацію транскордонних кластерів, значною мірою, визначається структурною перебудовою українських єврорегіонів, зміною менталітету управлінських еліт центрального та регіонального рівнів, а також підвищенням професійного рівня останніх.

Підтримка розвитку транскордонних кластерів.

Успішність впровадження кластерного підходу в транскордонному просторі буде визначатися загальнодержавною підтримкою та відповідною підтримкою місцевих органів влади по обидва боки кордону.

Підтримка з боку держави визначається Національною стратегією виявлення, формування та розвитку транскордонних кластерів в Україні.

Організація підтримки розвитку транскордонних кластерів

Організацію виконання заходів Стратегії здійснюють відповідно до своїх повноважень:

1) на державному рівні – центральний орган виконавчої влади з питань державної регіональної політики та інші центральні органи виконавчої влади в межах своїх повноважень;

2) на регіональному рівні – Кабінет Міністрів АР Крим, обласні державні адміністрації, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації;

3) місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування та їх асоціації, єврорегіони (об'єднання транскордонного співробітництва), агенції регіонального розвитку та інші суб'єкти транскордонного співробітництва.

Місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування розробляють та затверджують відповідним рішенням регіональні та місцеві програми щодо формування та розвитку транскордонних кластерів та щорічно переглядають/уточнюють заходи щодо реалізації програм за підсумками попереднього року та з урахуванням можливостей їх фінансування.

Фінансування підтримки розвитку транскордонних кластерів

Фінансування заходів з реалізації Стратегії здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України, місцевих бюджетів, позабюджетних коштів, зокрема, коштів міжнародної технічної допомоги, грантів,

іноземних інвестицій тощо.

Кабінет Міністрів України встановлює Порядок використання коштів, передбачених у Державному бюджеті України для виконання заходів Стратегії.

Міністерство фінансів України враховує під час складання проекту Закону про Державний бюджет України на відповідний рік обсяги видатків на реалізацію завдань та заходів Стратегії у відповідній бюджетній програмі.

Прогнозні обсяги фінансування Стратегії з Державного бюджету уточнюються щороку з урахуванням конкретизації завдань за підсумками виконання Стратегії у попередні роки та можливостей державного бюджету.

Центральний орган виконавчої влади з питань державної регіональної політики спільно з Міністерством фінансів України, іншими ЦОВВ встановлює Порядок проведення відбору проектів з питань розвитку транскордонних кластерів для їх можливої підтримки, зокрема за рахунок коштів Державного бюджету України.

Підтримка розвитку транскордонних кластерів на центральному рівні

Беручи до уваги результати численних досліджень на предмет кластерних стратегій, які було проведено на рівні ЄС, можна дати наступні рекомендації:

1.Органи державної влади мають підтримувати новоутворені чи існуючі кластери, а не намагатися утворювати нові.

2. Уряд з максимальною ефективністю здійснює наступні заходи:

- формування перспективного соціально-економічного бачення держави чи регіону;
- визначення проблем на ринку;
- підвищення рівня обізнаності про переваги обміну знаннями та об'єднання у мережу;
- створення чи підтримка керуючих структур кластерів (надання субсидій координуючим організаціям новостворених кластерів);
- надання підтримки мережним брокерам і посередникам, що групують учасників;
- налагодження зв’язків між промисловістю, науково-дослідницькими центрами та університетами; виконання функцій стимулятора та посередника у процесах об'єднання у мережу та обміну знаннями;
- створення платформи для об'єднання у мережу та обміну інформацією на регіональному, національному та транснаціональному рівнях; для того, щоб бути динамічними, кластери мають залишатися відкритими для зовнішнього впливу (в іншому випадку існує ризик "замикання" та, відповідно, втрати конкурентоспроможності);

Додаток К
Світовий досвід організації прикордонної торгівлі

Досвід країн-учасниць Євросоюзу показує: транскордонна співпраця буде успішною при умові дотримання певних вимог. Вона повинна охоплювати всі сторони повсякденного життя прикордонних регіонів (економіку, працю, відпочинок, культуру, соціальні проблеми, житловий фонд, просторове планування); діяти активно, залучаючи з самого початку партнерів зі всіх регіонів і по обидва боки кордону; функціонування на всіх рівнях (національному, регіональному і місцевому).

Важливо зауважити, що торговельні потоки між державами всередині Союзу Європейська Комісія трактує як транскордонну торгівлю, тобто таку, коли покупці купують в іншій державі Союзу, а бізнесмени так само продають за кордон[53]. Це можна пояснити регіональною та структурною політикою ЄС, а саме – координацією зусиль усієї єдності. Донедавна вважалося, що вищою формою міжнародної регіональної економічної інтеграції є політичний союз, однак відома «Піраміда інтеграції» набула дещо іншого характеру, оскільки внутрішньорегіональна єдність є найвищою формою інтеграції[54].

Координаційний комітет з торгової політики Центрально-Азійського Регіонального Економічного Співробітництва (ЦАРЕС) проводить вагому роботу, спрямовану на чітке визначення концепції прикордонної торгівлі. Програма ЦАРЕС об’єднує вісім країн – Афганістан, Азербайджан, Монголію, Таджикистан і Узбекистан, а також шість міжнародних організацій – Азійський банк розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародний валютний фонд, Ісламський банк розвитку, Програму розвитку ООН та Всесвітній банк. Слід зазначити, що метою ЦАРЕС є підняття життєвого рівня і скорочення бідності в державах-членах ЦАРЕС через стрімкий, широкий й стійкий економічний ріст, а торгівля – це один з блоків, на яких заснована Програма ЦАРЕС. Під час 5-го засідання у Ташкенті (вересень 2006 р.) Координаційний комітет з торгової політики звернувся до Всесвітнього банку з проханням провести дослідження стану прикордонної торгівлі між державами-членами ЦАРЕС.

Представник Всесвітнього банку на засіданні ЦАРЕС 26 – 27 березня 2007 року (Філіппіни) доповів про результати такого дослідження. Він зазначив, що прикордонна торгівля, яка визначається як потік товарів та послуг через міжнародні сухопутні кордони у зоні до тридцяти кілометрів від таких кордонів, відіграє вагому роль у забезпеченні засобів існування

53 Брюссель закликає до активнішої транскордонної торгівлі// Євробюлетень жовтень 2008 – №10

54 Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку /[Д.Г.Лукяненко, А.М.Поручник, Л.Л.Антонюк та ін.] – [2т.] – (Монографія).

Таблиця Ж.3.

Специфіка прикордонної торгівлі
в системі зовнішньоторговельних відносин

Критерії порівняння	Формальний сектор Зовнішня торгівля (переважно)	Неформальний сектор Прикордонна торгівля (переважно)
Бар'єри входу	Високі	Низькі
Технології	Капіталомісткі	Трудомісткі
Управління	Системне	Ситуаційне
Капітал	Достатній	Недостатній
Робочий час	Урегульований	Неврегульований
Заробіток	Нормальний	Низький
Ринок	Протекціоністський (ліцензії, квоти, тарифи)	Нерегульований, конкурентний
Стосунки із споживачами	Деперсоніфіковані	Персоніфіковані
Ринки збуту	Часто на експорт	В межах транскордонного регіону
Ресурси	Вітчизняні і імпортні	В межах транскордонного регіону
Масштаб діяльності	Великий	Малий
Кваліфікація	Підтверджена формально	Не підтверджена формально

По-четверте, активний розвиток прикордонної торгівлі та підприємництва, своєю чергою, сприяє розв'язанню соціальних проблем регіону, більшість з яких входить до зони відповідальності муніципальних утворень.

– розробка належних програм освіти та професійної підготовки, що відповідали б потребам кластерів в плані людських ресурсів (на національному рівнях для мега-кластерів, але найбільш ефективні програми мають впроваджуватися на регіональному чи місцевому рівні для задоволення конкретних регіональних потреб);
– надання стратегічної інформації фірмам (дослідження на предмет визначення можливих нових технологій);
– реалізація чи підтримка спільних маркетингових ініціатив;
– надання податкових та фінансових інструментів (венчурний капітал, взаємні кредитні гарантії, субпідрядні схеми);
– підтримка у належному стані та вдосконалення базової інфраструктури (головним чином, транспорту, зв'язку, закладів вищої освіти).

Підтримка розвитку транскордонних кластерів на регіональному рівні

Регіони розробляють власні субнаціональні кластерні стратегії, які основну увагу приділяють:
– наданню підтримки в плані інфраструктури (транспортні засоби, засоби зв'язку, офіси, технологічні парки тощо)
– стимулюванню залучення інвестицій у регіони, допомога у втіленні інвестиційних проектів та здійснення наступних інвестицій; зміцненню зв'язків з новими фірмами;
– наданню підтримки навчальним інституціям, напрацюванню знань, структурам розповсюдження знань в рамках території транскордонного регіону;
– технологічній стратегії та потенціалу місцевих зацікавлених сторін в плані науково-дослідницької роботи;
– наданню підтримки структурам, що сприяють зміцненню зв'язків між зацікавленими сторонами, в основі яких лежать торгівля, інновації чи знання.

Стимулювання горизонтальних зв'язків

По суті, регіональна стратегія підтримки кластерів має на меті стимулювання зв'язків між діловими колами та іншими інституціями шляхом постійного діалогу між державними та приватними установами.

Регіональні та місцеві кластерні стратегії можуть мати на меті наділення додатковими повноваженнями: надання допомоги діловим колам, аби ті набули самостійності; використання наявних регіональних активів як важелів; створення клімату взаємної довіри; вдосконалення інтелектуальних та інтерактивних зв'язків.

Регіони не тільки розробляють стратегії для надання сприяння існуючим кластерам, але й конкурують, аби залучити зовнішні інвестиції, пропонуючи найбільш продуктивне середовище для бізнесу; головна

функція органів державної влади регіонального рівня – утворити середовище, сприятливе для конкуренції між фірмами, тобто сприятливе середовище для ведення бізнесу, що складається з:

- високоякісних умов-чинників (людський капітал, інфраструктура);
- сприятливих умов в плані попиту: попит у спеціалізованих сегментах ринку;
- суміжних підтримуючих галузей (місцеві постачальники);
- місцеве середовище, що стимулює конкуренцію та інвестиції;
- середовище сприятливе для інновацій, що означає наявність спеціалізованих науково дослідницьких установ, першокласних освітніх установ, організацій, що спеціалізуються на наданні професійної підготовки, кваліфікованих вчених, менеджерів, інженерів.

Недержавні організації підтримки розвитку транскордонних кластерів

Новий підхід до стратегії регіонального розвитку відповідає зростаючій ролі регіональних інституцій – таких, як Агенції з регіонального розвитку, єврорегіони, громадські організації тощо. Ці структури мають більше можливостей в плані визначення регіональних та місцевих економічних потреб і надання консультацій регіональним розробникам стратегій з питань розробки та впровадження висхідних стратегій підтримки регіональних кластерів. Вони відіграють важливу роль у процесі формування кластерів та у розвитку місцевих можливостей у сфері бізнесу.

Агенції з регіонального розвитку, громадські організації, єврорегіони зазвичай працюють у тісній взаємодії з підрозділами керуючих органів транскордонних кластерів (якщо вони існують); там, де кластери не мають колективних офіційних організацій, їх функцію часто виконує місцева Агенція з регіонального розвитку, що вживає спільні заходи на підтримку кластерів:

- фундаментальні та прикладні дослідження та розробки;
- спільне інформаційне забезпечення;
- виробництво (декілька фірм з обох сторін кордону беруть участь у процесі виробництва та надання послуг)
- дослідження ринків, зокрема, транскордонних, та відстеження тенденцій на ринках;
- комерційна діяльність (виставки, поїздки до інших країн);
- спільна закупівля сировини;
- професійна підготовка;
- залучення інвестицій;
- створення брендів;
- матеріально-технічне забезпечення (складування, перевезення, збереження під митним контролем)
- лобіювання на рівні урядів обох держав;

Рис. Ж.4. Структура опитаних суб'єктів прикордонної торгівлі відповідно до очікуваних можливостей

На питання «Що необхідно зробити для подолання негативних чинників прикордонної торгівлі?», 46% опитаних відповіли – удосконалити законодавство щодо зовнішньоекономічної діяльності (включити прикордонну торгівлю); 30% – узаконити прикордонну торгівлю, як один із видів підприємницької діяльності; 24% – поглибити транскордонне співробітництво.

Для частини суб'єктів зайнятість у прикордонній торгівлі є єдиним джерелом доходу. Здійснюючи певні дії, які виглядають як економічні і навіть мають відповідний супровід (обмін грошей на товар або товару на гроші на транскордонному ринку), вони насправді діють відповідно до правил повсякденності.

По-перше, це може бути корисним для людей у розв'язанні власних життєво важливих матеріальних проблем, а також відігравати важливу роль у стратегії виживання багатьох сімей.

По-друге, вони через транскордонні ринки задовольняють не тільки власні потреби, а й потреби інших людей.

По-третє, люди в пошуках доходів намагаються не тільки вижити економічно, але й значно підвищити «соціально-економічне становище в державі» своє та сім'ї.

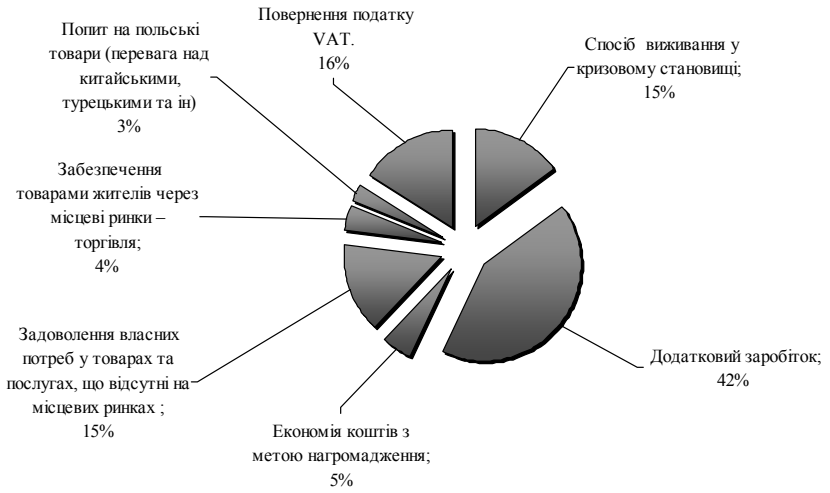


Рис. Ж.3. Мотивація зайнятості у прикордонній торгівлі

Протилежну думку обґрунтовують вітчизняні вчені, які досліджували розвиток транскордонного співробітництва домогосподарств. Їх опитування підприємців засвідчують, що багато хто починав діяльність з нелегальної прикордонної торгівлі, а нагромадивши капітал і досвід, офіційно реєстрував свій бізнес [52]. Більшість опитаних нами підприємців (52%) вважають, що прикордонна торгівля допомогла вижити в кризовий період, 24% – нагромадити капітал для відкриття власної справи, 16% – набути підприємницький досвід, 8% – дати освіту дітям (рис.Ж.4.). Майже ¼ підприємців відкрили власну справу за гроші, зароблені під час здійснення прикордонної торгівлі.

50% опитаних займаються прикордонною торгівлею вимушено, 19% – тимчасово, 12% – охоче, з цікавістю, 19% – важко відповісти. 42% опитаних малих міст (зокрема, Хирів) зайняті у прикордонній торгівлі з 1991 року і до сьогодні. Економічна криза стала сильним чинником, який стимулював населення до здійснення прикордонної торгівлі, внаслідок чого більшість осіб на початку 1990-х років, можна віднести до категорії "підприємці мимоволі". Недосконаліть митного права також сприяла активізації прикордонної торгівлі, а саме: на товари, які ввозилися в державу фізичними особами, довгий час не накладалися мита, на відміну від аналогічних товарів, які ввозилися в Україну фірмами-імпортерами (табл. Ж.3.).

52 Внесок транскордонного співробітництва домогосподарств у зростання новостворених малих підприємств у Західній Україні/ [Н.Б.Ісакова, В.Ю. Грига та ін.]//Регіональна економіка. – 2007. – № 4

– участь у державних та міжнародних тендерах.

Конкретні стратегії підтримки кластерів

Конкретні інструменти державної стратегії, які дають можливість задовольняти потреби транскордонних кластерів і призначені для сприяння як кожному окремому членові кластера, так і всім членам кластерів разом; і що найчастіше використовуються є такі:

– надання підтримки керуючим органам і організаціям кластерів;
– надання підтримки у співробітництві: програми об'єднання у мережу та співпраці, зміцнення зв'язків з зовнішніми учасниками в межах та поза межами кластерів;
– фінансова підтримка проектів, що виконується фірмами (індивідуальні чи колективні проекти);
– надання фірмам консультативної допомоги
– заходи із залучення зовнішніх фірм та організацій підтримки
– підтримка географічної інфраструктури
– підтримка наукових інфраструктур
– запровадження спеціальних послуг чи утворення технологічних центрів
– інформування (про загальні сфери бізнесу, конкретні технології, ринкові та експортні можливості)
– надання підтримки в реалізації програм професійної підготовки (спеціалізовані навички)
– трудова стратегія: схеми мобільності наймання працівників

Методика щодо виявлення проблемних питань правого та практичного характеру щодо ідентифікації транскордонних кластерних ініціатив та кластерів.

Розвиток транскордонних кластерів – складний, довготерміновий процес, успіх якого значною мірою визначається послідовністю дій центральних та регіональних органів влади України та координацією дій із суміжними територіями сусідніх країн.

Особливістю транскордонних кластерів є те, що учасники кластерів розміщені у різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак можуть мати спільні підприємства та організації, користуватися спільною інфраструктурою, і функціонують, насамперед, на ***транскордонних ринках.***

На перших (стихійних) стадіях формування транскордонних кластерів відбувається становлення партнерських відносин між фірмами, розташованими по обидва боки кордону, гуртування між собою технологічно пов'язаних підприємств, суміжних та підтримуючих їх організацій, намагання ефективніше використати економічне середовище, кадровий потенціал та наукові здобутки, і укладання транскордонних угод

територіальними органами влади (тобто співпраця бізнесу-влади-науки), все це все етапи розвитку транскордонного співробітництва і, водночас, етапи формування транскордонного кластеру.

Тому основним ***проблемним питанням теоретичного плану*** є ідентифікація транскордонного регіону та транскордонного простору, його меж для подальшої ідентифікації транскордонних кластерних ініціатив та кластерів.

Означена ідентифікація повинна відбуватися на основі системного підходу і методики дослідження транскордонних регіонів як специфічних територіально-суспільних утворень.

Запропонована методологічна схема дослідження транскордонного регіону базується на закономірностях його формування та розвитку, а також враховує специфічні аспекти функціонування суб'єктів господарювання, розміщених по обидва боки кордону, і яка може бути використана для ідентифікації транскордонних кластерних ініціатив та кластерів (додаток Е).

Наступною проблемою теоретико-методологічного плану є отримання ***порівняльної транскордонної статистики***.

Специфіка формування транскордонної статистики полягає у тому, що об'єктом дослідження є суміжні території двох або декількох країн, кожна з яких підпорядковується національному законодавству, податковій, фінансовій та іншим системам, забезпечується національною статистичною інформацією. Крім того, транскордонні регіони на кордонах з Європейським Союзом вже послуговуються методологією Євростату.

Все більш швидке розгортання транскордонного співробітництва в прикордонних територіях суміжних держав викликають суспільну і приватну зацікавленість з обох сторін кордону щодо представлення змісту та результатів такого співробітництва. Тому, у офіційних статистичних органів в територіально-адміністративних одиницях різного рівня виникли нові специфічні потреби у транскордонній статистичній інформації, яка повинна базуватися на точних та інформативних спільних даних, так, щоб:

– достовірна та порівняльна транскордонна статистична інформація була доступна структурам в прикордонних та транскордонних регіонах (єврорегіонах), регіональним та місцевим органам влади, органам самоврядування та бізнес-структурам;
– дослідники та плановики, які займаються розвитком прикордонних та транскордонних регіонів повинні володіти базою порівняльних статистичних даних для регіонального аналізу, прогнозу, і розробки програм соціально-економічного розвитку.

Порівняльні дані транскордонної статистики необхідні регіональним органам влади для забезпечення управління в прикордонних та транскордонних регіонах, а саме:

Таблиця Ж.2.

Рейтинг товарів, що закуповують за кордоном

1	Продукція
2	Сувеніри (вартістю до 50 доларів)
3	Одяг та/чи взуття
4	Модні аксесуари (сумка, окуляри тощо)
5	Алкоголь чи тютюнові вироби
6	Дорогоцінні вироби
7	Електроніка (мобільні телефони та ін.)
8	Хутро
9	Одяг або взуття відомих дизайнерів і марок
10	Витвір мистецтва
11	Побутова техніка

На питання «Як Ви долаєте кордон?», 46% опитаних, що зайняті у прикордонній торгівлі, відповіли «за допомогою хабарів», 28% – ввозять товар у межах дозволеного, 26% – сплачують податки згідно із законодавством. Так, займаючись офіційною легальною прикордонною торгівлею в межах дозволених сум на транскордонному ринку, жителі користуються можливостями неофіційної торгівлі на місцевому ринку, оскільки обсяг товару на суму 200 дол США є недостатнім для початку підприємницької діяльності на вітчизняному регіональному ринку.

Водночас суб'єкти підприємницької діяльності здійснюють закупівлю товарів понад дозволену суму (тому товар провозиться через кордон за хабарі). Цей обсяг товару не є достатнім для офіційної експортно-імпортної діяльності з огляду на необхідність сплати високих митних платежів і податків, оскільки податкове й митне законодавство розраховане лише на великий бізнес. Тим самим спотворюється сприйняття прикордонної торгівлі як достатньо позитивного явища, яке має свою нішу.

