

## СЕКЦИЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ XXI ВЕКА

**АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К РАЗВИТИЮ  
КЛАСТЕРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ**

Ю.В. Абушахманова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: a.layma.u@mail.ru

Научный руководитель: Чистякова Н.О., канд. экон. наук, доцент

*С использованием специальной литературы изучены кластеры: понятия, виды, подходы к формированию. Предположено, что кластеры Томской области сформировались на примере подхода, который в основу ставит создание специальной организации по управлению кластерными инициативами. Показаны показатели, которых удалось достичь организации по управлению кластерами. Выявлены критерии, только при наличии которых, кластер имеет право на существование.*

Все большее распространение приобретает региональный уровень развития. Обладая потенциалом и конкурентными преимуществами, региональные единицы наращивают мощности, расширяют внутренний рынок, оказывают поддержку малому и среднему бизнесу, а также борются за молодых специалистов, чтобы впоследствии вырастить из них сильнейший кадровый состав. Наряду с этой тенденцией активно создаются кластерные платформы, которые объединяют государство, производство, науку, их интересы, и, устанавливая партнерские отношения, направляет их резервы в одно русло.

Стоит отметить, что «кластер» понятие, характерное не только для экономики, но также и для информатики, химии, физики, программирования и др. От английского *cluster*, в России слово получило распространение в конце 90ых годов прошлого века.

Термин «кластер» - группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга, впервые был упомянут М.Портером, 1990 г.[1].

В наше время кластер, кластерные инициативы, кластерные платформы, кластерная политика – словосочетания часто используемые и изучаемые.

В.В. Митенев и О.Б. Кирик обозначают кластер как форму интеграции, целью которой является создание индустриальной основы для повышения конкурентоспособности, высокой производительности и экономического роста бизнеса[2].

Д.А. Ялов понимает «кластер» в качестве сети поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания прибавочной стоимости[3].

В методических указаниях по проведению кластерной политики дается следующее определение: кластер – группа географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом[4].

В упрощенном виде кластер – объединение предприятий в рамках одной отрасли для эффективного совместного функционирования.

Кластер имеет право на существование, если:

1. объединен территориально;
2. присутствует отраслевая специализация;
3. окружен необходимой инфраструктурой;
4. имеется кооперация участников внутри кластера;
5. подлежит финансированию;
6. включает проекты, соответствующие направлению кластера, и несет затраты в соотношении с предполагаемым эффектом от реализации этих проектов;
7. отражает синергетический эффект, как результат объединения участников.

Промышленные, отраслевые, региональные, транснациональные, инновационные и многие другие кластеры выделены зарубежной и отечественной практикой.

Так промышленный объединяет предприятия в целях совместного развития. Отраслевые определяются спецификой региона и регионального рынка. Региональные, характеризуются в основном территориальным фактором и барьерными особенностями. Инновационные с долей инновационного продукта. Именно инновационная характеристика кластерных объединений становится основной на современном этапе.

Выделяют два базовых критерия классификации кластеров: отраслевая направленность и степень сформированности. Первый признак непосредственно связан с видом деятельности организаций, входящих в кластер, однако и может охватывать несколько смежных видов.

Второй признак подразделяет их на:

1. действующие, бесперебойно работающие как самостоятельные единицы с минимальной поддержкой административных структур;
2. устойчивые, не способные действовать самостоятельно;
3. латентные (скрытые), необходимые составляющие представлены в полном объеме, но в силу отсутствия партнерства, поддержки региона и др. еще не функционируют полностью;
4. неразвитые, которые пока имеют лишь потенциал.

Другая классификация делит кластеры на монопроизводственные и диверсифицированные. Монопроизводственный действует в границах одного потока создания ценности, когда все бизнес – единицы сосредоточены на компактной территории и являются источниками ресурсов друг друга. Были распространены в 20 веке.

Диверсифицированный не рассматривают организацию цепи за основу, а наоборот стремятся рассредоточить знания, опыт, технологии по соседним областям, для оценки эффекта, который это размежевание принесет.

По характеру связей в кластере Р.Джонстон разделил их на горизонтальные и вертикальные.

А по жизненному циклу кластера, введенным М. Портером они подразделяются:

1. кластер в фазе зарождения;
2. в фазе развития;
3. в фазе угасания.

В науке выделяют несколько подходов к образованию кластерных платформ, которые описывают процесс зарождения и их последующей деятельности.

Три подхода к формированию кластера:

1) первый подразумевает введение рабочей экспертной группы из административных структур, которые прямо или косвенно заинтересованы в создании кластера и обладают надлежащими компетенциями для существенной помощи;

2) второй предполагает взаимодействие властных структур и бизнеса с научными институтами, организациями на основе договора о выполнении услуг;

3) третий совсем недавно появился в России и опирается на создание специализированной организации, деятельность, связанная с кластерами, для которой, станет основной. В данном случае власти региона могут принимать участие в качестве одного из учредителей, инвестируя в нее различные виды ресурсов: материальные, финансовые, информационные.

