

10.2. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕКСТИЛЬНОГО КЛАСТЕРА

Белоконская Е.Г., старший преподаватель кафедры
«Экономика и финансы»

*ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный
химико-технологический университет»*

В статье рассмотрены возможные сценарии («дорожная карта») кластерного развития на примере опыта субъектов Российской Федерации. Обращение к «лучшим практикам» (бенчмаркинг) позволило выявить основные варианты формирования финансового механизма и предложить схему блока управления проектным финансированием формирования и развития текстильного кластера в Ивановском регионе.

Кластерное развитие заложено в Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662-р (действующая редакция от 8 августа 2009 г.). Концепцией предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в Европейской и Азиатской части Российской Федерации.

Ивановская область традиционно ориентирована на текстильное производство. Исторически сложившаяся локализация производства текстиля вокруг города способствовала возникновению кластерных инициатив. Датой начала кластерной политики в регионе является 20 июня 2008 г., когда в Иванове Президент РФ провел заседание Президиума Государственного совета «О модернизации текстильной отрасли и мерах по повышению уровня жизни и социальной защищенности ее работников».

В Ивановской области кластерная политика закреплена в Концепции социально-экономического развития Ивановской области до 2020 г., принятой в 2007 г., и в Стратегии социально-экономического развития Ивановской области до 2020 г., утвержденной в 2010 г.

В Концепции дано определение кластера как неформального добровольного объединения предприятий. Отмечено, что «по сути, сейчас в Иванове уже эволюционно складывается текстильный кластер». Критическая масса компаний, работающих в пределах текстильного кластера, достигнута, но уровень взаимодействия между ними остается низким, поэтому кумулятивный эффект для конкурентоспособности до сих пор не обеспечен [2, с. 104].

Однако в определении кластера допущена принципиальная неточность. Концепция ошибочно отмечает только одну сторону взаимодействия участников – кооперацию, сотрудничество, игнорируя другую – их конкуренцию: «Региональный или территориальный отраслевой кластер – это система интенсивного производственного и информационного сотрудничества поставщиков и потребителей, производителей материалов, комплектующих, оборудования, сопутствующих услуг и самих производителей для создания «основного продукта» кластера... Признаком участия в кластере является активная кооперация с другими игроками». Соответственно сформулировано содержание процесса

становления текстильного кластера и его финансового обеспечения. Предполагается, что его развитие осуществляется за счет средств самих предприятий, прежде всего путем их кооперации с акцентом на совместную деятельность по снижению издержек, которые в производстве текстиля «считаются одними из самых высоких среди других отраслей промышленности». Что касается органов власти, то их роль заключается в «стимулировании» развития кластеров, это «мягкая» мера воздействия государства на экономику. Для стимулирования развития кластеров создаются региональные ассоциации предприятий, входящих в кластер. Правительство области может играть координирующую роль в этом процессе. Таким образом, государственные финансы из этого процесса исключаются [2, с. 99].

Закрепленная законом 2010 г. Стратегия развития Ивановской области предусматривает «создание текстильно-промышленного кластера всероссийского значения, способного обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции на уровне мировых стандартов» [1, с. 60]. Согласно официальному документу, к 2020 г. ожидается увеличение доли продукции текстильно-промышленного кластера в структуре обрабатывающих производств до 35-40%; создание 1319 новых рабочих мест; суммарная величина налоговых поступлений в бюджеты всех уровней составит 9,5 млрд. руб. [1, с. 77-78].

Закон предполагает иные, чем в 2007 г., подходы к определению и содержанию текстильного кластера, и кластерной политики правительства региона, источников и механизмов финансирования кластерного развития. Главное, произошел переход от пассивной к активной кластерной политике региональной власти. К 2020 г. предполагается увеличить долю продукции текстильно-промышленного кластера в структуре обрабатывающих производств до 35-40% и в том числе за счет этого «ликвидировать разрыв между уровнем экономического и социального развития Ивановской области и наиболее развитых регионов-лидеров ЦФО (г. Москва, Московская, Ярославская, Липецкая области)». Что важно, в документе подчеркнута, что за счет консервативной политики, не говоря уже об эволюционном сценарии, «стратегическая цель социально-экономического развития Ивановской области – повышение качества жизни населения региона до уровня наиболее развитых регионов ЦФО ...» – не будет достигнута [1, с. 267].

