

УДК 339.9:339.1:339.564(477)(438)

## ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА ПРИКОРДОННЯ ТА ЙОГО ДЕЯКІ ФОРМИ (НА ПРИКЛАДІ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ)

**Всеволод Черторижський**

*ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України»,  
вул. Козельницька, 4, м. Львів, Україна, 79026, тел. (032)270-71-45,  
e-mail: irr@mail.lviv.ua*

Висвітлено особливості економічного середовища українсько-польських прикордонних територій. Акцентовано увагу на деяких інструментах, які можна вважати ефективною формою активізації економічної діяльності на прикордонних територіях.

**Ключові слова:** партнерство, економічне середовище, прикордонні території, інструменти: коопераційний експорт, група експортерів, коопераційна біржа, кластер.

Українсько-польське економічне співробітництво, починаючи від узгодження принципів зовнішньої політики і завершуючи співпрацею у транскордонному просторі, є однією з найактуальніших наукових тем стосовно налагодження ефективних механізмів наближення України до Євросоюзу (ЄС).

Значний вклад у вивчення та вирішення різних аспектів цих проблем внесли такі вітчизняні вчені, як П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула, М. І. Долішній, І. В. Студенников, В. С. Будкін та ін. Серед закордонних авторів, праці яких присвячені проблемам економічної діяльності на прикордонних територіях, є: Б. Джессоп (B. Jessop), Р. Брант (R. Bryant), П. Кругман (P. Krugman), М. Портер (M. Porter), Р. Робертсон (R. Robertson) та ін. [1; 9; 14; 15].

Доволі важливо, що завдяки польському партнерству відбувається входження на український ринок і становлення на ньому європейських фірм. Цей підхід стосується, передусім, сектору малих та середніх підприємств. Оскільки великі підприємства, насамперед західні, дають собі раду на східних ринках без участі українських та польських партнерів, Польща має серйозні можливості підтримки розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Польські суб'єкти економічної діяльності і господарські структури можуть зміцнювати співпрацю не лише у торговельній галузі, а також у виробничій кооперації та інвестиційній діяльності.

Саме цей напрямок – відтворення коопераційних зв'язків у межах транскордонних ринків – сприятиме зростанню конкурентоспроможності підприємств та потужності виробництв.

Здебільшого спільні українсько-польські вдалі проекти започатковані на прикордонних територіях (найбільшими нашими проектами у Польщі є металургійний комбінат «Гута Ченстохова» та судноверф у Гданську). Завдяки

співробітництву концерну ВАТ «АвтоЗАЗ» із Варшавським автомобільним заводом (FSO Warszawa), ще з 1997 року в Україні збиралися моделі Daewoo Tico, Daewoo Leganza, Daewoo Lanos і Nubiga. Яскравим прикладом партнерських відносин є польсько-українська компанія АВМ Recycling. Підконтрольна ІСД Українська гірничо-металургійна компанія володіє акціями польського металотрейдера Centrostal Bydgoszcz, до складу якого входять ціла низка виробництв та найбільша в Польщі дилерська мережа. У Львові та Львівській області триває робота над проектами індустріальних парків: Яворівський, Новороздільський та Кам'яно-Бузький, у Львові – на території Рясне-2. Головна мета проектів полягає у створенні сприятливих умов щодо розвитку промислових підприємств на польсько-українських прикордонних територіях [7; 8; 12].

Сьогодні створюють оборонні польсько-українські підприємства: державний концерн «Укроборонпром» та польська компанія «Lubawa S. A.» (спеціалізується на виробництві багатоцільового камуфляжу для Збройних сил країн НАТО, а її продукція має попит на понад 40 ринках світу) підписали Меморандум про створення спільного підприємства [6].

Зокрема, співпраця з польською компанією даватиме змогу створити перше в Україні державне підприємство спільно із західними партнерами, продукція якого працюватиме як для українського ринку, так і для світової арени.

Наголосимо, що можливості розвитку багатосторонньої економічної співпраці відкриваються, здебільшого, у таких трьох напрямках, як:

- сфера економічної співпраці;
- регуляторна сфера (реформування та пристосування до умов спільного ринку ЄС);
- сфера розбудови та модернізації технічної інфраструктури.

Враховуючи сферу економічної співпраці, зауважимо, що для малих та середніх фірм з країн ЄС-15 і досі існують високі бар'єри входження та функціонування на українському ринку. Це виявляється у доволі високому торговому та політичному ризиках в інвестиційних та торгових починаннях. Спільна діяльність із польськими партнерами у цьому напрямі на основі багатосторонньої співпраці стає істотним інструментом у подоланні таких бар'єрів, прискоренні розвитку економічної співпраці [5].

