

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 «Телебриз» 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 (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

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 (Фактор-компания) 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.).