

К ВОПРОСУ О ТИПОЛОГИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВБелокопская Елена Геннадьевна (*beg_31@mail.ru*)

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный химико-технологический университет»

Статья посвящена особенностям содержания финансового механизма промышленно-территориального кластера, определяемых мезоэкономической природой кластера и его сетевой организацией. Проведенная автором типизация кластеров, дает основание для выработки финансового механизма, нацеленного на обеспечение рыночной эффективности – конкурентоспособности участников и, в конечном счете, на извлечение финансового результата – кластерной ренты.

Ключевые слова: промышленно-территориальный кластер, финансовый механизм, мезоэкономическая природа, сетевая организация, локализованное производство, социальный капитал, кластерная рента, промышленный округ, финансово-промышленная группа, территориально-производственный комплекс, инновационный кластер.

Современная отечественная и зарубежная экономическая литература свидетельствует о большом интересе ученых к вопросу создания кластеров. Однако проблема их финансового обеспечения, разработки финансового механизма формирования и функционирования промышленно-территориального кластера до сих пор не решена. Причина, на наш взгляд в следующем.

Сложность решения задачи связана со сложным содержанием объекта исследования – промышленно-территориального кластера. С одной стороны, он имеет *мезоэкономическую* природу, по определению предполагая территорию, имеющую отраслевую специфику. Соответственно финансовый механизм его формирования должен включать *отраслевой* и *территориальный* блоки. Речь идет об отраслевых и территориальных каналах (по аналогии с сетью), по которым происходит формирование кластерной ренты (в отраслях в цепочках добавленной стоимости) с участием территориальной инфраструктуры.

С другой стороны, для промышленно-территориального кластера характерна *сетевая* организация взаимосвязей участников, в которой имеются различные сочетания рыночной и иерархической координации. При этом сопоставление иерархии (фирмы) и рынка представляет собой альтернативные способы координации хозяйственной деятельности. Иерархическая координация ассоциируется с административным началом, обеспечивающим формализацию межфирменной *кооперации*, а рыночная соответственно ассоциируется со стихийностью, самостоятельностью, что обусловливает особый характер *конкуренции* автономных фирм.

Таким образом, *специфика финансового механизма* кластера, заключается в сочетании рыночных и иерархических взаимодействий участников в отраслевых и территориальных каналах производства и распределения кластерной ренты. Такая специфика ставит под сомнение возможность какого-либо универсального механизма. Чтобы разрешить это про-

тиворечие, обратимся к анализу типологии кластеров.

1. *Сеть локализованных производств.* Значение локализованных производств во всей экономической системе было определено Альфредом Маршаллом. «Производство, сосредоточенное в определенных местностях, обычно называют, хотя, быть может, и не совсем точно, локализованной промышленностью» [7, с. 349].

Локализация производств четко просматривается, когда мы анализируем возникновение промышленных сел Центра России второй половины XVIII века. Наиболее известны были текстильные промыслы Иванова, металлургические промыслы Павлова-на-Оке, деревообрабатывающие промыслы Хохломы и керамические изделия Гжели.

Обращение к отечественному и зарубежному опыту позволило выявить основные характерные черты современного локального производства.

а) *кластер как спонтанно формирующаяся и развивающаяся сеть* достаточно широко представлен в литературе (Rosenfeld, Roelandt and den Hertag, Egan, Van den Berg, Braun and van Winden, Hakanson H., Мирошниченко Н.В., Евтюхин Д.В. Клейнер Г.Б., Асаул Л.Н. и др.). Авторы отмечают особые отношения между участниками, построенные на взаимодополнениях и формирующие таким образом синергический эффект.

Сетевая форма существует наряду с другими организационными формами и представляет иной механизм координации, отличный как от иерархического (внутрифирменного), так и рыночного. С другой стороны, сетевая структура бизнеса может рассматриваться как оптимальная *гибридная форма, занимающая некоторую промежуточную позицию между рынком и иерархией* [8].