Проте серед зарубіжних економістів побутує думка, що створення малих підприємств на базі розвитку прикордонної торгівлі неможливе [51]. Їх аргументи зводяться до наступного:

– фізичні особи, що беруть участь у прикордонній торгівлі, не намагаються легалізувати свою діяльність;
– специфіка менталітету перешкоджає легалізації суб'єктів прикордонної торгівлі;
– бюрократія радянського типу в СНД продовжує створювати проблеми для тих, хто намагається організувати підприємство.

51 Holtom P. Shuttle Trade and New Border Regimes [Електронний ресурс]/ Holtom P./ Режим доступу до статті: www.iiss.org/.../volume-1---issue-3/shuttle-trade-and-new-border-regimes - 52k -

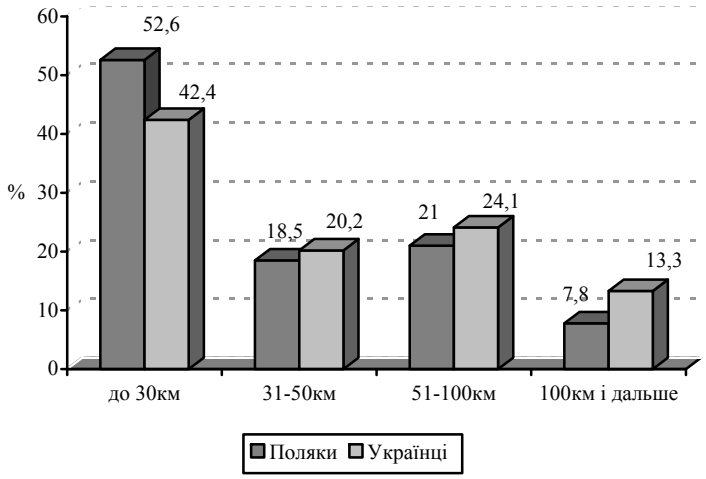


Рис. Ж.1. Структура суб'єктів прикордонної торгівлі відповідно до віддалі місця проживання від кордону.

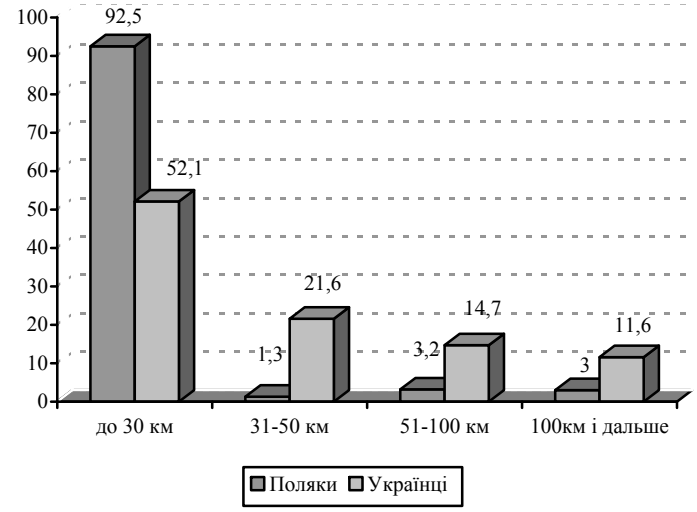


Рис. Ж.2. Структура суб'єктів прикордонної торгівлі відповідно до віддалі місця здійснення закупівлі від кордону

– для аналізу, який проводиться муніципалітетами, районами та областями з обох сторін кордону;
– для облаштування території і планування розвитку регіону у всіх сферах, включаючи потреби первинних соціо-економічних утворень;
– для забезпечення регіональної науки.

Ще однією ***проблемою теоретичного характеру є оцінка конкурентних переваг прикордонних регіонів***, які формуються і розвиваються за рахунок загального синергетичного ефекту трьох складових:

Δмтл + Δкл + Δткс = конкурентна перевага

де **Δмтл** – синергетичний (агломераційний) ефект міст-метрополій у прикордооні;

Δкл – синергетичний ефект за рахунок діяльності кластерів, у т.ч. транскордонних;

Δткс - синергетичний ефект за рахунок розвитку транскордонного співробітництва.

Визначення ідентифікаторів оцінки синергетичних ефектів є значною теоретичною проблемою.

Методика виявлення основних проблем правового та практичного характеру

Розвиток кластерів не завжди є безпроблемним. Основною складністю, що його супроводжує, є те, що ймовірність успіху буде низькою для багатьох регіонів, якщо не всі етапи аналізу реалізовані та не оцінена реальність впровадження кластерних ініціатив. Основними практичними проблемами кластерного розвитку є потенційні ризики та бар'єри, які включають наступне:

Психологічно-ментальні бар'єри

Найважливіші причини, які стримують реалізацію кластерних підходів в Україні, зокрема у транскордонному просторі, лежать у психологічно-ментальній площині. У кластеризації основним є довіра, партнерство, а ці категорії нині в українському суспільстві значно ослаблені. Втрачена довіра до влади, політиків, фінансових установ тощо. Підприємці розраховують лише на власні сили, бізнес спрямований на задоволення власних потреб, а соціальні аспекти залишились у компетенції влади. Партнерство без довіри не можливе, а відновлення довіри – довготривалий процес.

Ідентифікаторами низької довіри можуть бути:
– різниця між депозитними і кредитними ставками, що обумовлюється не лише операційними витратами фінансово-кредитної установи, а більшою мірою ризиками, в т.ч. пов'язаними з довірою;

– обсяг контрактів: за умови високої довіри контракти носять формальний характер; при втраті довіри контракти починають деталізуватися;
– обсяг протермінованої дебіторської та кредиторської заборгованості;
– вертикальна інтеграція з метою переведення ринкової взаємодії на внітрішньофірмову;
– низький обсяг послуг консалтингу, інжинірингу, аутсорсингу, рекрутингу.

Тривалий час перетину кордону

Активність та інтенсивність співробітництва значною мірою залежить від бар‘єрної функції кордону, проте економічна доцільність і конкуренція зумовлюють використання місцевих ресурсів без огляду на кордони. Вірніше, кордони завжди були бар‘єром, проте, при дотриманні відповідних формальностей для економічного розвитку, для бізнесу вони не є неподоланним чинником. Проте, для громадян, насамперед українців, для вантажів перетин державного кордону України на будь-якій його ділянці нині є проблемним, все ще непередбачуваним, і вимагає наявності певного запасу часу (для громадян – до 6-8 год., для вантажів – до 2-3 діб). Відкриті зелені пасма для бізнесменів, туристів тощо, не вирішують проблеми. Це створює значні перешкоди у функціонуванні транскордонних кластерів у всіх сферах діяльності. Регулювання процедур перетину пунктів перепуску через кордон є необхідною умовою успішності розвитку транскордонних кластерів.

Ідентифікаторами можуть бути:
– витрати на заробітну плату водіїв та експедиторів;
– втрати від іммобілізації оборотних коштів;
– витрати за простій транспортних засобів;
– втрати від погіршення якості товарів обмеженого терміну споживання;
– витрати на «полегшення перетину кондону».

Дефіцити матеріальної інфраструктури

Дефіцити інфраструктури створюють нерівномірне поле для гри, що гальмує капітальні інвестиції. Розвиток комунікаційної інфраструктури в Україні гальмує інвестиційні процеси у віддалені сільські місцевості прикордоння, зокрема за відсутності пунктів перепуску через кордон. Місцевості, де перевезення товарів та людей коштує дорого і відбувається рідше, мають навіть більше серйозних проблем, які важко вирішити. Оскільки час, витрачений на поїздки до місця призначення, та логістика стають більш важливими для клієнтів, погано розвинене транспортування стає серйозною перешкодою.

Ідентифікаторами можуть бути:

тенденція, що у малих містах дохід мешканців від прикордонної торгівлі не менший від основного заробітку.

У процесі дослідження виявлено, що немає однакового розуміння «прикордонна торгівля». Так, 27% опитаних вважають, що прикордонна торгівля – це нелегальна торгівля з метою заробітку, 23% – це човникова торгівля, 21% – закупівля товарів на суміжній території на суму в межах дозволеного згідно із законодавством, 17% – зовнішньоекономічна діяльність та 13% – супутня закупівля товарів під час відрядження, сезонних робіт тощо. Слід зауважити, що у малих містах більшість опитаних вважають прикордонною торгівлею закупівлю товарів за кордоном для власного задоволення, власних потреб у межах дозволеного або човниковою торгівлею, а у Львові – нелегальною торгівлею з метою заробітку.

Суб’єкти прикордонної торгівлі Львова, які стверджують, що займаються прикордонною торгівлею, ідентифікують її як закупівлю товарів у межах дозволеного.

Контактність жителів прикордоння залежить від близькості до кордону місця проживання та наявність поблизу пункту перетину кордону (рис.Ж.1., рис.Ж.2.). Переважна частина опитаних здійснюють закупівлю товарів для власного споживання (36%), а для торгівлі закупівля товарів на суміжній прикордонній території здійснюється значною часткою опитаних (42%) та інше.

Переважна більшість опитаних (58%) закуповують товари першої необхідності (їжа, засоби гігієни, одяг), 32% – товари довготривалого вжитку (меблі, інструменти, прилади), 10% – товари розкоші (золото, коштовності, дорогі меблі, автомобілі) (табл. Ж.2.). Перевага товарів іноземного виробника над вітчизняними – у нижчій ціні (52%), кращій якості (26%), ширшому асортименті (17%). 5% опитаних закуповують певні товари, оскільки, вони відсутні на місцевих ринках.

Нижча ціна є важливим стимулом до закупівлі товарів за кордоном.Так, прикордонна торгівля впливає на формування конкурентного середовища, що зумовлює кожного конкурента діяти краще від інших, дбати про якість товарів.

Прикордонна торгівля, а саме її суб’єкти, високочутлива до обмежень, що накладені національним урядом. Успіх від прикордонної торгівлі залежить від здібностей індивіда, вміння під час пересікання кордону уникнути платежів великої офіційної чи неофіційної оплати.

Таблиця Ж.1.	Львів	Малі міста	Сільська місцевість
Вік (років)	% опитаних		
до 20	2	3	
21-30	31	16	14
31-40	35	34	26
41-50	25	31	35
51-60	8	14	20
61 і більше	0	3	5
Стать	% опитаних		
Чоловіки	23	52	59
Жінки	77	41	41
Освіта	% опитаних		
Вища (ін-т., університет)	37	45	40
Середня спеціалізована (коледж, технікум)	44	26	42
Середня професійна (училище, ліцей)	15	18	12
Повна загальна середня освіта (школа)	2	11	5
Базова заг. середня освіта (школа до 9-го класу)	2	0	1
Основний дохід (грн.)	% опитаних		
До 500	0	13	
500-1000	27	42	
1000-1800	38	26	
1800-2500	23	14	
2500-3500	6	3	
понад 3500	6	2	

внаслідок звільнення значної кількості працівників з промислових підприємств Львова на початку 90-х років.

Основні відомості про опитаних

До речі, жінки більш активно займаються прикордонною торгівлею, наприклад, реалізацією товарів на «базарах», а також переміщенням товарів через кордон. «Базари» можна зустріти на всій прикордонній території, та й існують вони за рахунок прикордонної торгівлі, оскільки виступають прямим мостом між покупцями (споживачами) та продавцями з обидвох боків кордону.

Якщо говорити про доходи від прикордонної торгівлі, то для осіб з основним доходом до 2500 грн, вона є додатковим джерелом надходжень до сімейного бюджету, а ті, чий основний дохід становить понад 2500 грн, це підприємці, для яких основне джерело доходів – прикордонна торгівля, офіційно зареєстрована під іншими видами діяльності. Прослідковується

– щільність комунікаційних мереж;
– динаміка зміни щільності комунікаційних мереж;
– доступність (у часі) до об’єктів інфраструктури;
– покриття мобільного зв’язку;
– вартість та швидкість доступу до мережі Інтернет.

Відсутність доступу до капіталу

Тривалість існування кластерів залежить від підприємницької та інноваційної спроможності місцевих працівників та компаній. Розвиток та комерціалізація нових ідей потребують ресурсів та капіталу. Але ринки капіталу часто надають перевагу «своїм» близьким компаніям, широкий доступ компаніям з низькими технологіями та інноваційним центрам у більш віддалених місцях утруднений. Консолідація банківських послуг в багатьох країнах має більш віддалені джерела капіталу від місцевих громад. Проте, деякі кластери, особливо у менших громадах, змогли знайти місцеві джерела капіталу, які розуміють бізнес та бажають інвестувати у розбудову економіки[22].

Ідентифікаторами можуть бути:
– щільність банківських установ та їх відділень;
– динаміка зміни щільності банківських установ та їх відділень;
– кількість та динаміка зміни кількості банкоматів.

Слабка технологічно-інституціональні структура.

Кластери залежать від регіональних установ в багатьох речах, які вони не можуть зробити самі, або отримати від інших компаній. Вони використовують регіональні установи для отримання інформації та допомоги в оновленні технологій, економічному аналізі, торгівлі цінними паперами, та навчанні і тренінгах на всіх рівнях в своїх галузях. Майже всі регіони мають навчальні установи для проведення тренінгів та для інших послуг, але тільки деякі спеціалізуються на економічному розвитку. Вони не мають також ресурсів та досвіду для спрямування діяльності кластерів; таким чином, тільки декілька стали центрами передових технологій, що залучають талановитих людей, ресурси та компанії. Технологічна інфраструктура є цементом для будування економіки, що базується на кластерах, та її відсутність є серйозним недоліком у кластерах, що зростають.

Регіональна ізольованість та обмеженість

Поки соціальний капітал є середовищем, що передає інформацію в

[22] Сільський кооперативний банк в Касл Гоффредо, Італія підтримав трикотажний технологічний центр, профінансував кластерні дослідження та надав позики фірмам

межах кластеру, конкурентоспроможність дуже залежить від здатності імпортувати нову інформацію та ідеї з більших відстаней. Найбільш успішні кластери включають фірми-лідери, які є частиною світової мережі і отримують світові ринкові можливості, та винаймають людей, які активно беруть участь в міжнародних професійних асоціаціях та мережах. Ці фірми регулярно зіставляють свою діяльність з найкращими методами. Тому що знання взагалі приходять із різноманітних джерел, чим ширше закидають сітку менеджери, тим вірогідніше вони здобудуть приз. Бідніші регіони на периферії мають обмежений доступ до цих зіставних аналізів, інновацій, та ринків. Без ширшого доступу компанії обмежені до навчання виключно в межах свого регіону та їм важко досягти будь-якої конкурентної позиції на ринку. В цьому аспекті транскордонні кластери можуть отримати переваги виходу на міжнародний ринок, хоча й у транскордонному просторі.

Відсутність навичок та можливостей

Компанії не засновуватимуться або розширюватимуться в громадах, де рівень навичок є низьким та навчальні програми не відповідають потребам роботодавців. З формальними навчальними вимогами, що виникають у багатьох секторах, працівники, що мають недостатньо рекомендацій, відповідно мають менше можливостей. Навіть на робочих ринках з перевищенням попиту над пропозицією фірми намагатимуться імпортувати працівників перш, ніж вони намагатимуться найняти недосвідчених та незнайомих місцевих працівників, тільки якщо вони не шукають працівників на позиції, що потребують низької кваліфікації. Така розбіжність стає взаємно стимулюючою. Враховуючи те, що здобути досвід та навички неможливо, робоча сила залишається тягарем, а не перевагою компанії.

Виходячи з теорії раціональної дискримінації можна очікувати появу ризику формування стійкої рівноваги, коли роботодавці розглядають представників окремої місцевості низькопродуктивними, що дестимулює самих мешканців набувати професійних навичок, на які не буде попиту.

Кластерні ієрархії

В багатьох місцях, де знаходяться привабливі промислові заводи, або де декілька компаній панують у кластері, малі компанії майже не мають користі від кластерів. Постачальники нижчого ступеня великої кількості виробників одягу, наприклад, є малими компаніями, які не є членами профспілки, та наймають, в основному, молодих жінок на низьку зарплатню з невеликими інвестиціями у їхнє навчання. Більшість великих виробників менше уваги звертають на відстані та переключаються на інтернет-аукціони, щоб знайти постачальників частин за нижчою ціною.

Додаток Ж
Мотиваційний аналіз діяльності суб'єктів прикордонної торгівлі

Проведено практичне вивчення думки мешканців Львівської області, які мають досвід діяльності у прикордонній торгівлі у період з 25 листопада по 5 грудня 2010 року. За допомогою соціологічного дослідження вивчено поведінку й мотивацію людей у різних аспектах: залежно від віку, національності, соціального стану, освіти, місця проживання тощо. Також вивчено умови, що визначають масовість зайнятих у прикордонній торгівлі, формування транскордонних потоків на основі соціальних ознак.

Вивчення думки респондентів відбувалося шляхом особистого інтерв'ю із заповненням завчасно опрацьованої анкети – опитувальника, що містила 28 запитань поділених на чотири блоки.

Респонденти обиралися так:

– населення прикордонних територій, які проживають близько біля пунктів перепуску через кордон (Шегині та Медика, Хирів, Краківець та Смільниця);
– населення сільської місцевості;
– населення невеликих міст, у яких майже відсутня можливість працевлаштування;
– мешканців Львова, які, в більшості випадків втратили основне місце роботи у промисловості.

Таким чином, була здійснена імовірнісна вибірка кластерного типу. Репрезентативність вибірки визначається тим, що було опитано 563 особи з генеральної сукупності працездатного населення 28 840 ос. прикордонних територій і помилка вибірки склала 4,09%, що вказує на ефективність опитування.

Основні результати. За віковою категорією прикордонною торгівлею займаються переважно люди від 21 до 50 років (табл. Ж.1.).

У сільській місцевості майже вдвічі більший відсоток людей, що займаються прикордонною торгівлею, віком від 61 року і більше, тобто значно гірше забезпечення старших людей (невисокі пенсії) у цих регіонах, що зумовлює необхідність пошуку інших джерел доходів. Щодо молоді, найбільший відсоток молоді, залученої до прикордонної торгівлі, у великому місті (Львів).

Стосовно освіченості, то понад 70% людей, що займаються прикордонною торгівлею, мають вищу і неповну вищу освіту у всіх опитаних регіонах. Це свідчить, що займатися прикордонною торгівлею дуже важко, оскільки треба мати неабиякі організаційні та аналітичні здібності, що пов'язано з оцінкою ринку товарів і послуг сусідніх країн та України, а також прогнозом тенденцій їх розвитку. Ця ситуація виникла

середовища для транскордонної співпраці, яке, у багатьох випадках, має вигляд єврорегіону. Більш детально ці питання розглянуті у наступному розділі.

3.2.4. Стабілізація регіону (стосується обох етапів)

Стабілізація регіону є кінцевою фазою формування регіону і проявляється у сталій внутрішній ситуації в регіоні і позиції його у державі.

Стабілізація транскордонного регіону (єврорегіону) проявляється у активному утриманні або зміцненні позиції регіону в регіональному укладі держави (або міжнародному) через збалансований і самопідтримуючий розвиток регіону. Єврорегіони вже виступають як суб'єкти права у чітко вираженому регіональному аспекті, і вже можуть виступати як юридична особа, що може полегшити реалізацію транскордонних проектів.

Компанії, що створили кластер пізніше, можуть не витримати конкуренції

Переваги членів кластеру надають кластерам, створеним раніше, очевидну конкурентну перевагу над тими, хто прийшов пізніше і зімітував вже існуючий кластер. Кластери, створені першими, зберігають кошти, надають спеціалізовану інфраструктуру, інституціональну підтримку, та добре-розвинуту мережу, що неможливо для нових або менших кластерів. Нові кластери можуть конкурувати з існуючим обсягом промисловості, якщо початкові позиції досить рівні, працівники та фірми можуть швидко переміщуватися, а економія локалізації реалізуються рано. В іншому випадку, подолання проблем тих, що прийшли пізніше, потребуватиме значних державних витрат.

Важко обрати переможців

Заходи з підтримки кластерів мають визначати цільову галузь/фірми і надавати послуги та інфраструктуру, необхідну для забезпечення подальшого розвитку успішного бізнесу. Створення галузевої кластерної програми потребує глибоких знань регіону та його економічних проблем.

Для того, щоб кластери стали успішними, потрібен час - численні приклади свідчать про те, що на формування кластеру потрібно десятиріччя, щоб розробити вагому та реальну конкурентну перевагу.

2. НОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА – ЄУТС, ОЄС.

Європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС)

Європейські угруповання територіального співробітництва– це нові форми транскордонного співробітництва в рамках Європейського союзу, які виникли з прийняттям 5 липня 2006 року Європарламентом та Радою Європи Регламенту №1082/2006 щодо Європейських угруповань територіального співробітництва. Відповідно до даного Регламенту, Європейські угруповання територіального співробітництва – це угруповання, створені з метою полегшення та сприяння транскордонному, транснаціональному та/чи міжрегіональному співробітництву між членами ЄС в цілях зміцнення економічного та соціального єднання[23].

Членами такого угруповання можуть бути держави-члени Європейського союзу, органи регіональної влади, органи місцевої влади, громадські установи та організації, інші юридичні особи, а також об'єднання, які складаються з перерахованих вище членів.