Догоняющий тип развития превращает активную политику по формированию текстильного кластера в безальтернативную. В Стратегии определены источники финансовых ресурсов развития текстильного кластера. Во-первых, это бюджетные и внебюджетные средства самого региона. Во-вторых, это выделение федеральным центром «денег сверх национальных проектов и нормативного минимума под экономически обоснованные, стратегически важные региональные проекты». «Инвестиционные средства, страховые деньги, длинные кредиты и прочий финансовый инструментарий, основанный на доверии власти и бизнеса, станет третьим источником необходимых денежных ресурсов» [1, с. 41]. Это весьма существенный факт, поскольку данные источники соответствуют предложенной нами концепции согласования частно-корпоративных, государственных и муниципальных финансовых систем в деятельности промышленно-территориальных кластеров [3, с. 340-341].

В догоняющем развитии наиболее эффективным средством является бенчмаркинг. В нашем случае – это обращение к «лучшим практикам» субъектов РФ. Бенчмаркинг позволяет добиться решения задач финансового обеспечения формирования и развития текстильного кластера меньшими средствами – путем концентрации ресурсов на тех кластерных проектах, которые зарекомендовали себя лучшими практиками других субъектов РФ. Рассматривая сценарии кластерного развития субъектов РФ, анализируя, как формировался финансовый механизм становления и развития кластера, мы можем пошагово представить варианты той или иной избранной субъектами «дорожной карты» и «приложить» их к случаю становления и развития текстильного кластера. Такой подход позволит предложить свое видение управления и последовательности действий проектного финансирования и развития кластера.

Следует отметить, что «дорожная карта» кластерного развития нигде в субъектах РФ не рассматривалась как главное направление (стратегия) их действий в проектном управлении и финансировании, как череда реализации проектов (программ) по формированию и развитию конкурентно-кооперативных сил взаимодействия:

- «организация единого территориального инфраструктурного комплекса»;
- «обеспечение инвестиционной привлекательности кластера»;
- «интеграция промышленного капитала с финансовым и коммерческим»;
- «организация цикла «образование – наука – производство – коммерциализация инноваций»;
- «создание «центров компетенций» – территорий с особым статусом резидентов»;
- «создание системы трансфера технологий и промышленной субконтракции»;
- «культивирование конкурентных взаимодействий (малых и средних предприятий)»;
- «поддержка и привлечение в кластер смежных и обслуживающих отраслей, бизнес-аутсорсинг»;
- «доставление» ЦДС, превращение в центры конкурентоспособности» [4, с. 12].

«Дорожная карта» наращивания потенциала производства кластерной ренты очень хорошо фиксируется правовым закреплением кластерной политики в субъектах Федерации. Анализ, проведенный А.А. Ефремовым, показал, что в 11 субъектах РФ она закреплена в стратегиях социально-экономического развития, в 23 субъектах – в программах социально-экономического развития, в одном субъекте (Новгородская обл.) – в законе, утверждающем концепцию социально-экономического развития территории. Формирование кластеров предусмотрено также законами, регулирующими развитие малого и среднего предпринимательства, промышленную политику и формирование промышленных зон, повышение инвестиционной привлекательности и реализацию приоритетных инвестиционных проектов, поддержку отдельных отраслей, инновационную деятельность и ее информационную поддержку [5].

Наибольший интерес с точки зрения организации единого территориального инфраструктурного комплекса представляют Тульская и Калужская области. Оценивая возможность применить их опыт к ивановскому текстильному кластеру, необходимо отметить следующее.

Эти области занимаются не просто частными инфраструктурными проектами (как те регионы, где реализуют проекты развития дорожной сети, энергообеспечения, в сфере коттеджного строительства, мусоро-

сортировки и переработки твердых бытовых отходов (ТБО), в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) и т.д.), а именно их комплексным развитием в интересах промышленных кластеров. В частности, в составе Комплексного инвестиционного проекта общегосударственного значения «Промышленный комплекс г. Новомосковск Тульской области» реализовывались 11 разных проектов, а проект «Развитие инфраструктуры индустриальных парков Калужской области: формирование кластера производства автомобилей и автокомпонентов» содержит также несколько различных проектов [6, с. 10, 12-13].

