

Елена В. Иванова

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРАХ*

В статье представлены разработанные автором методика и система показателей оценки эффективности интеграции, позволяющие обосновать целесообразность вхождения предприятия (организации) в кластерную структуру.

Ключевые слова: интеграция; экономический кластер; методика оценки эффективности интеграции.

Форм. 10. Табл. 3. Рис. 3. Лит. 25.

Олена В. Іванова

АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНИХ КЛАСТЕРАХ

У статті представлено розроблені автором методику та систему показників оцінювання ефективності інтеграції, які дозволяють обґрунтовувати доцільність входження підприємства (організації) до кластерної структури.

Ключові слова: інтеграція; економічний кластер; методика оцінки ефективності інтеграції.

Elena V. Ivanova¹

AN ALTERNATIVE APPROACH TO ESTIMATION OF INTEGRATION EFFICIENCY FOR ECONOMIC CLUSTERS

The paper presents the author's methodology and the system of indicators for the estimation of integration efficiency, which allows justifying the entry of an enterprise (organization) into a cluster structure.

Keywords: integration; economic cluster; methodology for estimation of integration efficiency.

Постановка проблемы. Негативные тенденции, устойчиво набирающие силу в последние годы в российской экономике, активизируют поиск форм организации экономической деятельности, способствующих повышению конкурентоспособности производств и народного хозяйства в целом, росту уровня и качества жизни населения. Наблюдаемое нарастание дифференциации российских регионов по уровню доходов населения, уровню развития производственной, финансовой и социальной инфраструктур обуславливает фрагментарность, пространственную неоднородность страны, что, в свою очередь, выступает тормозом позитивного экономического развития государства.

Осознание важности создания в регионах условий, обеспечивающих возможность не просто исчерпания, а эффективного применения природных богатств, рационального использования географического, экономического и трудового потенциала, заставило ученых, представителей делового сообщества и государственной власти обратить внимание на возможности формирования и развития в России экономических кластеров, представляющих собой системы территориально сконцентрированных взаимодействующих субъек-

* В статье отражены отдельные результаты научного исследования, выполняемого в рамках государственного задания на оказание услуг по теме №10-ГЗ «Концептуальные основы кластерной формы социально-экономического развития региона» (номер государственной регистрации НИР: 01201256551). The results present a part of the topic state #10-SO "Conceptual grounds for cluster form of social and economic regional development" (a number of state registration of the research work: 01201256551).

¹ Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia.

тов, реализующих крупные межотраслевые инвестиционные, инновационные, экологические проекты регионального и национального значения.

Сегодня идея кластеризации российской экономики не выглядит нереалистичной, поскольку кластеры не только стали реальностью, но и находят свое отражение в документах, определяющих технологическое развитие страны. Так, уже целый ряд субъектов РФ заявляет о формировании или развитии кластеров в экономике (например, Нижегородская и Самарская области, Татарстан, Калужская, Архангельская, Иркутская области и другие [7]). В 2006 г. Межведомственная комиссия по научно-инновационной политике утвердила Стратегию развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г., в которой определено создание условий и предпосылок к формированию устойчивых научно-производственных кооперационных связей, инновационных сетей и кластеров [1]. В 2013 г. опубликован Доклад, подготовленный совместно Министерством экономического развития Российской Федерации и Высшей школы экономики [14], где на основе обобщения зарубежного опыта представлена концепция отбора пилотных инновационных территориальных кластеров в Российской Федерации для дальнейшей государственной поддержки.

Трактуя экономический кластер как базирующееся на системе договоров географически локализованное объединение предприятий и организаций в экономике, характеризующееся интеграцией производственных процессов, ресурсов, знаний и других конкурентных преимуществ, наличием определенных относительно устойчивых взаимосвязей, в том числе по технологической цепочке, присутствием в составе участников кластера субъектов из различных отраслей экономики [9], отметим, что создание кластера представляется довольно сложной задачей. Сложной, прежде всего, с позиции необходимости формирования логически непротиворечивой совокупности взглядов участников объединения. Имеем в виду, что принципиально важным аспектом здесь является вопрос эффективности взаимодействия в рамках кластера каждого его участника.

Решение данной задачи – ключ к тому, чтобы кластеры действительно стали факторами роста конкурентоспособности и экономического развития российских регионов.