Діяльність Європейського угруповання територіального співробітництва регулюється Регламентом ЄС №1082/2006, угодою та статутом, на основі якого діє таке угруповання, а у випадках, коли певні положення не знайшли свого відображення у Регламенті чи угоді та статуті – національним законодавством тієї держави, де ЄУТС зареєструвало свою адресу. Зрозуміло, що ЄУТС має утворюватись членами, що знаходяться на територій не менше двох держав-членів ЄС.

Як вже згадувалось, кожне Європейське угруповання територіального співробітництва діє на підставі статуту та угоди. Рішення про підписання угоди, а також прийняття статуту повинно відбуватись одноголосно. ЄУТС повинно діяти відповідно до тих завдань, які закладені у його установчих документах.

Організаційна структура та система управління

Відповідно до Регламенту, ЄУТС повинне мати принаймні два органи – це асамблея, яка складається з представників членів угруповання, а також президент, який представляє угруповання та діє від його імені. Кожне об'єднання задля якомога ширшої реалізації своїх завдань може створювати

[23] Regulation (EC) No 1082/2006 of the European Parliament and of the Council of 5 July 2006 on a European grouping of territorial cooperation (EGTC). [Internet resource] / European Union Official Website. – Available from: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/gect/ce_1082(2006)_en.pdf

Погляди та переконання щодо характеру та типу регіону виражаються через ідею або бачення розвитку регіону, наприклад, як природничого, ландшафтного, культурного, етнічного тощо як і погляди щодо суспільної ролі регіону. Ідея не мусить відноситись до основних складових регіону, а може бути сформована в процесі історичного розвитку або сформована колись легендарними образами щодо регіону і його історії. Не визначає вона повністю окресленого простору регіону і не визначає його звичний територіальний характер.

Формування поглядів та переконань, що створюють ідею та образ регіону здійснюється на ґрунті спільного досвіду та інтерпретації світу. Окреслюється структура очікувань, під якою розуміється спосіб, у який люди організовують свої знання про світ і використовують їх для інтерпретації і вироблення свого відношення з огляду на нові інформацію, завдання та досвід. Така структура формується на основі досвіду людей в межах певної культури.

Виникнення ідеї регіону в суспільній свідомості базується на переконаннях щодо цінності та значення регіону. Наступає це через пізнання: 1) специфічних властивостей в сфері економічної, політичної та культурної діяльності; 2) що ці властивості позитивно оцінюються мешканцями регіону і намагаються їх зберегти, зміцнити або розвинути; 3) що з'являється потреба відповідно цілеспрямованої діяльності у різних сферах суспільного життя реалізації цих цінностей.

Важливим елементом регіональної свідомості є символіка регіону, яка, передусім, проявляється у його назві. Назва виконує наступну роль: надає регіону індивідуальний характер; 2) окреслює його історичну вагу незалежно від змін, які відбуваються у його просторовому розвитку; 3)виокремлює територію регіону.

II етап. Для визнання транскордонного регіону необхідно формування інтеррегіональної свідомості, яка базується на принципах добросусідства та партнерства, а одночасно містить ще й інші ідентифікатори. Наприклад, приналежність до Галичини, яка охоплює територію українсько-польського транскордонного регіону, може стати системотворчим чинником для створення єврорегіону. До сих пір в основі системотворчих чинників у більшості випадків лежать спільні природні ресурси: ріки, гори тощо. В процесі співпраці особливо важливо формувати ідею та образ транскордонного регіону через його позицію у європейському просторі.

3.2.3. Інституціальний розвиток регіону

І етап. Інституціальний розвиток здійснюється у двох аспектах: нормативно-правове забезпечення функціонування регіону; інституційне забезпечення функціонування регіону. Обидва ці аспекти інституціального розвитку регіону забезпечуються державою та його громадськістю.

На II етапі забезпечується інституціальний розвиток транскордонного регіону, який відбувається шляхом формування організаційно-правового

складається з чотирьох наступних стадій: *1) просторово-матеріальна структуризація регіону; 2) розвиток регіональної свідомості; 3) інституціальний розвиток регіону 4) стабілізація регіону* (див. рис. 2.1.А). На другому етапі проходить формування за цією ж схемою вже транскордонного регіону.

3.2.1. Просторово-матеріальна структуризація регіону

І етап. Просторово-матеріальна структуризація регіону є базовою і необхідною умовою його визначення. Здійснюється вона в результаті процесів диференціації та інтеграції різних систем, які входять у склад головних суспільно-матеріальних укладів та колективної діяльності і полягає у пов‘язанні підсистем у одне ціле, водночас відділяючись функціонально та просторово. Матеріальним каркасом цієї цілісності є вузловий уклад системи розселення, який складається з міських осередків з субдержавними функціями (обласний рівень) та нижчого рівня, на якому територіально виступаючи, частково замикається економічна, політична та культурна діяльність. Розповсюдження цих діяльностей визначає просторовий обрис регіону, тобто його межі.

Регіон визначається економічною структурою. Рушійною силою змін регіону є зміни його економічної структури. Динаміка розвитку територіального регіону визначається зміною його основних характеристик – його самодостатності та спеціалізації.

Основним елементом структуризації регіону є визначення його меж. Це є основна умова ідентифікації регіону. Межі регіону в основі мають фізичний характер. В плані регіону це означає включення чи не включення елементів нижчого рангу.

Регіон також підлягає історичним змінам. Регіон є в більшості, витвором просторово-фазовим (як місто чи держава) і його форма (вид) не є сталим.

ІІ етап. Просторово-матеріальна структуризація транскордонного регіону включає структуризацію транскордонного простору шляхом диференціації та інтеграції у єдиному транскордонному просторі, створення спільних об‘єктів економічної структури, визначенням загальних меж єврорегіону.

3.2.2. Розвиток регіональної (транскордонної) свідомості

І етап. Паралельно з процесом структуризації регіону відбувається процес формування регіональної свідомості. Регіональна свідомість – набір поглядів, переконань і принципів людей в регіоні як місця їх проживання і діяльності. Регіональна свідомість є виразом суспільної свідомості, що ідентифікує регіон. Просторова структуризація регіону і розвиток регіональної свідомості взаємно обумовлюють одне одного і формують особливості регіону.

Головними складовими регіональної свідомості є погляди та переконання щодо: 1) характеру та типу регіону; 2) цінностей регіону; 3) символіки регіону.

інші органи. Їх компетенція повинна бути чітко прописана у статуті угруповання. Регламент не надає жодної інформації про співвідношення обов’язків асамблеї та президента, залишаючи можливість вирішити дане питання в статутах кожного угруповання. Переважно в статутах ЄУТС йдеться про те, що асамблея є основним органом угруповання, і що вона призначає (вибирає) президента та наглядає за його діяльністю. ЄУТС не повинні наслідувати тенденції інших структур транскордонної та міжрегіональної співпраці без юридичної правосуб’єктності до створення великої кількості органів. Їм рекомендується натомість створювати комітети в рамках асамблеї.

Наприклад, організаційна структура Єврометрополя Ліль-Котрійк-Турнай, першого ЄУТС, створеного 28 січня 2008 року, яке об’єднує Францію та Бельгію, складається з асамблеї (84 особи), виконавчого комітету (президент та 3 віцепрезиденти), Ради (виконавчий орган, 32 члени, по 16 від кожного парламенту) та транскордонної агенції (адміністративно-технічний орган)[24].

Євросідад Шавес-Верін має три структурних органи. Це Робоча група, яка об’єднує представників регіональної та місцевої влади (Комісія з питань координації та розвитку північних регіонів Португалії, Автономний уряд Галіції (Ісп), Об’єднання північних регіонів Португалії та Іспанії (Ісп/Порт), Рада Оренсе (Ісп), Асоціація Атлантичної осі (Ісп/Порт), Муніципалітет Шавес (Порт), Муніципалітет Верін (Ісп)), Спільний технічний секретаріат (по дві особи від кожного муніципалітету) та Технічний офіс. Крім цього, в структурному апараті існує ще один орган – Комісія підтримки, яка вивчає та пропонує заходи щодо усунення бар’єрів на шляху до реалізації проектів[25].

Основним органом ЄУТС Унр-Тіса-Тур-Слана (Горнад, Будва, Шінва) (УТТС), що об’єднує території Угорщини, Словаччини та Румунії, є Генеральна асамблея. Вона формується представниками, що делегуються членами, і є контрольним органом угруповання та органом прийняття рішень. Вона схвалює щорічний бюджет та обирає Наглядовий комітет, Президію, Секретаріат та Адміністрацію. Адміністрацію складають Голова, який є представником угруповання і діє від його імені, а також три заступники. У кожній державі, що є членом угруповання знаходиться Територіальний директорат. Наглядовий комітет контролює Адміністрацію та звітує перед Генеральною асамблеєю.

ЄУТС наділені правом мати свій власний бюджет та повноваження його виконувати (табл.. 2.1.). Вони можуть укладати контракти, наймати

[24] Eurometropole Lille-Kortrijk-Tournai. [Internet resource] / URBACT Official Website. – Available from: http://urbact.eu/fileadmin/damwithcat/egtc/PPT_Launch_conf__LMCU.pdf

[25] The "EGTC" URBACT project "Expertising Governance for Transfrontier Conurbations". [Internet resource] / Mission Operationnelle Transfrontaliere Official Website. - Available from: http://www.espacestransfrontaliers.org/en/MOT_urbact_en.html

персонал, мати рухоме й нерухоме майно та вчиняти процесуальні дії.

Єдиної моделі фінансування в рамках Європейських угруповань територіального співробітництва не існує. Оскільки Регламент ЄС щодо ЄУТС не містить інформації про фінансування, це питання повинне бути висвітлене в статуті кожного угруповання. Переважно вони фінансуються членськими внесками учасників угруповання та за підтримки Європейського Союзу.

Наприклад, Євросідад Шавес-Верін (Порт/Ісп) фінансується обома муніципалітетами, програмою РОСТЕР (INTERREG IV A) для підтримки транскордонного співробітництва між Іспанією та Португалією на 2007 – 2013 роки, що фінансується Європейським фондом регіонального розвитку, та програмою URBACT II (Urban Development Network Programme). ЄУТС Істер-Гранум (Уг/Слов) фінансується відповідно до кількості жителів територій-учасників угруповання. Німецько-польське угруповання Франкфурт-Слубіце отримує кошти від муніципальних адміністрацій та за програмою Europe for Citizens. Тринаціональний євродістрікт Базель (ТЕБ) фінансується за моделлю: 50% Швейцарія + 25% Франція + 25% Німеччина + кошти програм INTERREG[26].

Таблиця 2.1.

Види ЄУТС за наступними параметрами[27]

За членством	
1. Гомогенна модель (члени належать до однієї категорії, напр. лише органи місцевої влади)	Гетерогенна модель
2. За участю держави	Без участі держави
За законодавством, що застосовується	
3. ЄУТС, що регулюється громадським правом	ЄУТС, що регулюється приватним правом
4. З обмеженою відповідальністю членів	З необмеженою відповідальністю
За діяльністю	
5. З фінансуванням ЄС	Без фінансування ЄС
6. ЄУТС, які діють від імені членів	ЄУТС, які координують співпрацю між членами

[26] Cross-border conurbations: Empowering internal governance. [Internet resource] / European Regional Development Fund Official Website. – Available from: http://urbact.eu/fileadmin/Projects/Egtc/documents_media/Project_Sheet_Leadership.pdf

[27] The European Grouping of Territorial Cooperation. [Internet resource] / Committee of the Regions Official Website. – Available from: www.cor.europa.eu/migrated_data/CoR_**EGTC**_Study_EN.pdf

і створення спільних економічних ринків (праці, фінансового тощо). Ці процеси є суттєвим чинником формування як територіального, так і транскордонного регіону, а саме 1) субдержавне виділення секторних систем економічної діяльності, що характеризуються певною замкненістю, в межах якої балансуються фактори виробництва, що визначають доходи і рівень життя населення, а також темпи розвитку економіки; 2) формують самоорганізацію цієї підсистеми через відповідні "імпульси" та створення умов, що діють в межах підсистеми; 3) визначають економічні інтереси людей, що отримують економічну користь з цієї замкненості; 4) зміцнюють співпрацю та кооперативну діяльність.

Інтеграція у сфері культури охоплює ту діяльність, яку здійснює окрема культурна формація, яка опирається на пізнання та реалізацію певних суспільних цінностей. Поява таких формацій на субдержавному рівні визначає певні життєві принципи і філософські зв‘язки, а також регіональну свідомість. Це може бути суттєвим чинником регіональної інтеграції.

Процеси політичної інтеграції включають діяльність, яку можна охарактеризувати як мобілізацію суспільних ресурсів і їх використання для досягнення колективних цілей, до вироблення і впровадження публічних рішень. На регіональному рівні ця діяльність здійснюється через державну адміністрацію та органи місцевого самоуправління, мережу громадських організацій, агенцій та недержавних структур, до яких і можна віднести єврорегіони. Така діяльність є інтеграційним чинником при умові: що вона прийнята суспільством, консолідує суспільство навколо інтеррегіональних цілей; є проявом політичної приналежності осіб: забезпечує співпрацю різних господарських підсистем, у тому числі локальних; послаблює внутрішні конфлікти, напр., національні або етнічні.

Процеси інтеграції транскордонного регіону відбуваються через взаємодію мереж поселень, які створюють поліцентричний з огляду на транскордонний характер регіону, проте - вузлово-просторовий уклад національних осередків поселень, що концентрує діяльність людей у всіх сферах життя. Цей уклад є ієрархічний з огляду на функції влади та адміністрації і скоординований з огляду на транскордонність. Це створює каркас структурно-функціональної інтеграції різнорідної діяльності, а впливи, що там з‘являються зв‘язують його у єдину систему, що відділяє його від інших регіонів. Радіус дії цих впливів визначає межі регіону в просторовому аспекті.

3.2. Модель формування транскордонного регіону

Дослідження моделі формування соціально-економічного регіону як цілісного і інтегрованого поняття є слабо опрацьоване. Більше уваги приділено дослідженням історичному та економічному аспектам розвитку регіону. Методологічно розглянемо процес формування транскордонного регіону, який має два етапи. На першому етапі проходить процес формування територіальних прикордонних регіонів, що, в свою чергу,

природних та цивілізаційних умовах.

Вся діяльність здійснюється в межах двох глобальних процесів розвитку суспільства: диференціації та інтеграції. Обидва ці процеси впливають на формування та розвиток транскордонного регіону (в результаті повної інтеграції транскордонний регіон як категорія може зникнути).

Диференціація полягає у специфікації та функціалізації діяльності, підвищення рівня яких приводить до поділу та формування нових систем діяльності суспільства. Приймається, що: 1) підвищення диференціації є один з головних напрямків змін регіону; 2) диференціація має характер функціональний, з чого випливає, що базові системи суспільної діяльності спеціалізуються функціонально; 3) в результаті диференціації збільшується кількість видів ресурсів та способів діяльності, що споріднює її з інтеграцією; 4) створюються нові системи цінностей та інституцій, що сприяють інтеграції.

Самі процеси диференціації також підлягають змінам, проте їх напрямок важко визначити. Відповідно теорії постекономічного суспільства передбачається поява гіпердиференціації, яка проявлятиметься у відсутності зв‘язків між функціями та структурами, що такі самі або подібні функції можуть виконувати різні суспільні елементи чи суспільні системи.

Процеси диференціації суспільства найбільше проявляються у просторовій організації економічної, культурної та політичної діяльності та в розвитку системи розселення на всіх рівнях адміністративно-територіального поділу: країни, області, району, села.

Процеси диференціації є за своєю суттю головним чинником формування регіональних структур. Під впливом і в умовах процесів диференціації відбуваються зміни, які формують регіональний рівень суспільства. До них належать: зменшення ролі центральних організацій діяльності; підвищення значення і активізація суспільних систем на субдержавному рівні; підвищення рівня спеціалізації та функціалізації цих систем.

Інтеграційні процеси полягають у підвищенні рівня взаємозалежності, зв‘язності елементів в суспільній системі і в системі вищого порядку. Інтеграційні процеси відбуваються паралельно з процесами диференціації, де підвищення спеціалізації призводить до збільшення взаємозалежності – тобто інтеграції.

Конкретним видом інтеграційних процесів є процеси кооперації, тобто співпраці для досягнення визначених цілей шляхом сприйняття визначених цінностей або створення спільних регулятивних механізмів.

Інтеграційні процеси у сфері формування транскордонного регіону відбуваються у всіх видах діяльності – економічній, культурній, політичній та у мережі розселення.

Процеси економічної інтеграції охоплюють інтенсивний доповнюючий обмін благ та циркуляцію чинників виробництва (праці, капіталу та послуг)

Участь в таких угрупованнях дає можливість реалізовувати унікальні проекти як, наприклад, побудова транскордонного госпіталю на французько-іспанському кордоні. Його будівництво розпочалося у 2009 році, знаходиться він в Іспанії, за 2 км від кордону з Францією. Займатиме цей госпіталь 19 000 м^2 і зможе приймати одночасно 71 пацієнта. Майбутній госпіталь обслуговуватиме 30 000 жителів з провінцій Хірона та Ллейда в Іспанії та Капсір у Франції. Бюджет такого проекту – 38,5 млн євро, з яких 18,5 млн євро надає Європейський фонд регіонального розвитку. Медичний персонал складатиме 200 осіб і обиратиметься обома державами відповідно до обсягів їхнього фінансування. Обидві держави називають цей проект «найкращим прикладом боротьби за рівність жителів у доступі до послуг в Європі»[28].

Прикладами інших проектів, які реалізуються в Європі завдяки участі територій в ЄУТС можуть бути наступні: побудова рибопідйомника та двох мостів через річку Іполі (ЄУТС Істер-Гранум, угорсько-словацький кордон), створення коридору охорони навколишнього середовища вздовж ріки Тамега та транскордонних мистецьких шкіл (ЄУТС Шавез-Верін, іспансько-португальський кордон), вирішення проблемних питань у зоні р. Есп’єр, які виникають через часті повені в регіоні та побудова нових тринадцяти ліній автобусного сполучення в рамках ЄУТС Ліль-Кортрійк-Турнай (французько-бельгійський кордон). Загалом в рамках ЄУТС реалізуються десятки різноманітних програм щодо проблемних питань регіонів, переважно в сфері охорони навколишнього середовища, логістики, туризму та зайнятості.

Європейські угруповання територіального співробітництва відрізняються від інших подібних механізмів регіональної політики ЄС, наприклад єврорегіонів, декількома засадничими ознаками.

По-перше, ЄУТС володіє правосуб’єктністю, є юридичною особою. По-друге, учасниками такого угруповання, як вже згадувалось, можуть бути не тільки держави, органи регіональної чи місцевої влади, а й громадські організації чи інші зацікавлені юридичні особи. І по-третє, члени ЄУТС реалізують співробітництво на транскордонному, транснаціональному та міжрегіональному рівнях – всіх трьох рівнях регіональної політики ЄС. Тобто участь в таких угрупованнях дає можливість якнайширшого представництва і врахування інтересів населення території Європейського угруповання територіального співробітництва, хоча потрібно виділити і деякі проблеми, з якими стикаються ЄУТС у своїй діяльності, основними з яких можна виділити довгий період адаптації нових норм до національних законодавств та складність процедур фінансового контролю.

[28] Catalunya and France sign an agreement of the first cross-border hospital. [Internet source] / Barcelonareporter official site. – Available from: http://www.barcelonareporter.com/index.php?/news/comments/catalunya_and_france_sign_an_agreement_of_the_first_cross-border_hospital/2804100524am

Такі форми співробітництва відкривають нові можливості транскордонної співпраці і для України у зв'язку з прийняттям Протоколу №3 до Мадридської конвенції щодо транскордонного співробітництва між територіальними общинами, який передбачає створення подібних об'єднань на кордонах Європейського союзу.

Об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЄС)

16 листопада 2009 року в голландському Утрехті був підписаний Протокол №3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами стосовно Об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЄС). Він передбачає участь в об'єднаннях, схожих до ЄУТС, країн, які не є членами Європейського Союзу, але є учасниками Ради Європи, і які ратифікували Рамкову конвенцію та додаткові протоколи до неї.

Об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЄС) – орган транскордонного чи міжтериторіального співробітництва між територіальними громадами або владами двох або більше держав, державними чи приватними юридичними особами, прибутковими суб'єктами, заснованими у державах-членах, що діють у спільних суспільних інтересах, та асоціаціями органів влади, що належать до однієї чи більше вищезазначених категорій, що створений з метою просування, підтримки та розвитку, в інтересах населення, співробітництва між його членами у сферах спільної компетенції та в межах повноважень, визначених внутрішнім законодавством зацікавлених держав, та є юридичною особою. Учасниками угруповання можуть бути не тільки члени Європейського союзу, а й держави-члени Ради Європи, які не є членами ЄС, що є сторонами Третього протоколу.

Україна може скористатися перевагами, які пропонує Третій Протокол, оскільки має можливість офіційного членства в Європейському угрупованні територіального співробітництва Унр-Тіса-Тур-Слана, в якому до тепер брала участь лише як слухач на засіданнях асамблеї ЄУТС. Крім того, перевагами ЄУТС чи ОЄС можуть скористатись і українські єврорегіони, оскільки в Європі вже є декілька прикладів переходу єврорегіонів до новішої форми співробітництва – ЄУТС.

здійснюють політичну діяльність в рамках політичної системи краю чи держави. Вони, здебільшого, повністю незалежні у всіх частинах транскордонного регіону.

2.2. Система розселення виступає у двох формах: елементарній, тобто поселення, якими є міста та села, та складній, тобто мережа поселень: місцева, регіональна та країна. Роль системи розселення у формуванні та функціонуванні регіону має критичний характер, що означає, що основні зміни і розвиток регіону відбувається шляхом її зміни та умов її існування. Ця роль полягає у інтеграції діяльності різних підсистем регіону; визначенні розміщення виробництва; адаптації до умов природного середовища, створення матеріальних умов життєдіяльності людей.