Стратегия Ивановской области в этом смысле более разнородна. Программы инфраструктурного развития (дорожная сеть, энергетика, жилищное строительство, социальные объекты и т.д.) не имеют привязки к формированию кластера, напрямую не соответствуют интересам его участников и не обеспечивают создания единого территориального инфраструктурного комплекса – неперемного условия существования промышленно-территориального кластера. Чтобы элементы долгосрочного развития не были рассогласованы, финансовые, инвестиционные ресурсы, выделяемые на региональные программы, не были исклещены из финансового обеспечения формирования текстильного кластера, напрашивается иной подход – «использовать существующее» – вернуть иные программы развития региона к программе формирования кластера.

Далее, на что необходимо обратить внимание при анализе опыта Тульской и Калужской областей, касается роли государственно-частного партнерства (ГЧП). В Стратегии развития Ивановской области на ГЧП сделан существенный акцент. Ивановская область – среди немногих субъектов РФ, принявших закон о ГЧП (июль 2010 г.).

Однако ни Тульская, ни Калужская области такого закона не имеют. Как показало аналитическое исследование применения ГЧП в регионах Центрального федерального округа, проведенное в 2010 г., ряд регионов и не стремится к принятию соответствующего субфедерального закона, аргументируя это тем, что инфраструктурные проекты с успехом реализуются на основе уже существующей правовой базы [6].

Последнее, что связывает успешный опыт кластерного развития Тульской и Калужской областей, заключается в том, что прежде чем переходить к совокупности инфраструктурных проектов, они обеспечили реальный приток инвесторов на свою территорию и сформировали региональные институты развития, обеспечив тем самым инвестиционную привлекательность.

Так, начиная с инвестиционного проекта «Промышленный комплекс г. Новомосковск Тульской области» стоимостью почти 48 млрд. руб., администрация субъекта РФ апробировала инструмент формирования фонда развития области. Оказалась удачной «привязка» проектов к городским муниципальным образованиям. По тому же принципу запущено развитие еще трех территориально-промышленных комплексов – Алексинского, Узловского и Щекино-Советского. Готовятся проекты еще двух [8].

Калужская область также создала региональный институт – ОАО «Корпорация развития Калужской области», сумела привлечь иностранных инвесторов, заручиться поддержкой федерального центра, а затем уже, создала единый территориальный инфраструктурный

комплекс для автопроизводителей (ядром которого являются компании Volkswagen, Volvo Truck, альянс PeugeotCitroen и Mitsubishi Motors), аккумулируя финансовые ресурсы по кредитным линиям от Внешэкономбанка, средства областного бюджета, а также муниципальные средства.

Сравнительным преимуществом Калужского региона является наличие научного центра в г. Обнинске, который превращается в центр компетенций.

Таким образом, «дорожная карта» кластерного развития Тульской области включает следующий «маршрут»:

- создание регионального института развития, что обеспечивает инвестиционную привлекательность кластера;
- организация единого территориального инфраструктурного комплекса. Для Калужской области «дорожная карта» включает аналогичный «маршрут» в части первых двух пунктов и особенность составляет третий пункт, а именно – создание «центра компетенций» – технопарка на базе Обнинского государственного технического университета атомной энергетики и Медицинского радиологического научного центра РАМН.

Обратимся к опыту Самарской области. Общим для Самарского и Ивановского регионов является сложившаяся специализация – автомобильная отрасль для Самары примерно то же, что и текстиль для Иваново (40% объема производства, 40% занятых, 65% основных фондов промышленности Самарской области). Роднят регионы и проблемы, связанные с устаревшими технологиями, потерей рынков сбыта, трудностями с поставками и т.д.

