

ТРАНСГРАНИЧНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ПРИРОДА, ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ВКЛАД В РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

А.А. Слонимский*

Излагаются результаты эмпирического исследования трансграничного предпринимательского сотрудничества в регионах Республики Беларусь, граничащих с Евросоюзом. Целью исследования, проведенного в 2009–2011 гг. в приграничных к ЕС районах Витебской и Гродненской областей, являлось выявление характера, форм и масштабов трансграничного предпринимательского сотрудничества в зеркале оценок его участников. Основным методом исследования – проведение углубленных интервью с отобранными респондентами по стандартизированным для трех опрошенных групп схемам. В статье анализируются материалы интервью, проведенных с респондентами из институциональных структур (местных администраций и организаций поддержки предпринимательства), домашних хозяйств, руководителей или менеджеров малых и средних предприятий. Описываются формальные и неформальные формы приграничного сотрудничества, функции взаимодействующих партнеров, полезные эффекты и пути преодоления административных барьеров. Результатом исследования является выдвижение гипотезы о возможности стимулирования приграничного сотрудничества через некоторое «экономическое размывание границы». Конечной задачей исследования была разработка предложений по усилению устойчивости развития приграничных территорий путем улучшения условий для трансграничного сотрудничества в сфере предпринимательской деятельности. При подготовке предложений оценивались как потенциальные вклады в региональное развитие, так и возможные угрозы его устойчивости. Подчеркнута особая роль в развитии предпринимательского сотрудничества специальных институциональных образований – свободных экономических зон и еврорегионов. Именно они сегодня могут стать опытными полигонами для модернизации прежних приграничных экономических систем в механизмы развития трансграничного предпринимательского партнерства и формирования «точек роста» для совместных действий.

Ключевые слова: приграничное сотрудничество, предпринимательство, устойчивое развитие, инновации.

JEL-классификация: F16, M21, R11, R23, L26.

Научный интерес к проблематике трансграничного сотрудничества в последние десятилетия в значительной степени возрос в связи с развитием процессов глобализации и регионализации экономического сотрудничества, изменениями, произошедшими на политической карте мира и Европы, поступательным движением Евросоюза на восток. Следует отметить, что однозначного определения термина «приграничное», или, как рекомендует ЕВРОСТАТ, «трансграничное сотрудничество», не существует, как и определения понятия «трансграничная (приграничная) торговля» и т. п.¹.

¹ Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. 2-е изд., перераб. и доп. Под ред. В.Б. Рыбалкина. М.: Международные отношения, 1999.

Однако в любом случае приграничное сотрудничество для нашей страны означает сотрудничество, осуществляемое на ее территории резидентами и нерезидентами Республики Беларусь для удовлетворения социально-экономических и культурных потребностей в пределах соответствующей приграничной территории².

Основная цель и сфера влияния такого сотрудничества определены в Европейской карте приграничных и трансграничных регионов. В ней указано, что целью трансграничного сотрудничества в грани-

² О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-З. Консультант Плюс: Беларусь. ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. РБ. Минск, 2010.

* Слонимский Антон Антонович (sloni@tut.by), кандидат экономических наук, доцент, зав. сектором инновационного развития Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь.

чащих регионах является преодоление препятствий и избежание причин, которые могут разделить эти регионы, а в результате – преодоление границ, сведение их значения к чисто административному. Кроме того, трансграничное сотрудничество, представляющее по своему целевому назначению многоплановое явление, выступает в качестве важнейшего фактора устойчивого социально-экономического развития и укрепления конкурентоспособности приграничных территорий, интеграции в межрегиональные структуры, решения проблем повышения уровня занятости и доходов местного населения (Литвинюк, 2009. С. 38).

После вступления в Европейский союз западных соседей Республики Беларусь Литвы, Латвии и Польши перед нашей республикой и этими государствами восточного пограничья ЕС возникли сложные проблемы переформулировки на новых принципах и одновременно значительного углубления своих трансграничных отношений. Эта задача требует ведения взвешенной и рациональной политики в интересах устойчивого развития приграничных территорий – как государственной, так и региональной, в том числе на местном уровне. К сожалению, этому препятствуют некоторые несовершенства законодательств, а иногда даже укоренившиеся предубеждения и мифы. Вместе с тем не хватает объективных исследований и оценок нынешнего состояния и возможных перспектив развития международных региональных и трансграничных отношений между соседствующими территориями сопредельных с Беларусью на ее западной границе стран и граничащими с ними белорусскими областями.

Научное исследование «Использование ресурсов предпринимательства для обеспечения устойчивого развития приграничных территорий», выполненное под руководством автора на примере граничащих регионов Беларуси и Европейского союза, предполагает в некоторой степени заполнение этого пробела в части трансграничных экономических отношений. Ведущей идеей научно-практической реализации проекта был очевидный тезис, что трансграничное сотрудничество, ведущееся вдоль восточной границы Евросоюза (и, соответственно, запад-

ной границы Республики Беларусь), является важным фактором углубляющейся европейской интеграции. Оно может способствовать преодолению отрицательных последствий периферийного положения и изоляции регионов, размещенных по обеим сторонам этой границы.

Выбранные для исследования государства и их граничащие регионы, несмотря на всю специфику, во многом схожи: по условиям окружающей среды, общей истории, менталитету населения. В современном мире им приходится играть роль своеобразной буферной зоны или моста между Россией и Западной Европой. Трансграничное предпринимательское сотрудничество может стать для них дополнительной возможностью к обеспечению более устойчивого развития и роста конкурентоспособности. К сожалению, даже само осознание этого факта еще недостаточно распространено, тем не менее потребности в знаниях об условиях и возможностях совместного сотрудничества с находящимися по соседству заграничными партнерами быстро растут.

Методика исследований и выбор респондентов

Методические подходы разработчиков проекта в отношении выбора различных респондентов для интервью среди институтов (организаций), домашних хозяйств (населения), малых и средних предприятий (МСП) определялись необходимостью выявления и оценки различных форм их приграничного сотрудничества и вклада в региональное развитие (в особенности в развитие предпринимательского сектора местного хозяйства).