Система розселення транскордонного регіону завжди має поліцентричний характер, тобто має як мінімум два центри. Для прикордонних регіонів такі центри не завжди є високорозвиненими, що можуть відігравати одночасно роль культурних, наукових, високотехнологічних та інших центрів щодо різних потреб населення. Розвиток транскордонної співпраці сприяє появі ефекту компліментарності (доповнюваності) з огляду на розширення можливостей щодо задоволення різноманітних запитів населення всіх частин транскордонного регіону. Для прикладу, майже всі прикордонні міста Польщі на кордоні з Львівською областю послуговуються можливостями, які надає місто Львів; водночас, жителі Волинської області користуються можливостями, які пропонує польське місто Люблін.

III. Процеси та стадії формування і розвитку транскордонного регіону

Напевне, для транскордонного регіону це одне з найважливіших питань з точки зору розуміння його суті (рис.Е.1). Транскордонний регіон як будь-яка суспільна система, змінюється: виникає, перетворюється і може зникнути. Складаючись з окремих суспільно-політичних систем, транскордонний регіон своєю появою як категорія наукових досліджень, зобов'язаний водночас значною взаємозалежністю цих систем. Навіть при наявності "замкненого" кордону є спільні ресурси, екологічні проблеми, інформація тощо, на які не впливає фізична наявність кордону і які вимагають об'єднання зусиль для вирішення проблем, що при цьому виникають.

3.1 Процеси та чинники формування транскордонного регіону.

Регіони не є чимось готовим, вони формуються і розвиваються в умовах дії різних чинників і процесів. Основним чинником є суспільна діяльність людей, як спонтанна, так і цілеспрямована. Проявляється вона у створенні матеріально-технічної бази (продукції, послуг, транспорту та комунікацій) і мережі поселень, що формують суспільно-матеріальну канву регіону, а також економічні, культурні та політичні структури, фактичні та інституціальні. Ці процеси формування відбуваються у визначених

включає, з однієї сторони, систему господарювання вищого порядку в межах якої діє регіональна система, тобто в цілому, національна та міжнародна господарські системи, а з іншої сторони – секторні системи – політичні та культурні. Внутрішня структура відносин охоплює види діяльності, що виражають виробничі та споживчі відносини, формують регіональні ринки продукції, збуту, праці та фінансів. Зовнішня структура, з однієї сторони, включає господарські стосунки з іншими регіонами країни у вигляді переміщень товарів, робочої сили коштів та інформації, а з іншої – стосунки з підсистемами культури (проявляються через інновації та науково-технічний прогрес) та політичною (проявляються через законодавче регулювання економічних відносин). Основними складовими економічної системи є підприємства і їх різні види, що становлять систему господарювання, функціонування на засадах управління та спрямована на досягнення економічної користі.

Транскордонний регіон формується з національних економічних підсистем, проте, має значну спільну частину в природних ресурсах, матеріально-технічній базі та інфраструктурі і може використовувати, змінювати та розвивати їх об‘єднаними зусиллями, тобто співпрацюючими сторонами. Необхідність дослідження транскордонного регіону значною мірою обумовлена наявністю спільної або взаємозалежної частини економічних підсистем, що входять у регіон, і транскордонними ринками.

Підсистема культури регіону: її формують люди, які займаються розумовою діяльністю, що змінює рівень інтелекту. та створюють культурні блага (надбання). Подібно до економічної підсистеми, внутрішнє оточення створюють спеціальне технічне обладнання і у широкому розумінні природне середовище та споживачі культурних благ. Зовнішнє оточення формують культурне середовище вищого порядку, у якому розвиваються регіональна система культури та інші – економічна та політична системи. Структура підсистеми культури охоплює різні види діяльності, передусім – створення і збереження культурних цінностей. Така діяльність здійснюється як окремими особами, так і організаціями, що здійснюють культурну діяльність: школами, видавництвами, університетами, театрами, музеями, телебаченням тощо, що мають специфічне матеріально-технічне забезпечення. У сфері створення масових культурних благ і її комерціалізації підсистема культури наближається до економічної.

Регіональний вимір культури є істотним елементом формування регіону, в основному через культурні зв‘язки і окремі специфічні види діяльності, життєвих засад і поведінки, що окреслюють регіональну свідомість. Це повністю відноситься до культурної підсистеми транскордонного регіону. Культурні підсистеми завжди були найбільш інтегрованими у транскордонному регіоні, часто мали спільне минуле і в транскордонній співпраці відіграють основну роль з огляду на життя особи.

Політична підсистема формується мешканцями, які організовують і

3. ТРАНСКОРДОННЕ ПАРТНЕРСТВО – ФОРМА ВЗАЄМОДІЇ МІЖ СУБ’ЄКТАМИ ТА УЧАСНИКАМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У Європі вже давно прийшли до усвідомлення значення та переваг співпраці у транскордонному просторі, основою якої являється потреба стабільності, покращення життєвого рівня населення, усунення обмежень, які спричинюють роз’єднання людей та організацій в прикордонних регіонах. Це зумовило значне зростання кількості громадських об’єднань та організацій, задіяних у транскордонній діяльності. Початкові форми транскордонного співробітництва носили випадковий та тимчасовий характер, орієнтувались лише на проблеми що виникали у конкретний момент часу. Із сучасним посиленням світових глобалізаційних тенденцій зростає важливість переведення співробітництва у транскордонному просторі на постійну основу для попередження проблем, що зумовлює важливість пошуку все більш ефективних форм транскордонного співробітництва. Створення всіх необхідних умов для цього процесу забезпечується ефективною політикою Європейського Союзу, сприятливим соціальним та політичним кліматом, достатнім рівнем фінансування громадських ініціатив.

Однією з таких перспективних форм транскордонного співробітництва, яка останнім часом набула особливого поширення у європейських країнах, являється транскордонне партнерство (приклади наведено у Додатку Р).

У літературі існують різні підходи до визначення партнерства. Серед них наступні: ***партнерство*** (від лат. - частина., від франц. - співучасник спільної діяльності) – це «добровільна співпраця двох або кількох фізичних чи юридичних осіб, фірм, корпорацій, регіональних міжрегіональних, міждержавних організацій, які беруть участь у спільних справах, проектах, програмах»[29] при якому сторони «об’єднують своє майно, стають співвласниками створеного підприємства, спільно управляють виробництвом і власністю, розподіляють прибуток і несуть спільну відповідальність за зобов’язаннями»[30].

Ключовою особливістю партнерств є прагнення сторін досягти чогось, що вони не можуть зробити поодинці, шляхом об'єднання навичок та певних ресурсів на основі законності, добровільності, рівноправності, взаємоповазі і взаємних уступках сторін в процесі переговорів.

[29] Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К.: 2000. – 703 с.

[30] Економічна енциклопедія: У 3–х томах. Т. 2. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.. – К.: Видав. центр «Академія»,2001. - 952 с.

Необхідними умовами для такої співпраці є однакове бачення цілей співпраці, наявність спільних для партнерів проблем та пошук оптимальних шляхів здійснення спільних дій для їх вирішення чи попередження (рис. 3.1.).

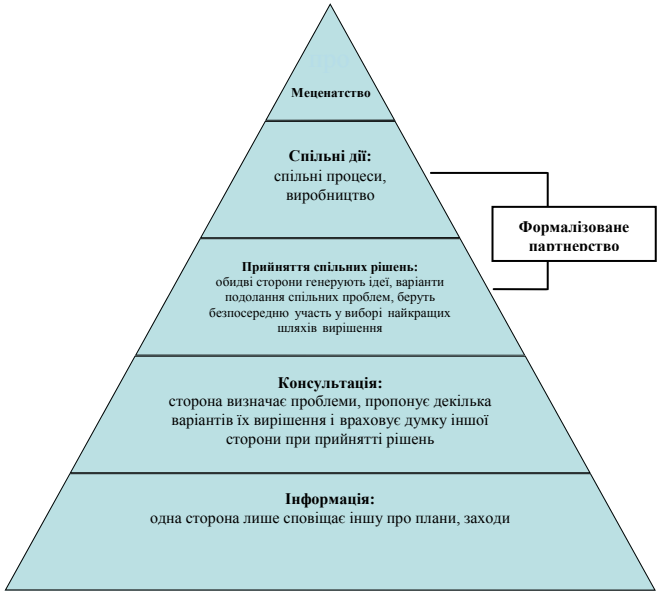


Рис. 3.1. Рівні співпраці

В цілому ж, будь-яке економічне партнерство, у тому числі і транскордонне, базується на взаєминах сторін-партнерів з частковою участю капіталів, спільної праці в здійсненні певних операцій, проектів, програм у підприємництві на підставі дво- і багатосторонніх договорів, угод, контрактів, якими визначаються права, обов'язки, зобов'язання та відповідальність сторін, порядок і умови фінансування та розподілу фінансових надходжень. Для партнерства передбачені більш спрощені ніж для товариства з обмеженою діяльністю, правила створення, розпуску, звітності. Майно та кошти, передані у власність партнерства його членами являється власністю партнерства. Члени партнерства не відповідають за його зобов'язаннями і у свою чергу партнерство не відповідає за зобов'язання своїх членів[31].

Транскордонне партнерство можна визначити як організаційну форму транскордонного співробітництва, що здійснюється на основі

[31] Энциклопедический словарь экономики и права / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smoney.ru/glossary/23249

Для транскордонного регіону системи організації суспільної діяльності є незалежні і формуються, в значній мірі, системами вищого порядку і, власне, – регіональними системами. Слід однак зауважити, що кордон розділяє політичні системи, формальне законодавство і нормативні системи господарювання на просторах транскордонного регіону. Проте, дуже часто можна бачити подібні традиції, звичаї та культуру мешканців по обидві сторони кордону. І чим вищий рівень інтегрованості транскордонного регіону, тим менше обмежень накладає організація суспільних відносин з кожної із сторін.

Матеріально-технічні системи складаються з штучних об'єктів, що створюються для виробництва предметів споживання, товарів та послуг і використовуються людьми. Структура відносин включає виробництво, споживання та утримання штучних об'єктів, а в аспекті простору – включає різноманітні матеріальні зв'язки, зокрема, фізичні переміщення (вантажні перевезення, доїзди до місця праці тощо), та інформаційні зв'язки.

Матеріально-технічні системи інтегровані у просторі і мають окреслене місце розташування і створюють матеріальну і інфраструктурну базу для існування та діяльності людей. Водночас, вони є базовими складовими матеріально-функціональних територіальних, суспільних систем:

1) систем проживання, тобто будинки з оточенням та проживаючими у них людьми;

2) виробничі структури (промислові та сільськогосподарські) та структури з надання послуг, що складаються з довготермінових засобів (будинки, обладнання, машини, апаратура), а також землі сільськогосподарського призначення та утримуваної худоби у особистих господарствах;

3) комунікаційні мережі та послуги, що включають транспортні мережі з шляховим господарством, станціями обслуговування і транспортними засобами, комунальні господарства (водо-, каналізаційна, енергетична мережі), інформаційна (телефон, радіо, телевізійна, комп'ютерна мережі), що також обслуговують людей.

Ці складові формують три матеріальні уклади: проживання, виробничо-обслуговуючий та транспортно-комунікаційний.

На цій основі можна представити три основні функціональні підсистеми регіону: економічну, культурну та політичну.

Розглядаючи ці підсистеми, зупинимось на двох аспектах: у чому проявляється їх регіональний вимір? та яку роль виконують вони у формуванні регіону?

Економічна підсистема: її формують люди, що займаються економічною діяльністю, тобто цілеспрямованою діяльністю на виробництво матеріальних благ та послуг. Внутрішнє середовище - це природне середовище, матеріально-технічні ресурси та інфраструктура, а також специфічне технічне обладнання для цієї діяльності. Зовнішнє оточення

Для функціонування економічного простору важливе значення має віддаль між його елементами. "Економічна віддаль" характеризується транспортними та трансакційними затратами на подолання фізичної віддалі, які включають плату за митні послуги, митні збори та платежі за перетин кордону.

II. Підсистеми транскордонного регіону.

Транскордонний регіон має внутрішню структуру, яка складається з функціональних систем та з системи розселення. При цьому, функціональні системи та системи розселення спочатку презентують себе як національні з кожної із сторін транскордонного регіону, і лише потім представляються як цілісність.

2.1. Функціональні системи є проявом суспільного поділу праці у процесі суспільного розвитку і проявляються у трьох типах систем: а) секторні системи (економка, культура, політика); б) системи організації суспільної діяльності; в) матеріально-технічні системи.

Секторні системи – економіка, культура, політика - є базовими складовими функціонального поділу суспільства та його інтеграції. Їх елементарними складниками є активні мешканці регіону, які входять в склад одної або всіх трьох підсистем. Кожний з трьох секторів регіональної системи утворений через домінуючу активність осіб, виконуючих один з трьох видів діяльності: виробництво матеріальних благ та послуг; культурна діяльність; організаційна та контролююча діяльність. Їх складовими є складні системи організації суспільної діяльності (економічної, культурної, політичної), в склад яких також входять відповідні матеріально-технічні системи.

Всі секторні системи мають одне і теж внутрішнє середовище: довкілля та матеріально-технічну базу. Жодна з підсистем не може функціонувати відокремлено від матеріального середовища.

Для транскордонного регіону всі ці секторні системи присутні як складові, а їхня цілісність залежить від степені інтегрованості транскордонного простору.

Системи організації суспільної діяльності є складниками секторних систем: економічної, культурної та політичної. Складаються вони з осіб або колективів, що виконують визначену, цілеспрямовану діяльність і вступають у суспільні відносини.

Ці відносини виступають у визначених законодавчо-інституціальних межах, сформованих через регулятивні механізми (законодавство, традиції та звичаї), які створюють нормативну підсистему господарювання (напр., ринкову економіку) і політичну (напр., демократичний уклад).

В залежності від типу системи (економічної, культурної та політичної) створюються різні організаційні та нормативні інституції: підприємства, органи влади, навчальні заклади.

добровільної співпраці двох або кількох територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, юридичних та фізичних осіб з різних сторін кордону, що діють відповідно до умов формалізованого договору (статут, рамкова угода, тощо), з метою виконання спільних проектів, програм та вирішення соціальних, доброчинних, культурних, освітніх, наукових та управлінських завдань.

Європейський досвід показує, що створення транскордонного партнерства зумовлює суттєві переваги для транскордонних регіонів, і водночас ускладнюється існуванням додаткових бар’єрів і проблем (табл.3.2.).

Таблиця 3.2.

Переваги та бар'єри у створенні транскордонного партнерства

Переваги	Недоліки та бар'єри
Інституційні:	
• формалізація відносин; • можливість активного залучення громадських, приватних організацій та третього сектору з обох боків кордону, використання їх знань та інтересів щодо питань транскордонної діяльності.	• централізація влади; • незначна кількість відповідних структур, що займаються транскордонним співробітництвом; • складність регулювання діяльності всіх учасників партнерства; • відмінності в поділі відповідальності по різні сторони кордону.
Соціально-економічні:	
• мобілізація внутрішнього потенціалу регіону; • прискорення процесів вирівнювання якості життя населення; • об’єднання сторін незалежно від їх індивідуальних обов'язків навколо спільної, важливої для економічного розвитку регіонів, мети; • можливість обміну ідеями та ресурсами (трудовими, фінансовими тощо) для досягнення спільних цілей;	• суттєва відмінність у рівні та темпах економічного розвитку; • брак зв’язків між партнерами у транскордонному просторі; • закритість прикордонного ринку; • фіскальні та митні бар'єри.
Культурні:	
• отримання доступу до навичок та досвіду партнера; • розширення світогляду партнерів за рахунок спільної діяльності;	• соціально-культурна дистанція, різний менталітет; мовні бар'єри. • відсутність регіональної транскордонної свідомості; • існування різних національних чи регіональних стереотипів; • страх втратити самобутність.

З моменту ініціювання до припинення діяльності транскордонне партнерство, як і будь-яка організація, проходить певні стадії життєвого циклу. Розглянемо характерні ознаки кожної з цих стадій на рис.3.2.

Рис. 3.2. Стадії життєвого циклу транскордонного партнерства

Ефективне функціонування мережі транскордонних партнерств EURES (Додаток Р) створює можливості для розвитку транскордонного ринку праці у разі приєднання прикордонних регіонів України до неї. Для цього необхідно представити наступні документи:

– офіційний лист-запит, підписаний потенційними (зацікавленими) учасниками транскордонного партнерства EURES;
– оцінка ключових соціально-економічних параметрів потенційних територій-учасників та організаційних вимог;
– аналіз потреб в послугах транскордонних партнерств EURES;
– результати попередньої транскордонної діяльності партнерів;
– проект стратегії потенційного транскордонного партнерства EURES на найближчі 3 роки;
– протокол про наміри (попередній договір)/рамкова угода, підписані потенційними партнерами.

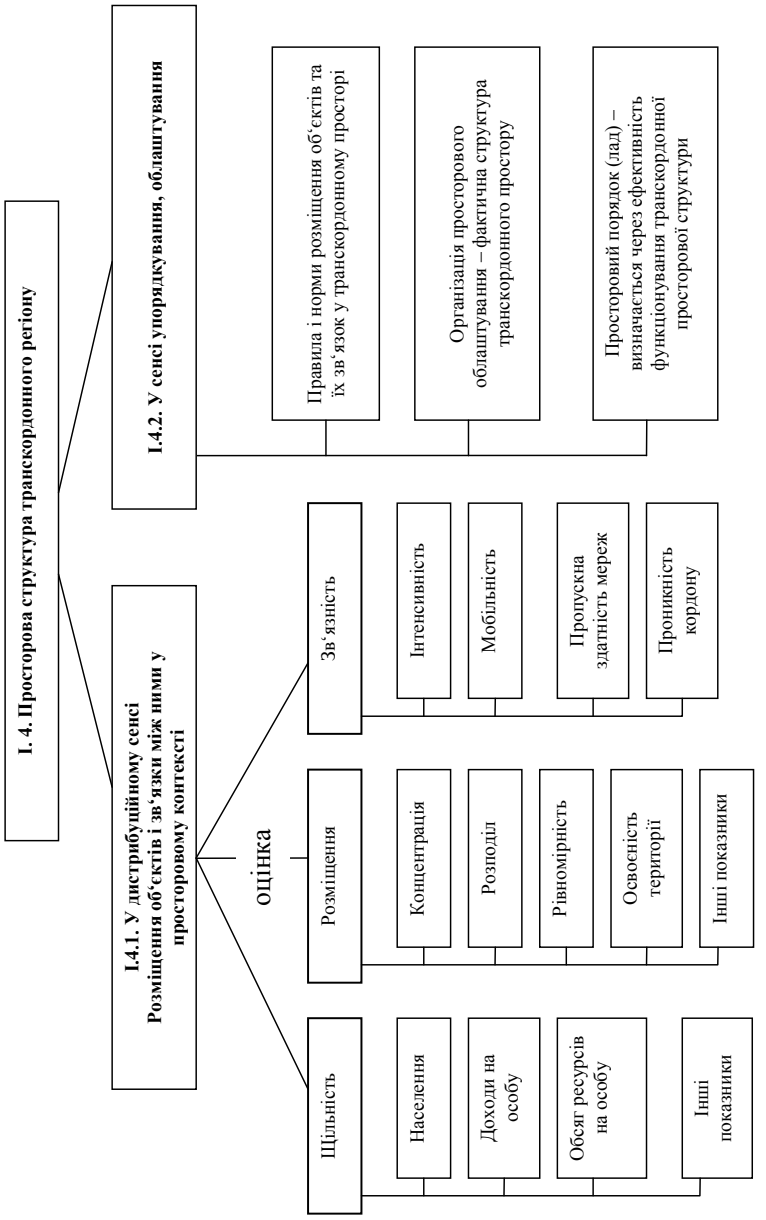


Рис. Е.4. Методологічна схема дослідження транскордонного регіону (Блок 1.4)

Природно-екологічні впливи – це вплив природного середовища на людей, на їх етнос та існування. На сучасному етапі цивілізаційного розвитку зміни довкілля під впливом людської діяльності формують зворотній вплив на умови існування людини.

Фактична реалізація суспільних стосунків, трансформаційної діяльності відбувається в межах нормативно-правової системи. Для транскордонного регіону трансформаційна діяльність відбувається у межах двох нормативно-правових підсистем, що сформовані у різних державах, проте які не є зовсім незалежними, а мають спільну частину і взаємно впливають одна на одну.

1.4. Просторова структура регіону.

Просторова структура регіону визначається відносинами в просторі, які виникають між територіальними об‘єктами та їх оточенням (рис.Е.4).

Економічний простір - це насичена територія, що охоплює безліч об‘єктів і зв‘язків між ними: населені пункти, промислові підприємства, економічно освоєні та рекреаційні площі, транспортні та інженерні мережі. Кожен регіон має свій внутрішній простір та зв‘язки з зовнішнім простором. Близькі поняття: просторова (територіальна) структура економіки, просторова організація господарства систем.

Просторову структуру регіону можна розглядати у двох вимірах: 1) з огляду на розміщення об’єктів на території і зв’язки між ними у просторовому контексті; 2) з огляду на облаштування, упорядкування, тобто правила та норми розміщення об’єктів на транскордонній території. Крім національної системи правил та норм розміщення об’єктів на території є загальні принципи просторового облаштування європейського простору.