Анализ последних исследований и публикаций. Представленные в экономической литературе подходы к обоснованию целесообразности создания кластеров фокусируются либо на способах идентификации кластеров [6; 13; 15; 20; 22–25], либо на оценке эффективности кластера [2–5; 8; 10–12; 16–19; 21]. При этом последняя группа подходов, как правило, ограничивается определением общего синергетического эффекта от взаимодействия всех участников кластера [2; 5; 10–12] или содержит показатели, применимые только для оценки взаимодействия предприятий, осуществляющих родственные виды деятельности [18] и не подходит для оценки взаимодействия организаций, осуществляющих качественно разнородную деятельность (производственные и научные организации, производственные и финансовые организации и т.п.).

Так, работа И.П. Савельевой и К.В. Екимовой – одна из немногих, затрагивающих вопросы взаимодействия хозяйствующих субъектов в рамках интегрированных структур «мягкого» (сетевое) типа. Подход, предложенный

авторами к оценке взаимодействия, может быть применен и к кластерным структурами, поскольку, как нами было определено ранее, экономические кластеры – разновидность сетевых структур [18]. Несмотря на то, что в подходе данных авторов оценка взаимодействия рассматривается применительно к малым и средним предприятиям, она может быть осуществлена также и по отношению к крупным организациям. Ограничением использования данного подхода является его ориентация на вертикально интегрированные сетевые объединения, в то время как в кластерных структурах имеют место как вертикальные, так и горизонтальные связи. Кроме того, И.П. Савельевой и К.В. Екимовой предлагается рассчитывать среднюю рентабельность интегрированного объединения ($R_{общ}$) как простую среднеарифметическую величину, что не позволяет, на наш взгляд, учитывать различия масштабов деятельности компаний. Более целесообразной представляется оценка средней рентабельности объединения через среднеарифметическую взвешенную (например, по объемам производства и/или реализации) [18].

При любой деятельности компании, в том числе и совместной в рамках интегрированной структуры, происходит инвестирование средств. Поэтому существуют точки зрения (в том числе [18]), что для определения эффективности взаимодействий можно применять основные принципы принятия решений о долгосрочных вложениях. Однако это несколько сужает область применения подобных подходов и полученных на их основе результатов, ведь оценка эффективности взаимодействия в рамках кластера зачастую очень сложна, что связано, на наш взгляд, со следующими моментами:

- необходимостью определения целого комплекса экономических выгод и издержек от совместной деятельности, в том числе не требующих долгосрочных инвестиций;
- осознанием того, что при получении прибылей одними участниками интеграционных процессов возможно ухудшение финансовых показателей при ущемлении интересов других участников;
- невозможностью учета большого числа факторов, в том числе и вследствие дефицита информации, который свойственен кластерным структурам в силу наличия в их составе конкурирующих субъектов и отсутствия внутри кластера имущественных рычагов влияния на членов объединения.

Таким образом, оценка эффективности взаимодействия предприятий – очень сложный процесс, ведь в данном случае необходимо выявить эффекты деятельности не одного предприятия, а нескольких. При этом сама природа возникновения эффектов для предприятий, выполняющих различные функции в кластере, может быть различна. Так, одно предприятие может получать эффект в результате поступления дополнительных ресурсов (инвестиций), а другое – в результате уменьшения оттока собственных ресурсов (экономии издержек), третье укрепит свои конкурентные преимущества на рынке, что поможет ему противостоять негативным воздействиям внешней среды.

Нерешенные вопросы. Основной задачей оценки эффективности сотрудничества предприятий является определение текущего состояния динамичной интегрированной системы с точки зрения эффективности деятельности как отдельных предприятий, так и с точки зрения их взаимодействий.

Цель исследования. Проведенные нами исследования существующих подходов к оценке эффективности взаимодействия предприятий [2–5; 8; 10–12; 16–19; 21] свидетельствуют об отсутствии целостной методологии оценки создания и функционирования экономических кластеров. Вышесказанное обуславливает необходимость разработки методического инструментария оценки эффективности взаимодействия предприятий.