У сфері розбудови та модернізації технічної інфраструктури участь України в одnorідному ринку ЄС вимагатиме модернізації та розбудови транспортної, енергетичної, телекомунікаційної та прикордонної інфраструктур. Ця вимога стосується також Польщі: країні необхідно обслуговувати зростаючі фізичні потоки предметів, людей та інформації. Закон від 2 липня 2004 року «Про свободу економічної діяльності» регулює початок, виконання та закінчення господарської діяльності на території Польщі, а також завдання органів публічної адміністрації в цьому напрямі. Іноземні особи з країн-членів ЄС та сторін Угоди про Європейську господарську територію можуть починати й виконувати економічну діяльність на тих самих засадах, як і польські підприємці. Так само можуть чинити й мешканці держав, які не належать до ЄС,

однак отримали дозвіл на проживання на території Польщі, здобули згоду на толерантне перебування або статус біженця, наданий у Польщі. Інші іноземці мають право розпочинати та виконувати господарську діяльність виключно у формі спілок: командитно-акціонерної, із обмеженою відповідальністю та акціонерної. Закордонні підприємницькі структури можуть також здійснювати економічну діяльність у формі філій, а також створювати представництва на території Польщі чи України.

Інструментами, які зможуть розвивати функціонування економічного середовища прикордонних територій України та Польщі, можуть слугувати такі європейські форми співпраці, як піггібек, коопераційний експорт, група експортерів, спільне підприємство.

Доволі цікавим є інструмент «піггібек» – розміщення одного елемента на іншому, монтаж «зверху», а також комбіноване перевезення; інше значення – перевезення автопричепів з вантажами автомобільним або залізничним транспортом (нім. Nusperack; фр. Kangouou; англ. Piggy-back, trailer-on-flatcar (TOFC) та ін.). Це форма прикордонної або транскордонної співпраці двох фірм, що володіють комплементарними товарами (продуктами) і для яких виконуються дві умови [2]:

1) зростання або зниження продажу одного товару спричиняє зростання або зниження продажу іншого;

2) підвищення або зниження ціни одного товару спричиняє зростання або зниження попиту й обсягу продажу іншого товару.

Як приклад можна звернути увагу на фірму «Полароїд». Вона пропонує сприятливу ціну на фотоапарати, проте головний прибуток отримує від продажу фотоплівки, отож перебуває у значно вигіднішому становищі, порівняно з будь-якою іншою компанією-виробником (лише фотоапаратів або лише плівки). Іншим прикладом можуть слугувати постачальники послуг мобільного зв'язку, які продають телефонні апарати за вкрай низькими цінами, якщо покупець підписує річний контракт на телефонні послуги. Деякі виробники автомобілів встановлюють низькі ціни на них, зважаючи на майбутні витрати на подальше техобслуговування, продаж запасних частин, оскільки в багатьох випадках товарообіг сервісу за загальний термін служби автомобілів перевищує товарообіг самих автомобілів. Вони також часто пропонують базову модель із низькою націнкою, хоча доповнення до неї реалізують за високими цінами (порівняно з витратами на них), призначаючи чималі націнки [4].

Відповідно до цієї форми співпраці, велика фірма підтримує мале та середнє підприємство у реалізації виробів на закордонному ринку, дозволяє при цьому малій фірмі користуватися з власної дистрибутивної мережі і допомагає їй порадами. Оплатою стає повернення малим та середнім підприємством частини логістичних видатків, які здійснив більший партнер на закордонному ринку, а також відсоток від збуту. Така угода дає змогу великій фірмі швидше повернути інвестиції у будівництво збутової мережі, а також урізноманітнює власні пропозиції. Продаж ліцензії полягає у можливості використання закордонним контрагентом так званих «нематеріальних та юридичних

вартостей», таких як: запатентовані технічні, технологічні або організаційні рішення, знання у сфері організації бізнесу (ноу-хау), торгова марка або назва фірми. Доступ до цих вартостей відбувається за ліцензійну плату, яка не перевищує, зазвичай, 5 % доходів нетто від збуту. Трансфер вартостей часто супроводжується технічною допомогою та навчанням, яке організовує ліцензодавець [5].

Коопераційний експорт – це стратегія входження на закордонні ринки збуту, в якій експортер співпрацює із однією або кількома закордонними фірмами [4]. Така форма співпраці сприятлива для українських малих та середніх фірм, що розташовані на прикордонній території: вони прагнуть вийти на транскордонний простір, однак не володіють достатніми фінансовими ресурсами, кадровим забезпеченням або достатньою компетентністю для самостійного розширення своєї діяльності на закордонному ринку.