Просторова організація транскордонного регіону, окрім іншого, включає розміщення кордону (у фізичному вигляді) та прикордонної інфраструктури.

Якість економічного простору визначається багатьма характеристиками, основні з них наступні:

– щільність (чисельність населення, обсяг регіонального валового продукту,
– природні ресурси, доходи тощо на одиницю площі простору)
– розміщення (показники рівномірності, диференціації, концентрації, розподіл населення і економічної діяльності, освоєні і не освоєні території тощо)
– зв’язність (інтенсивність економічних зв’язків між частинами та елементами простору, умови мобільності товарів, послуг, капіталу та людей, розвиток транспортних та комунікаційних мереж, проникність кордону, пропускна здатність кордону та прикордонної інфраструктури). Характеристика зв‘язності дуже важлива для транскордонного регіону і її підвищення – основне завдання політики транскордонного співробітництва.

Для визнання нового транскордонного партнерства EURES необхідно обґрунтувати потребу у ньому, а отже зібрати і обробити релевантні соціально-економічні показники, що характеризують прикордонні регіони в цілому та стабільність їх розвитку в попередні роки. Мінімальні вимоги при цьому представлені у таблиці 3.3.

Після розгляду поданих документів, можливі декілька варіантів рішень Єврокомісії щодо створення транскордонного партнерства:

– ***Офіційне визнання*** транскордонного партнерства.
– Рішення щодо необхідності ***збору додаткових даних та інформації*** у випадку, якщо отримані результати у представленому вигляді не пояснюють негайного створення транскордонного партнерства.
– Можлива ***підтримка окремих заходів щодо розвитку транскордонного ринку праці в даному регіоні*** у випадку, якщо результати та висновки не обґрунтовують необхідність створення транскордонного партнерства.

Партнерство, яке щойно розпочало свою діяльність повинне ставити акцент на:

– наданні основних послуг EURES: забезпеченні обміну вакансіями на транскордонному рівні та забезпеченні доступу громадськості до інформації про умови життя і праці (соціальне забезпечення, оподаткування, трудове законодавство тощо);
– організації мережі EURES-консультантів, виявлення потреб у їх кількості, типі зацікавлених організацій і місця розташування;
– розвитку мережі на місцевому рівні шляхом регулярної підготовки EURES-консультантів, організації інформаційних семінарів для керівників середньої ланки і іншого персоналу організацій-партнерів, які знаходяться в контакті з громадськістю.

Після цього першого етапу, партнерство повинно зосереджуватись на покращенні надання послуг та їх просуванні:

– сприяти збільшенню числа вакансій у транскордонному регіоні;
– створити механізми для регулярного оновлення та розповсюдження інформації про умови життя і праці;
– використовувати всеможливі засоби для поширення необхідної інформації (інтернет-сайт, буклети, консультації) з метою збільшення числа осіб, організацій-партнерів, які мають доступ до цієї інформації;
– використовувати різні види рекламної діяльності: семінари, участь у виставках і ярмарках, повідомлення та статті у фахових журналах, інтерв'ю і участь у радіо- чи телевізійних програмах, видання інформаційних бюлетенів;
– розширити мережу асоційованих організацій, які могли б служити основою для передачі інформації та публікацій від такого партнерства: муніципалітети, університети та вищі освітні заклади, організації, пов'язані з професійною підготовкою та перепідготовкою і т.д.

Таблиця 3.3.

Вимоги до визнання нового транскордонних Партнерств EURES[32]

Зміст вимоги	Показники які характеризують вимогу	Адаптація показників для транскордонного партнерства EURES
А. Параметри оцінки	1. Статистичні та макро-економічні дані	• Визначення меж транскордонного регіону (поданий у вигляді переліку прикордонних регіонів згідно з NUTS-III, та в квадратних кілометрах); • Щільність населення, кількість населення: в цілому, зайнятого та працездатного віку • Наявність транскордонних ринків праці, кількість транскордонних мігрантів за останні п'ять років: всього, частка від робочої сили; • Кількість сезонних транскордонних працівників; • Основні сектори економіки кожного регіону NUTS III та кількість працівників у цих сферах; • Дохід на душу населення в регіоні NUTS III за останні п'ять років, рівень зайнятості/безробіття, середньорічна кількість вакансій; • Число компаній, установ та дочірніх підприємств; • Рівень транскордонної торгівлі (у % від загального обсягу торгівлі у відповідних регіонах); • Тенденції і прогнози щодо середньострокового економічного розвитку та ринку праці на транскордонному рівні.
	Географічні параметри:	• Опис транспортної інфраструктури (дороги, зв'язок, пункти перетину, громадський транспорт і т.д.); • Класифікація населення на основі тривалості поїздок в сусідні транскордонні регіони; середній час поїздки наявних мігрантів; • Опис географічних перешкод мобільності в регіоні; • Наявність меж земельних ділянок або фіксованого зв'язку (тунелі, мости) між зацікавленими регіонами.
	Специфічні місцеві/регіональні параметри	• Опис перешкод мобільності в регіоні; • Аналіз вузьких місць на ринку праці (недостача навичок чи їх надлишок) і взаємодоповнюваність між різними сторонами кордону;
	Організаційні вимоги	•готовність партнерів до створення /підтримки партнерства та участі в спільних заходах; • внесок потенційного транскордонного партнерства у ліквідацію чітко визначених перешкод мобільності; • пропозиції щодо оптимального розміру партнерства; • підтримка потенційних партнерських організацій членів партнерства (лист про наміри, якщо рамкова угода ще не була розроблена і підписана); • проект 3-річного плану діяльності.
В. Індикатори потреб в послугах партнерства	Аналіз потреб потенційних клієнтів – пошукачів роботи, транскордонних мігрантів, роботодавців, сезонних транскордонних працівників, випускників і т.д.. - повинен визначити їх фактичні потреби в інформації, консультаціях, підтримці у працевлаштуванні і т.д. Державні служби зайнятості і потенційні партнерські організації повинні описати, яким чином їх наявне/потенційне обслуговування клієнтів задовольняє виявлені потреби.	
С. Огляд результатів попередньої транскордонної діяльності.	Опис попередньої діяльності та її результати, висновки тощо	

[32] Handbook on EURES cross-border activities / [Internet source]. – Available from: http://en.afsz.hu/engine.aspx?page=en_eures

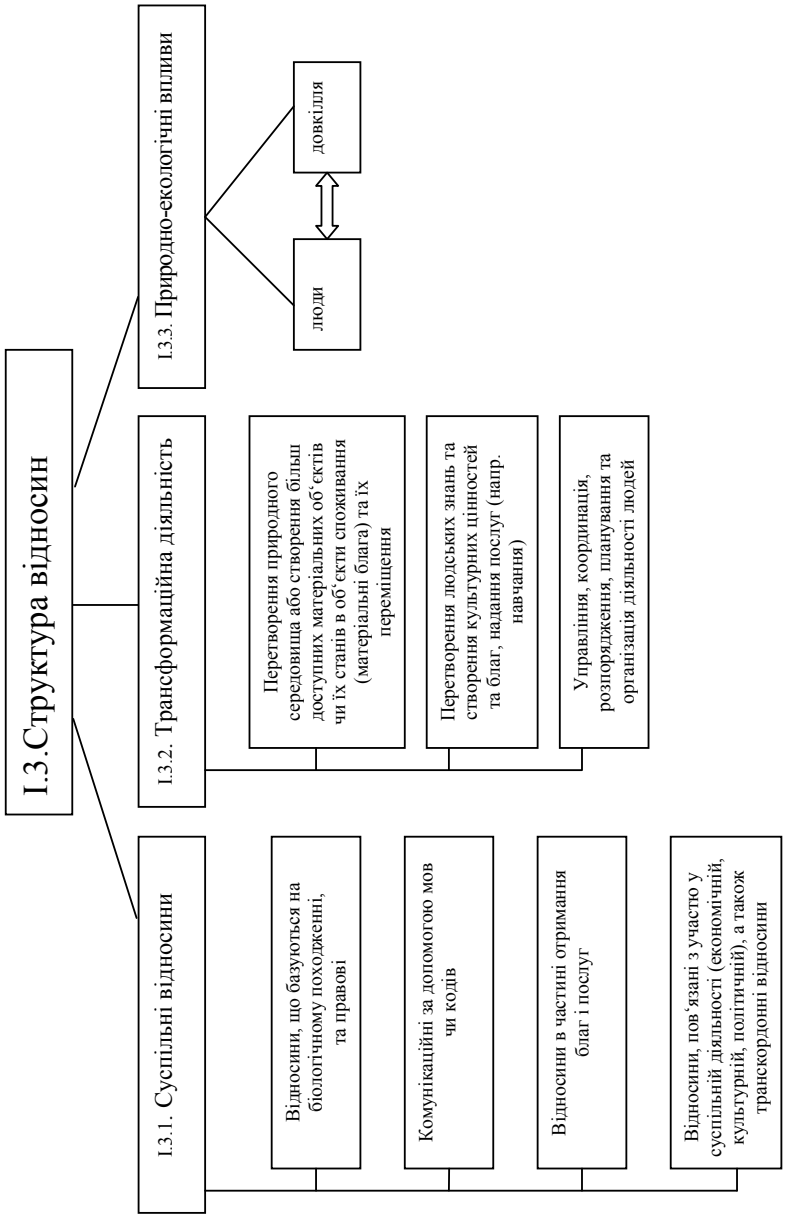


Рис. Е.3. Методологічна схема дослідження транскордонного регіону (блок 1.3.)

Рис. Е.2. Методологічна схема дослідження транскордонного регіону (блок І.1.1)

Партнерство, якому вдалось забезпечити ці базові послуги може рухатися до більш складної діяльності, зокрема:

– спостереження і аналізу транскордонних ринків праці;
– виявлення перешкод на шляху мобільності на конкретній транскордонній території та розроблення пропозицій щодо їх вирішення;
– формування переліку можливостей (зокрема можливосей фінансування) для підготовки кадрів і донесення їх до населення;
– визначення цілей і цільової аудиторії, формування комплексної стратегії просування партнерства кожній цільовій групі за конкретними напрямками діяльності.

Після створення транскордонного партнерства необхідно регулярно контролювати досягнення цілей і зобов'язань, зазначених у відповідному плані діяльності. Як передбачено в Статуті EURES двосторонній моніторинг повинен проводитись щонайменше один раз на три роки, бажано посередині цього терміну. Моніторинг дозволяє партнерству:

– продемонструвати свої досягнення щодо здійснення основних завдань партнерства;
– регулярно оцінювати виконання EURES принципів;
– виявити передову успішну практику, та поділитись своїм досвідом з іншими транскордонними партнерствами;
– виявити проблеми та можливості, що вимагають подальшого дослідження та/або дій.

Будь-які суттєві відхилення у виконанні основних вимог можуть призвести до рішення про припинення фінансової підтримки та/або зняття офіційного визнання.

Обставини, які можуть призвести до припинення підтримки:

– серйозний випадок порушення грантової угоди, умов контракту, шахрайство, та інші адміністративні порушення;
– відмова від укладання рамкової угоди певної кількості партнерів;
– припинення підтримки транскордонного партнерства EURES зацікавленими членами EURES;
– негативна оцінка діяльності партнерства під час регулярного моніторингу;
– надання недостатньо кількості звітної інформації, ненадійне фінансове управління;
– відсутність узгодженості і актуальності запропонованої діяльності, відсутність спільної діяльності, погано реалізовані заходи і т.д.;
– особливості транскордонного ринку праці більше не виправдовують існування організаційної структури транскордонного партнерства EURES.

У випадку якщо Європейська комісія припиняє фінансування, підтримку та офіційно відкликає визнання транскордонного партнерства EURES,

партнерство не має права більше користуватися EURES іменем і логотипом. Однак, за певних умов, Європейська комісія може припинити лише фінансову підтримку, але дозволити використовувати партнерству EURES назву та логотип в інтересах здійснення транскордонної діяльності. Також, можливе надання певної фінансової допомоги конкретних значущих заходів, таких як робота окремих консультантів EURES.

Транскордонне партнерство створює передумови для ефективного вирішення значної кількості спільних для обох сторін кордону проблем, сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки, активізації інноваційних процесів і реальних механізмів узгодження інтересів влади, бізнесу, науки та освіти при розробці стратегії розвитку на рівні регіону і країни. Такі результати досягаються значною мірою за рахунок кращого доступу до фінансування та грантових коштів з боку європейських фінансових установ, а також об'єднання знань партнерів і врахування їх попереднього досвіду.

самого рівня, або вищого порядку.

Оточення транскордонного регіону того самого рівня є регіони, з якими даний регіон пов‘язаний взаємними впливами. Такі взаємовпливи можуть створювати дві системи: 1. Суміжні з транскордонним регіони країн, території яких його складають. 2. Всі регіони суміжних держав, або держави в цілому.

Оточення регіону вищого порядку – це держави, території яких формують транскордонний регіон.

Звичайно, радіус та склад оточення визначається рівнем відкритості регіону. Високий рівень замкненості регіону звужує сферу його діяльності та знижує вплив оточення. Це стосується природних та штучних кордонів регіону, рівня їх проникності та пропускної здатності.

1.3 Структура відносин регіону.

Основні відносини транскордонного регіону створюють: суспільні відносини; трансформаційна діяльність; природно-екологічні впливи (рис.Е.1 та Е.3).

Суспільні відносини охоплюють: а) відносини, що базуються на біологічному походженні або правові відносини; б) комунікаційні відносини за допомогою визначених мов або кодів; в) відносини в отримуваних благах та послугах; г) відносини участі у суспільній діяльності (економічній, політичній, культурній). Ці стосунки та діяльність реалізуються за допомогою різних матеріальних ресурсів, а конкретніше – технічного устаткування, продуктивність і ефективність яких може змінювати їх потужність та характер.

Трансформаційна діяльність охоплює: а) перетворення природного середовища або створення більш доступних чи перетворених матеріальних об‘єктів чи їх станів, в об‘єкти споживання (матеріальні блага) та їх переміщення; б) перетворення людських знань та створення культурних цінностей і благ, надання послуг (навчання); в) управління, розпорядження, планування, організація діяльності людей. Виробничо-матеріальна, культурна та управлінсько-організаційна діяльність є базою формування основних функціональних підсистем регіону.

У функціональній площині - через їх суспільну роль у економічній, політичній та культурній сферах, тобто створення структурної мережі регіону. При цьому також слід звернути увагу на спільні сфери діяльності населення обох частин транскордонного регіону та спільні структурні елементи.

У нормативно-інституціональній – через створення законодавчих та інституціальних форм діяльності, у тому числі, спільних підприємств, міжнародних об‘єднань та єврорегіонів.

У ідеологічній площині активність виражається через формування засад регіональної свідомості, національної та інтернаціональної ідентифікації.

Територія транскордонного регіону охоплює виділений простір поверхні землі з її ресурсами у матеріальному, природному та штучному вигляді, що включає національні частини та лінію кордону, та підлягає можливості вибору, участі та контролю зі сторони його населенні через регіональні інституції, що формувалися історично та через спільні інституції, створені в останні десятиліття в результаті розвитку співробітництва.

У територіальному аспекті особливо важливо визначитися з системою управління територією і рівнем компетенції регіональних структур на національних частинах, а також рівнем координованості і узгодженості рішень із позицій транскордонного регіону у цілому.

1.2. Оточення.

Для транскордонного регіону необхідно розрізняти внутрішнє і зовнішнє оточення (рис.Е.1). Внутрішнє оточення – це середовище проживання населення регіону, яке складається з двох національних частин.

Внутрішнє оточення або природне середовище проживання складає та частина епігеосфери, між якою і населенням відбувається реальна або потенційна діяльність, тобто довкілля створюється як органічними так і неорганічними об‘єктами, а також різного роду еко- та біо-системами. Поруч з природним існують штучно створені об‘єкти в результаті людської діяльності з різною метою – інакше кажучи – штучне середовище. Для транскордонного регіону – це, передусім, кордон і прикордонна інфраструктура.

Природне середовище є матеріальною основою проживання людей, і є багатством або природними ресурсами, а також джерелом енергії (вітру та сонця) для фізичних та хімічних процесів.

Штучне середовище складається з об‘єктів, створених людиною і є технічними системами, що довготривало пов‘язані з землею, або в неї закладені, які в певній степені забезпечують незалежність розвитку людини та її діяльності від природних ресурсів.

Штучне та природне довкілля є складовою формування регіону, проте є середовищем проживання людей, а не регіону і має відносну вартість, що залежить від діяльності людини на території.

Зовнішнє оточення транскордонного регіону – це або регіони того

4. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ФОРМАЛІЗАЦІЇ ПРИКОРДОННОЇ ТОРГІВЛІ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СУМІЖНИМИ КРАЇНАМИ

Формалізація прикордонної торгівлі - це важливий і непростий процес, який складається з декількох етапів:

Підготовчий етап

Проведення комплексу наукових досліджень, пов’язаних із проблемами розвитку прикордонної торгівлі

Саме методологія соціологічного дослідження визначає, наскільки зібрані соціальні факти можуть бути реальною і надійною основою об’єктивного знання. За допомогою соціологічного дослідження вивчаються поведінка й мотивації людей у різних аспектах: залежно від віку, національності, соціального стану, освіти, місця проживання тощо. Також можна вивчити умови, що визначають масовість зайнятих у прикордонній торгівлі, формування транскордонних потоків на основі соціальних ознак.

Дані соціологічних опитувань є важливою вихідною базою для побудови прогнозів та рекомендацій щодо розвитку прикордонної торгівлі, а саме:

– визначення найбільш ефективних форм та методів підтримки суб’єктів прикордонної торгівлі;
– розробку та впровадження нових підходів і методів щодо проведення аналізу та прогнозування розвитку прикордонної торгівлі;
– вивчення світового досвіду з питань формування державної політики сприяння розвитку прикордонної торгівлі (Додаток К).

Проведення круглих столів, семінарів, конференцій

Проведення круглих столів, семінарів, конференцій щодо організації прикордонної торгівлі за участю органів центральної та регіональної влади (прикордонних областей), вчених, бізнесу з метою вирішення проблем розвитку прикордонної торгівлі та формування бачення розвитку прикордонної торгівлі. Однією із головних проблем є неоднозначність та недостатність розуміння суті прикордонної торгівлі регіональними суб’єктами господарювання.

Формування плану дій щодо організації прикордонної торгівлі та їх реалізація.

План дій щодо розробки організаційно-економічного забезпечення

розвитку прикордонної торгівлі:

1. *Оцінка нормативно-правового забезпечення прикордонної торгівлі та його удосконалення* враховуючи, що вступ України до СОТ надає можливість прикордонним регіонам отримати додаткові вигоди від більш відкритої торгівлі з прикордонними регіонами сусідніх країн, а саме: Пункт 3(а) статті XXIV ГАТТ не заперечує застосування преференцій щодо прикордонної торгівлі.
2. *Підписання міждержавних угод з сусудніми країнами про прикордонну торгівлю* (Додаток Л). Наприклад, згідно з Угодою між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Білорусь про виїзну ярмаркову торгівлю в прикордонних регіонах України та Республіки Білорусь товарами національного виробництва, "виїзна ярмаркова торгівля в прикордонних регіонах" - оптова, роздрібна торгівля товарами, яка здійснюється в установлених місцях або на визначеній території у прикордонних регіонах держав Сторін. Тільки на прикордонних територіях Рівенської, Житомерської, Київської та Чернігвської областей в установлених місцях можуть здійснюються види торговельної діяльності встановлені зазначеною Угодою. Тому доцільно підписати та ратифікувати Угоди з іншими державами щодо прикордонної торгівлі.
3. Розроблення та затвердження Урядом *Правила здійснення прикордонної торгівлі*, які визначають порядок здійснення прикордонної торгівлі на прикордонній території України.
4. *Створення взаємоузгодженої транскордонної ринкової інфраструктури*.
5. *Створення розвинутої системи інформаційно-консультаційного забезпечення*, важливим елементом якої є мережа регіональних інформаційно-аналітичних центрів. Їхнім головним завданням має бути: *Дослідження кон'юктури транскордонного ринку* . Отримання необхідної інформації суб'єктами прикордонної торгівлі і органами влади на всіх рівнях (Додаток М). Для останніх вивчення даного каналу зовнішньої торгівлі через транскордонні ринки і її впливу на добробут людей має важливе значення для вироблення і реалізації стратегії територіального розвитку.

По-перше, розуміння чинників такого роду торгівлі можуть пролити світло на наявні слабкості відповідних режимів зовнішньої торгівлі (стосовно стандартної торгівлі) і, в ширшому сенсі, для бізнесклімату.

По-друге, можна винести важливі уроки і застосувати до необхідних реформ, які трансформують дані потоки в стандартні (регулярні) потоки зовнішньої торгівлі.