Основные результаты исследования. Поскольку взаимодействие является процессом, в котором может быть задействовано два участника и более, оценка эффективности может даваться как с позиций каждого субъекта, так и полученного совокупного результата, выражением которого является синергетический эффект. Очевидно, что каждый участник взаимодействия, рассматривая возможные варианты стратегии своего дальнейшего развития, в том числе и в интегрированной структуре, ориентируется на максимальный экономический эффект. Эффект кооперативного взаимодействия предприятий является специфическим. Он не сводится к эффекту объединения предприятий, так как предприятия в рассматриваемых структурах сохраняют свою относительную самостоятельность (поэтому не происходит, например, экономии на издержках управления, аппарат управления у каждого из предприятий сохраняется). В то же время в процессе взаимодействия, а точнее в его результате, должна возникнуть системная динамика, когда за счет согласованного функционирования самостоятельных компаний обеспечивается дополнительный, синергетический эффект взаимодействия системы в целом.

Участие в кластерной структуре позволит отдельному предприятию улучшить финансовую устойчивость и платежеспособность, сократить материальные запасы на складе, уменьшить транспортные и транзакционные издержки, увеличить долю рынка компании, посредством софинансирования осваивать новые виды продукции, получать кредиты с меньшей процентной ставкой, привлекать квалифицированные кадры в компанию и др.

Для оценки эффективности сотрудничества в рамках кластера и обоснования каждой компанией целесообразности своего вхождения в кластерную структуру нами разработана следующая методика, реализуемая в несколько этапов.

1 этап. Выбор показателей для оценки целесообразности взаимодействия с предприятиями-партнерами. Оценка эффективности взаимодействия предприятий подразумевает расчет группы показателей, позволяющих количественными методами описать влияние интеграции на изменение работы предприятия и впоследствии произвести агрегирование этих показателей с целью выбора варианта экономического развития организации.

Для комплексной оценки эффективности взаимодействия предприятий предлагаем использовать две категории показателей, характеризующие результативность интеграции. К первой группе относятся показатели, отражающие динамику экономического потенциала предприятия: изменения рентабельность активов (ΔROA), рентабельности собственного капитала (ΔROE), операционной прибыли ($\Delta \Pi_{op}$), выручки от продаж (ΔBPP), фондоотдачи ($\Delta \Phi o$). Ко второй группе относятся показатели, характеризующие динамику

финансового состояния предприятия в результате интеграции: изменения коэффициента автономии, коэффициента зависимости, коэффициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, запаса финансовой прочности.

Факторный анализ предлагаемых к использованию показателей позволяет выявить причины изменений в работе предприятия.

2 этап. Интерпретация полученных показателей. По результатам расчетов составляется сводная таблица оценки критериев по группам (табл. 1). На основе полученных изменений показателей под влиянием различных факторов в результате интеграции предполагается расчет двух интегральных показателей для оценки целесообразности и эффективности взаимодействия данного предприятия с предприятиями-партнерами (S_1 и S_2).

Таблица 1. Сводная таблица оценки степени взаимодействия предприятия, разработано автором