Самарские власти изначально взяли курс на активную кластерную политику, известную как «Самарская инициатива», не уповая на эволюционный путь развития. Организационно это выразилось в регулярном проведении межрегиональных форумов, которые представляют собой:

- во-первых, коммуникационную площадку, на которой происходило согласование интересов участников региональных кластеров (прежде всего, автомобильного) с участием научно-образовательных центров с их инновационным потенциалом;
- во-вторых, средство заимствования опыта лучших практик, как зарубежного, так и отечественного;
- в-третьих, инструмент продвижения бренда кластерного развития «Самарская инициатива»;
- в-четвертых, средство повышения уровня региональных кластерных проектов, обеспечения их организационной и финансовой поддержки на федеральном уровне (непременные участники форумов – Министерство экономического развития РФ и Внешэкономбанк);
- в-пятых, элемент политики по обеспечению инвестиционной привлекательности региона, притоку иностранных инвестиций.

По мнению министра экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области Г.Р. Хасаева, «именно кластерный, а не отраслевой подход был положен в основу Стратегии социально-экономического развития Самарской области до 2020 г... Именно органы государственной власти должны стать «фасилитаторами» кластерных инициатив, обеспечить основополагающие работы по организационному оформлению и стимулированию процесса создания кластеров» [7]. Такая позиция изначально основывалась на естественной притягательной силе АвтоВАЗа как лидера отрасли и как якоря для кластера по типу «ступица и спицы» с подключением малого и среднего бизнеса.

Однако сколько-нибудь заметного роста конкурентоспособности кластера не произошло, более того, федеральным властям пришлось «спасать» АвтоВАЗ, снача-

ла организовав федеральную программу утилизации старых автомобилей, а в конечном итоге прибегнув к продаже активов предприятия иностранному инвестору (альянсу Renault-Nissan в 2012 г. целиком достанется пакет акций компании «Тройка Диалог»). Таким образом, «дорожная карта» кластерного развития Самарской области включает следующий «маршрут»:

- создание системы трансфера технологий и промышленной субконтракции;
- организация единого территориального инфраструктурного комплекса;
- создание регионального института развития.

С точки зрения обращения к «лучшим практикам», Калуга, создавшая автомобильный кластер «с нуля», гораздо успешней Самары с ее естественными предпосылками и кластерной идеологией. Но именно базовые условия сближают Самару с Ивановом, и здесь полезен будет как положительный, так и отрицательный опыт.

- Во-первых, была выбрана модель взаимодействий, когда крупный бизнес, в данном случае АвтоВАЗ, берет на себя кластерные инициативы и финансирование, обрстая гроздью малых и средних поставщиков и субподрядчиков, а государство в лице региональных властей выступает фасилитатором, организует совещательную координацию взаимодействий участников автомобильного кластера.
- Во-вторых, в дополнение к этому правительство Самарской области разработало и активно продвигало бренд кластера, даже не самого автомобильного кластера, а кластерной политики в регионе в целом. Она стала «осязаемой», ассоциировалась с Межрегиональными экономическими форумами «Самарская инициатива». Бренд стал источником кластерной ренты, притягивая иностранных и отечественных инвесторов и федеральные средства.
- В-третьих, для организации финансовых ресурсов были созданы региональные финансовые институты развития и прежде всего ОАО «Корпорация развития Самарской области», способствующая развитию инфраструктурного комплекса.

Отрицательная сторона самарского опыта связана с тем, что в качестве «якоря» автомобильного кластера оказалось предприятие, которое в принципе не способно осуществлять трансфер конкурентоспособности другим участникам. Поэтому, несмотря на приток капитала извне, генерация кластерной ренты не осуществлялась. Более того, можно говорить об отрицательной кластерной ренте вокруг АвтоВАЗа в силу неэффективного поглощения последним вместе с многочисленными взаимодействующими участниками финансовых и прочих ресурсов. Вместо формирования автомобильного кластера пришлось спасать сам АвтоВАЗ.

Отсюда следуют основные принципиальные моменты, которые необходимо учесть при формировании ивановского текстильного кластера.

