

global financial crisis. Perversely, the pace of financial sector reform has been slower and not as open to foreign investment as in the United States and Western Europe. It helps to avoid many risky instruments and products promoted by financial institutions all over the world (e.g. umbrella and hedge funds, private equities, options, leveraged buyouts).

The other source of Polish success during the global financial crisis, is the European Integration and its subsequent external funds in-flow in many functional areas of the Polish public institutions. Accession and structural funds helped to keep fiscal balance and helped to increase the investment volume into the social, technical and technological infrastructure. Openness to international trade and foreign investment after 1989 had spurred the technological transfer which evoked qualitative change in the structure of Polish economy. The other source of success is brave and successful pension fund reform supplemented with the latest changes in the retirement age. Moreover, the European Integration enabled the huge money transfer made by Polish modern emigration. It enforced the internal demand so sensitive to any symptoms of economic crisis. Finally, the new Flexible Credit Line offered to Poland by the IMF had assured the foreign investors that Poland's economic reforms are positively assessed by international institutions.

УДК 339.92

ПРИГРАНИЧНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО: ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ВОЗДЕЙСТВИЕ НА РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

*Слонимский А.А., к.э.н., заведующий сектором инновационного развития,
Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь*

Научный интерес к проблематике приграничного сотрудничества в последние десятилетия в значительной степени возрос в связи с углублением процессов глобализации и регионализации экономик мира, изменениями, произошедшими на политической карте Европы, поступательным движением Евросоюза на восток. Следует отметить, что однозначного определения термина «приграничное» или, как рекомендует Евростат, «трансграничное» сотрудничество не существует [1]. Однако, в любом случае для нашей страны оно означает взаимодействие, осуществляемое в Беларуси резидентами и нерезидентами для удовлетворения социально-экономических и культурных потребностей в пределах соответствующей приграничной территории [2].

Его основная цель изложена в Европейской карте – это преодоление границ, сведение их значения к чисто административному. Приграничное сотрудничество, представляющее по своему целевому назначению многоплановое явление, выступает важнейшим фактором устойчивого социально-экономического развития и укрепления конкурентоспособности приграничных территорий, интеграции в межрегиональные структуры, решение проблем повышения уровня занятости и доходов местного населения [3].

После вступления в Европейский союз западных соседей Беларуси – Литвы, Латвии и Польши – перед нашей республикой и этими государствами возникла необходимость перехода на новые принципы взаимодействия. Это требует ведения взвешенной и рациональной политики в интересах приграничных стран – как государственной, так и региональной. К сожалению, имеющиеся препятствия, возникающие из-за несовершенства законодательств, а иногда ряда предубеждений и мифов, сдерживают этот процесс. Для их устранения не доставало объективных исследований и оценок нынешнего состояния и возможных перспектив развития международных региональных и приграничных отношений сопредельных с Беларусью стран.

С целью выявления и оценки различных форм приграничного сотрудничества и вклада в региональное развитие был реализован проект «Использование ресурсов предпринимательства для обеспечения устойчивого развития приграничных территорий (на примере граничащих регионов Беларуси и Литвы)». В граничащих с Литвой регионах Гродненской и Витебской областей было проведено по 10 интервью с представителями разных институциональных организаций, целевой

функцией деятельности которых были вопросы приграничного сотрудничества и развития предпринимательства в регионе. Первую группу институциональных респондентов составили представители местных административных органов, курирующих вопросы внешнеэкономической деятельности и развития предпринимательства, вторую – сотрудники общественных и деловых организаций поддержки предпринимательства и международного сотрудничества, третью – негосударственных (неправительственных) организаций (НГО) из так называемого третьего сектора. Респондентами являлись также руководители или высококомпетентные функциональные менеджеры 20 малых и средних предприятий (МСП) в каждой области. Было опрошено и по 10 представителей так называемого «челночного бизнеса» из числа местных домашних хозяйств.

Инновационная активность предпринимательства

При изучении приграничного предпринимательского сотрудничества Беларуси и Литвы были рассмотрены технологические и маркетинговые инновации в малых и средних предприятиях и потребности МСП в поддержке, требующиеся для освоения и продвижения такого рода новаций.

Инновации изделий и услуг

Третья часть участвовавших в исследовании владельцев и менеджеров МСП в той или иной степени связанных с приграничным сотрудничеством, относят производимые ими товары или оказываемые услуги к инновационным. Причем эта доля в 2 раза выше в производстве (инструменты, продукты, одежда, мебель и т.п.), чем в услугах (торговля, транспорт, туризм, деловые услуги) – 45 % и 22 % соответственно. Инновационная активность предприятий в более отдаленных (периферийных) районах и более доступных (крупные и средние города) практически одинакова. Сервисные МСП чуть энергичнее в крупных городах, что, вероятно, связано с более высоким уровнем развития телекоммуникационных сетей, научной сферы, профессионального образования, деловой среды и обслуживающего приграничное сотрудничество сервиса.

