

Оценка данных факторов позволяет говорить об эффективности нефтеперерабатывающей промышленности, изыскивать резервы роста прибыльности, а также показывает существенную зависимость от соотношения мировых цен на нефть и нефтепродукты, размеров таможенных пошлин. Это соотношение постоянно меняется в зависимости от колебания конъюнктуры рынка, политики государств в области установления таможенных пошлин на поставки нефти в Республику Беларусь (речь идет о сотрудничестве с Российской Федерацией), оказывая стимулирующее или сдерживающее влияние на объемы производства.

Н.П. Карасёва

Белорусский государственный экономический университет (Минск)

КЛАСТЕРЫ В РАЗВИТИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ЭКСПОРТА СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Мировой опыт показывает, что повышение конкурентоспособности высокотехнологичных отраслей промышленности на мировом рынке объясняется не столько деятельностью отдельных фирм, сколько уровнем развития кластеров в высокотехнологичных отраслях промышленности. Связано это с положительными внешними (прямыми и косвенными) эффектами последних: ускорение процесса трансформации изобретений в инновации, а инноваций — в конкурентоспособную высокотехнологичную продукцию; координация действий участников инновационного процесса; снижение затрат и повышение качества соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии; консолидированное лоббирование интересов участников кластера в различных органах власти; снижение затрат на внедрение новых технологий за счет эффекта масштаба; более эффективная система выхода на зарубежных партнеров и новые рынки; расширение доступа к информации о потребностях рынка и т.д.

Более того, считается, что именно в отраслях, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства, как раз и формируются самые успешные кластеры. В связи с этим многие страны все активнее используют кластерный подход в стимулировании высокотехнологичного экспорта.

К настоящему времени страны ЦВЕ добились определенных успехов в развитии высокотехнологичного экспорта — на него приходилось в 2007 г. от 28,9 % экспорта Венгрии до 5,5 % экспорта Румынии. Очевидно, что в современных условиях это связано во многом с освоением кластерных технологий и механизмов. Так, в пяти странах Вышеградской группы (Венгрия, Польша, Словакия, Чехия и Словения) кластеризация поддерживалась специальной программой, а ее принципы разрабатывались организацией «Центральная европейская инициатива».

В формировании и развитии ведущих высокотехнологичных кластеров стран ЦВЕ важную роль играли и играют зарубежные инвестиции. Ярчайший пример — кластеры в электронной промышленности Чехии, образованные в основном в результате возросших ПИИ. Благодаря традициям в области научных исследований, дизайна и разработок страна привлекла ряд международных компаний, разместивших на ее территории научно-исследовательские и инновационные подразделения. Среди них такие мировые лидеры, как Siemens, Matsushita, Honeywell, BSH Holicе, Valey, Rockwell, Philips. В аэрокосмическом кластере Чехии присутствуют такие крупные иностранные инвесторы, как Triplex Lloyd (Великобритания) и Boeing (США). Известно, к примеру, что Boeing активно сотрудничает в Чехии с двумя институтами (ВЗЛУ и Авиационным исследовательским институтом), а также Чешским техническим университетом. ВЗЛУ специализируется на исследовании аэродинамических поверхностей, а Чешский технический университет работает над инфракрасными рефлекторами, применяемыми как в авиации, так и в других отраслях.

Еще более значительна роль иностранных инвестиций в развитии кластеров в высокотехнологичных отраслях Венгрии. Среди основных зарубежных инвесторов здесь можно отметить такие компании, как General Electric, Ameritech, General Motors, Ford, Alcoa, IBM, Siemens, Nokia, Flextronics. Поначалу инвестиции шли только в сборочные производства, затем — в производство комплектующих. Со временем многие зарубежные компании организовали в Венгрии научно-исследовательские центры и тем самым укрепили положение высокотехнологичных кластеров.

Известно, что в Словении разрабатываются специальные программы национального развития кластеров. Так, Программа национального развития кластеров на 1999—2003 гг. включала три этапа: идентификацию потенциальных кластеров (1 год), в ходе которой были исследованы 55 тыс. предприятий в 46 отраслях в 12 регионах; развитие кластерной политики (1 год); реализацию программы (2,5 года).

На сегодняшний день в Словении достаточно развиты фармацевтические кластеры, крупнейшие компании которых кооперируются как со стратегическими иностранными инвесторами (например, с французской компанией Sanofi), так и между собой.

Иностранные инвестиции оказали влияние на формирование кластеров и в остальных странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Именно благодаря им была реструктуризирована, например, телекоммуникационная отрасль Румынии. Вместе с тем, несмотря на достигнутые результаты в деле создания и развития высокотехнологичных кластеров, страны ЦВЕ до сих пор не получают от их функционирования должной экономической отдачи. Для подтверждения сказанного можно обратиться к данным Доклада Всемирного экономического форума (ВЭФ) «Global Competitiveness Report 2009—2010». Лидерами по уровню развития кластеров, по данным 2008 г., были признаны такие стра-

ны, как Япония, США, Италия, Гонконг, Сингапур, Тайвань, Финляндия, Канада, Швейцария, Швеция. Что же касается 10 стран ЦВЕ, вступивших в ЕС, то в настоящее время большинство из них занимают более чем скромное положение по данному показателю: Чехия (34-е место), Словения (42-е), Словакия (67-е), Эстония (77-е), Литва (92-е), Венгрия (99-е), Румыния (100-е), Польша (104-е), Болгария (108-е) из 134 стран.

Очевидно, что созданию и развитию кластеров в высокотехнологичных отраслях стран ЦВЕ благоприятствует наличие производственно-технологической и научной инфраструктуры, квалифицированных кадров, психологическая готовность к инновациям. К сдерживающим факторам следует отнести недостаточно высокое качество бизнес-климата, неразвитость институциональной инфраструктуры, ориентацию на быстрое получение эффекта, отсутствие необходимых источников финансирования.

Е.Н. Качановская, магистр экон. наук

Л.В. Пакуш, д-р экон. наук, профессор

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия (Горки)

CUT FLOWER INDUSTRY: CLASSIFICATION AND PRODUCT CHARACTERISTICS

КЛАССИФИКАЦИЯ И ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ВИДОВ ЦВЕТОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Срезанные цветы — уникальный продукт, оказывающий благотворное влияние на настроение человека. Вместе с тем это товар, которому присущи специфические свойства и характеристики. В статье предложена классификация продукции цветоводства в разрезе цветочной продукции на срез. Особое внимание уделено специфике срезанных цветов как наиболее динамично развивающемуся сегменту отрасли цветоводства.

Cut flowers and foliage are part of a wider product cluster — «Cut flowers, foliage and ornamental plants». The extended cluster includes live plants used for ornamental purposes, as well as seeds and bulbs. But the subject of this article are cut flowers and foliage. Because these two products are marketed, cultivated and distributed in similar ways, and faces similar processes along the distribution channel.

Cut flowers are defined as blossoms from flowering plants sold as stems, bunches, or arrangements [1, p. 5]. The flowers can be fresh, dried, or preserved. Major commercial varieties include standard carnations, roses, chrysanthemums, gladioli, tulips, orchids and lilies.

Cut flowers are highly perishable products and can only maintain very limited life-supporting processes by absorbing water (and nutrients) through their stems, and are thus crucially dependent on efficient and speedy distribution channels, and excellent cold-chain management sys-