По сравнению с рынками сети обладают большей структурированностью, включают более тесные отношения между участниками и масштабный обмен информацией, требуют большей гибкости, демонстрируют развитие

доверительных отношений, более склонны к компромиссам и уделяют меньше внимания ценовому аспекту. По сравнению с иерархиями сети менее структурированы, благодаря большей открытости и взаимозависимости участников, а также – более прозрачным границам самой сети.

Так или иначе, в сетевых формах на первый план выходят кооперационные и информационные связи, а имущественные связи могут присутствовать в форме долевого участия.

Сам кластер локализованных производств может быть рассмотрен как саморазвивающаяся (спонтанно развивающаяся) экономическая система, элементами которой являются подсистемы предприятий. По выражению Л.Н. Асаула, между фирмами, принадлежащими разным собственникам, возникает родство при сохранении каждой из них своей автономности [2]. В сетевом характере их объединения сочетается рыночная координация с иерархической, присутствуют особая деловая среда, инфраструктура, инновационно-инвестиционные процессы, а в случае перехода от спонтанного к организованному развитию – проектное управление.

Системность, как неотъемлемое свойство любого кластера, обусловленная наличием разнообразных связей между участниками, определяет специфику кластера как объекта мезоэкономического анализа. Рассмотрение кластера как обособленного мезоэкономического комплекса позволяет говорить о самостоятельной финансовой системе кластера, включающей финансовые системы связанных между собой предприятий, финансовую инфраструктуру, специфические условия финансирования и оценки эффектов деятельности.

В аспекте нашего исследования системный подход позволяет понять природу возникающего в локализованных производствах синергического эффекта, выражающегося в получении собственниками и менеджерами предприятий финансового результата межфирменной кооперации. Такого результата, который возможен только как следствие нахождения фирмы внутри кластера, т.е. как элемента его экономической системы.

б) локализованные производства – это «сгустки», узлы компетенций (как результат передачи по технологическим цепочкам преимуществ высокой конкурентоспособности от фирмы-родоначальницы кластера к предприятиям-смежникам). По мнению исследователей (О.А. Третьяк, М. Румянцева, Дайер, Синх и др.), сеть взаимодействующих фирм способна генерировать конкурентные преимущества, распределяемые между всеми участниками сетевого взаимодействия. Такая сеть может стать источником особых рент – особого дохода, создаваемого совместно в процессе обмена

отношениями, который не может быть создан каждой отдельно взятой фирмой.

в) социальный капитал. Ключевым элементом создания сети является наличие достаточного уровня доверия между участниками.

По мнению американского философа, политического экономиста Френсиса Фукуямы: «Социальный капитал – это связи между людьми и зависящие от них нормы доверия и поведения, которые создают механизм социального взаимодействия. Социальный капитал является пусковым механизмом для сотрудничества и распространения знаний, поскольку он дает основу для содействия и координации.

При отсутствии социального капитала иерархические организации имеют большое значение и фактически могут оказаться единственным средством, благодаря которому общество с низким уровнем доверия может быть организовано» [10, с. 303-304, 306].

г) Кластерная рента выступает как финансовый результат сетевого взаимодействия локализованных производств, получивших в литературе название «кластеры Маршалла». В экономическом смысле кластерная рента создается всем комплексом локализованных производств – совокупностью сосредоточенных на определенной территории взаимосвязанных малых и средних предприятий, работающих в сфере производства товаров и услуг.

Собственники предприятий в «кластере Маршалла», как правило, расположены в районе размещения предприятий. Их сетевое взаимодействие, конкуренция и взаимодополняемость, межфирменная кооперация, совместное использование ресурсов, совместная работа на рынках сбыта, снижение транзакционных издержек, передача знаний и профессиональных навыков создают синергический эффект кластера.

В финансовом смысле кластерная рента определяет ту специфику денежных потоков и денежных фондов, которая отличает предприятие-участника кластера от фирмы, находящейся за его пределами. Она создается фирмами-участниками и распределяется между ними.