Об'єднуючись, фірми збільшують свої можливості, а також розподіляють між собою ризики і витрати з метою досягнення спільної мети через розвиток експортної діяльності. Напередодні підписання кооперативної угоди експортерів необхідно провести аудит власної фірми з метою визначення її сильних і слабких сторін. Такий баланс даватиме змогу експортерів визначити власні компетенції, які експортер може внести у спільну працю, а також ті, яких йому не вистачає та які слід переглянути або доповнити. Добір партнерів значною мірою залежатиме від мети, якої експортер хоче досягти в результаті кооперації.

Група експортерів – це форма співпраці декількох неконкурентних фірм на закордонних ринках, мета такої форми співпраці:

- спільний пошук інформації;
- дослідження транскордонних ринків;
- спільна реклама на прикордонних територіях;
- створення структури щодо закупівель;
- централізований збут.

У правознавстві країн ЄС, а також таких країн, як США, Англія застосовується термін *Joint venture*. У США, наприклад, «*joint venture*» розглядається як утворення, схоже на «*partnership*», проте все ж таки не відповідає всім його ознакам, ще не володіє характеристиками, наявність яких дає право говорити про заснування повноцінного партнерства. З часом це поняття запозичили законодавці європейських країн і воно набуло дещо ширшого застосування на практиці, зокрема під час характеристики міжнародних (транскордонних) форм взаємодії підприємців [10].

Спільне міжнародне починання, як форма співпраці, означає також спільні ризики або спільне підприємництво. Це гармонійне поєднання трьох елементів: спільна фірма – спільна мета – спільний прибуток. Іншими словами, це створення за кордоном спілки зі змішаним капіталом експортера та місцевої фірми з метою реалізації узгодженої мети, якою може бути: продаж виробів експортера, створення мережі збуту, виробництво виробів на місці, реалізація визначених виробничих фаз на місці тощо. Наприклад, спільні підприємства у

Польщі в юридичній формі мають вигляд спілки з обмеженою відповідальністю або акціонерної спілки.

Таку форму вважають однією з найкращих щодо входження на закордонні ринки. Її реалізують тоді, коли безпосередній експорт достатньо великий, щоб окремі етапи створення доданої вартості продукту перенести у країну імпортера. Створення спільних підприємств із закордонними партнерами можливе лише після ґрунтовного їхнього вивчення протягом тривалої попередньої співпраці [13].

Звернемо увагу на цікаву закордонну юридичну практику – Закон про європейське групування господарських інтересів та європейську спілку (діє з 2005 року). Він запропонував та ввів у юридичну практику дві нові інституції – європейську спілку, а також європейське об'єднання економічних інтересів. Європейська спілка покликана полегшити ведення інтересів у різних країнах спільноти водночас. Створення такої спілки в одній з держав Євросоюзу дає змогу проводити господарську діяльність на всій його території. Якщо підприємець вважатиме, що розташування спілки в іншій державі є кориснішим, ніж перед тим, він може перенести офіс до іншої країни Євросоюзу. До цього часу така операція вимагала обов'язкової ліквідації спілки у материнській країні та утворення нової спілки в іншій державі. Юридичних прав Європейська спілка набуває з моменту реєстрації у Державному судовому реєстрі. Інституція європейської спілки може створювати надзвичайні шанси для польської економіки.

Оскільки у Польщі регуляторні правила функціонування акціонерної спілки є дещо ліберальнішими, ніж у деяких інших країнах Євросоюзу, можна очікувати, що у майбутньому українські підприємці малого та середнього бізнесу обиратимуть саме Польщу для ведення діяльності у формі європейської спілки.

Транскордонний кластер – це не лише галузева та географічна концентрація підприємств, а й тип систем з новою ідеологічно функціональною конфігурацією, що дає змогу розширити сферу функціонально-організаційних зв'язків. Ці зв'язки сприяють комплексній діяльності, що об'єднує людей, кошти, ресурси та нові парадигми формування інформаційного простору, простежуючи транслогістичний ланцюжок інтегрованого використання всіх взаємопов'язаних видів ресурсів, передбачають постійний моніторинг і етапи порівняння альтернативних методів досягнення результатів [17].

Проте одна лише галузева та географічна концентрація, зазвичай, не означає збільшення ефективності. І навпаки, кооперація між фірмами, обмін досвідом, спільні інноваційні дії можна здійснювати навіть тоді, коли фірми розпорошені. Розглянемо інструмент, який вже вдало використовують польсько-українські підприємці – коопераційну біржу. Це форма ділового спілкування керівників підприємств малого і середнього бізнесу, що працюють у однорідних галузях економіки, для вироблення взаємовигідних форм та довготривалих механізмів співпраці [8].