Использованные интервьюерами методические приемы выбора респондентов были направлены на реализацию основной цели проекта – исследование характера, форм и масштабов трансграничного сотрудничества предпринимательского сектора экономики в граничащих регионах Беларуси и ЕС для получения предложений по усилению устойчивости развития приграничных территорий на основе дополнительных возможностей, предоставляемых приграничным предпринимательским сотрудничеством в двух выбранных для исследо-

вания областях Беларуси – Гродненской и Витебской, граничащих соответственно с Польшей и Литвой, Литвой и Латвией. Выбор конкретных респондентов для детальных интервью основывался на их ролевых функциях в приграничном сотрудничестве и в развитии предпринимательства в каждом из регионов с учетом специфики трех исследуемых групп – институтов, домашних хозяйств и предприятий. При этом выбор респондентов был ориентирован также и на изучение интересующих проблем в рамках еврорегионов. В каждой из областей проведено по 10 интервью с представителями разных институциональных организаций, целевой функцией деятельности которых являлись вопросы трансграничного сотрудничества и/или развития предпринимательства в регионе. Первую группу институциональных респондентов составили представители местных административных органов, курирующих вопросы внешнеэкономической деятельности и развития предпринимательства. Вторую группу представляли сотрудники общественных и деловых организаций поддержки предпринимательства и международного сотрудничества. Третью – неправительственных (негосударственных) организаций (НГО) из так называемого третьего сектора. Респондентами являлись руководители соответствующих организаций или высококомпетентные функциональные сотрудники-менеджеры.

Выбор респондентов для интервью с населением был обусловлен характером внешнеэкономических связей домашних хозяйств приграничных к ЕС районов Гродненской и Витебской областей. В каждой из областей проведено по 10 интервью с «челноками», осуществляющими сотрудничество с зарубежной стороной. Основным методом поиска необходимых респондентов было использование родственных и дружеских связей интервьюеров в исследуемых районах, что позволило обеспечить атмосферу доверия при проведении интервью. Следует отметить, что, несмотря на отсутствие общей границы Витебской области с Польшей, местные домашние хозяйства и предприниматели активно с нею сотрудничают.

Поиск и отбор предприятий-респондентов для обследования их приграничного сотрудничества осуществлялся на основе Интернет-поиска в размещенных онлайн-базах органов поддержки предпринимательства, рекомендаций респондентов из ранее опрошенных организаций и предприятий, личных знакомств интервьюеров или их родственников и друзей, а также на специализированных выставках, ярмарках и других подобного рода мероприятиях. Всего было опрошено по 20 руководителей предприятий или их функциональных менеджеров в каждой из областей. Проинтервьюированные предприятия представляют местное разнообразие отраслей и видов экономической деятельности, размеров и действующих организационно-правовых форм субъектов предпринимательского хозяйствования. Следует отметить, что из проинтервьюированных в аспекте исследования инновационной активности 40 малых и средних предприятий 22 представляли производственный сектор экономики, а 18 занимались оказанием услуг (сервисом).

Развитие и природа приграничного сотрудничества администраций, бизнес-ассоциаций и других организаций региональной инфраструктуры предпринимательства

Приграничное сотрудничество Беларуси с республиками Балтии и Польшей имеет давние корни ввиду сложившихся форм специализации и кооперации со времен Советского Союза. Более того, добрососедские отношения проживающих здесь людей уходят в глубь веков. Опыт совместной реализации многих теперешних предпринимательских инициатив служит хорошей базой для укрепления доверия друг к другу и содействует устойчивому развитию местных территорий по обеим сторонам границы. Расширение Европейского союза в 2004 г. способствовало появлению новых форм приграничного сотрудничества предпринимательского сектора экономики западнобелорусских регионов с соседними государствами ЕС. Появились совместные проекты, финансируемые специальными фондами Евросоюза. Однако при их реализации выявились и новые барьеры в виде отсутствия

по ряду направлений международных соглашений, которые осложняют процедуры взаимодействия предпринимателей.

Каноническими инструментами приграничного сотрудничества на западно-белорусской границе стали: обмен официальными делегациями местных администраций с участием представителей регионального бизнеса, организация выставок и ярмарок, создание совместных предприятий, осуществление экспортно-импортных приграничных операций предприятий и др.

Трансграничное сотрудничество приграничных субъектов носит характер как формальных, так и неформальных партнерств. Формальные партнерства, реализуемые через местные администрации и другие организации, обычно значительно шире воздействуют на развитие приграничного сотрудничества, так как реализация их мероприятий вовлекает в международное сотрудничество и другие организации и предприятия. Так, общественное объединение «Витебский областной совет промышленников и предпринимателей» имеет подобные партнерства с союзами работодателей в Польше, Литве и Латвии. Формальные партнерства поддерживают свои связи, как правило, регулярно и достаточно активно.

Исследование показало, что неформальные трансграничные партнерства могут привести к созданию и развитию уже формальных партнерств. Так, результатом многолетних контактов местных администраций и бизнес-структур Беларуси, Литвы и Латвии стало создание еврорегиона «Озерный край». Первоначально он возник как Совет по трансграничному сотрудничеству районов трех государств – Беларуси, Литвы и Латвии, затем Совету придали статус еврорегиона. Позднее он был принят в Ассоциацию европейских приграничных еврорегионов. Его цели – выработка совместной стратегии приграничного сотрудничества; достижение экономического и социального прогресса; развитие трех культур; охрана окружающей среды; совершенствование инфраструктуры и услуг, оказываемых жителями приграничных регионов; оказание взаимопомощи в чрезвычайных ситуациях.

Среди опрошенных организаций поддержки бизнеса можно выделить следующие типы приграничного сотрудничества:

- инфраструктурная трансграничная поддержка бизнеса;
- предоставление информации по бизнесу;
- организация бизнес-встреч с участием потенциальных партнеров из разных стран;
- помощь бизнесу в поиске и получении финансирования и инвесторам в поиске перспективных проектов;
- маркетинговые исследования рынков, на которые стремятся выйти предприятия;
- юридическое консультирование;
- лоббирование интересов предпринимателей в органах власти, внесение предложений по улучшению условий существования бизнеса;
- организация обучающих семинаров, тренингов, поездок предпринимателей;
- взаимодействие с организацией поддержки бизнеса другой страны;
- туристическое и экологическое взаимодействие.

К сожалению, как показал опрос, случаи трансграничного поддерживающего бизнес-взаимодействия с использованием возможностей финансирования, предоставляемого международными организациями и Евросоюзом, все же крайне редки.

Оценка приграничного предпринимательского сотрудничества домашних хозяйств

Как показали результаты интервью, приграничное сотрудничество играет значительную роль в увеличении благосостояния домашних хозяйств, обеспечении их самозанятости, а также снижении социальной напряженности в регионе в целом. Респонденты указывали на наличие взаимной выгоды у них и у их зарубежных партнеров.

Челночная торговля была порождена особыми условиями функционирования переходных экономик в постсоветских государствах. Экономический эффект этой модели приграничного предпринимательского сотрудничества связан с расширением рынка сбыта для одних и получением более дешевых товаров и услуг для других.

И то и другое лежит в основе получаемых по обе стороны границ доходов и осуществляемых сбережений и накоплений. При значительных объемах приграничной торговли и транзитных товаропотоков возникают предпосылки для экономического подъема приграничных районов, решения проблем безработицы, личных доходов и снабжения рынка сравнительно дешевыми товарами, проблемы товарного дефицита, бюджет пополняется доходами от ввозных пошлин, развивается конкуренция.