Интересная тенденция обнаружилась при изучении изменений в инновационных продуктах или услугах МСП. Оказалось, что инициативность внесения изменений в предлагаемые изделия (услуги) у инновационно активных фирм значительно выше, чем у малоактивных, которые не производят таких продуктов или услуг. Это свидетельствует о том, что нововведения с наибольшей вероятностью могут появиться у предприятий, уже являющихся инновационными и управляющими портфелем своих изделий или услуг, чем от фирм, которые не занимаются освоением новшеств 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

Ответы респондентов показали достаточно тесную связь между наличием у МСП инновационных изделий и услуг с освоением, в том числе зарубежных рынков. Для предприятий с такими продуктами за последние пять лет характерно и более интенсивное развитие новых рынков, чем для фирм без инновационных изменений (71 % по сравнению с 38 %), расширение географии (57 и 19 % соответственно), а также увеличение экспортного потенциала МСП (50 и 19 %). Эти результаты показывают, что активные МСП вносят важный вклад в устойчивое экономическое развитие приграничных районов. Здесь отмечена более высокая активность у секторов торговли и деловых услуг, понимающих, что преимущество быть первым превышает выгоды осторожной политики выжидания.

Освоение новых инструментов маркетинга

В коммерческом успехе МСП (при приграничном сотрудничестве в особенности) большое значение имеет применение разных инструментов маркетинга. Однако, надо отличать фирмы, внедряющие достаточно стандартные его методы, и предприятия, применяющие более современные инструментарию, в частности интернет-маркетинг. Изучение работы приграничных МСП свидетельствует о том, что в последние пять лет они используют их недостаточно активно. Хотя в этот период почти 2/3 фирм практиковали маркетинговые стратегии, которые были для них новыми, но только в ряде случаев они оценивались как инновационные. К примеру, лишь 10 % участников опроса начали использовать интернет-инструменты для целей маркетинга. Неожиданно низким оказался их уровень применения фирмами, выпускающими инновационные продукты, – 14 %. В некоторых секторах, к примеру, производстве продуктов питания, где трудно достичь высокой степени инновации продукта, фирмы пробуют достичь преимущества над

конкурентами путем усиления роли маркетинга. Таким образом, для всех секторов приграничного бизнеса важны существенное улучшение дизайна выпускаемой продукции и ее упаковки, использование новых методов продаж и презентации, освоение и продвижение на новые рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий.

Барьеры для инноваций и внешняя помощь

Особое внимание было уделено внешней помощи при освоении новшеств. Исследование показало, что инновационные МСП достигли успеха в значительной степени посредством собственных внутренних ресурсов, хотя имелись и определенные вариации среди различных видов фирм и типов используемых инноваций.

К примеру, в 64 % компаний инновации были развиты внутренне, без участия других предпринимателей, фирм или организаций поддержки. Для большинства МСП владелец или руководящий менеджер играл главную роль в освоении нового изделия или идеи услуги и в большинстве случаев, они были единственными задействованными лицами. Однако 36 % фирм, осваивавших инновации, полагают, что они ограничены в своей деятельности отсутствием необходимого технического опыта и навыков. Можно предположить, что это скрытый спрос на дополнительную информацию, совет или консультационную поддержку. Наиболее ярко выраженный барьер – финансовый. Около трети фирм отметили, что ограничивающим фактором их активности является их периферийное местоположение, что сказывается на наличии квалифицированного персонала, сдерживает освоение новых рынков. В то же время большинство компаний не считают это серьезным препятствием. Подчеркивая необходимость модернизации технологической базы (о чем заявили три четверти предприятий), почти все отмечали наличие одного или нескольких барьеров внутрифирменного и внешнего характера.

Интересно, что при внедрении новых инструментов маркетинга почти все участники опроса использовали ту или иную внешнюю помощь. При этом ее характер варьировался от финансовой и консультационной до простого содействия установлению полезных контактов.

Как оказалось, помощь в маркетинге требуется активным фирмам для освоения новых изделий и услуг, расширения географии сбыта. Известно, что ориентация на экспорт порождает трудности в обеспечении сырьем. Именно поэтому должна быть усилена региональная политика поддержки МСП-экспортеров и она будет оправдана, поскольку неместные продажи могут заметно повлиять на развитие местной (в нашем случае приграничной) экономики.