1. Проект «создание системы трансфера технологий и промышленной субконтракции» лучше реализовывать посредством кластерной инициативы, а не кластерной политики с искусственной поддержкой со стороны государства («ядерного» крупного производителя и его поставщиков (со стороны региональной власти или федеральных органов – Министерства промышленности РФ).
2. Проведение форумов, создание коммуникативной площадки для участников кластера, его «интеллектуального центра», иные действия фасилитатора обходятся бюджету региона дешевле, нежели инвестиции в основной капитал (принцип «наименьших затрат»), но прекрасно способствуют согласованию интересов членов кластера (принцип «согласование интересов»).
3. Бренд «осязаемость» кластера повышают его инвестиционную привлекательность, служат дополнительным ис-

точником кластерной ренты и мотиватором для всех групп участников (принцип «ощутимости»).

Далее обратимся к опыту Татарстана и Санкт-Петербурга. Особенностью кластерных проектов данных субъектов Федерации является политическая избранность и как следствие привлечение значительных финансовых ресурсов федерального центра, а также наличие развитой системы региональных институтов развития, проектная деятельность которых дала возможность эти средства аккумулировать и освоить (пилотные проекты города Санкт-Петербург, технопарк «Химград», Республика Татарстан, свободные экономические зоны в обоих регионах).

Такая проектная работа возможна только при согласовании интересов власти и бизнеса, территориальных и отраслевых интересов. «Дорожная карта» и Санкт-Петербурга, и Татарстана оказалась успешной в силу наличия и кластерных инициатив со стороны бизнеса и проектной политики органов власти региона. «Маршрут» кластерного развития для Татарстана включает (с учетом условности строгой последовательности):

- создание системы трансфера технологий и промышленной субконтракции;
- создание регионального института развития;
- организация единого территориального инфраструктурного комплекса;
- создание «центра компетенций» – территорий с особым статусом резидентов;
- достраивание цепочек добавленной стоимости.

Маршрут Санкт-Петербурга и Ленинградской области:

- создание регионального института развития;
- организация единого территориального инфраструктурного комплекса;
- создание «центра компетенций» – территорий с особым статусом резидентов;

- организация цикла «образование – наука – производство – коммерциализация инноваций»;
- создание системы трансфера технологий и промышленной субконтракции;
- достраивание цепочек добавленной стоимости.

В отношении «дорожной карты» Ивановской области применимость успешного опыта рассмотренных регионов возможна:

- во-первых, при условии первоочередного обеспечения инвестиционной привлекательности текстильного кластера, организационного оформления его проектного развития и финансирования, оформления отношений с конкретными инвесторами, желающими прийти в регион со своим производством,
- во-вторых, четкой «привязкой» программ инфраструктурного развития области к проектам создания единого территориального инфраструктурного комплекса текстильного кластера с соответствующим управлением федеральными, областными и муниципальными финансовыми ресурсами.

Возможности становления проектного финансирования развития текстильного кластера мы обнаруживаем в проектном принципе управления реализацией Стратегии социально-экономического развития Ивановской области до 2020 г., заложенным в ней соответствующим построением организационной структуры управления проектами, программами, бюджетированием, ориентированным на результат (БОР) и мониторингом за достижением результатов на основе системы сбалансированных показателей (ССП). В Стратегии определены два этапа становления текстильного кластера:

- этап 1 – 2008-2015 гг.;
- этап 2 – 2015-2020 гг.

С учетом рассмотренного ранее опыта Санкт-Петербурга и Республики Татарстан, опыта реализации кластерных проектов в других регионах может быть предложена следующая схема блока управления развитием и финансированием текстильного кластера (рис. 1).