Важность приграничной торговли для большинства респондентов-домохозяев является очень большой, так как вовлечение в цепочки этой деятельности родственников и друзей позволяет им получать доход для обеспечения более достойной жизни. В некоторых случаях он может быть значительным, что позволяет даже открыть свою фирму. Но обычно он лишь «палочка-выручалочка» для многих семей, а для лиц, постоянно занятых в таком бизнесе (пенсионеры и безработные по статусу), это еще и нелегкий повседневный труд, и непредсказуемость ситуации на будущий день.

Для изучавшихся регионов челночный бизнес – это форма занятости людей в условиях ограниченности рабочих мест, а также шанс для возникновения новых малых фирм. При всем том респондентами-«челноками» отмечается, что при взаимодействии с местными властями они сталкивались обычно лишь с безразлично-отрицательным отношением к их проблемам со стороны чиновников. Бизнес-ассоциации могут оказывать поддержку и помощь только своим членам, а для этого надо быть, по крайней мере, индивидуальным предпринимателем. В то же время периодическое ужесточение таможенных и других условий по пересечению границы превращает «челноков» в источник дополнительного дохода для местных властей, вводящих для этой категории предпринимательских субъектов экологические и другие местные сборы.

Для простых жителей (домашних хозяйств) западных районов Гродненщины и Витебщины участие в трансграничном сотрудничестве (в виде туризма, посещения родственников, поездок за покупками и т. п.) – это и возможность получения объек-

тивной информации о том, что происходит в Польше, Литве и Латвии после их вступления в ЕС и как развивается бизнес в этих странах, возможность сделать выводы для себя о приоритетах в жизни, о возможностях, существующих в мире. Их опыт развития предпринимательства очень важен для белорусов – он переносится в человеческие головы, и рано или поздно эти механизмы новой организации жизни срабатывают. Это касается не только предпринимательства, но и, например, местного самоуправления.

В числе отрицательных для этих районов последствий такого рода приграничного бизнеса респондентами наиболее часто упоминаются: утечка капиталов за рубеж, спад местного производства, бесконтрольный ввоз товаров, уход от налогов, утечка квалифицированных кадров из различных сфер профессиональной занятости и, достаточно часто, сломанные судьбы людей, вынужденных полулегально торговать, вместо того чтобы работать по специальности.

Оценка приграничного сотрудничества малых и средних предприятий

Результаты исследования показали, что основным видом трансграничного сотрудничества малых и средних предприятий изучавшихся приграничных регионов является тип «фирма – фирма». Имеют место и другие типы взаимодействия: «фирма – организация (учреждение)», «фирма – индивидум», «фирма – индивидуальный предприниматель», «индивидуальный предприниматель – индивидуальный предприниматель».

Сотрудничество приграничных предприятий стран-соседей заключалось чаще всего в организации совместных производств, осуществлении закупок материалов и оборудования, дистрибьюции товаров, поставке товаров собственного производства, оказании транспортных, туристических и других услуг, научно-техническом сотрудничестве. Сотрудничество местных предприятий с организациями (учреждениями) соседних стран заключалось в содействии в получении грантов из европейских фондов, оказании методической и организационной помощи для ведения бизне-

са, содействии в установлении контактов с европейскими предприятиями. Всем видам трансграничного сотрудничества сопутствует информационный обмен, а в случае взаимодействия с иностранным индивидуумом (физическим лицом) получение информации довольно часто являлось основной целью сотрудничества.

Деловые отношения между предприятиями практически всегда оформлены официальными договорами (контрактами), устные соглашения используются обычно при сотрудничестве с физическими лицами и индивидуальными предпринимателями. С зарубежными партнерами большинство респондентов связывает, как правило, не только деловое сотрудничество, но и дружеские человеческие отношения. Многие респонденты указывали на большую роль доверия между партнерами, которое может появиться только в случае проверенных долговременных связей либо в случае рекомендации партнера третьей компетентной стороной. Кроме того, предприятия в Польше, Литве и Латвии стараются строить отношения на четко оговоренных в контрактах условиях сделок, все риски сводят к минимуму, используют страхование сделок и т. п.

С другой стороны, трансграничное сотрудничество имеет риски, связанные с возможными ошибками при таможенном оформлении грузов, что влечет за собой различные финансовые санкции вплоть до конфискации товара, при таможенном оформлении которого обнаруживались нарушения. Кроме того, отмечались риски, связанные с нестабильностью белорусского законодательства (особенно налогового) и достаточно жесткой политикой государства в отношении частного бизнеса. Однако никто из респондентов не обозначил в своей деятельности нелегального компонента, хотя некоторые и жаловались, что в условиях постоянно меняющегося законодательства иногда попадали в ситуации, которые, как оказывалось, шли вразрез с недавно появившимся новым нормативным актом. Такого рода административные барьеры в трансграничном сотрудничестве, к сожалению, осложняют белорусско-европейское предпринимательское сотрудничество.

Некоторые функции зарубежных партнеров, как показал опрос, состоят в:

- предоставлении стартового капитала для учреждения нового предприятия в виде вклада в уставный фонд;
- поддержке партнера в сложных ситуациях, в том числе выступлении в качестве гаранта для получения партнером банковского кредита;
- поиске контрактов для белорусского партнера;
- обучении персонала предприятия-партнера;
- обеспечении доступа к более дешевым ресурсам (сырью, оборудованию) за счет связей партнера и экономии на масштабе;
- организации некоторых операций партнера на внешнем рынке и т. п.

Наиболее распространенным результатом трансграничного взаимодействия для белорусских партнеров является возможность научиться многим новым экономическим моделям поведения на рынке. Другим полезным эффектом стало приобщение к сетям контактов и сотрудничества предприятия-партнера. Это оказалось чрезвычайно важным для позиционирования белорусских предприятий на внешнем рынке, и, наконец, апробирование своих технологий и продуктов на внешнем рынке под чужой торговой маркой позволило снизить соответствующие риски до минимума.

В обследованном регионе отмечается довольно сильная тенденция кластеризации трансграничного сотрудничества малых и средних предприятий в определенных отраслях: деревообработка и легкая промышленность. Предприятия, оказывающие транспортные услуги, оказались старейшими из респондентов (некоторые были основаны еще в 90-е годы прошлого века). По мнению анкетированных, трансграничное белорусско-европейское сотрудничество также достаточно сильно представлено в области строительства, особенно производства отделочных стройматериалов. В то же время в этой отрасли оно чаще всего выступает в форме простой перепродажи европейских материалов. С ростом компетенций эта отрасль, однако, может, по мнению экспертов, стать следующей точкой роста в трансграничном сотрудничестве.