Наименование группы показателей	Наименование показателя и метод расчета	Нормативное значение
1. Группа показателей, влияющих на изменение экономического потенциала предприятия (S_i)	1.1. Изменение рентабельности активов (ΔROA) за счет изменения фондоемкости ($\Delta ROA^{\Delta \Phi e}$), изменения коэффициента загрузки средств в обороте ($\Delta ROA^{\Delta I_{запр}}$) и изменения рентабельности продаж ($\Delta ROA^{\Delta ROS}$) $\Delta ROA = \Delta ROA^{\Delta \Phi e} + \Delta ROA^{\Delta K_{запр}} + \Delta ROA^{\Delta ROS}$	Если $\Delta ROA > 0$, то $S_{11} = 1$. Если $\Delta ROA \leq 0$, то $S_{11} = 0$
	1.2. Изменение рентабельности собственного капитала (ΔROE) за счет изменения коэффициента финансовой зависимости ($\Delta ROE^{\Delta I_{фз}}$), изменения ресурсоотдачи ($\Delta ROE^{\Delta I_{об}}$) и изменения рентабельности продаж ($\Delta ROE^{\Delta ROS}$) $\Delta ROE = \Delta ROE^{\Delta I_{фз}} + \Delta ROE^{\Delta I_{об}} + \Delta ROE^{\Delta ROS}$	Если $\Delta ROE > 0$, то $S_{12} = 1$. Если $\Delta ROE \leq 0$, то $S_{12} = 0$
	1.3. Изменение прибыли от продаж ($\Delta \Pi_{пр}$) за счет изменения себестоимости ($\Delta \Pi_{пр}^{\Delta C}$), изменения коммерческих расходов ($\Delta \Pi_{пр}^{\Delta КР}$) и изменения управленческих расходов ($\Delta \Pi_{пр}^{\Delta УР}$) $\Delta \Pi_{пр} = \Delta \Pi_{пр}^{\Delta C} + \Delta \Pi_{пр}^{\Delta КР} + \Delta \Pi_{пр}^{\Delta УР}$	Если $\Delta \Pi_{пр} > 0$, то $S_{13} = 1$. Если $\Delta \Pi_{пр} \leq 0$, то $S_{13} = 0$.
	1.4. Изменение выручки от продаж ($\Delta ВРП$) за счет изменения объема продаж ($\Delta ВРП^{\Delta V}$) и изменения цены продукции ($\Delta ВРП^{\Delta Ц}$) $\Delta ВРП = \Delta ВРП^{\Delta V} + \Delta ВРП^{\Delta Ц}$	Если $\Delta ВРП > 0$, то $S_{14} = 1$. Если $\Delta ВРП \leq 0$, то $S_{14} = 0$
	1.5. Изменение фондоотдачи ($\Delta \Phi o$) за счет изменения удельной доли активной части основных средств ($\Delta \Phi o^{\Delta Ya}$) и изменения фондоотдачи активной части основных средств ($\Delta \Phi o^{\Delta \Phi oa}$) $\Delta \Phi o = \Delta \Phi o^{\Delta Ya} + \Delta \Phi o^{\Delta \Phi oa}$	Если $\Delta \Phi o > 0$, то $S_{15} = 1$. Если $\Delta \Phi o \leq 0$, то $S_{15} = 0$
Интегральный показатель изменения экономического потенциала предприятия	$S_i = \sum_{i=1}^5 S_{1i}$	5

Окончание табл. 1

Наименование группы показателей	Наименование показателя и метод расчета	Нормативное значение
2. Группа показателей, влияющих на изменение финансового состояния предприятия (S_2)	2.1. Изменение коэффициента автономии (ΔK_a) за счет изменения собственного капитала ($\Delta K_a^{\Delta CK}$), изменения величины всех источников средств ($\Delta K_a^{\Delta MC}$) $\Delta K_a = \Delta K_a^{\Delta CK} + \Delta K_a^{\Delta MC}$	Если $\Delta K_a > 0$ и $0,4 \leq K_a \leq 0,6$, то $S_{21} = 1$. Если $\Delta K_a < 0$ и $K_a < 0,4$ или $K_a > 0,6$, то $S_{21} = 0$
	2.2. Изменение коэффициента зависимости (ΔK_z) за счет изменения величины кредиторской задолженности ($\Delta K_z^{\Delta Kp3}$) и изменения суммы текущих активов ($\Delta K_z^{\Delta TA}$) $\Delta K_z = \Delta K_z^{\Delta Kp3} + \Delta K_z^{\Delta TA}$	Если $\Delta K_z > 0$ и $0,5 \leq K_z \leq 0,7$, то $S_{22} = 1$. Если $\Delta K_z < 0$ и $K_z < 0,5$ или $K_z > 0,7$, то $S_{22} = 0$
	2.3. Изменение коэффициента текущей ликвидности (ΔK_{TL}) за счет изменения величины текущих активов ($\Delta K_{TL}^{\Delta TA}$) и изменения суммы краткосрочных финансовых обязательств ($\Delta K_{TL}^{\Delta KFO}$) $\Delta K_{TL} = \Delta K_{TL}^{\Delta KFO} + \Delta K_{TL}^{\Delta TA}$	Если $\Delta K_{TL} > 0$ и $K_{TL} \geq 2$, то $S_{23} = 1$. Если $\Delta K_{TL} < 0$ и $K_{TL} < 2$, то $S_{23} = 0$
	2.4. Изменение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (ΔK_{COC}) за счет изменения собственного капитала ($\Delta K_{COC}^{\Delta CK}$), изменения внеоборотных активов ($\Delta K_{COC}^{\Delta B+A}$) и изменения оборотных активов ($\Delta K_{COC}^{\Delta OBA}$) $\Delta K_{COC} = \Delta K_{COC}^{\Delta CK} + \Delta K_{COC}^{\Delta B+A} + \Delta K_{COC}^{\Delta OBA}$	Если $\Delta K_{COC} > 0$ и $K_{COC} \geq 0,1$, то $S_{24} = 1$. Если $\Delta K_{COC} < 0$ и $K_{COC} < 0,1$, то $S_{24} = 0$
	2.5. Изменение запаса финансовой прочности (ΔZFP) за счет изменения постоянных затрат ($\Delta ZFP^{пост}$), изменения переменных затрат ($\Delta ZFP^{перем}$) и изменения выручки (ΔZFP^{BPI}) $\Delta ZFP = \Delta ZFP^{пост} + \Delta ZFP^{перем} + \Delta ZFP^{BPI}$	Если $\Delta ZFP > 0$, то $S_{25} = 1$. Если $\Delta ZFP \leq 0$, то $S_{25} = 0$
Интегральный показатель изменения финансового состояния предприятия	$S_2 = \sum_{i=1}^5 S_{2i}$	5