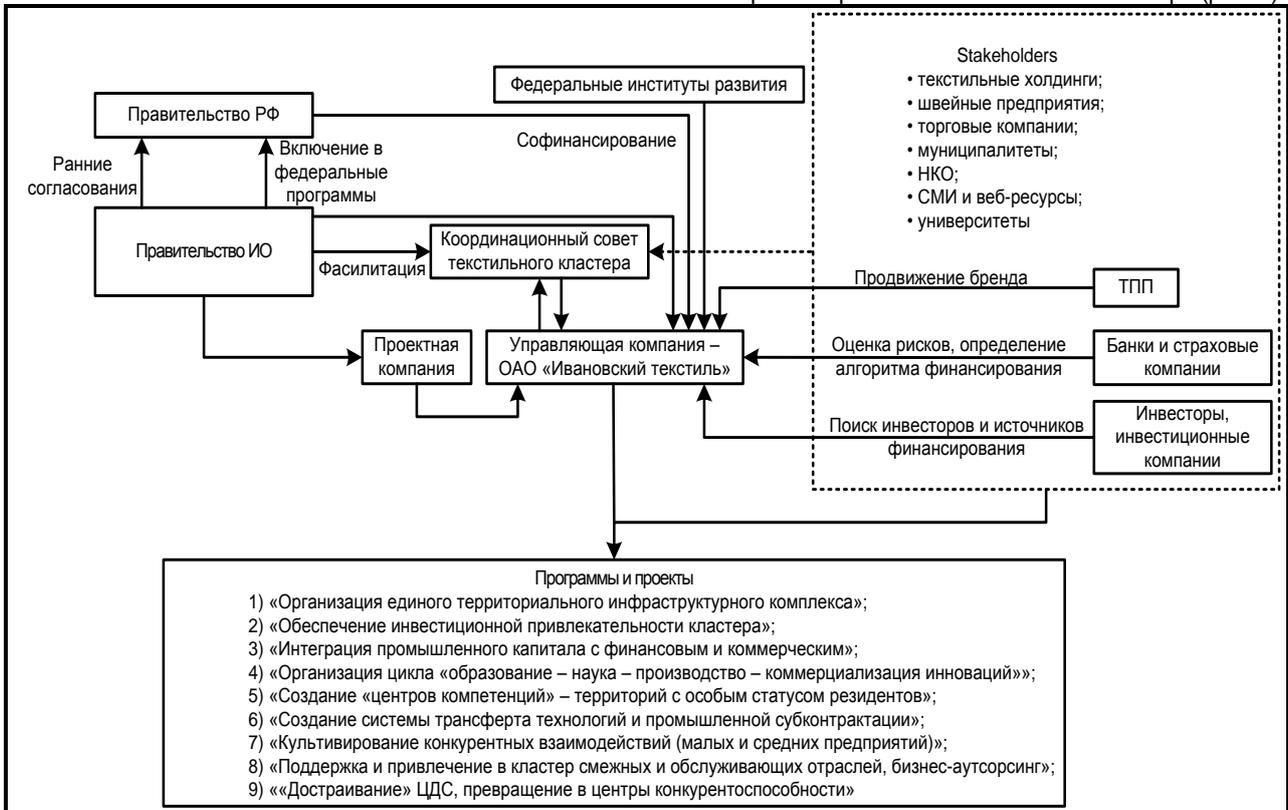


Рис. 1. Матричное управление и финансирование программ и проектов текстильного кластера

Координационный совет текстильного кластера выступает координатором действий государства, муниципалитетов, текстильных холдингов, швейников, логистическо-сбытовых организаций, банков и других финансовых организаций, университетов, некоммерческих и общественных организаций, всех заинтересованных в развитии кластера сторон-стейкхолдеров, чьи интересы представлены в реализуемых программах и проектах.

Управляющая компания ОАО «Ивановский текстиль» – региональный институт развития и оператор всей программы формирования территориально-промышленного кластера. Вместе с тем в проектно-матричной структуре управления и финансирования могут создаваться операторы отдельных проектов. Уставный капитал общества должен формироваться в таком объеме и с таким распределением долей участников, чтобы иметь возможность аккумулировать средства Внешэкономбанка и других федеральных институтов развития, областного правительства, текстильных холдингов и других крупных участников кластера, предполагаемых институциональных целевых инвесторов. Вместе с тем ресурсному центру должен быть доступен весь арсенал инструментов финансового механизма формирования и развития кластера.

Выступая как девелопер текстильного кластера, ОАО «Ивановский текстиль» заказывает разработку проектов у проектных компаний, осуществляет подготовку бизнес-планов и технико-экономических обоснований, а также осуществляет утверждение условий проектов в Координационном совете, а через него принятие решений о реализации проектов в органах власти, обеспечивает поиск инвесторов и источников финансирования, совместно с коммерческими банками и страховыми компаниями делает оценку рисков и разрабатывает модели финансирования, определяет алгоритм управления финансами и реализации проектов.