Модель проведення коопераційної біржі передбачає:

1) ділові зустрічі українських і польських підприємців, переговори, відвідування підприємств, укладання намірів щодо співробітництва;

2) переговори керівників українського та польського міста, визначення напрямів і форм співпраці в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Прикладом коопераційної біржі можна назвати співробітництво Інституту трансформації суспільства з Фундацією розвитку місцевої демократії (Вроцлав) та урядів українських і польських міст, що полягало у: визначенні в українському та польському містах 4–5-ти галузей (харчової, меблевої, взуттєвої, швейної та ін.), що становить взаємну зацікавленість для ділових кіл з обох боків; відбір (процедура вірогідної оцінки) 20–30-ти українських підприємницьких структур малого та середнього бізнесу з визначених галузей, які зацікавлені у співпраці з польськими бізнесменами та братимуть участь у коопераційній біржі; відбір для визначених українських підприємств відповідних п'яти польських бізнес-структур, які зацікавлені у співпраці з українськими підприємцями і братимуть участь у коопераційній біржі, що проходитиме в Україні.

Також можна акцентувати увагу на китайському досвіді розвитку прикордонного економічного середовища, якому Китай приділяє більше уваги, ніж, наприклад, Росія. Їхня так звана прикордонна мала торгівля передбачає бартерну торгівлю, торгівлю з використанням грошових форм розрахунків, а також взаємовигідне технічне співробітництво (під ним китайське законодавство однозначно розуміє проекти підяду та вивіз робочої сили), а також інші можливі види прикордонної торгівлі, яким знадобиться пільговий порядок оподаткування. Наголосимо, що в багатьох нормативних документах, якими регулюють прикордонну торгівлю, китайці на перше місце своєї зацікавленості ставлять бартерну торгівлю [6]. Адже у цій формі економічних відносин можуть брати участь найширші верстви населення. За бартерного обміну з китайської сторони беруть участь прості товари, зокрема продукція сільського господарства, харчової переробки, вироби легкої промисловості і кустарних ремесел, продукція низькотехнологічних виробництв. Часто така продукція не сертифікована, доволі низької якості. Водночас, ці товари обмінюють на сировинні ресурси, промислову продукцію вищого рівня, вироблену в інших країнах СНД (Казахстан, Киргизія, Росія та ін.).

