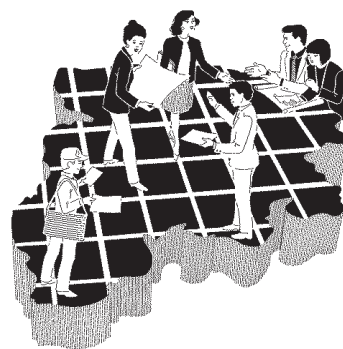


## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ



**А.А. ЯГОЛЬНИЦКИЙ**

---

### **К ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УЧАСТИЯ В ФИНАНСОВОМ КЛАСТЕРЕ**

---

Согласно исследованию Всемирного экономического форума [1] в 2012 г. Украина заняла 73 место из 144 стран по индексу конкурентоспособности, при этом за одной из 12 составляющих — развитие финансового рынка — 114 место. Худший рейтинг среди составляющих индекса имеют компоненты: получение финансирования на внутреннем финансовом рынке (129 место) и надежность банков (142 место). В результате этого исследования главной проблемой ведения бизнеса в Украине определена сложная доступность к финансированию, особенно это касается гостинично-ресторанного бизнеса, банков, строительных компаний, производителей энергоносителей и аграрного сектора.

Проанализированная ситуация воспроизводится на региональном уровне. Рынок финансовых услуг Харьковской области, согласно Отчету о конкурентоспособности регионов Украины [2], занимает второе место по наличию финансовых услуг, но 19 из 27 по доступности получения займов. Итак, украинские предприятия нуждаются в увеличении финансовых ресурсов, так как недостаточное финансирование экономики ограничивает возможности инвестирования и развития.

Решить названные проблемы возможно путем создания финансового кластера, что упростит доступ к капиталу национальным компаниям путем увеличения количества участников, финансовых инструментов и объемов финансирования. Финансовый кластер — географически сконцентрированная группа финансовых компаний и организаций, ассоциированных учреждений, а также инфраструктура финансового рынка, которые взаимодополняют и усиливают конкурентные преимущества друг друга, концентрируя финансовые ресурсы и повышая конкурентоспособность услуг.

Лучшим примером является финансовый кластер Лондона. В настоящее время на Лондон приходится 70 % мировой торговли облигациями, 32 % оборота мирового валютного рынка, около 50 % торговли акциями иностранных компаний и 20 % рынка международного банковского кредитования [3].

Создание финансового кластера будет способствовать развитию рынка и предоставит новые возможности для предприятий реального сектора экономики.

Современная кластерная теория базируется на исследованиях А. Маршалла [4], М. Портера [5]. Среди ученых стран СНГ, которые занимались исследова-

*Александр Андреевич ЯГОЛЬНИЦКИЙ, преподаватель кафедры финансов и кредита Харьковского национального университета строительства и архитектуры.*

нием вопросов развития, становления и оценки деятельности кластеров, необходимо выделить следующих: А. Амоша [6], П. Беленький [7], Н. Внукова [8], М. Долишний [9], Н. Микула [10], С. Соколенко [11], А. Тищенко [12] и др.

Базой создания кластеров являются кластерные инициативы, т. е. скоординированные действия, направленные на повышение конкурентоспособности региона (территории) путем стимулирования создания и развития кластеров. Функционирование любой системы требует оценки результатов. Следовательно, возникает необходимость создания инструмента исследования результативности деятельности финансового кластера властью и отдельно каждым участником.

Среди публикаций, в которых освещены вопросы оценки результатов деятельности кластера, необходимо отметить А. Дырдонову [13]. Она предлагает для оценки эффективности работы в кластере, на основе сравнительного анализа, использовать следующие показатели: индекс рентабельности, индекс доходности, индекс независимости интегрированных предприятий, показатель оценки капитализации, уровень обеспечения предприятий нематериальными активами [13].