По-третє, оцінка впливу такого роду потоків може схилити проти заходів, які стримують таку торгівлю з причини втрат митних платежів. Можна виявити, що користь від самозайнятості і скорочення бідності

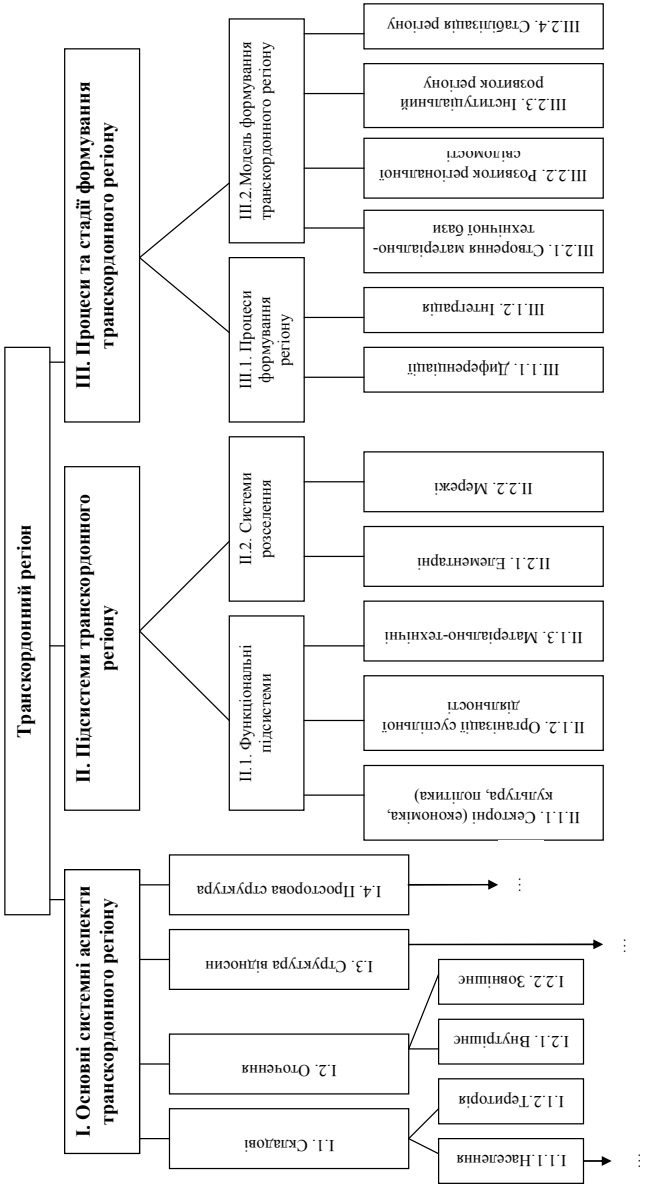


Рис. Е.1. Методологічна схема дослідження транскордонного регіону (1-ІІІ рівні)

Додаток Е
Методологічна схема дослідження транскордонного регіону

Запропонована методологічна схема дослідження транскордонного регіону базується на закономірностях його формування та розвитку, а також враховує специфічні аспекти функціонування суб'єктів господарювання, розміщених по обидва боки кордону, і яка може бути використана для вибору пріоритетних напрямів розвитку транскордонного співробітництва та при створенні єврорегіону.

Основні характеристики транскордонного регіону включають: *I. Основні системотворчі чинники регіону*; *II. Підсистеми регіону*; *III. Процеси та стадії формування і розвитку регіону* (рис.Е.1).

I. Основні системотворчі чинники регіону щонайменше характеризуються складом; оточенням, структурою відносин (зв'язків).

1.1. Основними складовими транскордонного регіону є його ***населення*** та ***територія***, які складаються з національних частин та спільних. Ця особливість оцінки транскордонного регіону обумовлена приналежністю його частин до різних країн, проте, для виявлення та вирішення спільних проблем, крім порівняльної статистики, необхідно володіти узагальненими даними. Такий підхід стосується всіх характеристик, наведених нижче, якщо не обумовлюється інше.

Населення виступає у трьох вимірах (рис.Е.2): 1) демографічному, 2) екологічному, 3) соціальному.

1) демографічний вимір. Оцінка: демографічна структура, природній приріст та міграція, зокрема прикордонна; етнічна структура. Істотними характеристиками населення є робоча сила, її кількість та кваліфікація.

2) екологічний. Населення є елементом екологічної системи. Населення і природне середовище (довкілля), тобто територіально виділений пласт матеріальної основи, природної та штучної, який є предметом впливу населення і сам впливає на населення.

Цей вимір особливо важливий у транскордонному регіоні, бо пов'язаний з взаємними впливами природного середовища через кордон, що часто здійснюються не залежно від волі людини, та спільними природними ресурсами, передусім, водними.

3) у соціальному вимірі населення оцінюється з позицій його активності та діяльності. Активність проявляється у чотирьох площинах: поведінковій, функціональній, нормативно-інституціальній та ідеологічній.

У поведінковій площині активність людей проявляється у тому, як вони себе поводять в житті, особливо у взаємовідносинах з іншими особами та співпраці з ними, їх толерантність по відношенню до сусідів тощо.

перевищує такі втрати.

Інші завдання центрів:

- забезпечення доступу учасників транскордонного ринку до інформації (правової, нормативно-довідкової, маркетингової, науково-технологічної, комерційної тощо) у процесі як створення, так і функціонування підприємств;
- надання консультаційних послуг з питань стану транскордонного ринку, кон'юнктурного аналізу, участі у виставках;
- інформування органів державної влади про тенденції розвитку прикордонної торгівлі.

6. *Розробка методики оцінки прикордонної торгівлі.* В Україні відсутня методика дослідження прикордонної торгівлі та офіційна статистика, в порівнянні з Російською Федерацією (Додаток Н). Деякою мірою неформальність прикордонної торгівлі створює труднощі для її кількісної оцінки. Для розробки і застосування методики оцінки прикордонної торгівлі доцільно в декларацію внести доповнення, а саме «мета поїздки: закупівля товарів або продаж товарів (здійснення прикордонної торгівлі)». Небезпосереднім стимулом до зазначення мети поїдки є сукупність заходів, спрямованих на зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність суб'єктів прикордонної торгівлі; усунення правових, адміністративних, економічних та організаційних перешкод для її розвитку, а саме – забезпечення послідовності та стабільності нормативно-правового регулювання прикордонної торгівлі; спрощення процедури перетину кордону у процесі здійснення прикордонної торгівлі.

Запровадження постійного моніторингу прикордонної торгівлі

Запровадження постійного моніторингу прикордонної торгівлі та механізмів регулювання діяльності у цій сфері, що дасть змогу відстежувати зміни та напрями його розвитку як на регіональному рівні, так і в транскордонному просторі, а також своєчасно застосовувати важелі державного регулювання з метою поліпшення для суб'єктів прикордонної торгівлі економічного клімату.

Формування нормативно-правового забезпечення розвитку прикордонної торгівлі

Регулювання прикордонної торгівлі на наддержавному рівні

В Концепції міжрегіонального та прикордонного співробітництва

держав учасниць Співдружності Незалежних Держав[33] зазначається, що у зв'язку з утворенням нових незалежних держав в особливо важкому становищі опинилося населення прикордонних територій, дебули розірвані або істотно обмежені економічні, трудові,культурні і побутові зв'язки. Гострота цієї ситуації підтверджує необхідність реалізації потенціалу міжрегіонального та прикордонного співробітництва для залучення регіонів у зовнішньоекономічну діяльність та реалізації комплексу заходів щодо нормальному життєзабезпеченню населення прикордонних регіонів.

Одними з основних завдань міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць СНД є:

- стимулювання збільшення обсягів взаємовигідної торгівлі, розвиток і зміцнення господарських, культурних і гуманітарних зв'язків між регіонами і прикордонними територіями держав-учасниць СНД;
- створення та ефективний розвиток економічної, соціальної інфраструктури на прикордонних територіях та в регіонах;
- створення умов, що сприяють скороченню термінів проходження експортних та імпортних товарів через прикордонну територію держави-учасниці СНД, включаючи сприяння облаштування пунктів пропуску через державний кордон системою електронного документообігу та автоматичної ідентифікації, вдосконалення транспортної інфраструктури, митних складів, терміналів, в тому числі розробка і прийняття відповідних нормативних правових актів.

Міжрегіональне та прикордонне співробітництво держав-учасниць СНД може дійснюватися у вигляді:

- Проведення зустрічей уповноважених органів державної влади з питань міжрегіонального та прикордонного співробітництва;
- Створення уповноваженими органами державної влади спільних координуючих органів з міжрегіонального і транскордонного співробітництва і робочих груп при них;
- Створення робочих груп з розвитку міжрегіонального та прикордонного співробітництва в рамках міжурядових комісій з торговельно-економічного та науково-технічному співпраці.

У державах-учасницях СНД можуть застосовуватися й інші види міжрегіонального та прикордонного співробітництва, що не суперечать національним законодавством і відповідають цілям і принципам розвитку держави, регіону та його прикордонній території.

Для розвитку міжрегіонального та прикордонного співробітництва може бути рекомендовано співробітництво в торгівлі в прикордоннихрайонах, яке здійснюється між юридичними і фізичними особами держав-учасників СНД, що мають постійне місце знаходження (місце проживання) на прикордонній території держав-учасників СНД,

33 Україна – держава учасниця СНД

розвитку транскордонних регіонів як одних з найменш розвинених регіонів, які мають особливі можливості для міждержавного співробітництва.

Нині у законодавстві України відсутні нормативно-правові акти, які б регулювали процеси кластеризації. Однак, відповідно з п. 6 розпорядження КМУ від 10.09.08 № 1214-р Мінрегіонбуд спільно з Національною академією наук України, зокрема Інститутом регіональних досліджень, є співвиконавцями заходів з розробки «Національної стратегії створення і ведення транскордонних кластерів» як інструменту здійснення державної регіональної політики у транскордонних регіонах з метою підвищення конкурентоспроможності останніх. Розробка базується на дослідженні транскордонних регіонів з огляду на спільні взаємодоповнюючі галузі виробництва товарів та послуг в обох частинах регіону, виявлення проблемних питань теоретичного, правового та практичного характеру щодо ідентифікації транскордонних кластерних ініціатив та кластерів, а також методологічних підходів їх виявлення, формування та підтримки. 30.09.2009 року проект Концепції Національної стратегії формування і розвитку транскордонних кластерів було обговорено на засіданні Консультативно-дорадчої ради Мінрегіонбуду і переданий на розгляд до Кабінету Міністрів України. Окрім згаданої Концепції розроблено проект Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів, у якій відображено загальне бачення держави щодо створення і підтримки розвитку транскордонних кластерів із врахуванням специфіки кожного прикордонного/ транскордонного регіону України. Одним із основних заходів Національної стратегії передбачається просвітницька діяльність щодо можливостей і доцільності розвитку транскордонних кластерів, насамперед, серед державних службовців всіх рівнів управління, а також представників органів місцевого самоврядування, бізнесу, науковців та освіти.

транскордонної зони.

Кластерна модель розвитку прикордонного агроекотуризму в регіоні дозволить, по-перше, сформувати комплексний туристичний продукт з урахуванням всіх наявних ресурсів, по-друге, на основі кооперaційних зв'язків інтегрувати новий турпродукт у регіональну і місцеву економіку й забезпечити його конкурентні переваги; по- третє, залучити різні групи місцевого населення до нових несільськогосподарських видів діяльності на селі. У цілому це створює нові можливості для сталого розвитку територій і сільських співтовариств у транскордонній зоні Гомельської й Чернігівської областей.

Основні результати проекту:

- *створений інноваційний туристичний продукт - ТРАНСКОРДОННИЙ КЛАСТЕР СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ "Дніпро" (туристичний кластер поєднує 6 прикордонних районів Гомельської й Чернігівської областей - Добрушський, Гомельський, Лоєвський, - Городнянський, Чернігівський, Ріпкінський)*
- *транскордонний кластер охоплює більше 300 туристичних пам'яток прикордонного регіону: природні, історико-культурні, археологічні.*
- *сформована мережа учасників, партнерів кластеру, в яку увійшли агросадиби (27), туристичні фірми, місцеві музеї, готельні господарства, санаторії, природні заповідники й заказники, сільські школи. Для туристів розроблена мережа Зелених маршрутів у транскордонному регіоні: пішохідні, велосипедні, водні. У мережу маршрутів включені маршрути вихідного дня - це зацікавить молоді родини, школярів, студентів. Є спеціальні пропозиції для байкерів і аматорів екстрим-туризму.*
- *створений сайт "Транскордонний кластер сільського туризму "Дніпро"*
- *підготовлений буклет "Зелені маршрути транскордонного кластеру сільського туризму "Дніпро"*
- *30 вересня на Форумі буде сформована Громадська рада транскордонного кластеру, створено три робочі групи.*

Разом з тим в Україні кластерна форма організації господарства ще не набула достатнього застосування і поширення. Відсутні досконалі інвестиційно-інноваційні механізми формування і функціонування кластерів, малоефективними є фінансові механізми державного регулювання їх діяльності. Це стосується, зокрема, цільового фінансування, прямої фінансової допомоги, надання субвенцій, субсидій тощо. Основні складові державної економічної політики – грошово-кредитна, податкова, амортизаційна, інвестиційна (особливо у сфері залучення іноземних інвестицій у прикордонні регіони) – ще недостатньо виконують функції стимуляторів регіонального розвитку. Зазначене актуалізує проблему кластеризації економіки України в цілому і, зокрема, інноваційних шляхів

виключно для задоволення місцевих потреб у товарах, вироблених на відповідних прикордонних територіях.

Можливості розвитку міжрегіонального та прикордонного співробітництва стримуються через недостатню опрацьованості правової основи цієї сфери як в національних законодавствах більшості держав-учасників СНД, так і в рамках багатостороннього співробітництва Співдружності Незалежних Держав. *Вирішенню цих питань послужить Концепція міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць Співдружності.*

Регулювання прикордонної торгівлі на державному рівні

Провідна участь держави у опрацьованості правової основи цієї сфери та удосконаленні нормативно правового забезпечення організації прикордонної торгівлі, виявляється через формування нормативно-правового забезпечення її розвитку.

Міждержавні угоди

Прикордонна торгівля здійснюється, як правило, на основі Угоди України з суміжною іноземною державою або групою суміжних іноземних держав[34]. Міждержавна Угода щодо прикордонної торгівлі має визначати: прикордонну торгівлю, локалізацію прикордонної торгівлі (ярмарки, базари тощо), прикордонну територію, суб'єктів прикордонної торгівлі та режим перетину кордону суб'єктами прикордонної торгівлі, товари (перелік додається) та режим переміщення (ввоз та вивіз) товарів через кордон. Україна межує, як з державами-учамсницями СНД, так і з державами-учасницями ЄС, це необхідно враховувати при ініціюванні піписання відповідних міждержавних Угод.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 року №959-XII в формі преференцій можуть бути зроблені для товарів, що походять з держав, з якими Україна уклала угоди про вільну торгівлю або митний союз чи проміжні угоди, що у майбутньому призведуть до створення зон вільної торгівлі або митних союзів у межах розумного періоду часу (10 років), чи *угоди про прикордонну торгівлю* та застосування генеральної системи преференцій.

Необхідно внести зміни до закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Законодавчо встановити, що:

- прикордонна торгівля – це зовнішня торгівля, яка здійснюється юридичними чи фізичними особами, що проживають (зареєстровані) на прикордонній території країни з метою задоволення власних потреб чи потреб населення прикордонних територій через транскордонні ринки

34 Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 року №959-XII

на основі міждержавних угод чи відповідних документів[35];

– прикордонна територія - територія прикордонних адміністративно-територіальних одиниць України, якщо інше не визначено міжнародними договорами, ратифікованими Україною
– суб'єкти прикордонної торгівлі – фізичні та юридичні особи, що проживають/зареєстровані на прикордонній території.

Правила здійснення прикордонної торгівлі

Потрібно розробити і затвердити Урядом Правила здійснення прикордонної торгівлі, які б включали:

Загальні положення

Ці Правила здійснення прикордонної торгівлі (далі - Правила) регулюють правові відносини у сфері прикордонної торгівлі в Україні і визначають порядок провадження торговельної діяльності на прикордонній території України, якщо інше не визначено міжнародними договорами, ратифікованими Україною. Прикордонна торгівля на відповідній прикордонній території здійснюється відповідно до міжнародних договорів про прикордонну торгівлю, ратифікованих Україною.

Ці Правила не поширюються на відносини з обігу окремих видів товарів, які регулюються спеціальними законодавчими актами України, а також міжнародними договорами, ратифікованими Україною.

У цих Правилах використовуються наступні основні поняття: прикордонна торгівля - торговельна діяльність, здійснювана суб'єктами прикордонної торгівлі на прикордонній території України і відповідної прикордонної території суміжної держави;

прикордонна територія України - територія прикордонних адміністративно-територіальних одиниць України;

суб'єкти прикордонної торгівлі - фізичні або юридичні особи, які здійснюють у порядку, встановленому цими Правилами, торговельну діяльність на прикордонній території України і відповідної прикордонної території суміжної держави.

Порядок здійснення прикордонної торгівлі

На прикордонних територіях здійснюються види торговельної діяльності встановлені міжнародними договорами, ратифікованими Україною:

Прикордонна торгівля здійснюється у відведених для цього спеціальних місцях (далі - об'єкти прикордонної торгівлі): торгових ринках, пунктах громадського харчування, розташованих поблизу кордону з суміжними державами; спеціальних економічних зонах, розташованих на прикордонних територіях України; морських і сухих портах, розташованих

35 Тимечко І.Р. Зміст та роль прикордонної торгівлі. Стратегія формування відкритої господарської системи в Україні / І.Р. Тимечко //Матеріали Міжнародної студентсько-аспірантської наукової конференції, 16-17 травня 2008 р. – Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2008.

поширюватиметься на окремі прикордонні райони – Золочівський район з боку України та Гайворонський район з боку Російської Федерації.

У цьому ж році підготовлена для підписання Угода про створення фармацевтичного кластеру з створення умов для організації сучасного спільного виробництва лікарняних засобів на прикордонних територіях Харківської та Бєлгородської областей.

Донецькій та Луганській областях України і Бєлгородській області Росії в стадії розвитку транскордонний нанокластер, який може в процесі розвитку поширитися на інші сусідні регіони.

Протягом 2004-2009 років Севастопольською міською державною адміністрацією спільно з Торгово-промисловою палатою та іншими партнерськими організаціями було реалізовано ряд заходів щодо виявлення та підтримки кластерних ініціатив. Зокрема, було створено координаційну раду з питань розвитку кластерних структур, проведено відповідні дослідження тощо. Сьогодні завершується процес формування мега-кластеру «Севастополь», діяльність якого матиме вагомий вплив на розвиток транскордонного співробітництва у Чорноморському регіоні.

Довідково: Чернігівщина спільно з білоруськими партнерами розвиватиме сільський зелений туризм

30 вересня в агросадибі "Хата рибака" (п. Ілліч, Гомельський район, Гомельська область) відбудеться презентація результатів проекту "Організація транскордонного кластеру сільського туризму "Дніпро" (прикордонні райони Гомельської й Чернігівської областей). Проект здійснений спільно з Гомельським науково-просвітницьким громадським об'єднанням "Оракул" і Чернігівською обласною асоціацією сільського туризму "Сіверянські обереги" (при технічному сприянні установи "Нова Євразія")

Проект здійснений за підтримки й співробітництві з Управлінням фізичної культури, спорту й туризму Гомельського облвиконкому й Головного управління культури, туризму і охорони культурної спадщини Чернігівської облдержадміністрації, адміністраціями шести територіальних районів двох прикордонних областей.

Наукова експертиза проекту здійснена за сприянням Гомельського держуніверситету імені Ф. Скорини.

Проект був визнаний кращим у номінації "туризм" на конкурсі транскордонних проектів єврорегіону "Дніпро", організованому Гомельським облвиконкомом у 2009 році.

Головна проблема в розвитку транскордонного туризму - відсутність розвинутої інфраструктури агроекотуризму, відсутність компетенції в області нових технологій.

Створення партнерської мережі по наданню туристичних послуг у сфері зеленого, сільського, екологічного туризму на основі кластерної моделі створить нові можливості для економічного й соціального розвитку

Додаток Д
Розвиток транскордонних кластерів в Україні[50]

В Україні також почалися процеси формування транскордонних кластерів. Так, на заході – транскордонний логістичний кластер у **Закарпатській області** (затверджена «Програма створення транскордонних транспортно-логістичних центрів, як структурних ланок інноваційних кластерів на території Закарпатської області на 2009-2011 роки» розпорядженням голови державної адміністрації від 22.04.09 № 175); в **українсько-польському транскордонному регіоні** формуються транскордонний туристично-рекреаційний кластер (відповідні проекти подаються на дофінансування за Програмою добросусідства "Польща-Білорусь-Україна" на 2007-2013 рр.), окрім того почав функціонувати "Люблінський Екоенергетичний Кластер" як транскордонний шляхом залучення учасника із української сторони, а саме - "Центру впровадження альтернативних та відновлювальних джерел енергії". До даного кластеру входить також холдигова структура, яка має підрозділ на українській стороні – СП «Тзов КомЕкоЛьвів». Можна очікувати подальший розвиток цього транскордонного кластеру в сфері екоенергетики у зв‘язку із актуальністю проблеми енергозбереження та використання відновних ресурсів та вторинної переробки відходів з огляду на пріоритети фінансової підтримки ЄС.

У Чернівецькій області розглядається можливість утворення туристичного транскордонного кластеру на основі мережі регіонів-переможців Всеукраїнського конкурсу «Сім чудес України».

На сході країни, у Луганській області вивчаються можливості реалізації транскордонних кластерних ініціатив у транспортному машинобудуванні, сільськогосподарському виробництві, медицині.

У 2007 році започатковано будівельний кластер за участю Харківського державного технічного університету будівництва та архітектури, Бєлгородського державного технологічного університету ім. Шухова, Бєлгородського обласного фонду підтримки малого підприємництва та ВАТ «Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва».

У 2008 році на базі Харківського національного економічного університету (кафедра туризму), ВАТ «Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва», Бєлгородського державного університету (кафедра туризму), Бєлгородського обласного фонду підтримки малого підприємництва розпочато діяльність в напрямку творення транскордонного туристичного кластеру, діяльність якого

[50] Мікула Н.А. Стан та перспективи розвитку транскордонних кластерів в Україні// Геополітика України: історія і сучасність: зб. наук. пр. Вип.2. -Ужгород: ЗакДУ, 2010. – С. 262-278.