Отже, розглянуті вище форми транскордонної співпраці (коопераційна біржа, транскордонні кластери, піггібек, joint venture та інші) можуть слугувати інструментами розвитку економічного середовища, засобом просування та заохочення транскордонного бізнесу, а також необхідним чинником визначення рівня зайнятості населення, соціально-економічного розвитку прикордонних територій, визначати економічні пропорції розвитку, розбудови прикордонної інфраструктури.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Беленький П. Ю.* Конкуренентність на транскордонних ринках / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула, Є. Е. Матвеев. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – 214 с.
2. Большой англо-русский политехнический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.classes.ru/dictionary-english-russian-polytechnicalenru-term-115907.htm>
3. Китайські компанії у прикордонній торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crime.vl.ru/index.php?p=1099&more=1>
4. *Никифоров В. С.* Мультимодальные перевозки и транспортная логистика : учебное пособие / В. С. Никифоров. – Новосибирск : НГАВТ, 1999. – 103 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [fdo.rii.kz/ebooks/.../ГЛАВА%206.doc](http://fdo.rii.kz/ebooks/.../ГЛАВА%206.doc)
5. Ринкове ціноутворення : навч. посібн. – К. : «Центр учбової літератури», 2012. – 480 с.
6. Україна і Польща створять спільне оборонне підприємство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dt.ua/ECONOMICS/ukrayina-i-polscha-stvoryat-spilne-oboronne-pidpriyemstvo-183583\\_.html](http://dt.ua/ECONOMICS/ukrayina-i-polscha-stvoryat-spilne-oboronne-pidpriyemstvo-183583_.html)
7. Україна-Польща: завдання як найповніше використати величезний потенціал партнерства. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.ukrinform.ua/ukr/news/aktualne\\_ntervyu\\_ukrana\\_polshcha\\_zavdannya\\_yaknauprovnshe\\_vikoristati\\_velichezniy\\_potentsal\\_partnerstva\\_463883](http://www.ukrinform.ua/ukr/news/aktualne_ntervyu_ukrana_polshcha_zavdannya_yaknauprovnshe_vikoristati_velichezniy_potentsal_partnerstva_463883)
8. Шляхи впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в українських містах / заг. ред.: О. І. Соскін. – К. : Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2008. – 64 с.
9. *Bryant R. C.* Cross-Border Macroeconomic Implications Of Demographic Change / R. C. Bryant // *Brookings Discussion Papers In International Economics.* – Brookings Institution. – 2004. – № 166. – 46 p.
10. *Dotevall R.* Choice of Law rules for International Cooperative agreements / R. Dotevall. Stockholm Institute for Scandinavian Law, 2009. – P. 2.
11. *Furst D.* Regional governance ein neues Paradigma der Regionalwissenschaftem? / D. Furst // *Raumforschung und Raumordnung.* – 2001. – № 5/6. – P. 370 - 380.
12. Fabryka Samochodyw Osobowych (FSO). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pl.wikipedia.org/wiki/Fabryka\\_Samochodyw\\_Osobowych](http://pl.wikipedia.org/wiki/Fabryka_Samochodyw_Osobowych)
13. International joint venture (IJV) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://en.wikipedia.org/wiki/International\\_Joint\\_Venture](http://en.wikipedia.org/wiki/International_Joint_Venture)
14. *Jessop B.* The Political Economy of Scale and the Construction of Crossborder Microregions / B. Jessop. Retrieved from: <http://www.ru.nl/socgeo>
15. *Krugman P.* What's New about the New Economic Geography / P. Krugman // *Oxford Review of Economic Policy.* – 2001. – Vol. 14. – № 2. – P. 7–17.
16. Official website of the European Union/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.europa.eu.int/>; <http://www.eubasics.allmansland.com>
17. Trans-border regional cluster as an innovative form of integration of the real and the banking sectors of the Volga-region economy. [Електронний ресурс]. – Retrieved from : <http://cyberleninka.ru/article/n/transgranichnyy-regionalnyy-klaster-kak-innovatsionnaya-forma-integratsii-realnogo-i-bankovskogo-sektorov-ekonomiki-povolzhya>

Стаття надійшла до редколегії 29.04.2016

Прийнята до друку 15.05.2016

**PECULIARITIES OF ECONOMIC ENVIRONMENT AND SOME  
OF ITS FORMS (ON THE EXAMPLE OF THE BORDER AREAS  
OF POLAND AND UKRAINE)**

**Vsevolod Chertoryzhskyy**

*SI «Institute of Regional Research of M. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine»,  
4, Kozelnytska Str., Lviv, Ukraine, 79026, tel. (032)270-71-45,  
e-mail: irr@mail.lviv.ua*

The specific features of the economic environment of the Ukrainian-Polish border areas are highlighted. Thanks to the Polish partnership going entering on the Ukrainian market and becoming at it European companies. This concerns above all the sector of small and medium enterprises. Because large companies, especially western, giving cope on eastern markets without the participation of Ukrainian and Polish partners, Poland has the capacities to support the development of small and medium business in Ukraine.

Polish economic operators and economic structures can not only strengthen cooperation in trade sector, as well as in industrial cooperation and investment activities.

The attention is focused on some instruments that can be considered an effective form of boosting economic activity in the border areas namely the forms of cross-border cooperation (cooperative exchange, cross-border clusters, piggyback, joint venture, etc.) can be used as tools of economic environment development, means of promoting and encouraging of cross-border business and also a necessary factor of determining the level of employment of population, social and economic development of border areas, determine the economic proportions of development, development of border infrastructure.

**Key words:** partnership; economic environment; border areas; tools; cooperative export; group of exporters; cooperative exchange; cluster.

**ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ ПРИГРАНИЧЬЯ И ЕЁ  
НЕКОТОРЫЕ ФОРМЫ НА ПРИМЕРЕ ПРИГРАНИЧЬЯ  
ПОЛЬШИ И УКРАИНЫ**

**Всеволод Чертори́жский**

*ГУ «Институт региональных исследований им. М. И. Долишнього  
НАН Украины»,  
ул. Козельницкая, 4, г. Львов, Украина, 79026, тел. ( 032) 270-71-45,  
e-mail: irr@mail.lviv.ua*

Освещены особенности экономической среды украинско-польских приграничных территорий. Акцентировано внимание на некоторых инструментах, которые можно считать эффективной формой активизации экономической деятельности на приграничных территориях.

**Ключевые слова:** партнерство; экономическая среда; пограничные территории; инструменты; кооперационный экспорт; группа экспортеров; кооперационная биржа; кластер.