Инновационная активность предпринимательства при трансграничном сотрудничестве

Усиление инновационной активности малых и средних предприятий (МСП) является одной из предпосылок повышения эффективности регионального хозяйства приграничных территорий и их устойчивого развития. При изучении приграничного предпринимательского сотрудничества Беларуси и соседних стран мы рассматривали инновации в МСП с использованием их широкого определения (включая изделия, технологические процессы, маркетинг и развитие новых рынков) и потребностей в поддержке, требующихся для освоения и продвижения такого рода инноваций.

Одной из отправных точек для изучения инновационной активности МСП на приграничном пространстве было то обстоятельство, что некоторые предыдущие исследования, сосредоточенные на развитии МСП в центральных и периферийных регионах, выявляли, что периферийные фирмы являются менее инновационными в некоторых отношениях и медленнее осваивают новые технологии, чем фирмы в более развитых центральных районах. Другая важная часть контекста исследования – ключевая роль, которая в настоящее время отводится МСП в экономическом развитии Беларуси. Действительно, ожидается, что большая часть новых рабочих мест будет создаваться существующими и новыми малыми и средними фирмами³.

Инновации изделий и услуг

Следует отметить, что владельцы и менеджеры малых и средних предприятий, осуществляющих свою деятельность в приграничье и в той или иной степени каким-либо образом связанных с трансграничным сотрудничеством, оценивают производимые ими товары и оказываемые услуги в каком-то смысле как инновационные примерно в третьей части этих фирм. Причем эта доля в два раза выше в производстве (инструменты, продукты, одежда, мебель и т. п.) – 45%, чем

в услугах (торговля, транспорт, туризм, деловые услуги) – 22%, что является отражением трудностей достижения высокого уровня инновационной активности бизнеса, в целом специализирующегося на предоставлении разного рода услуг.

Сравнение инновационной активности предприятий в более отдаленных (периферийных) и более доступных (крупные и средние города) районах показало, что в отдаленных районах МСП оказались почти столь же активными, как и в более доступных, относительно инноваций изделий (товаров). Сервисные МСП, однако, все же активнее в более крупных городах, что, вероятно, объективно связано с более высоким уровнем развития здесь телекоммуникационных сетей, научной сферы и профессионального образования, деловой среды и обслуживающего трансграничного сотрудничества сервиса.

При изучении изменений в инновационных продуктах и услугах МСП выявлено, что активность внесения изменений в предлагаемые изделия (услуги) у инновационно высокоактивных фирм значительно выше, чем у малоактивных фирм или предприятий, которые не имели инновационных продуктов или услуг. Это свидетельствует о том, что будущие инновационные изделия и услуги могут, наиболее вероятно, появиться у предприятий, которые уже являются инновационными и активно управляют портфелем своих изделий (услуг), чем у фирм, которые сегодня не занимаются освоением и развитием новых изделий (услуг) или же делают это не постоянно, а время от времени. Таким образом, региональные стратегии устойчивого развития в контексте «инновационных прорывов» должны ориентироваться на местные высокоактивные инновационные МСП, использующие преимущества своего местоположения и специализации.

Инновации и освоение новых рынков

У респондентов спрашивали, осваивали ли их МСП новые рыночные сегменты в течение последних пяти лет и (или) новые неместные (в том числе зарубежные) рынки. Ответы показали наличие достаточно тесной связи между наличием инновацион-

³ Национальная платформа бизнеса Беларуси – 2010. Новый курс бизнеса и власти. Минск: Издатель Печенко А.Г., 2010. С. 4.

ных изделий (услуг) и освоением новых рынков. Таким образом, для предприятий с инновационными продуктами характерно и более активное освоение новых рынков, чем для фирм без инновационных изменений (71% по сравнению с 38%). Различие особенно проявляется при освоении географически новых (неместных) рынков: 57% фирм с инновационными изделиями осваивали географически новые рынки по сравнению с 19% без инновационных продуктов.

Следует отметить, что наличие инновационных изделий (услуг) содействовало значительному увеличению экспортного потенциала МСП: 50% фирм с инновационными продуктами за последние пять лет существенно развили новые экспортные рынки по сравнению с 19% фирм без инновационных изделий (услуг). Эти результаты показывают, что активные инновационные МСП вносят весьма важный вклад в устойчивое экономическое развитие приграничных районов через получение дохода от неместных и, особенно, внешнеэкономических продаж. Характерно, что здесь отмечается более высокая активность секторов торговли и деловых услуг, которые понимают, что преимущество быть первым превышает выгоды осторожной политики выжидания.

Освоение новых инструментов маркетинга

В коммерческом успехе МСП (при трансграничном сотрудничестве в особенности) большое значение имеет активность применения разных инструментов маркетинга (информация по новым рынкам, продвижение товаров, ценообразование и распределение). Однако, чтобы отличать фирмы, внедряющие достаточно стандартные методы маркетинга, и предприятия, применяющие более инновационные подходы в освоении новых инструментов, обращалось внимание на использование для целей инновационного маркетинга Интернет-инструментов.

Обследование приграничных МСП показало, что они, в целом, являлись менее инновационными в применении новых инструментов маркетинга в последние пять лет

своей деятельности, чем они были в других инновационно ориентированных отношениях (изделия, услуги, рынки, технологии). Хотя в этот период почти две трети фирм практиковали некоторые методы маркетинга, которые были для них новыми (в особенности источники рыночной информации и (или) методы продвижения товаров), но лишь в некоторых случаях эти инструменты могли быть оценены как инновационные. К примеру, только 10% опрошенных фирм начали использовать Интернет-инструменты для целей маркетинга.

С другой стороны, оказался неожиданным весьма низкий уровень применения новых инструментов маркетинга фирмами с инновационными технологиями и продуктами – только 14% таких фирм использовали Интернет-маркетинг в своей деятельности. Другими словами, многие фирмы, которые были наиболее активны в продуктовых и технологических инновациях, оказались весьма пассивными во внедрении новых инструментов маркетинга в течение оцениваемого пятилетнего периода. В отличие от этого в некоторых секторах, например в производстве продуктов питания, где трудно достичь высокой степени инновации продукта, фирмы часто пробуют получить преимущества над конкурентами через усиление своего маркетинга.

Таким образом, следует подчеркнуть, что для всех секторов трансграничного бизнеса важно, чтобы фирмы, являющиеся активными в аспекте своих изделий и услуг, осознали потребность быть инновационными и в маркетинге для получения более полной выгоды от своих инновационных усилий. Маркетинговые инновации для них – это новые или значительно улучшенные маркетинговые методы, охватывающие существенные изменения в дизайне и упаковке товаров; использование новых методов продаж и презентации товаров, работ и услуг, их представление и продвижение на рынки сбыта; формирование новых ценовых стратегий. В конечном счете, маркетинговые инновации направлены на более полное удовлетворение потребностей и расширение состава потребителей изделий и услуг, освоение новых рынков сбыта с целью повышения объемов продаж.