Индексы рассчитываются как отношение показателя для интегрированной структуры к этому же показателю для отдельного предприятия в случае его самостоятельного функционирования. Методика позволяет определить эффективность деятельности каждого участника кластера, но, по мнению автора, не полностью отражает эффекты от кластеризации.

Для оценки эффективности кластерного объединения В. Спицын предлагает использовать методику оценки инвестиционных проектов:

результатирующие показатели инвестиционной деятельности на уровне проекта, региона или страны;

расходы на осуществление инвестиционной деятельности;

критерии выбора приоритетных инвестиционных проектов (чистый дисконтированный доход, индекс доходности и т.д.) [14].

На примере кластера автотранспортных предприятий И. Хоменко предлагает оценивать эффективность через соотношение результатов и затрат [15].

Л. Калиниченко предложена система оценки эффективности взаимодействия участников промышленного кластера на основе следующих показателей: удельный вес расходов на менеджмент в консолидированных расходах кластера; доля выполнения инвестиционной программы; соотношение выручки от внешних потребителей и выручки в пределах кластера; динамика объема услуг участниками кластера друг другу; удельный вес субъектов, которые приняли общие корпоративные нормы и стандарты; удельный вес собственных услуг логистики [16].

Рассмотренные подходы не учитывают особенности финансовых кластеров, а необходимая для расчетов информация труднодоступна.

Специфика финансовых кластеров заключается в том, что, достигнув определенного уровня развития, синергетический эффект распространяется не только на участников кластера, но и на другие компании, находящиеся в этом регионе.

Следовательно, необходимо создать инструмент анализа результативности деятельности финансового кластера в целом и отдельно каждого участника на основе общедоступных данных. Анализ преимуществ кластера для экономики региона и страны в этой статье не проводится, поскольку выходит за рамки данной темы.

*Цель статьи* — раскрыть сущность и создать практичный инструмент оценки экономических выгод от вступления финансового учреждения в кластер.

На основе анализа деятельности кластерных структур мы выделили определенные экономические выгоды, которые ожидаются от участия в финансовом кластере.

**1. Уменьшение транзакционных издержек.** Любой акт обмена связан с расходами (на поиск информации, проведение переговоров, юридическую защиту и др.), которые называются транзакционными издержками. Сотрудничество в кластере устанавливает определенные требования к их членам, следовательно, требует проверки надежности каждого участника, создавая доверительное поле партнеров. Такое взаимодействие позволяет уменьшить затраты на анализ рисков, уменьшить время на подписание новых соглашений и иметь оперативный доступ к информационной базе данных и аналитических ресурсов. Эффект экономии происходит благодаря снижению информационных и маркетинговых расходов, реализации долгосрочных контрактов, эффективности выполнения отдельных управленческих функций за счет разделения труда, специализации, привлечения специализированных организаций (аутсорсинг), повышению надежности партнеров, выполнению ряда совместных функций и оптимизации используемых технологий и систем. Таким образом, взаимодействие в рамках финансового кластера будет способствовать уменьшению асимметрии информации и, как результат, снижению транзакционных издержек.

Нобелевский лауреат Дж. Акерлоф доказал, что неоднородность качества продуктов или услуг провоцирует рост транзакционных затрат времени и энергии предприятий на единицу выпуска продукции (услуги) [17]. Ученый утверждает, что на таких рынках менее качественные продукты вытесняют высококачественные, деформируя механизм образования цен. Подобную ситуацию можно увидеть и на украинском рынке банковских услуг, когда из-за недоверия к финансовым учреждениям население неохотно открывает депозиты, а банки, не доверяя клиентам и судебной системе, закладывают в кредитные продукты много рисков, следствие — высокие процентные ставки. В результате, страдает вся система. При асимметрии информации рыночный механизм теряет способность стимулировать улучшение качества продукции и адекватно удовлетворять потребности всех участников.