Предложенная схема проектного управления и финансирования является, на наш взгляд, оптимальной с точки зрения решения задач формирования и развития текстильного кластера, согласования кластерной политики и кластерной инициативы, территориального и отраслевого взаимодействия, сбалансированности финансовых и нефинансовых интересов участников и стейкхолдеров.

Возвращаясь к рассмотрению опыта кластерного развития других регионов, необходимо упомянуть Томскую область, которая как крупный научно-университетский центр изначально ориентировалась на инновационное развитие и шла по пути организации инновационного цикла «образование – наука – производство – коммерциализация инноваций» и создания «центра компетенций» – территорий с особым статусом резидентов. Свердловская область с ее «Титановой долиной» и «Проектом Мишарина» (скоростное железнодорожное сообщение Москва – Екатеринбург) развивается по «маршруту»:

- создание «центра компетенций» – территорий с особым статусом резидентов;
- организация единого территориального инфраструктурного комплекса;
- достраивание цепочек добавленной стоимости.

В Иркутской области изначально делался акцент на кластеризации малого и среднего бизнеса. Опыт этого

и других регионов ценен для текстильного кластера с точки зрения создания конкурентных взаимодействий между участниками. Между тем сформированные в регионах в 2010 г. программы развития конкуренции, включая программу «Развитие конкуренции в Ивановской области до 2012 г.», не предполагают использование выделяемых средств на стимулирование конкуренции между участниками кластеров и повышение, таким образом, их конкурентоспособности на рынках.

Особо выделим позицию Ярославской области, которая может быть позже других взяла курс на развитие кластеров и изначально своим приоритетом избрала достраивание цепочек добавленной стоимости с целью получения кластерной ренты. Это еще один из вариантов кластерного развития, где формирование кластера начинается «от конца», от источников кластерной ренты, от потребителей.

Все вышеизложенное свидетельствует о безусловной пользе обращения к опыту «лучших практик» в интересах формирования и развития текстильного кластера. Вместе с тем отметим, что бенчмаркинг как мощный инструмент финансового управления может быть дополнен применением ряда дополнительных условий повышения его эффективности:

- «использовать существующее» – повернуть иные программы развития региона к программе формирования кластера;
- осуществлять в первую очередь «то, что быстрее и наименее затратно»;
- «согласование интересов» и «ощутимость» результатов в глазах участников.

В силу сказанного для финансового обеспечения становления текстильного кластера Ивановской области рекомендуется следующая «дорожная карта»:

- «обеспечение инвестиционной привлекательности кластера»;
- «организация цикла «образование – наука – производство – коммерциализация инноваций»»;
- ««достраивание» цепочек добавленной стоимости, превращение в центры конкурентоспособности»;
- «поддержка и привлечение в кластер смежных и обслуживающих отраслей, бизнес-аутсорсинг»;
- «интеграция промышленного капитала с финансовым и коммерческим»;
- «поощрение конкурентных взаимодействий (малых и средних предприятий)»;
- «организация единого территориального инфраструктурного комплекса»;
- «создание «центров компетенций» – территорий с особым статусом резидентов»;
- «создание системы трансфера технологий и промышленной субконтракции».