**Барьеры для инноваций
и внешняя помощь**

В изучении инновационной активности приграничных МСП мы уделили особое внимание внешней помощи при освоении новшеств. Это было сделано специально, так как есть очевидные основания предполагать, что в условиях периферии эффективное внешнее содействие могло быть существенным фактором, способствующим успешным инновациям через получение доступа к заимствованию ноу-хау. Однако наше обследование показало, что там, где приграничные МСП были инновационными, они достигли этого в значительной степени посредством собственных внутренних ресурсов, хотя имелись и определенные вариации среди различных видов фирм и типов инноваций.

Например, в 64% фирм, которые имели инновационные изделия или услуги, инновации были развиты именно самостоятельно, без участия других предпринимателей, фирм или организаций поддержки. Для большинства МСП владелец или руководящий менеджер играл главную роль в освоении (развитии) нового изделия или услуги, и во многих случаях это были почти единственные задействованные лица. Однако, поскольку 36% фирм, осваивавших инновации, все же полагают, что они были ограничены недостатком технического опыта и нехваткой навыков, есть основание предполагать, что имелся, в целом, достаточно сильный скрытый спрос на дополнительную информацию, совет или консультационную поддержку для освоения инновационных изделий и услуг.

Наиболее выраженным барьером при освоении инноваций, требовавшим внешней помощи, назван финансовый. Около трети фирм отметили, что ограничивающим фактором в их инновационном развитии было периферийное (удаленное) местоположение. Это уменьшало их способность найти квалифицированный персонал, делало более трудным освоение зарубежных и других неместных рынков для инновационных изделий. В то же самое время для большинства инновационных фирм это не стало серьезным ограничением для инно-

ваций. Правда, отмечая необходимость модернизации технологической базы фирмы (о важности которой заявили три четверти предприятий), почти все из них говорили о наличии одного или нескольких барьеров внутрифирменного и (или) внешнего характера для этого.

Интересно, что в отличие от освоения новых инновационных изделий при внедрении новых инструментов маркетинга почти все фирмы использовали ту или иную внешнюю помощь. При этом характер внешней помощи варьировался от финансовой и консультационной до простого обеспечения содействия установлению полезных контактов.

Помощь в маркетинге – один из типов помощи, которая, как оказалось, требуется фирмам, активным в развитии новых изделий и услуг. Маркетинг новых изделий и услуг часто включает в себя освоение и развитие новых географических рынков, в том числе иностранных. Известно, что освоение и активное участие в экспортных рынках могут стать серьезной причиной напряжения ресурсной базы относительно небольших и даже средних фирм. Именно в этом контексте должна быть усилена региональная политика поддержки МСП-экспортеров, и она может быть оправдана, поскольку неместные продажи могут вносить заметный вклад в развитие местной (в нашем случае – приграничной) экономики через создание внешнего дохода.

Таким образом, на нынешнем этапе развития трансграничного сотрудничества сектора МСП стран с молодой и в определенной степени формирующейся рыночной экономикой (Беларуси, стран Балтии и Польши) появление новых изделий и услуг и прогресс в сфере внешнеэкономических связей все больше способствуют устойчивому развитию приграничных регионов благодаря активизации инновационной деятельности, сбыту новых товаров и услуг и улучшению возможностей занятости в этой социально-экономической сфере.

В то же время серьезными препятствиями для расширения деятельности инновационно активных фирм на сопредельном зарубежном рынке являются, как показал опрос, нехватка оборотного капитала, недоста-

точная информация о предпринимательских возможностях и специфике иностранного рынка, а также отсутствие контакта с потенциальными зарубежными клиентами, что требует поддержки МСП местными властями и соответствующими инфраструктурными учреждениями, улучшения доступа предпринимателей к финансовым и другим формам поощрения их трансграничных операций.

Возможности трансграничного предпринимательского сотрудничества в аспекте устойчивого развития приграничных регионов

Как показали результаты исследования, потенциал трансграничного предпринимательского сотрудничества в контексте устойчивого развития территорий белорусско-польского, белорусско-литовского и белорусско-латвийского пограничья достаточно высок. Приграничное сотрудничество здесь имеет давнюю историю вследствие наличия общих исторических корней граничащих государств, относительной «мягкости» границы в течение достаточно длительного современного периода, не сильно выраженного языкового барьера, использования родственных и дружественных связей жителей по обе стороны границы и т. п. При этом анализ проведенных интервью с респондентами из местных администраций, бизнес-ассоциаций и других организаций поддержки предпринимательства, домашних хозяйств, малых и средних предприятий позволяет утверждать, что в контексте содействия развитию предпринимательства, устойчивому региональному развитию в изучаемых регионах Гродненской и Витебской областей наиболее значим потенциал сотрудничества предприятий. Он позволяет привлечь иностранный капитал, новые технологии, адаптировать зарубежный опыт организации и управления производством, решить проблему занятости населения, диверсифицировать экспорт, наполнить внутренний рынок, увеличить приток свободно конвертируемой валюты благодаря росту экспорта и уменьшить ее расход благодаря замещению импорта.

Приграничное сотрудничество домашних хозяйств с соседями из ЕС, как отме-

чали респонденты, в большей степени представлено поездками с целью покупки более качественных и дешевых продуктов питания, предметов домашнего обихода, стройматериалов, мебели для собственных нужд и в некоторых случаях для перепродажи с целью получения предпринимательского дохода. Согласно результатам исследования, такое приграничное сотрудничество играет большую роль в увеличении благосостояния домашних хозяйств, обеспечении самозанятости их членов, а также снижении социальной напряженности в регионе в целом. Респонденты отмечают здесь и наличие взаимной выгоды для них и их зарубежных партнеров. Размеры доходов домашних хозяйств от приграничного сотрудничества варьируются. Некоторые респонденты считают их небольшими и связанными со значительными рисками. Иногда доход от приграничной торговли (оказания услуг) составляет величину, равную заработной плате на основном месте работы респондента, а иногда может и превышать в 2–4 раза основной доход (главным образом, пенсию). Положительные последствия приграничного сотрудничества, как следует из результатов опроса, состоят и в том, что люди на собственном опыте начали осваивать законы рыночной экономики, научились исследовать конъюнктуру рынка, приобрели навыки предпринимательской деятельности.

Важный социальный эффект от трансграничного сотрудничества состоит в формировании среднего класса населения – своеобразного гаранта необратимости рыночно-ориентированных реформ. Трансграничное сотрудничество в сфере агро- и эко-туризма способствует возрождению села, депрессивных территорий.