С этой точки зрения, «кластер Маршалла» – приносящая дополнительный доход сеть, сгусток взаимосвязей. Локализованное производство состоит из разных предприятий, территориально сконцентрированных, которые объединяются для развития производства и продажи разнообразных товаров и услуг. Образующая критическая масса в цепочке добавленной стоимости делает фирмы более конкурентными, поскольку они извлекают выгоды из общего рынка труда и других факторных условий. Совместное местоположение компаний способствует формированию и увеличению преимуществ, создающих, с одной стороны, сверхдо-

ход (кластерную ренту), и являющихся результатом комплекса взаимодействий между фирмами, с другой.

Таким образом, территориальная концентрация, совместное использование ресурсов и рынков являются источниками кластерной ренты для данного типа кластерного объединения.

2. *Промышленный* (индустриальный) округ – преимущественно одноотраслевая вертикально интегрированная и территориально концентрированная совокупность малых и средних предприятий. Промышленные округа получили развитие во всех странах, имея начало, по видимому, еще со средневековых цехов. Однако их типичным образцом считается итальянская версия, поскольку именно Италия является классической страной малого бизнеса.

Индустриальный округ предстает в виде скопления (или, как говорят, созвездия, грозди) малых и средних предприятий вокруг или внутри селения или небольшого города, в речной долине или вдоль транспортной магистрали либо морского побережья. Число предприятий в кластере может колебаться от нескольких десятков до многих сотен и даже тысяч.

Если кластер в форме сети локализованных производств предполагает акцент на территориальной близости, то в форме промышленного округа – на *отраслевой специализации*.

В рамках индустриального округа действуют как вертикальные отношения (от поставщика до производителя и дистрибьютора), так и горизонтальные – непосредственно между предприятиями, входящими в округ. Последний тип отношений заключается в том, что предприятия взаимодействуют между собой по принципу «работы против третьих лиц» в целях защиты округа от внешних конкурентов. Таким образом, конкуренция между самими компаниями этой зоны отступает на второй план перед необходимостью обеспечения роста округа. Предприятия активно инициируют создание совместных ассоциаций и центров, которые обеспечивают их оперативной информацией по рынку, оказывают услуги по транспортировке, дистрибуции и рекламе. Такой подход к решению проблем приносит значительную экономию и служит дальнейшему развитию и процветанию округа.

Здесь важно подчеркнуть то обстоятельство, что в конечном итоге в рамках индустриального округа рождается, казалось бы, *невозможный на мелком предприятии эффект экономии от масштаба*. Однако если в крупной компании эта экономия является внутренней по отношению к предприятию, то в малых формах бизнеса это – внешняя экономия по отношению к каждому мелкому предприятию в отдельности и внутренняя по отношению к округу в целом. Таким образом, округ позволяет объединить преимущества как крупных, так и малых форм бизнеса.

Развитие промышленных округов может осуществляться спонтанно и организовано. Причем промышленные округа, которые возникли и развивались *спонтанно*, представляют собой историческую основу, «историческую подложку» (аналогично «кластерам Маршалла»). С 1980 – 90-х годов началось создание *организованных* кластерных форм, которые мы обозначим как собственно «промышленный округ».

Спонтанно развивавшаяся структура промышленного округа – сеть («созвездие», «гроздь») с перекрещивающимися производственными связями в виде цепочек связанных мастерских и заводов, объединенных рациональными и выгодными отношениями. Она строится на трех главных принципах: самоуправлении, ассоциативности, партнерстве. Малые и средние предприятия округа объединяются в ассоциации или консорциумы, которые следят за качеством выпускаемой продукции, соблюдением правил честной конкуренции, обеспечением технической базы производств, занимаются сертификацией изделий и т.п.

Организованная структура промышленного округа – это сетевая структура с предприятием-лидером, окруженным большим числом субпоставщиков. Эта структура схожа с сетью типа «ступица и спицы» (*hub-and-spoke*), доминирующая роль в которой принадлежит одной или нескольким крупным фирмам, окруженным большим количеством поставщиков или подрядчиков. Основной механизм – субконтракт.