**2. Уменьшение веса основных фондов в активах.** Специфика деятельности финансовых организаций характеризуется невысокой долей в относительном выражении основных фондов в структуре активов и составляет от 1 до 30 %, но ощутимой в абсолютном измерении — от нескольких тысяч гривен до нескольких миллиардов гривен. Более 80 % — это здания и другие сооружения, транспортные средства, машины и оборудование, т. е. офисы (отделения) и их укомплектование офисным оборудованием. При создании финансового кластера участник, расширяющий целевую аудиторию клиентов, создав новый продукт, сможет использовать сеть партнера путем подписания агентских договоров. В наше время в Украине существуют примеры таких взаимодействий: между банками (объединенная сеть банкоматов «Атмосфера», «Радиус»; продажа кредитных продуктов); страховыми компаниями и банками (банк выступает агентом страховых компаний); банками и компаниями по управлению активами. Следовательно, без увеличения размера основных фондов увеличивается валовой доход и повышается эффективность использования активов.

**3. Рост валового дохода** (собранные премии, суммарный доход по всем видам деятельности банка и др.), благодаря эффекту масштаба, т. е. увеличению объема продукции (услуг) при неизменных затратах. Формирование финансового кластера способствует увеличению количества и качества инструментов (продуктов), а также росту доверия к участникам рынка финансовых услуг. Это, в свою очередь, уменьшит негативные ожидания и размер рисков, что повлияет на стоимость ресурсов. Первоочередными шагами в этом направлении могут быть использование банковских каналов сбыта для продажи страховых продуктов, объединения сбытовых сетей, разработка эффективного комплекса маркетинга, рассчитанного на новый клиентский сегмент, образованный на пересечении банковских и страховых услуг, и др. В. Кончин утверждает, что благодаря кластеризации достигается внешний эффект масштаба за счет уменьшения постоянных расходов, распределяемых на

весь сектор, а благодаря научно-исследовательским разработкам достигается высокий уровень технологических знаний [18].

Итак, получено три эффекта, которые мы предлагаем описать следующими условиями:

$$\begin{cases} \tau_{ТИ} < \tau_{Д}; \\ \tau_{С} < \tau_{Д}; \\ \tau_{ОФ} < \tau_{А}; \end{cases} \quad (1)$$

где  $\tau_{ТИ}$  — темп роста транзакционных издержек;  $\tau_{Д}$  — темп роста дохода;  $\tau_{С}$  — темп роста себестоимости;  $\tau_{ОФ}$  — темп роста основных фондов;  $\tau_{А}$  — темп роста активов.

Следовательно, темп роста дохода должен опережать темп роста транзакционных издержек и себестоимости, что обеспечит повышение эффективности деятельности предприятия. А рост активов должен опережать рост основных фондов, освободив часть капитала.

Результативность от кластеризации можно рассматривать как повышение эффективности использования ресурсов через увеличение продаж, уменьшение транзакционных затрат и рост количества клиентов, без расширения филиальной сети.

Исходя из указанных условий, предложено использовать интегральный показатель результативности деятельности в финансовом кластере:

$$I = \frac{\tau_{Д}}{\tau_{ТИ}} \frac{\tau_{А}}{\tau_{ОФ}} \frac{\tau_{Д}}{\tau_{С}}. \quad (2)$$

Если интегральный показатель ( $I$ )  $> 1$ , можно утверждать, что участник имеет положительные результаты, благодаря участию в кластере. В противном случае — результата нет или он имеет односторонний характер, что означает только частичное использование преимуществ такого объединения. Для расчета необходимы данные года, предшествующего вступлению в кластер.

В Украине источником информации для расчета интегрального показателя использована финансовая отчетность учреждений и организаций, которая осуществляется в соответствии с Национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета (НСБУ) [19] в следующих формах:

- Баланс (Ф. 1);
- Отчет о финансовых результатах (Ф. 2);
- Отчет о движении денежных средств;
- Отчет о собственном капитале;
- Примечания к отчетам.