Исходя из результатов исследования, к факторам, положительно влияющим на развитие и устойчивость приграничного сотрудничества, можно отнести следующие:

- 1) географическое положение региона, историческая и значительная культурная общность приграничных территорий;
- 2) взаимный экономический интерес отечественных и зарубежных партнеров;
- 3) деятельность институтов поддержки предпринимательства;

4) существование льготного режима деятельности в свободных экономических зонах;

5) наличие достоверной информации о соседствующих приграничных территориях, вхождение их в еврорегионы «Неман» и «Озерный край»;

6) вхождение Польши, Литвы и Латвии в состав ЕС (изучение белорусского рынка со стороны достаточно крупного партнерского бизнеса, готового вложить деньги в совместные производства, возможность участия в программах добрососедства и развития Евросоюза).

К факторам, оказывающим негативное влияние на развитие и устойчивость приграничного сотрудничества, можно отнести:

1) вхождение Польши, Литвы и Латвии в ЕС и связанное уже с этим ужесточение таможенного, пограничного и визового режимов;

2) наличие негативной ретроспективной информации, полученной зарубежными предпринимателями о наших условиях хозяйствования, о негарантированной безопасности их капиталов, незнание нашего действующего законодательства;

3) в целом (несмотря на значительные улучшения в последние 2-3 года) недостаточно благоприятную среду для предпринимательства в Беларуси, определенный консерватизм отечественной экономической системы.

Следует отметить, что тормозят устойчивость трансграничного сотрудничества и проблемы международных поставок. Зарубежные компании, не застрахованные от неплатежей белорусских фирм, работают только на условиях предоплаты, что существенно растягивает сроки выполнения заказов. Выход на рынки ЕС иногда затрудняется несогласованностью законодательств (что можно в ЕС, то у нас недопустимо, так как не «прописано», и наоборот).

В обеспечении устойчивости трансграничного сотрудничества особую важность представляют вопросы доверия между партнерами. Респонденты из числа домашних хозяйств отмечают, что при челночной торговле долгосрочные партнерские отношения формируются лишь на базе личного доверия, что обусловлено полулегальным харак-

тером челночной торговли и отсутствием письменных договоров. Доверие здесь является ключом доступа к сети опытных «игроков» и к ресурсам, инструментам страхования и диверсификации рисков. На уровне отношений предприятий доверие между партнерами выступает инструментом обеспечения гибкости предприятия и повышения тем самым его экономической эффективности, так как если даже основные экономические отношения урегулированы с помощью письменных соглашений, то из-за специфичности экономических сред в своих странах партнерам часто приходится принимать решения на свой страх и риск.

Результативность (эффективность) трансграничного предпринимательского сотрудничества в аспекте обеспечения устойчивости экономического и социального развития территорий западно-белорусского приграничья, обобщенная по отдельным ее факторам на основе анализа данных интервью с респондентами из числа домашних хозяйств, предприятий и институциональных образований, представлена в сводной таблице. При этом, наряду с положительными выгодами (вкладами) для устойчивого регионального развития, представлены и издержки (отрицательные воздействия), которые, бесспорно, необходимо учитывать при разработке местных стратегий (повесток) устойчивого территориального развития.

Аналитические и эмпирические исследования по проекту позволяют сделать вывод о перспективности активизации участия вовлеченных в трансграничное предпринимательское сотрудничество организаций (институты местной власти, деловые ассоциации и т. п.), домашних хозяйств и малых и средних предприятий в устойчивом развитии территорий изучавшегося региона. При этом следует подчеркнуть особую роль двух специально созданных в приграничье институциональных образований – свободных экономических зон и еврорегионов.

Расположенные на приграничных с Евросоюзом территориях СЭЗ «Гродноинвест» и еврорегионы «Неман» и «Озерный край» могут стать опытными полигонами для реструктуризации и модернизации прежних экономических систем, быстрого

Результативность (эффективность) приграничного предпринимательского сотрудничества в устойчивом развитии приграничных регионов

Исследуемые группы	Положительные выгоды (вклады) для регионального развития	Издержки / отрицательные воздействия на региональное развитие
Домашние хозяйства	Освоение населением региона законов рыночной экономики; приобретение навыков предпринимательской деятельности; обеспечение занятости населения; улучшение материального положения населения региона; экономия издержек, обусловленная ориентацией на низкий платежеспособный спрос; положительные побочные эффекты для <i>других субъектов рынка</i> : снижение транзакционных издержек, информационный обмен, возможность привлечь дополнительных клиентов за счет расширения ассортимента (стратегия увеличения ассоциативных и времяберегающих продаж), которые способствуют увеличению клиентуры и росту объема продаж	Дополнительная для отечественного производителя конкуренция, спад производства, утечка капиталов за рубеж; неконтролируемый ввоз товаров низкого качества по высоким ценам либо в антисанитарных условиях (продукты питания); неконтролируемый вывоз товаров, на которые в Беларуси действуют более низкие цены (сигареты, дизельное топливо и др.); уход от налогов; «крышевание» среди таможенных и др. органов; утечка квалифицированных кадров из производственной сферы и сломанные судьбы людей, вынужденных торговать, а не работать по специальности; трудоустройство инициативных и предприимчивых людей за границей, эмиграция
Малые и средние предприятия, индивидуальные предприниматели	Привлечение иностранного капитала: предоставление зарубежным партнером стартового капитала для учреждения предприятия в виде вклада в уставный фонд и поддержка предприятия в сложных ситуациях, в том числе выступление в качестве гаранта для получения фирмой банковского кредита; пополнение внутреннего рынка и включение региона в международную сеть дистрибуции товаров; диверсификация и увеличение объемов экспорта; выпуск импортозамещающей продукции; получение доступа к дешевым ресурсам (сырью, оборудованию) за счет связей партнеров и экономии на масштабе; привлечение новых технологий; обучение персонала и внесение в регион новых для него компетенций и квалификаций; решение проблемы занятости населения; выход на зарубежные рынки через организацию поиска контрактов для белорусской фирмы зарубежным партнером, организацию зарубежным партнером всех операций на внешнем рынке, упрощая документооборот и обеспечивая поставки по ЕС и СНГ; усиление конкуренции на региональном рынке и стимулирование к повышению своей конкурентоспособности государственных предприятий	Вытеснение с рынка некоторых государственных предприятий, не способных конкурировать по цене, качеству и ассортименту с предприятиями, модернизирующими себя через трансграничное сотрудничество; риск «сливания» в Беларусь экологически вредных, энерго- и трудоемких производств, не требующих высокой квалификации работников; угроза смещения стратегических приоритетов отраслевой структуры региона в результате вливания капиталов в отрасли, приносящие отдачу в краткосрочном периоде
Институты (местные власти, деловые ассоциации и т. п.)	Организация трансграничных проектов, в рамках которых: - работы субконтрактуются предприятиям региона; - предприятия региона получают доступ к новым технологиям и финансированию своей реконструкции; - осуществляется экономическое образование предпринимателей региона; - стимулируется трансграничное сотрудничество граждан и других субъектов (бизнес-структуры, неправительственные организации): обеспечение информацией, оказание консультаций, проведение выставок и т. п.	Лоббирование отдельных предприятий при организации трансграничных проектов в ущерб другим предприятиям; слишком высокий уровень принятия решений о трансграничных проектах, жесткая регламентация видов трансграничной деятельности и условий ее осуществления с возможным игнорированием специфики регионов, что может привести к издержкам упущенных возможностей, высоким транзакционным издержкам и субоптимальному территориальному развитию

Источник. Авторская разработка.