Томская область функционирует в соответствии с третьим подходом, относительно новым для России, как отмечают эксперты. Так в Томске существует ОАО «Центр кластерного развития» (далее ЦКР), который позиционирует себя в качестве организации, создаваемой региональными органами исполнительной власти в целях содействия принятию решений и координации проектов, обеспечивающих развитие кластеров, в том числе инновационных кластеров, и кооперационное взаимодействие участников кластеров между собой [5].

Томская область имеет серьезную базу для формирования кластеров, так как территориально объединяет крупнейшие ВУЗЫ России, большое количество наукоемких предприятий, ресурсный потенциал, бизнес - среду. На инвестиционной поддержке сейчас 5 основных кластеров: Северский–промышленный, фармацевтический/медицинские технологии, фторидные технологии, лесной, СВЧ и информационные технологии. Работают с результатом сейчас только два: информационные технологии и фармацевтический кластеры. Остальные находятся между стадиями «диагностика-стратегия», когда корректируется состав участников, проводятся собрания, пишется стратегия и обсуждается с контролирующими органами. Иначе говоря, они находятся в ожидании. Основными трудностями на пути перехода к стадии «разработка проектов» стали:

1. отсутствие четкого понимания участниками целей и задач кластера;
2. состав участников не отсортирован (статус «потенциальный участник» присвоен всем, у кого совпадают коды ОКВЭД);

3. низкая вовлеченность предприятий в ознакомительные мероприятия ЦКР.

За время своего существования ЦКР достигли следующих показателей:

1. рост вовлеченности МСП в кластеры на 25% ежегодно;
2. увеличение количества проектов и мероприятий с участием МСП на 20% ежегодно;
3. достижение софинансирования затрат ЦКР ТО со стороны МСП на 50%;
4. доля успешных кластерных проектов не менее 80% [5].

В итоге, весомая часть проектов ЦКР пока находится в разработке. Предприятия пока не понимают, что являясь частью кластера и расходуя свою энергию в одно направление, они повысят не только эффективность объединения, в котором состоят, но и значительно улучшат свои собственные позиции. Что касается информационных технологий, то под началом этого кластера уже внедрено два проекта: 1) проект «Телебрыз» услуги, связанные с трансляцией телепрограмм в сети интернет; 2) разработка форматов, программного, аппаратного обеспечения универсального 3D телевидения. Кластерные инициативы благотворно сказываются на экономике региона, позволяя наращивать потенциал даже самым молодым компаниям.

Список использованной литературы.

1. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. – М.: Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Митенев В.В., Кирик Б.О. Кластер как фактор развития экономики // Экономические социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – 2006. – № 34.
3. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием [Электронный ресурс] // 2003. URL: <http://www.compass-r.ru/magaz/3-2003/1-3-2003>.(дата обращения: 05.10.2014 г.).
4. Министерство экономического развития. Официальный сайт [Электронный ресурс] // URL: <http://economy.gov.ru/mines/main/> (дата обращения: 10.10.2014 г.).
5. Центр кластерного развития [Электронный ресурс] // URL: [http://www.innoclusters.ru/ru/o\\_sjentrje](http://www.innoclusters.ru/ru/o_sjentrje) (дата обращения: 10.10.2014 г.).

## ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

И.П. Геращенко

Омский государственный педагогический университет, г. Омск

E-mail: [ip\\_gerashchenko@mail.ru](mailto:ip_gerashchenko@mail.ru)

*Рассмотрено развитие рынка факторинговых операций в современной России. Предложен подход к определению рейтинга привлекательности условий факторинговых операций посредством абсолютного гранд-элемента. Определена стоимость факторинговой операции в виде эффективной процентной ставки, рассчитываемой из условия равенства нулю условных выгод привлечения средств с помощью факторинга. Оценена стоимость факторинговых операций в кредитных организациях.*

Факторинг (Factoring) представляет один из способов краткосрочного кредитования торговых операций, при котором специализированная компания (Факторкомпания) приобретает у компании-поставщика все права, возникающие с момента поставки товара покупателю, сама взыскивает долг, а поставщик освобождается от кредитного риска, связанного с неуплатой долга. Пользуясь услугами Фактора, поставщик может сразу получить плату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с покупателем, обычно финансирование поставщика происходит на 70-90 % от суммы поставки.

Можно выделить две основные схемы факторинга, вокруг которых строятся все существующие виды факторинга: факторинг с правом регресса и факторинг без права регресса. Под регрессом понимается поручительство клиента перед Фактором за исполнение дебитором своих обязанностей по оплате товара. При факторинге с правом регресса клиент обычно уверен в платежеспособности дебитора и перекладывает на Фактора только риски ликвидности. Более дорогостоящая безрегрессная схема, чаще всего бывает интересна компаниям, не уверенным в платежеспособности своих дебиторов и желающим переложить эти риски на Фактора, ну и, конечно же, готовым за это платить. При такой схеме факторинга от клиента требуется только поставить товар дебитору и получить от него отметку о его приемке, заплатит или не заплатит дебитор – это уже проблемы Фактора.

Факторинг на российском рынке краткосрочных заемных средств финансирования оборотных активов является достаточно востребованным источником (рис.).