Возможности приграничного предпринимательского сотрудничества в аспекте устойчивого развития приграничных регионов

Как показали результаты исследования, потенциал приграничного предпринимательского сотрудничества в белорусско-литовском пограничье достаточно высок. 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 изучаемых регионах Гродненской и Витебской для приграничного сотрудничества областей наиболее значим потенциал взаимодействия МСП. 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.

К этому следует добавить, что предприятия с совместным капиталом могут успешно конкурировать с отечественными предприятиями и тем самым заставлять их повышать качество товаров, снижать издержки производства, повышая в итоге его эффективность и содействуя росту региональной конкурентоспособности.

Приграничное сотрудничество домашних хозяйств с Литовской Республикой, как отмечали 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, такой процесс играет большую роль в увеличении благосостояния домашних хозяйств, обеспечении самозанятости их членов, а также снижении социальной напряженности в регионе в целом. Размеры доходов от такого вида деятельности варьируются. Некоторые опрошенные 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 и превышает в 2–4 раза основной доход (главным образом, пенсию). Положительные последствия, как следует из результатов опроса, состоят и в том, что люди осваивают законы рыночной экономики, учатся исследовать конъюнктуру рынка, приобретают навыки предпринимательской деятельности.

Белорусским частным предприятиям приграничное сотрудничество дает не только возможность научиться новым экономическим моделям поведения на рынке, но и позиционировать себя на внешних рынках. Апробирование там своих технологий и продуктов под зарубежной торговой маркой позволяет минимизировать риски, привлекать инвестиции. Вместе с тем данное взаимодействие позволяет создавать новые рабочие места, расширять производства, увеличивать поступления в местные бюджеты, проводить импортозамещение с обеспечением высоких стандартов качества, развивать розничную торговую сеть. Среди преимуществ следует назвать и такие, как ускорение процесса модернизации предприятий региона, использование опыта передовых форм и методов хозяйствования, новых компетенций и технологий, доступ работников к современному оборудованию и возможность повышать квалификацию и конкурентоспособность на рынке рабочей силы, создание имиджа «обжитости» региона и его перспективности.

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

- географическое положение региона и историческая и значительная культурная общность приграничных территорий;
- взаимный экономический интерес отечественных и зарубежных партнеров;
- деятельность институтов поддержки предпринимательства;
- существование льготного режима деятельности в свободных экономических зонах;
- наличие достоверной информации о соседствующих приграничных территориях, принадлежность их к еврорегионам «Неман» и «Озерный край»;
- вхождение Литвы в состав ЕС (изучение белорусского рынка со стороны достаточно крупного литовского бизнеса, готового вложить деньги в совместные производства, возможность участия в программах добрососедства и развития Евросоюза).

Факторами, оказывающими негативное влияние на развитие и устойчивость приграничного сотрудничества, можно считать: ужесточение таможенного, пограничного и визового режимов, наличие негативной ретроспективной информации, полученной литовскими предпринимателями о наших условиях хозяйствования, о негарантированной безопасности их капиталов, незнание белорусского законодательства, определенный консерватизм отечественной экономической системы.

Следует отметить, что тормозят устойчивость приграничного сотрудничества и проблемы международных поставок. Зарубежные компании не всегда страхуют от неплатежей белорусские фирмы, работают только на условиях предоплаты, что сказывается на сроках выполнения заказов. Внешнеэкономические отношения и развитие производств не всегда хорошо обслуживаются банками. Выход на рынок Литвы и других членов ЕС иногда затрудняется несогласованностью законодательств.

В обеспечении устойчивости приграничного сотрудничества особенно важны вопросы доверия между партнерами. Респонденты из числа домашних хозяйств отмечают, что при челночной торговле долгосрочные партнерские отношения формируются лишь на базе личных взаимоотношений, что обусловлено полулегальным характером такого рода деятельности 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 ними выступает инструментом обеспечения гибкости организации и повышения тем самым ее экономической эффективности, так как если даже основные экономические отношения урегулированы с помощью официальных соглашений, то из-за специфичности экономических сред в своих странах партнерам часто приходится принимать решения на свой страх и риск.

Результативность (эффективность) приграничного предпринимательского сотрудничества в аспекте обеспечения устойчивости экономического и социального развития территорий белорусско-литовского приграничья, обобщенная по отдельным её факторам на основе анализа

данных интервью с респондентами из числа домашних хозяйств, предприятий и институциональных образований представлена в таблице. При этом наряду с положительными выгодами (вкладами) представлены и издержки (отрицательные воздействия), которые, бесспорно, необходимо учитывать при разработке местных стратегий (повесток) устойчивого территориального развития.