изменения традиционных социально-экономических ориентиров развития, привлечения иностранных инвесторов и формирования «точек роста» конкурентоспособности приграничных территорий в целом. Правда, несмотря на то, что большинство еврорегионов значительно старше по времени деятельности западнобелорусских СЭЗ, их роль в развитии приграничного сотрудничества значительно менее заметна. Примером же появления новых ориентиров развития может стать формирование агроэкотуристического предпринимательского сектора на основе активного (в том числе трансграничного) сотрудничества домашних хозяйств, предприятий (в том числе фермерских и других сельских МСП) и организаций поддержки бизнеса.

На привлекательность республик Балтии и Польши для трансграничного сотрудничества с Беларусью влияет много факторов – географических, этнических, исторических. Но, пожалуй, главный фактор для этого – экономический. Скорее всего, эффективность белорусского приграничного сотрудничества с этими соседствующими территориями можно представить в виде качественного ряда *предприятия > институты > домашние хозяйства*. Это характерно для всех изучавшихся районов Гродненской и Витебской областей.

Обращает на себя внимание постепенное угасание в последние годы активности в приграничном сотрудничестве белорусских домашних хозяйств. Это связано как с открывшимися для них новыми возможностями в России, растущей привлекательностью для местных «челноков» Турции и Китая, так и со снижением возможности сотрудничества в этом секторе с западными соседями (особенно после установления с ними жестких визовых правил). Сложившаяся сегодня на западно-белорусской границе ситуация говорит о том, что вступление Польши, Латвии и Литвы в ЕС принесло в сферу приграничных отношений с Беларусью не только новые потенциальные возможности, но и новые проблемы и даже угрозы (см. таблицу), что надо учитывать при разработке регуляторной политики приграничного предпринимательского сотрудничества на ближне-, средне- и долгосрочную перспективу.

«Прозрачность» общей границы особенно важна для предпринимательских секторов экономики приграничных регионов как один из важнейших факторов роста их конкурентоспособности. В связи с этим представляется, что именно предпринимательские союзы и ассоциации с обеих сторон границы должны инициировать разработки, принятие и реализацию двусторонних мер по обеспечению благоприятного климата для движения товаров, услуг, финансовых и человеческих ресурсов в приграничных зонах в новых для бизнеса, местных властей и населения условиях. Однако, как показало наше исследование, они часто оказываются в хвосте, а не в голове инициаторов создания и развития новых активных механизмов приграничного сотрудничества, предпочитая ждать решения такого типа проблем структурами государственной власти.

Респонденты обследованных секторов (институты, домашние хозяйства, МСП) считают, что, с одной стороны, Европейская комиссия декларирует создание приграничной полосы добрососедства, а с другой – на практике ситуация ухудшается. Понятно, что страны ЕС хотят защититься от терроризма, наркомании и других проблем. Но, может, следует подумать и об упрощении процедур обеспечения сотрудничества для жителей, предприятий и организаций приграничных территорий? Что касается визовых аспектов этой проблемы, то, как показывает взаимодействие властей Беларуси и Латвии, есть шансы и для жителей 30-километровых приграничных зон Беларуси, Литвы и Польши также получить возможности упрощенного трансграничного перемещения.

Некоторые предприниматели высказывают мнение о целесообразности создания на территориях, непосредственно прилегающих с обеих сторон к границам с ЕС, своеобразной буферной зоны для упрощенных торговых операций и других видов сотрудничества. То есть предпринимательские структуры, нацеливаясь на освоение бизнесом приграничных территорий, считают необходимым для стимулирования трансграничного сотрудничества получить некоторое «экономическое размывание границы».

В нашей стране разработана Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2020 гг. (НСУР-2020), в которой определены направления эффективного использования демографического, социального, природного, производственного и инновационного потенциалов страны, а также комплекс мер по развитию экономики и социальной сферы с учетом состояния окружающей среды и макроэкономических тенденций мировой экономической системы. Стратегической целью устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь является приближение благосостояния белорусского народа к уровню экономически развитых европейских государств на основе инновационно-структурного технологического обновления и повышения конкурентоспособности национальной экономики при сохранении окружающей природной среды для нынешних и будущих поколений (Александрович, Богданович, 2010). Трансграничное этнокультурное и предпринимательское сотрудничество может стать при реализации НСУР-2020 дополнительной возможностью к обеспечению более устойчивого развития и роста конкурентоспособности приграничных к Европейскому сообществу регионов.

* * *

Вопросы трансграничного сотрудничества на границе Беларуси с государствами Евросоюза изменчивы и многообразны во времени и пространстве. В то же время знания об этом сотрудничестве как в Беларуси, так и в других постсоциалистических государствах – наших западных соседях (Польше, Литве, Латвии) по разным причинам невелики и фрагментарны, и прежде всего в связи с непродолжительным опытом работы в этой области. Следовательно, велика необходимость в исследованиях, разъясняющих сложную природу отношений между обществами, разделенными государственной границей. Такая работа должна вестись не только в познавательных целях, но и для дальнейшего совершенствования международных отношений на местном и региональном уровнях, а тем самым

– для улучшения эффективности региональной политики. Трансграничное предпринимательское сотрудничество приобретает в настоящее время очень важное значение для увеличения конкурентоспособности приграничных территорий, их устойчивого развития и повышения уровня жизни местного населения в контексте реализации Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2020 гг.

Следует отметить, что приграничное сотрудничество затрагивает не только местные вопросы – через региональный уровень оно выходит на общенациональный и международный уровни. Между тем до недавнего времени оно представляло собой второстепенную сферу деятельности населения, проживающего на пограничье. Так, весьма важную роль в развитии добрососедских отношений на приграничных территориях, и особенно в сфере поддержки предпринимательского сотрудничества предприятий, властей и домашних хозяйств, должны играть еврорегионы, которые представляют собой хорошо известную и высоко ценимую форму трансграничного сотрудничества в Западной Европе. К сожалению, и в Центрально-Восточной Европе еврорегионы все еще являются новинкой, которая часто воспринимается с равнодушием, а порой с недоверием и даже неприятием (Kosiedowski, 2008). Здесь необходима эффективная поддержка еврорегионального движения, демонстрации его потенциальных выгод для обеспечения устойчивого развития соответствующих территорий и продвижения положительного опыта в этой области.