на прикордонних територіях; об'єктах, визначених відповідно до міжнародних договорів України.

Функціонування об'єктів прикордонної торгівлі здійснюється з урахуванням дотримання правил техніки безпеки, вимог ветеринарних, санітарно - епідеміологічних, протипожежних та інших вимог, встановлених законодавством України для відповідного об'єкта торговельної діяльності.

Суб'єкт прикордонної торгівлі, діяльність якого підлягає ліцензуванню, представляє споживачам інформацію про номер та строк дії ліцензії, а також про орган її видав.

При здійсненні прикордонної торгівлі інформація про походження товарів та їх виробниках доводиться до відома покупців державною та відвідною іноземною мовами.

Якість, упаковка та маркування товару, його комплектність і документація, а також умови доставки товару дотримуються продавцем з урахуванням вимог, встановлених законодавством України, якщо інше не визначено міжнародними договорами, ратифікованими Україною.

Контроль за здійсненням прикордонної торгівлі

Контроль за дотриманням вимог цих Правил здійснюється регіональними органами влади у межах їх компетенції відповідно до законодавства.

Суб'єкти прикордонної торгівлі за порушення цих Правил несуть відповідальність відповідно до законів України, якщо інше не визначено міжнародними договорами, ратифікованими Україною.

Митне регулювання на прикордонній території здійснюється відповідно до законодавства України.

Інфраструктурне забезпечення організації прикордонної торгівлі

Організація ефективної підтримки розвитку прикордонної торгівлі обов’язково потребує формування розвинутої інфраструктури, що є невід’ємним компонентом ринкових відносин і створює сприятливі умови для розвитку бізнесу, у тому числі й малого. Саме інфраструктура транскордонного ринку забезпечує діяльність підприємців – суб’єктів прикордонної торгівлі та сприяє підвищенню її ефективності. Інфраструктурі транскордонного ринку властиві хаотичність, неналагодженість взаємозв’язків між різними учасниками, а тому її функціонування як єдиного цілого поки що проблематичне. Для цього необхідно об’єднати зусилля органів влади всіх рівнів двох суміжних країн і ділові кола транскордонного регіону, а також задіяти Асоціації транскордонної співпраці, єврорегіони як спільний консультативний і координаційний орган.

Важливо створити взаємоузгоджену транскордонну ринкову інфраструктуру що діє ефективно. Це завдання держава може розв'язати через:

Розширення фукцій діяючих інститутів посередництва

Підвищення якості вже наявних інститутів посередництва сприятиме:

– збільшенню кількості суб'єктів інфраструктури та урізноманітненню їхньої діяльності;
– формуванню інфраструктури, спеціально зорієнтованої на сектор малого та середнього бізнесу, що активно задіяний у прикордонній торгівлі.

Розвиток прикордонної інфраструктури в рамках Стратегії розвитку транскордонного регіону

Для забезпечення узгодженост розвитку транскордонного регіону, в т.ч. прикордонної інфраструктури, необхідно розробити Стратегію розвитку транскордонного регіону між суміжними регіонами двох і більше країн.

Етапи стратегічного планування розвитку транскордонного регіону:

– Підготовчий –ініціювання розроблення стратегії, аналіз зацікавлених сторін, формування робочих груп, підготування відповідної інформації.

Для цього необхідно об'єднати зусилля органів влади всіх рівнів двох суміжних країн, а також задіяти Асоціації транскордонної співпраці, єврорегіони як спільний консультативний і координаційний орган.

– Формування бачення розвитку транскордонного регіону – залучення громадськості
– Аналіз транскордонного регіону- SWOT аналіз.
– Формування пріоритетів, цілей дій.

Програма такого рівня повинна мати комплексну спрямованість і, відповідно, об'єднувати регіональні підпрограми. У рамках підпрограм необхідно розв'язати такі завдання:

– будівництво закладів суспільного користування для забезпечення потреб жителів прикордоння і тих, що приїжджають;
– реконструкція та модернізація транспортного вузла;
– будівництво торговельного комплексу для здійснення прикордонної торгівлі.

Для визначення юридичного статусу і порядку функціонування транскордонних торговельних комплексів необхідно підготувати та підписати відповідні міжурядові угоди.

Розвиток прикордонних торговельних комплексів

Підписання Міжурядової Угоди між Україною та Російською Федерацією "Про спрощений пропуск російських і українських громадян у торговельні комплекси, розташовані з російською і української сторін від російсько-українського кордону» та в рамках зазначеної угоди розробити і реалізувати проект «Транскордонний торговельний комплекс». Як конкретний приклад використати проект «Пограничный-Суйфэньхэ»

В умовах глобалізації та європейської інтеграції все більше підприємств та кластерів у Європі спрямовують свої зусилля на пошук нових ринків та ресурсів поза національними кордонами. Проте, у цьому процесі, вони зустрічають численні труднощі навіть у тих умовах, коли міжнародні зв'язки формуються між країнами, що належать єдиному ринку ЄС.

В роботі[48] наводяться приклади, які фокусуються на бар'єрах у розбудові транскордонних регіональних кластерів. Зокрема в шведсько-данському транскордонному регіоні Орезунд, бар'єри для транскордонної співпраці здебільшого пов'язані з відмінностями в законодавстві. Серед інших бар'єрів названо ринок праці і будівництва, податкові політики, рівень освіти і досліджень, культуру та ідентичність тощо. В рамках кластеру була розроблена короткострокова стратегія щодо поглиблення співпраці у сфері вищої освіти і покращення доступу до інформації з питань законодавства тощо.

В прикордонних регіонах Ельзас (Франція) і Баден (Німеччина існують бар'єри у транскордонній співпраці у сфері інновацій. Хоча майже 40 % фірм в обох регіонах співробітничають з дослідницькими інститутами, жодна з фірм з Бадена не має контактів з дослідницькими інститутами в Ельзасі, і лише 7 % ельзаських фірм взаємодіють з дослідницькими інститутами в Бадені. Мовні бар'єри, різний менталітет, інституційні відмінності, специфіка національних та регіональних інноваційних систем схиляють до інноваційної співпраці з партнерами із власного регіону.

На рівні ЄС та країн-учасників розробляються подальші дії, спрямовані на розвиток транскордонної та міжрегіональної економічної кооперації. Важливою складовою кластерної політики стає передача кращих практик через кордони і підтримка міжнародних зв'язків національних і регіональних кластерів, зокрема в рамках Сьомої рамкової програми та програм міжрегіонального та транскордонного співробітництва.

Таким чином, транскордонні кластери у Європі вже є досить відоме явище, їх підтримка забезпечується не лише на національному рівні, а й на загальноєвропейському, зокрема, шляхом реалізації регіональної політики ЄС, однією із умов якої є наявність стратегії спільного розвитку транскордонних регіонів. Стратегія спільного розвитку транскордонного регіону – це план дій, що передбачає співробітництво, у якому задіяні органи державної влади та місцевого самоврядування, компанії та інші інституції з обох боків кордону. По великому рахунку, цей план дій повністю відповідає плану дій щодо формування та підтримки кластерів[49], зокрема транскордонних.

[48] Regional clusters in Europe / European Commission. Observatory of European SMEs. 2002, No. 3. - 60p.

[49] Посібник з кластерного розвитку. В рамках проекту ЄС "Послуги підтримки МСП в пріоритетних регіонах". EuropeAid /121495/C/SV/UA. GFA Consulting Group, Державний комітет України з регуляторної політики та підприємництва (ДКРП). Київ 2006 р. – 38 с.

промисловості у трьохнаціональному просторів долини річки Верхній Рейн. Проте здобутки Біодолини за останні 12 років слід вважати проміжними. Остаточними показниками успішної діяльності регіону повинні стати економічні показники росту окремих підприємств та кластера вцілому. Досвід Біодолини ще раз вказує на те, що без підтримки, як законодавчаправової, так і фінансової, з боку органів влади надзвичайно важко втілити концепцію високотехнологічного кластера, зокрема якщо він простягається через державні кордони.

2. **Транскордонне об'єднання навколо затоки Ересунн (Öresund, DK/S) Данії та Швеції, включаючи "Долину Мед ікон" ("Medicon Valley")**. "Долина Мед ікон" розміщена на півночі ЄС, між датським регіоном столиці Копенгаген і шведським Сконе (Skane). Вона нараховує 26 лікарень, 12 університетів з 4.000 дослідниками та 135.000 студентами. Інтелект та успіхи в економіці створили 30.000 робочих місць більш, ніж на 160 підприємствах. Деякі з підприємств, що спеціалізовані на датських дослідженнях, пов'язаних з медикаментами проти порушень центральної нервової системи, стали вже провідними у своїх напрямках діяльності[46].

Серед інших відомих транскордонних кластерів можна назвати:

– Кластер біотехнологій, регіон Орезунд (Данія-Швеція), який об'єднує мережу численних фармацевтичних і біотехнологічних фірм, університетські лікарні та університети;
– м. Твенте, німецько- голландський транскордонний кластер, який охоплює регіональні кластери і мережі в технологічних секторах пластмас, металообробки та біомедичному секторі;.
– м.Венло, німецько- голландська мережа регіональних кластерів постачальників, технічних агентств та інноваційних установ навколо транснаціональних корпорацій Océ і Nedcar;
– «Долина Доммель» на бельгійсько-голландському кордоні, складається з регіональних кластерів фірм високих технологій та інноваційних організацій;
– автомобільний кластер між Португалією і Іспанією.

Є також успішні приклади створення транскордонних регіональних кластерів за участю країн Центрально-Східної Європи[47]:

– Кластер скла: Верхня Австрії (Австрія) - Баварія (ФРН) - Богемія (Чехія);
– Текстильний кластер: Нижня Австрія (Австрія) - Богемія (Чехія);.
– Технологічний кластер: Штирія (Австрія) – Словенія, та інші.

[46] Regionale Cluster in Europa. / Kapitel 3 – Statistische Erfassung regionaler Cluster in Europa. // Beobachtungsnetz der europaeischen KMU 2002 № 3. Im Auftrag der Gemeinschaften von KPMG Special Services und EIM Business & Policy Research, Niederlande im Zusammenarbeit mit ENSR und Intomart. 2002. S. 27.

[47] Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Network/ European Commission Enterprise Directorate-General, 2002. - 92P.

(реалізується за ініціативою адміністрації Приморського краю Російської Федерації і однією з прикордонних китайських провінцій) (Додаток Ж) та створення центрів прикордонної торгівлі в Туреччині в умовах реалізації розробленої 2004 року Програми щодо розширення ринків збуту вітчизняних товарів.

Зокрема, комплекс складається з двох частин, одна з яких розташована на українській стороні, друга – на суміжній. Обидві прикордонні території сполучено прикордонним переходом.

На відведеній території необхідно побудувати низку об'єктів, що забезпечують сприятливі умови для розвитку гуртової торгівлі, організації торгівлі дрібними партіями і роздрібної торгівлі, а також для надання послуг з обміну комерційною інформацією тощо.

Розвиток мережі базарів

Базари є життєво важливим компонентом ланцюжків постачання і розподілу місцевого та транскордонного масштабу. На базарах місцеві торговці набувають навички маркетингу та посередництва між продавцем і покупцем, вітчизняні виробники отримують легкий доступ до іноземних покупців. Базари створюють попит на цілий ряд допоміжний послуг, сприяючи тим самим створення робочих місць і зниження бідності.

Базари виконують критично важливі функції як національного так і міжнародного масштабу. Переважна частина вітчизняної оптової та роздрібної торгівлі йде через мережу базарів. Вони також грають життєво важливу роль у зовнішній торгівлі. Хоча базари сильно відрізняються за способом управління, пропонованих послугах, інфраструктурі, вони більшою мірою діють на основі принципів сучасних ринкових систем, тобто анонімність угод і довіру, побудоване на повторюваному взаємодії.

Базари надають унікальні можливості для виробників не лише з маркетингу їх продукції на місцевих ринках, а також для виходу на закордонні ринки. Це не слід недооцінювати, оскільки знайти покупця далеко не просто і на місцевому ринку, не кажучи вже про більш вимогливому міжнародному. Для маркетингу продукту за кордоном потрібно багато часу і коштів. Базари також є джерелом недорогої продукції, яка інакше була б недоступна малозабезпеченим верствам населення в інших місцях продажу. Відмінності в ціні продаються в міських магазинах і на базарах товарів величезна, і, якщо б не базари, багатьом людям товари в магазинах були б не по кишені. Базари в значній мірі створюють робочі місця. Це стосується не тільки людей, які безпосередньо працюють там, але також постачальників послуг, місцевих виробників, для яких ринок є єдиним шляхом продажу своїх послуг і товарів. Пряма зайнятість на обстежених міжнародних вузлових базарах у середньому становить до шести відсотків від загальної зайнятості в регіонах їх розташування.

Базари пропонують величезний асортимент товарів, не обмежуючись

лише споживчими і імпортними товарами (хоча останні становлять переважну частину товарів). Базари реалізують не тільки споживчі товари, а й будівельні матеріали та інші промислові ресурси, використовувані для подальшої переробки. Через базари реалізуються величезні обсяги, як місцевих так і імпортних товарів. Результати обстеження вказують на широку номенклатуру товарів місцевого виробництва від сільгосппродукції до різних промтоварів та будівельних матеріалів, що йдуть по торгових каналах. Базари забезпечують порівняно легкий доступ до імпортних товарів.

Замість того, щоб перешкоджати розширенню базарів, як більш нижчій формі організації ринку, якої немає місця в сучасній ринковій економіці, слід сприяти їх діяльності шляхом зниження регулюючої та податкового навантаження на торговців.

кластера, яка позначилася регіональним та децентралізованим підходом – створенням центральної асоціації, до складу якої ввійшли три національні асоціації. Нова структура управління загалом мала позитивний вплив на подальший розвиток Біодолини, проте слід відмітити що цей розвиток відбувався головним чином за рахунок наукової та економічної діяльності всередині трьох регіонів, а не транскордонної співпраці як такої. На сьогодні, головним управлінським органом кластера є Рада Біодолини, яка має за мету продовжити його «трьохнаціоналізацію» і забезпечити, щоб економічний егоїзм регіонів на став перешкодою до подальшого розвитку кластера вцілому.

Варто зазначити, що організаційна та управлінська структура Біодолини була і залишається складною. Численні ініціативи та заходи проводяться на рівні окремих регіонів. Описані вище зміни у структурі управління не могли не накласти свій відбиток на темп та масштаби його розвитку. Проте огляд літератури та досліджень, проведених на базі Біодолини, не виявив жодного аналізу економічних показників діяльності кластера чи його компонентів у розрізі трьох управлінських структур, що існували за останні десять років. Такий аналіз потенційно міг би надати новоствореним кластерам корисну інформацію, яка б допомогла їм розробити ефективну організаційну та управлінську структуру.

Після закінчення терміну дії та фінансової підтримки від програми ІНТЕРРЕГ III у червні 2007 року, Біодолина отримала чергову фінансову підтримку від наступної програми ІНТЕРРЕГ IV. Цього разу кошти цілеспрямовано будуть використані на розвиток бази даних та інструментів, які б забезпечили послуги доданої вартості для членів Біодолини. Крім цього, в рамках прграми ІНТЕРРЕГ IV буде проводитися один основний проект, завданням якого є створити карту дослідницьких можливостей державних лабораторій та інновайційних і партнерських потреб приватних підприємств. Така карта і стане інструментом, з допомогою якого регіональні органи зможуть ефективніше знаходити ділових та дослідницьких партнерів, виходячи з існуючих потреб. Проте, головним викликом Біодолини і далалі залишається її здатність самофінансування і подальшого розвитку без фінансової підтримки з боку ЄС. Управлінська команда Біодолини продовжує підіймати питання про фінансування кластера після завершення програми ІНТЕРРЕГ.

Підводячи підсумок, слід наголосити, що Біодолина подолала складний шлях від ідеї створення мережі науково-дослідницьких установ до біофармацевтичного кластера з чи не найвищою у світі густиною науково-дослідницької роботи. Підтримка з боку ЄС в рамках програми сприяння транскордонної співпраці ІНТЕРРЕГ та зусилля, спрямовані на створення ефективної структури управління кластером, забезпечили неабиякий поступ на шляху до транскордонної співпраці численних науково-дослідницьких та виробничих закладів, підприємств та організацій біофармацевтичної

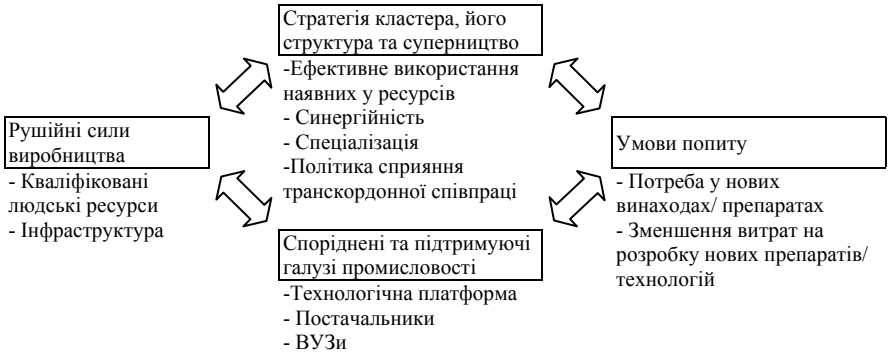


Рис.В.3. Фактори конкурентних переваг біофармацевтичного кластера Біодолина

Слід відмітити, що успіх, якого досягнув біофармацевтичний кластер Біодолина не обійшовся без труднощів. Складна структура та національний характер послуг та мереж були та до певної міри залишаються джерелом проблем. Зокрема, важливою перепоною у розвитку та фінансуванні Біодолини стало те, що Швейцарія не є членом ЄС. Відсутність членства означала, що Швейцарія не мала права претендувати на кошти, виділені в рамках програми ІНТЕРРЕГ, і повинна була забезпечити свою частку фінансування кластера з інших джерел. Крім цього, присутність національних кордонів та кордону ЄС у цьому просторі означає, що не тільки законодавчоправова база трьох країн має свої відмінності, але й повноваження органів влади є різними. На додаток, певні регулятивні ініціативи ЄС не мають поширення на підприємства та установи, розсташовані довкола Базеля.

Численні передумови виникнення та розвитку цього кластера, включно з наявними фізичними та нематеріальними ресурсами, так-званим «випадком» (створення фармацевтичного гіганта Новартис і вивільнення великої кількості висококваліфікованих працівників) та підтримкою з боку урядових та неурядових установ різного рівня, наштовхнулися на мур культурних відмінностей і ступеня політичного залучення фінансуючих партнерів-представників трьох країн.

Культурні відмінності, серед яких можна назвати мову спілкування, етнічні стереотипи чи ділову етику, часто ставали на шляху до ефективного спілкування між представниками кластера. Проте не применшуючи важливість культурних відмінностей, які були присутніми на поверхні кожного непорозуміння, питання розподілу здобутків кластера було головною підводною течією цієї співпраці у перші роки створення та розвитку Біодолини. Як наслідок цієї боротьби політичних та фінансових сил, у 1999 році було проведено реорганізацію структури управління

ДОДАТКИ

Додаток А
Транскордонні регіони України

Найбільшим транскордонним регіоном України є українсько-російський транскордонний регіон. Його площа – 385.1 тис км^2. До складу даного регіону входять 10 областей – це Донецька, Луганська, Харківська, Сумська та Чернігівська області України та Брянська, Курська, Бєлгородська, Воронезька та Ростовська області Росії. Населення регіону становить близько 23 млн осіб. За цим показником українсько-російський транскордонний регіон також є найбільшим регіоном України, хоча щільністю населення (59 ос/км^2) він поступається практично всім транскордонним регіонам України, які є значно меншими за площею, крім Білоруського.

До складу українсько-білоруського регіону входять 7 областей. З Українського боку – це Волинська, Рівненська, Житомирська, Київська та Чернігівська області, з Білоруського – Берестейська та Гомельська області. Його площа – 195 тис км2, населення – близько 9,5 млн осіб.

Українсько-румунський транскордонний регіон охоплює Закарпатську, Івано-Франківську, Чернівецьку та Одеську області України та 5 повітів (жудеців) Румунії, а саме – Сату-Маре, Марамуреш, Сучава, Ботошань та Тулча. Площа регіону складає 100 872 км2, населення – 8,3 млн осіб.

Українсько-молдовський регіон складають 5 районів Молдови – Єдинець, Сороки, Тігхіна, Ляпушна, Кагул, 2 молдовських автономних утворення – Придністровська республіка та Гагаузія, та Чернівецька, Вінницька та Одеська області України.

Українсько-угорський регіон є найбільш густонаселеним транскордонний регіоном України. Щільність населення тут складає 97 ос/км2. Площа даного регіону становить 26 тис км2. До його складу входять лише три області – дві області (медьє) Угорщини, Саболч-Сатмар-Берег та Боршод-Абауй-Земплен, а також Закарпатська область України.

Закарпатська область також утворює з Кошіцьким та Прешувським краями Словаччини українсько-словацький транскордонний регіон, а з Люблінським та Підкарпатським воєводствами Польщі, а також Волинською та Львівською областями України – українсько-польський транскордонний регіон.

Додаток Б
Список таблиць, дані яких необхідні для виявлення кластерних ініціатив та кластерів у прикордонних областях України і відповідних суміжних областях сусідніх держав

Таблиця 1
Питома вага _*(назва)*___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави.