Таблица – Результативность (эффективность) приграничного сотрудничества в устойчивом развитии приграничных регионов

	Положительные выгоды/вклады в региональное развитие	Издержки / отрицательные воздействия на региональное развитие
Домашние хозяйства	Освоение населением региона законов рыночной экономики; приобретение навыков предпринимательской деятельности; обеспечение занятости населения; средство борьбы с бедностью; улучшение материального положения населения региона; экономия издержек, обусловленная ориентацией на низкий платежеспособный спрос; положительные побочные эффекты для других субъектов рынка: снижение транзакционных издержек, информационный обмен, возможность привлечь дополнительных клиентов за счет расширения ассортимента (стратегия увеличения ассоциативных и времесберегающих продаж), способствующие росту клиентуры и увеличению объема продаж	Дополнительная для отечественного производителя конкуренция, спад производства, рост цен, утечка капиталов за рубеж; бесконтрольный ввоз товаров низкого качества по высоким ценам либо в антисанитарных условиях (продукты питания); бесконтрольный вывоз товаров, на которые в Беларуси действуют более низкие цены (сигареты, дизельное топливо и др.); уход от налогов; «крыши» среди таможенных и др. органов; утечка квалифицированных кадров из производственной сферы и сломанные судьбы людей, вынужденных торговать, вместо того чтобы работать по специальности
Малые и средние предприятия, индивидуальные предприниматели	Привлечение иностранного капитала: предоставление зарубежным партнером стартового капитала для учреждения предприятия в виде вклада в уставный фонд и поддержке 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; приобретение доступа к дешевым ресурсам (сырью, оборудованию) за счет связей партнеров и экономии на масштабе; привлечение новых технологий; обучение персонала и внесение в регион уникальных 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, перестраховывая белорусскую фирму от задержек в платежах, упрощая документооборот, организуя поставки по ЕС и СНГ; укрепление научно-технического сотрудничества; усиление конкуренции на региональном рынке и стимулирование к повышению своей конкурентоспособности государственных предприятий	Вытеснение с рынка некоторых государственных предприятий, неспособных конкурировать по цене, качеству и ассортименту с предприятиями, модернизирующими себя через приграничное сотрудничество; «сливание» в Беларусь экологически вредных, энерго- и трудоемких производств, не требующих высокой квалификации работников
Институты (местные власти, деловые ассоциации и т.п.)	Организация приграничных 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 приграничное сотрудничество граждан и других субъектов (МСП, неправительственные организации); обеспечение информацией, оказание консультаций, проведение выставок и т.п.	Институтами может осуществляться лоббирование отдельных предприятий при организации приграничных проектов в ущерб другим предприятиям

Вопросы приграничного сотрудничества на границе Беларуси с государствами Евросоюза изменчивы и многообразны. 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 – 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. Приграничное предпринимательское сотрудничество приобретает очень важное значение в контексте реализации Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2025 гг. [4].

Оно затрагивает не только местные вопросы, но выходит на общенациональный и международный уровни, хотя до недавнего времени представляло собой второстепенную сферу деятельности населения, проживающего на пограничье. Так, весьма важную роль в развитии добрососедских отношений на сопредельных территориях и, особенно в сфере поддержки предпринимательского взаимодействия предприятий, властей и домашних хозяйств, должны играть еврорегионы, которые представляют собой хорошо известную и высоко ценимую форму приграничного сотрудничества в Западной Европе. Тем временем, в Центрально-Восточной Европе еврорегионы все еще являются новинкой, которая встречается порой с равнодушием, а порой и с недоверием и даже неприятием [5]. Следовательно, необходима эффективная поддержка такого движения, демонстрации его потенциальных выгод для обеспечения устойчивого развития соответствующих территорий и продвижения положительного опыта в этой области. При этом программы Европейского института добрососедства и партнерства (ЕИДП) «Польша–Беларусь–Украина» и «Латвия–Литва–Беларусь», имеющие целью сближения уровня социально-экономического развития различных частей приграничных регионов за счет сокращения региональных различий, обеспечения экономического и социального благосостояния и культурной идентичности их жителей, могут рассматриваться как дополнительный ресурс устойчивого развития прилегающих к странам Евросоюза областей Беларуси [6, 7].

Приграничному предпринимательскому сотрудничеству должно быть уделено соответствующее внимание и в работе правительственных, региональных и местных органов управления и самоуправления, ответственных за региональную политику. На возможность активизации такого процесса позволяет надеяться и отмеченный в последние годы рост предпринимательских структур в обоих, выбранных для изучения, регионах Беларуси – Гродненской и Витебской областях [8].