Финансовый результат деятельности промышленного округа также носит рентный характер, источником которого является отраслевая конкурентоспособность индустриальных округов в сочетании с межфирменной кооперацией. Индивидуализм владельцев мелких предприятий (чаще всего это семейный бизнес), рискующих своими финансовыми средствами и поэтому берущих всю ответственность за управление и работу предприятия на себя, сочетается с грамотным сотрудничеством с другими подобными компаниями. В рамках одного промышленного комплекса, как правило, работают ассоциации, центры и объединения, которые функционируют за счет средств членов индустриальной зоны и обеспечивают их всей необходимой информацией и поддержкой в сфере маркетинга, рекламы, дистрибуции и т.д.

Отсюда вытекает характерная особенность округов: при закономерном стремлении предприятий к росту и увеличению личной прибыли, а также внутренней конкуренции, члены округов стремятся поддерживать функционирование своего сообщества как самоорганизующейся системы, в том числе, в некоторых случаях, и в ущерб собственным интересам. Именно так возникает соединение *кооперации и конкуренции*.

ции, доказавшее на практике свою экономическую эффективность в виде рентного дохода.

Развитие промышленных округов формирует отраслевую конкурентоспособность как на национальном, так и на мировых рынках. Высокая степень конкурентности среды, в которой действуют эти предприятия, играет положительную роль: они вынуждены постоянно повышать качество продукции и очень быстро реагировать на изменение спроса. Достигается такой результат за счет сочетания традиций ремесленного производства с возможностями передовых технологий и специалистов современного профессионального уровня. Постоянно растущая национальная и международная конкуренция вынуждает непрерывно повышать собственные стандарты качества и очень быстро модернизировать производство. С другой стороны, высокая конкурентоспособность страны держится именно на сильных позициях кластерных структур.

Конкурентоспособность предприятия может быть рассмотрена в рамках *подхода цепочки добавленной стоимости*. Этот подход является одним из ключевых методов в анализе процессов производства, распределения и потребления в мировом хозяйстве. С помощью цепочки добавленной стоимости можно проанализировать, каким образом распределяются расходы и доходы различных участников цепочки, и выработать рекомендации для повышения конкурентоспособности как отдельной фирмы, так и региона или государства.

Дж. Хамфри и Х. Шмитц предложили концепцию взаимодействия цепочки добавленной стоимости и кластера. Главная идея этой концепции состоит в соединении концепции кластера – связи на локальном уровне и цепочки добавления стоимости – связи на глобальном уровне при объяснении процесса повышения конкурентоспособности стран и регионов в мировом хозяйстве. Синергический эффект образуется в результате совместного использования ресурсов цепочками добавленных стоимостей [1].

Промышленный округ может представлять собой либо структуру с предприятием лидером, окруженным большим числом субпоставщиков (современный вариант «ступица и спицы»), либо сетевую моноотраслевую структуру с перекрещивающимися производственными связями в виде «грозди» малых предприятий (т.н. «историческая подложка»). В обоих случаях целью объединения является получение рентного дохода в результате интеграции производств в цепь добавленной стоимости. В свою очередь источники получения кластерной ренты могут быть обобщены следующим образом:

- использование ресурсов и услуг, недоступных для «изолированных» предприятий;

- ценовое лидерство на узких сегментах рынка;

- передача по технологическим цепочкам преимуществ высокой конкурентоспособности от фирмы-родоначальницы кластера к предприятиям-смежникам (в силу непрерывных контактов (кооперации) и конкурентной борьбы на общем для всех рынке);

- наличие достаточного уровня доверия между участниками.

3. *Финансово-промышленная группа* определяется как форма интеграции промышленного, торгового и финансового капитала. В Японии, Южной Корее, других странах ФПГ выступили «мотором» консолидации национального капитала, выхода на мировые рынки.