Таблиця 2
Випуск, проміжне споживання та валова додана вартість за видами економічної діяльності у 20__році у _*(назва)*___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 3
Валова додана вартість за видами економічної діяльності у _*(назва)*___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 4
Структура валової доданої вартості за видами економічної діяльності у _*(назва)*___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 5
Кількість промислових підприємств* за видами діяльності у _*(назва)*___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 6
Технологічна структура інвестицій в основний капітал у_*(назва)*___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 7
Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності _*у (назва)*___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 8
Інвестиції в основний капітал за видами промислової діяльності у _*(назва)*___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 9
Введення в дію окремих будівель, споруд та потужностей у _*(назва)*___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 10
Кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності у _*(назва)*___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 11
Рівні зайнятості та безробіття населення у_*(назва)*___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 12

технологій, які, як правило, є приватними структурами, що потребують постійного поповнення арсеналу своєї продукції для забезпечення власної прибутковості. Скорочення терміну від базових досліджень до їх прикладного застосування та серійного випуску, є іншою умовою попиту, що може надати можливість зменшити витрати на розробку та запуск нових медичних препаратів та технологій. Слід відмітити, що зменшення витрат на розробку та запуск у виробництво нових медичних технологій на даному етапі є однією з ключових проблем біофармацевтичної промисловості в цілому світі. Глобальним політичним підтекстом цієї проблеми є намагання як державних органів, так і приватних стурктур зменшити витрати на забезпечення медичного обслуговування населення, і Біодолина робить суттєвий внесок до цього процесу.

Щодо наявності споріднених та допоміжних галузей, установи та підприємства Біодолини мають доступ до єдиної технологічної платформи. Наведені вище напрямки терапевтичної спеціалізації підтримуються підприємствами, що займаються біоінформатикою, нанотехнологіями, системною біологією. Крім цього, наукові дослідження вимагають спеціального лабораторного обладнання, реактивів, тощо. В межах кластера також знаходяться постачальники обладнання та розхідних матеріалів. Не останнє місце серед споріднених та підтримуючих галузей відіграють вищі навчальні заклади, що готують майбутніх спеціалістів, яких як магніт притягують перспективи майбутнього працевлаштування на підприємствах Біодолини.

Аналіз факторів конкурентних переваг, представлених у діаманті Портера (рис.В.3.), вказує на те, що Біодолина, безсумнівно, є високоперспективним кластером, який в організаційному сенсі на даному етапі практично не має лакун. Проте ключовим питанням залишається, як визначена високоперспективність Біодолини співвідноситься з показниками економічної діяльності регіону. Такий кількісний аналіз дав би обгрунтовану відповідь на доцільне запитання про економічні результати діяльності Біодолини 12 років після її створення. На жаль, більшість праць, виявлених внаслідок огляду наукової та економічної літератури, обмежуються якісним аналізом, а результати пошуку показників чи даних для проведення власного економічного аналізу пропонують тільки наведені вище вибіркові показники за період до 2004 року. Такі позитивні якісні показники, як кількість новостворених підприємств чи наукових видань, на основі яких були зроблені численні висновки про успішний розвиток біофармацевтичного кластера Біодолина, теоретично можуть бути оманливими, адже нові підприємства необов'язково стають успішними, а наукові видання впливовими. Проте, переважна більшість дослідників одностайно погоджується, що Біодолина є успішним трьохнаціональним кластером, який одночасно можна вважати взірцем транскордонної співпраці.

створення нових підприємств малого та середнього бізнесу у сфері біотехнологій на базі університетів чи великих фармацевтичних компаній, які мають вузьку спеціалізацію і можуть займатися дослідницькою роботою набагато рентабельніше, ніж великі підприємства чи університети. Науково-дослідницькі та промислові підприємства кластера, які традиційно конкурували між собою, зараз співпрацюють у тих напрямках, де вони разом можуть досягнути більшого успіху (синергійність регіону). На сьогодні Біодолина пропонує низку товарів та послуг, які представляють цілий кластер. До них належать щоквартальник Біодолина, інтернет сторінка (www.biovalley.com) та прес-бюро, які активно проводять маркетинг Біодолини та підтримують зв'язки з міжнародною науковою громадою та представниками венчурного капіталу. Крім діяльності, спрямованої на підвищення рівня обізнаності з кластером, Біодолина проводить численні заходи суто наукового спрямування. Серед них можна назвати наукові семінари, науково-дослідницькі тендери та участь у міжнародних конференціях. І дійсно, на даному етапі Біодолина – це визнана «торгова марка», якій довіряють як компанії венчурного капіталу так і міжнародна наукова громада. Ця торгова марка представляє собою нематеріальні активи неабиякої вартості, економічну вигоду від яких отримують усі члени Біодолини. Крім цього, у структурі кластера спостерігається певна спеціалізація, що відслідковується як серед науково-дослідницьких установ так і підприємств біофармацевтичної промисловості. Серед терапевтичних напрямків спеціалізації кластера можна назвати онкологію, іммунологію, неврологію, інфекційні захворювання. Стратегічне поєднання багатопрофільності та спеціалізації дозволяє ефективніше використовувати як людські, так і капітальні ресурси. Важливим економічним аргументом є і те, що вибір галузей спеціалізації спирається на економічні інтереси фармацевтичних компаній, які намагаються розробляти та запускати у виробництво нові препарати у тих терапевтичних напрямках, де попит перевищує пропозицію. Все це відбувається в умовах активного сприяння транскордонної співпраці, про що говорилося вище.

Серед рушійних сил виробництва Біодолини слід перш за все назвати висококваліфіковані людські ресурси. Висока концентрація кваліфікованої робочої сили одночасно зменшує витрати установ та підприємств на пошук кваліфікованих працівників та приваблює інтелектуальний капітал ззовні. Фізична інфраструктура дослідницьких установ та навчальних закладів забезпечує безперервний процес проведення базових досліджень у безпосередній близькості до потенційних клієнтів та партнерів (біофармацевтичних підприємств).

До умов попиту слід насамперед віднести потребу у розробці нових медпрепаратів та медтехнологій. Попит на нові винаходи, зокрема, представляють фармацевтичні компанії та підприємства медичних

Попит на робочу силу за видами економічної діяльності у _(назва)___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 13

Попит та пропозиція робочої сили на зареєстрованому ринку праці за професійними групами у _(назва)___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 14

Середньорічна кількість найманих працівників за видам економічної діяльності у _(назва)___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 15

Середньорічна кількість найманих працівників за видам промислової діяльності у _(назва)___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 16

Розподіл найманих працівників за рівнем освіти та за видами економічної діяльності на 31 грудня 20…-200… років у _(назва)___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 17

Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за видами економічної діяльності у _(назва)___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 18

Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за видами промислової діяльності у _(назва)___ області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 19

Структура та динаміка доходів за видами наданих послуг зв'язку у _____області України та суміжної області сусідньої держави

Таблиця 20

Обсяг капітальних інвестицій у галузь зв'язку у _____області України та суміжної області сусідньої держави

Таблиця 21

Розвиток телефонної мережі у _____області України та суміжної області сусідньої держави

Таблиця 22

Структура експорту за видами послуг у _____області України та суміжної області сусідньої держави

Таблиця 23

Структура імпорту за видами послуг у _____області України та суміжної області сусідньої держави

Таблиця 24

Кількість підприємств та організацій _____області України та

суміжної області сусідньої держави, які виконували наукові та науково-технічні роботи

Таблиця 25

Кількість спеціалістів _____області України та суміжної області сусідньої держави, які виконували наукові та науково-технічні роботи

Таблиця 26

Обсяг наукових та науково-технічних робіт у _____області України та суміжної області сусідньої держави

Таблиця 27

Кількість користувачів Інтернет за регіонами України та областями сусідньої держави

Таблиця 28

Прямі іноземні інвестиції в область за видами економічної діяльності

Таблиця 29

Транспортна система *(назва)* області в Україні і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 30

Частка _____ області у транспортних перевезеннях України і частка суміжної області сусідньої держави всіма видами транспорту

Таблиця 31

Перетин українсько-словацького кордону автотранспортними засобами

Таблиця 32

Перетин українсько-польського кордону автотранспортними засобами

Таблиця 33

Перетин українсько-білоруського кордону автотранспортними засобами

Таблиця 34

Перетин українсько-російського кордону автотранспортними засобами

Таблиця 35

Перетин українсько-молдовського кордону автотранспортними засобами

Таблиця 36

Перетин українсько-угорського кордону автотранспортними засобами

Таблиця 37

Перетин українсько-румунського кордону автотранспортними засобами

Таблиця 38

Зовнішньоторговельна діяльність області і суміжної області сусідньої держави

Таблиця 39

Кластери і кластерні ініціативи суміжних прикордонних регіонів сусідніх країн

Таблиця 40

Існуючі транскордонні кластери (ембріональні, розвинуті, зрілі)

Таке розсташування академічних та галузевих структур насправді вимагало створення єдиного простору для їх ефективнішої взаємодії, яким і стала Біодолина.

Застосовуючи концептуальний підхід до оцінки перспективності чи конкурентноспроможності кластерів, запропонований Портером на початку 1990-х років, слід насамперед відмітити, що конкурентноспроможність кластера визначається як продуктивність, якої можуть досягнути його підприємства, розсташовані на певній території. При чому, ключовим визначальним фактором продуктивності кластера є георгафічна близькість його підприємств. Портер визначив дві широкі категорії факторів, які мають вплив на конкурентноспроможність. До першої категорії факторів належать соціальні, політичні, макроекономічні та законодавчоправові умови, до другої – мікроекономічні.

Розглядаючи трьохнаціональний біофармацевтичний кластер Біодолина, до першої категорії факторів можна віднести макроекономічні процеси, спрямовані на економічну інтеграцію європейських держав, що спостерігалися у ЄС всередині 1990-х років. Ці процеси опиралися на політичну волю та інтерес з боку органів державної влади різного рівня, що у свою чергу призвело до створення та впровадження програм підтримки транскордонної співпраці. Програма ІНТЕРРЕГ ІІ, яка мала за завдання забезпечити, щоб національні кордони не ставали перешкодою для європейської інтеграції, в тому числі економічної, стала найбільшим джерелом фінансування для Біодолини. Важливо відмітити, що більш ніж 10 років після створення кластера, ці макроекономічні процеси і надалі відіграють важливу роль. До соціальних умов можна аргументовано віднести сподівання підприємців розширити свої ринки збуту та підвищити рентабельність виробництва товарів та послуг внаслідок падіння державних кордонів, як перепон для ведення економічної діяльності через державні кордони.

Мікроекономічні засади, за Портером, можна розглядати за допомогою його «діаманту» – аналітичного підходу, що дозволяє оцінити якість підприємницького середовища на визначеній території. Цей аналітичний підхід розглядає чотири взаємозалежні діючі сили, або фактори конкурентноспроможності, які графічно представляють у вигляді ромба (рис.3). До чотирьох факторів, від яких залежить успіх будь-якого конкурентного підприємства (чи кластера), належать 1) стратегії фірми та її структури, і стан суперництва, 2) рушійні сили виробництва, 3) умови попиту, та 4) наявність споріднених і допоміжних галузей промисловості.

За своєю сутністю стратегія біофармацевтичного кластера Біодолина спрямована на ефективне використання наявних у цьому трьохнаціональному регіоні ресурсів (як людських, так і капітальних) з метою підвищення продуктивності регіону вцілому, що у свою чергу призведе до його економічного розвитку та росту. Прикладом може бути

усіх трьох регіонах Біодолини відслідковується позитивний ріст зайнятості населення (4,3%-9,8%) та регіональної частки НВП (11,5%-15,1%), що свідчить про успішний розвиток цього прикордонного регіону (рис. В.2).

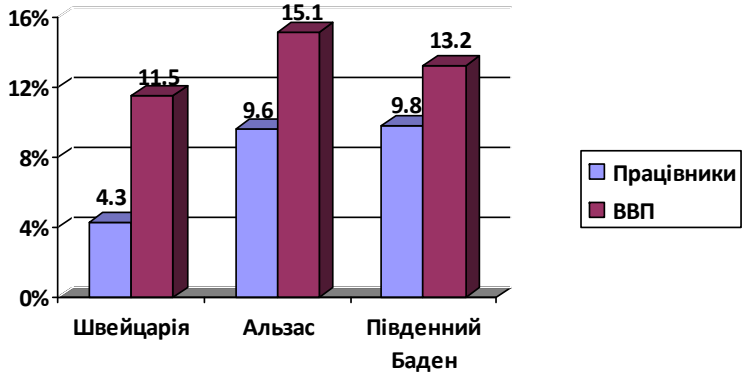


Рис.В.2. Приріст ВВП та зайнятість з 1996 по 2004 роки[43].

При детальнішому розгляді Біодолини, членів кластера можна розподілити на дві категорії – академічні (наукові) та галузеві структури. До академічних структур, як згадувалося вище, належать університети у Базелі, Фрайбурзі, Мульхаузі та Страсбургу, Інститут іммунобіології Макса-Планка, Центр біології раку, Національний центр нанонаук та інші. За своїм розсташуванням та продуктивністю, академічні структури добре географічно збалансовані між Швейцарією, Німеччиною та Францією. Про це свідчить приблизно однакова кількість наукових публікацій, що виходять у світ за авторством науковців Біодолини у трьох країнах[44].

Галузеві структури можна далі розділити на виробників товарів (наприклад, фармацевтичні компанії, що займаються розробкою нових медичних технологій), виробників послуг (підприємства, що надають послуги фармацевтичним компаніям) та постачальників (підприємства, що забезпечують лабораторне обладнання, реактиви, тощо). Зокрема, Швейцарія має відносно міцну базу виробників товарів, до якої належать великі фармацевтичні компанії та їхні дочірні підприємства. Сфера послуг, які надають малі біотехнологічні підприємства, є добре розвинутою у Німеччині. І нарешті, Франція представляє розвинуту галузь постачання[45].

[43] BAK Basel Economics (2005): International Benchmark Report 2005.
[44] BioValley Cluster Analysis. Executive Summary. October 2004. (www.)
[45] Там само.

Додаток В
Світовий досвід функціонування транскордонних кластерів

1. **Трьохнаціональний біофармацевтичний кластер Біодолина.** Останні два десятиліття у теорії та практиці регіонального економічного розвитку можна позначити посиленою увагою до кластерів, зокрема у таких високотехнологічних галузях економіки, як біофармацевтична промисловість. Історично, формування та розвиток біофармацевтичних кластерів відбувалися як спонтанно, так і за підтримки органів регіональної влади в рамках спеціально створених програм регіонального розвитку, виходячи з конкретних передумов їх виникнення. Проте переважна більшість таких кластерів, що спостерігається у Північній Америці, Європі чи Азії, зосереджені в межах однієї чи кількох прилягаючих територіально-адміністративних одиниць всередині однієї країни, де єдина законодавчоправова база, культурна та етнічна гомогенність ставлять усіх гравців у кластері в однакові умови. У цій праці досліджено історію виникнення та етапів розвитку, і проведено аналіз перспективності біотехнологічного кластера Біодолина у розрізі транскордонної співпраці.

Огляд літератури, використовуючи бази даних наукових журналів (Blackwell Synergy, JSTOR, IngentaConnect), та даних, розміщених на інтернет сторінці www.biovalley.com, було проведено з метою описового аналізу створення, етапів розвитку та результатів діяльності біофармацевтичного кластера Біодолина. Аналіз перспективності цього кластера було проведено, застосовуючи теоретико-методичні розробки з оцінки конкурентноспроможності кластерів[36].

Поява Європейського Союзу (ЄС) відзначилася створенням та впровадженням програм економічної інтеграції країн-членів, серед яких особливу увагу приділялося транскордонній співпраці, як одній із запорук успішного розвитку нової економічної спільноти. У цьому середовищі у 1996 році було створено біофармацевтичний кластер Біодолина, що знаходиться у долині річки Верхній Рейн та охоплює регіон Альзасу у Франції, північно-західну Швейцарію та Південний Баден у Німеччині. У цьому прикордонному регіоні зосередилися відомі наукові установи (чотири університети, численні дослідницькі центри), штаб-квартири таких світових фармацевтичних гігантів як Новартіс, Рош, Сіба, філії великих фармацевтичних підприємств (Джонсон і Джонсон, Файзер, Санофі-Авентис), висококваліфіковані людські ресурси та центри передачі технологій, що на час виникнення кластера перебували у стадії створення. Приблизно 250 тис. чоловік, або 10% від загального населення цього

[36] Портер М. Конкурентні переваги націй. Гарвард. 1990.

регіону, зайняті у біофармацевтичній галузі[37], до складу якої традиційно відносять вищезгадані установи та організації, а також численні підприємства, що безпосередньо займаються науково-дослідницькою роботою чи постачають технологічні розробки і розхідні матеріали для цієї діяльності. Крім цього, важливу роль у виникненні Біодолини відіграли політичний інтерес і підтримка з боку місцевих та регіональних органів влади. Поява Біодолини відзначається унікальним поєднанням факторів спонтанності та цільового планового підходу. З одного боку, злиття двох фармацевтичних підприємств (Сіба-Гейджі та Сандоз) у гігант Новартіс призвело до скорочення трьох тисяч висококваліфікованих працівників[38], багато з яких виявили бажання зайнятися підприємницькою діяльністю. Це злиття значною мірою і стало тим випадком чи спонтанною рушійною силою, яка стала одним із стимулів виникнення кластера. З іншого боку, програма транскордонної співпраці ЄС ІНТЕРРЕГ[39]II (INTERREG II) забезпечила значну частку фінансування (близько 40% від загального бюджету у 2,2 млн.євро) на створення Біодолини у період з 1997 по 2001 роки[40]. Решту фінансування надали дев'ять місцевих та регіональних партнерів, що представляли як державні так і недержавні структури. Крім створення трьохнаціональної мережі співпраці, програма ІНТЕРРЕГ II також забезпечила пітримку у створенні численних нових підприємств малого та середнього бізнесу у регіоні. З 2002 по 2005 роки, в рамках програми ІНТЕРРЕГ III (INTERREG III), Біодолина отримала додаткове фінансування у розмірі 2,4 млн.євро, 36% від якого надав ЄС, а решту забезпечили вже 16 фінансуючих партнерів. Метою програми ІНТЕРРЕГ III було перетворити створену мережу на трьохнаціональний біофармацевтичний кластер і підвищити рівень обізнаності з Біодолиною у Європі та цілому світі. На сьогодні Біодолина надалі продовжує користуватися коштами цієї ініціативи, вже в рамках програми ІНТЕРРЕГ IV (INTERREG IV), що свідчить про довготерміновий інтерес та зобов'язання з боку ЄС.

Еволюція від мережі до кластера позначилася й у тому, як ведеться управління Біодолиною. У 1999 році було сформовано Центральну асоціацію Біодолини, до складу якої ввійшли три національні асоціації. Ці чотири юридичні особи склали управлінську команду, яка координувала роботу на рівні окремих регіонів та Біодолини вцілому. Цю структуру було

[37] Dalle B., Zinkl W., Bauer T, et.al. BioValley Science Guide. September 2001.

[38] Chiesa V., Chiaroni D. Industrial Clusters in Biotechnology. Driving Forces, Development Processes and Management Practices. Imperial College Press. 2005.

[39] Завданням програми ЄС з підтримки транскордонної співпраці ІНТЕРРЕГ є забезпечити, щоб національні кордони не ставали перешкодою для збалансованого розвитку та інтеграції всередині Європи, зокрема у сферах бізнесу, науки, культури та туризму.

[40] Daniel S., Richter M., Siegenfuhr T. 10 years BioValley. Survey and prospects. March 2006. (www.)

переглянуто із започаткуванням програми ІНТЕРРЕГ III. Зараз управлінська команда складається з трьох національних координаторів, підтримку яким надає рада експертів (п'ять експертів від кожної країни). Національні координатори у свою чергу підпорядковуються Раді Біодолини, до складу якої входять фінансуючі партнери (рис.В.1). Серед фінансуючих партнерів можна назвати штат Баден-Вюттемберг, кілька торгівельно-промислових палат, Технологічний фонд Фрайбургу БіоМед, промислові асоціації, регіон Альзас, округ Базеля, Швейцарська Конфедерація тощо.

Відмінною рисою Біодолини є те, що цей трьохнаціональний кластер було створено за фінансування програми підтримки транскордонної співпраці та кошти, виділені державними та приватними структурами різного рівня. Державна підтримка у поєднанні з цільовою інтеграцією гравців, які знаходяться у безпосередній географічній близькості, у цьому трьохнаціональному просторі стали проявом політичної волі та рушійною силою успішного розвитку цього кластера. Сьогодні, Біодолина налічує 600 підприємств у галузі медичних, фармацевтичних та біотехнологій, включно з 40% найбільших фармацевтичних компаній у світі[41]. На території Біодолини розташовані 12 університетів та інститутів, 40 наукових установ та 11 наукових парків. Густина науково-дослідницької діяльності у цьому кластері є однією з найвищих у світі. Тільки за перші три роки існування кластера, на його території було створено 46 нових підприємств (20 у Швейцарії, 14 у Німеччині та 10 у Франції)[42].

Рис. В.1 Центральна асоціація Біодолини та трьохнаціональна управліська команда

З них третина займається розробкою нових медпрепаратів, а решта представляють сферу науково-дослідницьких послуг. З 1996 по 2004 роки, в

[41] Dr. Thea Siegenfuhr. BioValley – a leading trinational BioCluster in Europe. National cluster initiatives in Europe and their strategies for internationalization. Berlin. 21.02.2008. (www.)

[42] Furst I. Biotech blooms in Europe's BioValley. Nature Biotechnology. Vol.17, May 1999:419-420.