Публичность этой информации позволяет проводить анализ всем заинтересованным субъектам (власти, участникам, общественным организациям, ассоциациям).

Таким образом, предлагаем рассчитывать транзакционные издержки как сумму административных расходов (стр. 070 Ф. 2), расходов на сбыт (стр. 080 Ф. 2) и прочих расходов (стр. 090 Ф. 2). Для банков — это административные и прочие операционные расходы (стр. 23 Ф. 2).

Согласно НСБУ, административные расходы — это общехозяйственные расходы, связанные с управлением и обслуживанием предприятия. Затраты на сбыт — это расходы предприятия, связанные с реализацией продукции (товаров), расходы на содержание подразделений, занимающихся сбытом продукции (товаров), рекламу, доставку продукции потребителям и т. п.

Прочие операционные расходы — это себестоимость реализованных производственных запасов, необоротных активов, удерживаемых для продажи, и группы выбытия; отчисления на создание резерва сомнительных долгов и суммы списанной

безнадёжной дебиторской задолженности; потери от обесценивания запасов; потери от операционных курсовых разниц; признанные экономические санкции; отчисления для обеспечения последующих операционных расходов, а также все другие расходы, возникающие в процессе операционной деятельности предприятия (кроме расходов, включаемых в себестоимость продукции, товаров, работ, услуг).

Для экспериментальной апробации разработанного методического подхода была проведена оценка результативности деятельности в кластере на примере финансовых учреждений Харьковской области. Определены данные тридцати двух финансовых учреждений, действующих на финансовом рынке Харьковской области, которые могут объединиться в финансовый кластер.

Результаты выполненных расчетов, представленные в таблице, показывают рост эффективности использования финансовыми учреждениями интеграционного потенциала по сравнению с 2010 г.

### Показатели результативности участия в финансовом кластере

Финансовое учреждение	2010 г.				2011 г.			
	тД/тТИ	тД/тС	тА/тОФ	I	тД/тТИ	тД/тС	тА/тОФ	I
Банки, всего	0,77	0,93	0,95	0,68	0,79	1,00	1,06	0,72
Реал Банк	1,12	0,91	1,11	1,13	1,11	0,92	1,36	1,38
Мегабанк	0,93	1,03	0,99	0,95	0,87	1,10	1,23	1,17
Меркурий	0,93	1,02	0,56	0,53	0,90	1,00	1,23	1,10
Укрсиббанк	0,62	0,79	1,07	0,52	0,45	0,95	0,74	0,31
Ощадбанк	0,94	0,96	0,87	0,79	0,86	0,96	1,24	1,02
Астра	1,01	1,09	1,28	1,39	0,91	1,04	1,36	1,29
Брокбизнесбанк	0,94	1,27	0,98	1,16	0,78	1,06	1,12	0,93
Золотые ворота	0,98	0,98	0,97	0,94	0,86	1,13	1,34	1,30
Регионбанк	0,98	0,99	0,98	0,95	1,01	1,00	1,24	1,25
Креди Агриголь	0,65	1,25	0,99	0,81	1,58	2,70	1,37	2,55
ВБР	1,64	0,94	1,35	2,09	1,09	1,14	0,64	0,79
Страховые компании, всего	1,02	1,15	1,10	1,02	0,90	1,17	1,24	1,31
Мега-Гарант	0,69	1,43	0,25	0,24	3,27	1,80	1,05	6,20
МСК	н/д	н/д	н/д	н/д	0,38	0,92	0,63	0,22
ХМСК	0,30	0,77	1,20	0,28	0,94	1,59	1,22	1,82
Лемма	0,75	1,42	1,20	1,27	0,51	9,36	1,17	5,61
ЛЕММА-ВИТЕ	н/д	н/д	н/д	н/д	1,14	1,22	2,48	3,45
ЛЕММА СИТИ СЕРВЕР	н/д	н/д	н/д	н/д	1,33	2,03	0,82	2,21
Оранта	1,76	1,22	0,94	2,02	1,07	1,24	0,96	1,27
АХА Страхование	н/д	н/д	н/д	н/д	1,10	1,20	1,43	1,90
Провидна	н/д	н/д	н/д	н/д	1,02	1,08	1,74	1,90
Универсальная	0,42	0,99	1,00	0,41	0,72	1,08	1,16	0,90
АСКА	н/д	н/д	н/д	н/д	1,12	1,01	1,21	1,36
УСГ	н/д	н/д	н/д	н/д	1,11	1,01	1,72	1,92
УНИКА	н/д	н/д	н/д	н/д	0,83	0,82	1,34	0,90
Альфа Страхование	н/д	н/д	н/д	н/д	1,15	1,11	1,01	1,29
ИНГО Украина	0,77	1,02	1,51	1,18	1,12	0,91	1,20	1,20
Просто страхование	0,72	1,11	2,09	1,66	1,25	1,09	1,12	1,12
Эталон	1,92	1,67	1,13	3,61	1,10	0,99	1,67	1,67
Ильичевское	0,73	1,11	1,24	1,01	0,92	1,17	0,78	0,78
Индиго	0,82	0,96	0,96	0,76	0,87	1,32	1,19	1,19
Гарант-Система	0,62	1,02	1,67	1,05	0,96	0,99	0,51	0,51
Статус	1,37	0,82	2,40	2,70	1,33	2,28	1,68	1,68