Белоконская Елена Геннадьевна

Литература

1. О стратегии социально-экономического развития Ивановской области до 2020 г. [Текст] : закон Ивановской области от 11 марта 2010 г. №22-ОЗ // Законы Ивановской области, постановления Ивановской областной Думы, иная официальная информация. – 2010. – №7.
2. О проекте Концепции социально-экономического развития Ивановской области до 2020 г. [Электронный ресурс] : распоряжение правительства Ивановской области от 17 дек. 2008 г №474-рп. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Белоконская Е.Г. Согласование частно-корпоративных, государственных и муниципальных финансовых систем в деятельности промышленно-территориальных кластеров [Текст] / Е.Г. Белоконская // Экономические системы: моделирование, анализ и прогнозирование: монография / под ред. проф. В.А. Зайцева ; ГОУ ВПО Иван. гос. хим.-технол. ун-т. – Иваново, 2008. – 367 с.
4. Белоконская Е.Г. Содержание и финансовое обеспечение кластерных проектов [Текст] / Е.Г. Белоконская // Известия ВУЗов. – Сер. Экономика, финансы и управление производством. – 2011. – №2. – С. 10-15.
5. Ефремов А.А. Кластерная политика как инструмент формирования инновационной экономики: проблемы правового регулирования на уровне субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / А. Ефремов. – Режим доступа: <http://www.ifar.ru/pr/2009/n090609b.pdf>
6. Развитие государственно-частного партнерства в регионах ЦФО: инвестиции и инфраструктура [Электронный ресурс] : аналит. отчет по результатам исследования / Центр развития государственно-частного партнерства и Институт современного развития. – М., 2010. – 127 с. – Режим доступа: <http://www.pppcenter.ru/assets/files/docs/Research.pdf>.
7. Хасаев Г.Р. Кластерная стратегия: от теории – к практике [Электронный ресурс] / Г.Р. Хасаев // Официальные выступления министра. – 1 августа 2008 г. – Режим доступа: <http://www.economy.samregion.ru/press-center/offvistupleniya/17947/>
8. Щербатых Н. Промышленный кластер: все идет по плану [Электронный ресурс] / Н. Щербатых. – Режим доступа: http://www.nmosk.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=10268&month=12&year=2009&day=08&Itemid=99999999.
9. Invest in Samara [Электронный ресурс] : информационно-аналит. сайт. – Режим доступа: <http://www.investinsamara.ru/clusters/aut/>

Ключевые слова

Промышленно-территориальный кластер; бенчмаркинг; «дорожная карта»; кластерная политика; кластерная инициатива; региональные институты развития; проектное управление; фасилитатор; государственно-частное партнерство.

РЕЦЕНЗИЯ

В мировой практике кластерный подход доказал свою эффективность – это бесспорно. Первая в рейтинге конкурентоспособности – Финляндия, которая взяла на вооружение кластерную политику и за счет этого обеспечила свою конкурентоспособность.

После кризиса однополярный мир уходит в прошлое. Это означает обострение конкуренции на мировых рынках со стороны новых игроков. Значит, необходим поиск средств обеспечения конкуренции. Кластерный подход наиболее очевиден в данном случае. Об этом свидетельствует и Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ, так называемая Концепция-2020. Согласно концепции, основной целью реализации кластерной политики является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, образующих территориально-производственные кластеры.

Однако финансовый аспект в реализации кластерного подхода остается до сих пор не изученным. Финансовый аспект в самом широком смысле: источники финансирования, использование бюджетных источников и внебюджетных средств, средств бизнеса, корпораций, малого и среднего бизнеса, а также финансовая привязка к деятельности университетов, научно-исследовательских институтов и пр. Все вышесказанное подтверждает целесообразность и актуальность материалов рецензируемой статьи.

С целью определения базы, на которой может быть реализован финансовый механизм становления и развития текстильного кластера Ивановской области, автор обращается к опыту других субъектов Российской Федерации. Бенчмаркинг позволяет добиться решения задач финансового обеспечения формирования и развития кластера меньшими средствами – путем концентрации ресурсов на тех кластерных проектах, которые зарекомендовали себя лучшими практиками других субъектов РФ. Рассматривая возможные сценарии кластерного развития, в статье сформирована так называемая дорожная карта, указывающая главное направление действий проектного управления и финансирования формирования и развития текстильного кластера. Логическим продолжением анализа лучших практик является предложенная автором схема матричного управления и финансирования программ и проектов текстильного кластера. В последней части статьи автор предлагает для финансирования обеспечения становления текстильного кластера Ивановской области «дорожную карту», которая разворачивается в череду проектов (программ) по формированию и развитию конкурентно-кооперативных сил взаимодействия.

По мнению рецензента, научные результаты, представленные в данной статье, обладают признаками научной новизны и практической значимости. Рецензируемая статья может быть рекомендована к опубликованию.

Макашина О.В., д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг» ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный энергетический университет»