Список использованных источников

1. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник, 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. В. Б. Рыбалкина. М. : Международные отношения, 1999. – 256 с.
2. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь, 25 ноября 2004 г., №347-3// Консультант Плюс: Беларусь. [Электронный ресурс]/ ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. РБ. – Минск, 2010.
3. Литвинюк А.И. Трансграничное сотрудничество и европейская кооперация /Под науч. ред. Л.Н.Давыденко.– Минск: БГПУ, 2009. – 182 с.
4. Я.М. Александрович, А.В. Богданович. Концептуальные положения стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь // Белорусский экономический журнал, 2010. №2. – С. 20-33.
5. Kosiedowski W. Regiony Europy Srodkowo-Wschodniej w procesie integracji. – Torun: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikolaja Kopernika, 2008. – 344 s.
6. Программа трансграничного сотрудничества ЕИДП «Польша–Беларусь–Украина»: Информационный бюллетень №7. – Изд. 2-е. – Мн., 2010.
7. Программа трансграничного сотрудничества ЕИДП «Латвия – Литва – Беларусь»: Информационный бюллетень №8. – Изд. 2-е. – Мн., 2010.

8. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь 2011. Статистический сборник. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011. – 537 с.

УДК 334.01

ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ИСТОРИЧЕСКИЕ КОРНИ, СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

*Фатеев В.С., д.э.н., профессор, декан факультета экономики и управления,
УО «Гродненский государственный университет им. Янки Купалы»,
г. Гродно, Республика Беларусь*

В конце августа текущего года на сайте Министерства экономики Республики Беларусь для проведения публичных консультаций размещена Концепция проекта Закона Республики Беларусь «О проектах государственно-частного партнерства в Республике Беларусь» [4], а также обоснование необходимости её принятия. В порядке обсуждения этих двух документов можно в целом позитивно оценить сам факт подготовки законопроекта, который, безусловно, станет существенным вкладом в становление и развитие в нашей стране такого важного института, как партнерство между секторами экономики и общества. Тем не менее, представляется, что обзор широкого спектра зарубежных и отечественных публикаций по данной тематике, основные результаты которого представлены в данном докладе, поможет переосмыслить и уточнить отдельные спорные, на наш взгляд, положения отмеченного выше проекта.

Известно, что хозяйственные отношения субъектов, принадлежащих к различным секторам экономики, имеют древнюю и очень богатую историю, и отдельные формы этих отношений используются в ряде стран не одно столетие. В экономической литературе приводится немало примеров эффективной организации концессионных отношений в прошлые века. Так, во Франции ещё в 1552 г. на принципах концессии было успешно осуществлено строительство канала. Известно, что в Англии государственные концессии частным компаниям также выдавались ещё в XVII – XVIII веках. И в Новом Свете развитие концессионных отношений имеет не менее продолжительную историю, там первые концессии на хозяйственное освоение земель, рек, строительство дорог были выданы ещё в 1681 г. [2, с. 19]. В России на тех же концессионных принципах ещё в XVIII в. осуществлялась разработка месторождений золота и других полезных ископаемых, а позже – строительство и эксплуатация железных дорог, трамвайных линий, развитие телеграфной сети, водоснабжения, других видов публичных услуг и объектов инфраструктуры [2, с. 19; 3, с. 5].

Новый импульс в укреплении сотрудничества между различными секторами (причём, как экономики, так и общества, и не только в отдельных странах, но и на международном уровне) был обусловлен признанием и широким распространением концепции устойчивого развития. Так, в Повестке дня на XXI век, принятой на Конференции ООН по окружающей среде и развитию, состоявшейся в Рио-де-Жанейро в июне 1992 г., была продекларирована цель установления *нового, справедливого глобального партнерства* в интересах обеспечения устойчивого развития «путем создания новых уровней сотрудничества между государствами, ключевыми секторами общества и людьми» [6, с. 3]. Новое глобальное партнерство рассматривается в этом документе в нескольких разноплановых, разномасштабных, но взаимно пересекающихся аспектах, отражающих экономическую, социальную и экологическую составляющие устойчивого развития. В частности, оно предусматривает: во-первых, укрепление партнерства правительств, деловых кругов и промышленности; во-вторых, институционализацию партнерского подхода к устойчивому развитию городов на основе непрерывного диалога между участниками этого процесса – государственным, частным и общинным секторами; в-третьих, поощрение партнерских отношений между представителями различных экологических, просветительских, женских и