Страховые компании имеют интегральный показатель выше 1, что свидетельствует о достаточном уровне использования преимуществ кластеризации даже без вступления в кластер. Значение показателя по банковским учреждениям улучшилось в 2011 г., но осталось ниже единицы, что вызвано ростом трансакционных издержек. Следовательно, банковские учреждения имеют достаточно большой неиспользованный экономический потенциал, который может раскрыться от участия в финансовом кластере.

Страховые компании могут еще больше повысить эффективность использования собственных ресурсов, учитывая, что из 21 компании 7 имеют неиспользованный потенциал по составляющей тД/тТИ, и 5 — по другим составляющим.

Таким образом, сформирован методический подход, позволяющий оценить уровень использования экономических выгод от участия в финансовом кластере, а также общую эффективность сектора, используя публичную информацию.

### Литература и электронные публикации в Интернете

1. The Global Competitiveness Report 2012-2013 / Klaus Schwab [et al] // World Economic Forum. — Geneva: by the World Economic Forum. — 2012.
2. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012 / Т. Бойко [та ін.]; Фонд «Ефективне управління». — Київ: Респект-Медіа, 2012.
3. Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра. Идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу (до 2020 года). Дискуссионный материал. — М.: НАУФОР, 2007.
4. *Маршалл, А.* Принципы экономической науки: в 3 т.: пер. с англ. / А Маршалл. — М.: Прогресс, 1993. — Т. 1.
5. *Портер, М.* Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. — М.: Вильямс, 2005.
6. *Амоша, О.І.* Перспективи формування транскордонних єврорегіональних інноваційних систем і нанотехнологічних кластерів / О.І. Амоша, В.І. Ляшенко // Соціально-економічні проблеми сучасної України. — 2008. — Вип. 3. — С. 159—176.
7. *Белеленький, П.Ю.* Конкуренція на транскордонних ринках / П.Ю. Белеленький, Н.А. Мікула, Є.Е. Матвеев. — Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2005.
8. *Внукова, Н.М.* Банківські послуги у забезпеченні розвитку транскордонних кластерів / Н.М. Внукова, Н.В. Гончарова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. — Харків: Харківський ін-т банківської справи університету банківської справи НБУ, 2010. — С. 35—41.
9. *Долішній, М.І.* Регіональна політика на рубежі ХХ—ХХІ століть: нові пріоритети / під ред. М.І. Долішній]. — Київ: Наукова думка, 2006.
10. *Мікула, Н.* Стан та перспективи розвитку транскордонних кластерів в Україні / Н. Мікула // Геополітика України: історія і сучасність. — 2010. — Вип. 2 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Geopolityka/2010\\_2/PDF/Mikula.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Geopolityka/2010_2/PDF/Mikula.pdf). — Дата доступу: 10.08. 2013.
11. *Соколенко, С.* Кластери в глобальній економіці / С. Соколенко. — Київ: Логос, 2004.
12. *Тищенко, О.М.* Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність, концепції / О.М. Тищенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2010. — № 21. — С. 74—80.
13. *Дырдонова, А.Н.* Оценка эффективности кластерных образований в регионе / А.Н. Дырдонова // Экономика региона. — 2010. — № 4. — С. 83—88.
14. *Спицын, В.В.* Проблемы оценки эффективности инновационно-инвестиционного развития региона / В.В. Спицын // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. [Электронный ресурс]. — 2008. — № 2 (14). — Режим доступа: <http://region.mcnpr.ru>. — Дата доступа: 10.08. 2013.
15. *Хоменко, І.О.* Регіональний розвиток вантажних автотранспортних підприємств: автореф. дис. ... канд. економ. наук: 08.00.04 / І.О. Хоменко. — Київ, 2008. — 22 с.
16. *Калініченко, Л.Л.* Аспекти взаємодії суб'єктів промислового кластеру / Л.Л. Калініченко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. — 2011. — № 34. — С. 126—136.
17. *Akerlof, G.A.* The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. — 1970. — Vol. 84, August. — P. 488—500.