Финансово-промышленные группы в России стали организовываться в 1994 году после выхода президентского указа, на базе которого были приняты соответствующие федеральные законы (ФЗ «О финансово-промышленных группах», в дальнейшем ФЗ «О внесении изменений и дополнений в федеральный закон «О финансово-промышленных группах»). Л. Макаревич, в то время эксперт Ассоциации российских банков, позиционирует ФПГ как крупные корпоративные объединения – концерны, многопрофильные разветвленные конгломераты, призванные противостоять поглощению западно-европейским, американским, азиатско-тихоокеанским «полюсам» экономической власти. Это выражение позиции крупных российских банков, выступивших одними из инициаторов создания ФПГ, создания сети «карманных» предприятий, снижения кредитных рисков, получения льгот финансовой деятельности. Действительно, часть ФПГ была организована крупнейшими московскими банками. В 75-ти зарегистрированных ФПГ с численностью предприятий более 1500 (количество работающих около 6 млн. чел.) финансовое ядро образовали более 90 банков [6, с.1].

Мотивы создания ФПГ были связаны, прежде всего, с разрушением прежних хозяйственных связей, а также с трудностями финансового обеспечения предприятий, стремящихся выжить в условиях бартера. Поэтому, в отличие от мировой практики, ФПГ в России рассматривались как интеграция финансового и промышленного капитала. Существенная часть ФПГ создавалась в военно-промышленном комплексе.

Выделяются четыре типа ФПГ:

1) созданные по инициативе банков конгломераты – объединения предприятий разных отраслей, не связанных общими хозяйственными интересами (5% ФПГ, доля в общем обороте – 41%);

2) крупные одиночные предприятия типа АО «ГАЗ», организующие замкнутые технологические цепочки (20% с долей оборота 8%);

3) два-три равносильных предприятия, объединенные вертикальными хозяйственными связями (20% с долей оборота 11%);

4) кооперативные группы, объединяющие предприятия, производящие схожую продукцию (55% с долей оборота 40%) [11].

Анализ структуры крупнейших российских корпораций показывает, что основой интеграции является «ядро», включающее в себя, главным образом, промышленные предприятия и банк [5, с. 21-22]. В составе корпораций интегрированы группы дочерних (зависимых) или иным образом аффилированных организаций в тех районах, где реализуется продукция корпорации, а также торговые дома, транспортные компании, инвестиционные компании, СМИ и пр. Особенностью структуры ФПГ является присутствие нескольких акционерных банков, что объясняется, во-первых, наличием разнофункциональных подсистем ФПГ; во-вторых, диверсификацией рисков размещения финансовых ресурсов.

Главной целью создания ФПГ является организация единого имущественного комплекса, обеспечивающего централизованное управление всеми фазами кругооборота капитала. Получаемый интеграционный эффект является результатом объединения трех форм капитала (торгового, промышленного, финансового). Применительно к кластерам опыт ФПГ интересен в связи с перераспределением денежных фондов между участниками и созданием механизмов распределения дополнительного эффекта межкорпоративных взаимодействий.

4. *Территориально-производственный комплекс.* Советские экономисты, используя возможности экономико-математического анализа, разработали модель комплексного хозяйственного развития территории, получившего название «территориально-производственный комплекс». В исходном определении речь шла о взаимосвязанных и взаимообусловленных производствах, от размещения которых на определенной территории достигается дополнительный экономический эффект за счет использования общей инфраструктуры, кадровой базы, энерго мощностей и т.д. Понятие было введено в экономическую географию Н.Н. Колосовским в 1940-х годах.

ТПК – это межотраслевой комплекс, ядро которого составляют отрасли базисной группы, определяющие основную специализацию ТПК; развивались комплексующие производства (дополнительные производства, по которым ТПК не специализируются в масштабе экономического района и страны в целом) и элементы инфраструктуры (производственной, социальной, транспортной, экологической). Веду-

щим звеном координационного механизма являлось централизованное регулирование – главами, министерствами и Госпланом.