Одним из фундаментальных принципов существования Европейского союза является принцип сотрудничества в области развития. Помощь ЕС третьим странам (т. е. тем, которые не являются государствами – членами ЕС) оказывается через ряд универсальных инструментов, одним из которых является Европейский инструмент добрососедства и партнерства (ЕИДП). Особенность ЕИДП – наличие в нем программ транснационального и трансграничного сотрудничества (ТГС). На 2007–2013 гг. сформулированы четыре основные

цели программ ТГС ЕИДП, на основе которых определяются приоритеты конкретных программ ТГС:

- поддержка устойчивого социально-экономического развития в приграничных регионах;
- совместное решение общих проблем;
- обеспечение стабильности и безопасности на границах;
- межличностное сотрудничество.

Четыре основные цели ТГС ЕИДП объединяются одной общей целью: поддержание устойчивого развития по обе стороны внешних сухопутных и морских границ ЕС за счет содействия сокращению различий уровней жизни вдоль этих границ. Всего реализуется 14 программ ТГС ЕИДП, три из них – «Регион Балтийского моря», «Латвия – Литва – Беларусь» и «Польша – Беларусь – Украина» – с участием Беларуси⁴. Следует отметить, что в указанных трех программах в рамках реализуемого приоритета «Содействие устойчивому социально-экономическому развитию трансграничного региона» в качестве подприоритета декларируется поддержка бизнеса и предпринимательства.

Трансграничное предпринимательское сотрудничество может стать эффективным методом преодоления экономической отсталости и должно найти достойное место в стратегиях регионального и локального развития. Развитие и эффекты этого сотрудничества в значительной степени зависят от формальных и административных условий, создаваемых властями. Таким образом, ему должно быть уделено соответствующее внимание в работе правительственных, региональных и местных органов управления и самоуправления, ответственных за региональную политику. На возможность активизации такого сотрудничества указывает и отмеченный в последние годы рост предпринимательских структур в обоих выбранных для изучения регионах Беларуси – Гродненской и Витебской областях⁵.

⁴ Руководство по программированию международной технической помощи Европейского союза Беларуси в 2007–2013 гг. Минск: Промкомплекс, 2010. С. 37–40.

⁵ Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сборник. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. С. 34, 42.

В налоговых органах Республики Беларусь на 1 января 2012 г. состояло более 94,1 тыс. МСП (юридических лиц) и около 219,3 тыс. индивидуальных предпринимателей. В течение 2012 г. зарегистрировано еще 66,5 тыс. новых субъектов хозяйствования – 17,7 тыс. юридических лиц и 48,8 тыс. индивидуальных предпринимателей. Удельный вес МСП и индивидуальных предпринимателей в общем объеме налоговых поступлений в бюджет составил по стране свыше 30% (в 2011 г. – менее 28%)⁶.

Отмеченные тенденции развития МСП позволяют рассчитывать на достижение целевых показателей, утвержденных в программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы: увеличение доли малого и среднего предпринимательства в ВВП – с 20% в 2010 г. до 30%, рост численности занятых в этом секторе экономики – с 1,2 до 1,8 млн чел. (Попков, 2011). Основные задачи, которые необходимо решить для повышения вклада предпринимательства в экономику, предусматривают устранение административных барьеров, препятствующих ведению бизнеса, расширение доступа предпринимательских субъектов к кредитно-финансовым и материально-техническим ресурсам и рост внешнеэкономической составляющей их деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (REFERENCES)

Александрович Я.М., Богданович А.В. 2010. Концептуальные положения стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь. *Белорусский экономический журнал*. № 2. С. 20–33.

Aleksandrovich Ia.M., Bogdanovich A.V. 2010. Kontseptual'nye polozheniia strategii ustoichivogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiia Respubliki Belarus'. [Conceptual provisions of the strategy of sustainable socio-economic development of the Republic of Belarus]. *Belorusskii ekonomicheskii zhurnal*. No 2. P. 20–33.

⁶ Сведения о субъектах малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь в 2011–2012 гг. www.nalog.gov.by

Литвинюк А.И. 2009. *Трансграничное сотрудничество и европейская кооперация*. Под науч. ред. Л.Н. Давыденко. Минск: Белорусский государственный педагогический университет.

Litviniuk A.I. 2009. *Transgranichnoe sotrudnichestvo i evropejskaia kooperatsiia*. [Cross-border cooperation and European cooperation]. Минск: Belorusskii gosudarstvennyi pedagogicheskii universitet.

Попков М.В. 2011. Развитие малого и среднего предпринимательства. *Экономический бюлле-*

тень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. № 8. С. 9–10.

Popkov M.V. 2011. *Razvitie malogo i srednego predprinimatel'stva*. [Development of small and medium enterprises]. *Ekonomicheskii biulleten' NIEI Ministerstva ekonomiki Respubliki Belarus'*. No 8. P. 9–10.

Kosiedowski W. 2008. *Regiony Europy Srodkowo-Wschodniej w procesie integracji*. Torun: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

CROSS-BORDER BUSINESS COOPERATION: NATURE, INNOVATION ACTIVITY, AND CONTRIBUTION TO REGIONAL DEVELOPMENT

Anton Slonimski¹

Authors affiliation: ¹ Research institute of the Ministry of Economics of the Republic of Belarus (Minsk, Belarus).

Corresponding author: Anton Slonimski (sloni@tut.by).

ABSTRACT: The article discusses the findings of empirical research of cross-border business cooperation in Belarus's regions bordering on the European Union. The goal of the research conducted in 2009–2011 in the Vitebsk and Grodno oblasts bordering on EU was to reveal the character, forms and scale of cross-border business cooperation from the perspective of its participants' estimations.

The basic method of research included in-depth interviewing selected respondents according to standardized schemes developed for the three groups of respondents: institutional structures (local administrations and business support organizations), households, and heads or managers of small and medium sized enterprises. In the paper, the formal and informal forms of cross-border cooperation, the functions of partners in cooperation, the useful effects of cooperation as well as the ways of overcoming the administrative barriers are described. As a result of the research a hypothesis was put forward regarding the possibility of stimulating the cross-border cooperation through a kind of "economic washing out of the border".

The ultimate goal of the research was to develop suggestions concerning the strengthening of stability of the border areas' development by means of improving the conditions for the cross-border cooperation in the sphere of business activity. Both potential contributions to the regional development and the probable threats to its stability were taken into account in the process of preparing the suggestions. A special role of specific institutional structures (free economic zones and Euro-regions) in the development of business cooperation is stressed. It is these structures that can become the efficient test fields for the modernization of the former border economic systems into the mechanisms of development of cross-border business partnership and the formation of "growth points" for joint activities.

KEYWORDS: cross-border cooperation, business, sustainable development, innovations.

JEL-code: F16, M21, R11, R23, L26.



Материал поступил 21.01.2013 г.