18. Кончин, В.І. Эффект зростаючих скалярних доходів: можливості його використання для України / В.І. Кончин, І.В. Ситник // Эффективная экономика: электр. науч. журн. [Электронный ресурс]. — 2010. — № 9. — Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=8&word=%EA%EE%ED%F7%E8%ED&x=0&y=0>. — Дата доступа: 10.08. 2013.

19. Про Бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. — Дата доступа: 10.08. 2013.

*Статья поступила  
в редакцию 21.10. 2013 г.*

## ЛЮ СЯОМЭЙ, ЧЖАО ЮЙТУН

### ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Особенностью современного этапа технологических сдвигов в мировой экономике является то, что более активно и масштабно идет процесс экономического и правового выделения сферы функционирования и обращения технологий в самостоятельную область хозяйственных отношений, а также ускоряется процесс появления новых технологий, существенно дополняющих их традиционное использование.

По мере непрерывных изменений в области информационных технологий сокращается дистанция между предприятиями и рынком, расширяются каналы выхода малых и средних предприятий (МСП) на международные рынки. В настоящее время различные модели ведения электронной коммерческой деятельности распространяются практически во всех странах, в различных отраслях экономики, на предприятиях самого разного размера.

Электронный бизнес, охватывающий сегодня любую коммерческую деятельность фирмы в сети Интернет, способствует получению основного или дополнительного дохода. Результаты исследования показывают, что большинство МСП активно используют Интернет, систему кодирования с целью дифференциации товаров (BAR CODE BC), систему управления складами (WMS), обмен электронными данными (EDI) и другие информационные разработки. Серьезные возможности открывает сеть ЕвроИнфоЦентров, которые предоставляют МСП коммерческую информацию по широкому кругу вопросов. Еще с 60-х гг. XX в. в США некоторые транспортные компании начали использовать системы электронной торговли для заказа билетов и обмена данными при подготовке рейсов. С 1970 г. работает Нью-Йоркская международная платежная система расчетных палат CHIPS, которая позволяет нью-йоркским банкам достаточно быстро производить расчеты по международным операциям после выставления соответствующих документов в виде электронных сообщений, используя клиринговый механизм [1; 2].

Современный электронный бизнес имеет свои особенности.

---

*ЛЮ Сяомэй, аспирантка кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета;  
ЧЖАО Юйтун, студентка Института государственного управления г. Сямэнь, Китай.*