В современной литературе распространено мнение, о том, что кластер и ТПК суть разные вещи [9]. Действительно, эти концепции были разработаны в условиях разных общественно-экономических систем, что и обуславливает все остальные различия между этими двумя моделями:

- модели ТПК появились в результате проведения учеными теоретических исследований по оптимизации промышленного производства в условиях плановой экономики и представляли собой четкие технико-экономические модели, которые имели в пространстве ясно очерченные границы. Кластеры образуются в результате пространственного проявления действия рыночных сил;

- кластеры обычно образуются в густонаселенных районах и особенно часто в пределах агломераций. Модели ТПК применялись, большей частью, для районов нового освоения с низкой плотностью населения и непростыми природными условиями (например, территории Западной и Восточной Сибири, Дальнего Востока);

- кластеры и ТПК различаются по роли информации в формировании их пространственных структур. Между компаниями должны развиваться информационные потоки, включающие общение между сотрудниками компаний и поддерживающих институтов. В рамках ТПК это общение заменялось планом поставок изделий, который утверждался сверху руководящей организацией.

Однако и в том, и другом случае речь идет о взаимосвязанных и взаимообусловленных производствах с *общей инфраструктурой*, от размещения которых на определенной территории достигается дополнительный экономический эффект, который в современной рыночной экономике трансформируется в кластерную ренту. Конечной целью стимулирования развития пространственных моделей организации производства является повышение конкурентоспособности регионов.

5. *Инновационный кластер.* В начале 50-х годов на Западе получила развитие теория полюсов (точек) роста, основанная на концепции инноваций Йозефа Шумпетера. Автор концепции полюса роста Франсуа Перру выделял *центр генерации и передачи инновационных импульсов от одного сектора экономики к другому*. В дальнейшем концепция приобрела территориальный аспект, стала приоритетной идеей регионального планирования и теоретической базой инновационного кластера.

Современное звучание инновационному кластеру придают идеи, выработанные скандинавской школой экономики знаний, а именно

концепцией экономики обучения Б.-О. Лундвала и Б. Ионсона и концепцией региона обучения Б. Асхайма и А. Изаксена. Одно из определений инноваций («комплексный процесс, объединяющий различных участников, таких, как фирмы, производители новых знаний, технологические центры, аналитические центры, которые соединены множеством взаимосвязей, создающие таким образом инновационную систему» – Лундваль и Нельсон [4]) позволяет утверждать, что такая инновационная система полностью соответствует понятию «кластер».

Следовательно, инновационный кластер можно определить как *локализованный инновационный комплекс, то есть симбиоз «образование – наука – производство»*.

Потенциал создания кластерной ренты в таком кластере включает четыре составляющие:

- 1) способность генерировать новые идеи;
- 2) способность обеспечивать внедрение научных разработок, их материализацию в производстве;

3) способность придавать нововведениям товарную форму, давать им рыночную оценку;

4) способность передавать, осуществлять трансфер инновационных импульсов от одного сектора экономики к другому [«идеи – внедрение – инновации – трансфер –» и далее «– конкурентоспособность – кластерная рента»].

Финансовая архитектура инновационного кластера выглядит следующим образом: университеты, технополисы, технопарки, бизнес-инкубаторы, венчурные фирмы, корпорации, инвестиционные банки, пенсионные и страховые фонды. Такой несущий каркас способен обеспечивать эффективность производства за счет перераспределения финансовых потоков и снижения рисков.

Представленный обзор шести типов кластеров позволяет нам систематизировать многообразие их видов с точки зрения состава участников и целей по извлечению кластерной ренты. Для наглядности обобщим информацию в виде таблицы (табл. 1).

Таблица 1

Классификация промышленно-территориальных кластеров

| Состав участников | Источники кластерной ренты | Типы кластеров |
|--|--|---|
| «Сгусток» (критическая масса, ядро сети) территориально сконцентрированных предприятий разных отраслей | – совместное использование ресурсов – совместное использование рынков | Сеть локализованных производств |
| «Гроздь» моноотраслевых малых и средних предприятий | Интеграция узко специализированных производств в цепь добавленной стоимости | Спонтанно развивающийся промышленный округ («гроздь») |
| Предприятие-лидер, окруженное большим числом поставщиков и субподрядчиков | Инновационно-высокая прибыль благодаря ценовому лидерству на узких сегментах рынка | Промышленный округ типа «ступица и спицы» |
| Отраслевая интегрированная корпоративная структура финансового, торгового, промышленного капитала | Организация единого имущественного комплекса, обеспечивающего централизованное управление всеми фазами кругооборота капитала | Финансово-промышленная группа |
| Территориально интегрированная корпоративная сеть с общей производственной, рыночной, социальной инфраструктурой | Организация единого территориального инфраструктурного комплекса | Территориально-производственный комплекс |
| Резиденты технопарка (технополиса) | Организация инновационного цикла «образование – наука – производство – реализация инновационной продукции» | Инновационный кластер |

Анализ типологии кластеров показал, что промышленно-территориальные кластеры как промышленно-территориальные образования имеют различные варианты сочетания не только рыночных и иерархических взаимодействий, генерирующих ренту, но и отраслевых и территориальных каналов ее создания и распреде-

ления (рис.1). На рисунке представлены основные типы кластеров, выделенных автором, и расположенных с учетом преобладания рыночной и иерархической координации и отраслевых и территориальных каналов.

| | | | | |
|--------|-----------------|---------------|---|-----------|
| каналы | отраслевые | ФПГ | «ступица и спицы» | «гроздь» |
| | | | технополис | |
| | территориальные | ТПК | | «сгусток» |
| | | иерархическая | | рыночная |
| | | | координация (методы, инструменты взаимодействия) | |

Рис. 1. Рыночная и иерархическая координация обеспечения отраслевых и территориальных каналов создания и распределения кластерной ренты

Выделение данных типов кластеров дает основание для выработки финансового механизма, нацеленного на обеспечение рыночной эффективности – конкурентоспособности участников и, в конечном счете, на извлечение финансового результата – кластерной ренты [3].

Литература

1. Авдашева С.Б., Буданов И.А., Голикова В.В., Яковлев А.А. Модернизация российских предприятий в цепочках создания стоимости (на примере трубной и мебельной промышленности в России) // Экономический журнал ВШЭ. 2005. № 3. С. 361 - 377.
2. Асаул Л.Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система // Экономика строительства. 2004. № 6. // <http://www.stroi.ru/tsch/d928dr341768m6.html>
3. Белоконская Е.Г. Содержание и финансовое обеспечение кластерных проектов / Е.Г. Белоконская // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». – 2011. – №02 (08). – С. 10 - 15.
4. Гаджиев Ю.А. Новые формы территориальной организации производства и другие теории регионального экономического роста и развития // Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета // <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-3/3/3.htm>
5. Гераськин М.И. Согласование экономических интересов в корпоративных структурах. М.: ИПУ РАН. Изд-во «Анко», 2005. 293 с.
6. Макаревич Л. Пропасть между правительством и финансово-промышленными группами сохраняется // Финансовые известия. 4 февраля 1997 года.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I./Пер. с англ. – М.: Издат. группа «Прогресс», 1993.
8. Мирошниченко Н.В. Сетевые формы межфирменной кооперации. Подходы к определению феномена. URL: // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/151502> (дата обращения: 17.03.2010).
9. Пилипенко И.В. Пространственная организация хозяйства: ТПК или кластеры // Сборник материалов XXIII ежегодной сессии экономико-географической секции МАРС, Липецк, 2-5 июня 2006 г. /Под ред. Ю.Г. Липецка. М.: ИГРАН, 2006. – С. 26-36.
10. Фукуяма Ф. Великий разрыв. – М., 2004.
11. Хлюстикова Р. Слабым звеном ФПГ остаются их финансовые институты // Финансовые известия. 19 мая 1998 года.