Далее осуществляется сравнение показателей при условии совместного функционирования и при условии автономной работы предприятия, что и позволяет сделать выводы об эффективности взаимодействия. В случае если динамика показателей положительна, вхождение предприятия в кластер представляется целесообразным.

3 этап. Построение матрицы выбора стратегии экономического развития предприятия (рис. 1). На основании матрицы принимается решение о выборе стратегии предприятия.

I квадрант – средний уровень эффективности совместной деятельности – соответствует эффективному изменению экономического потенциала под

влиянием различных факторов интеграции, но при этом финансовая устойчивость компании не меняется, что свидетельствует о необходимости поиска дополнительных возможностей улучшения финансового состояния за счет внутрикластерного объединения.

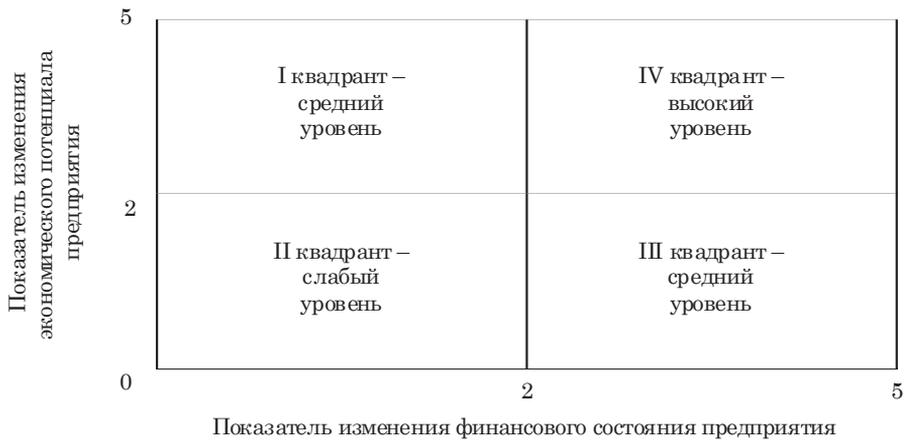


Рис. 1. Матрица оценки степени эффективности совместной деятельности в рамках кластера, авторская разработка

II квадрант – слабый уровень эффективности совместной деятельности – положительного влияния от взаимодействия с предприятиями-партнерами не наблюдается. Данный квадрант отражает ситуацию, когда предприятие в рамках интегрированной структуры не сможет существенно увеличить экономический потенциал и финансовую устойчивость, следовательно, интеграция нецелесообразна.

III квадрант – средний уровень эффективности совместной деятельности – финансовая устойчивость предприятия в результате интеграции улучшается, однако это не приводит к изменению экономического потенциала. Следовательно, предприятию необходимо изыскать дополнительные резервы повышения экономического потенциала в рамках интегрированной структуры.

IV квадрант – оценка эффективности взаимодействия предприятий показала положительную динамику как экономического потенциала, так и финансового состояния предприятия. Таким образом, предприятию целесообразно вхождение в кластер.

При этом, попадая в квадранты I и III, руководители/собственники предприятия каждый раз индивидуально принимают решение о целесообразности вхождения в кластер. Так, если для них приоритетным является повышение экономического потенциала компании, то даже при незначительном изменении финансового состояния (квадрант I) ими может быть принято решение о целесообразности объединения в рамках кластера. Также в случае высокой значимости для руководителей/собственников существенного улучшения финансового состояния предприятия они могут пойти на интеграцию, даже если внутрикластерное взаимодействие не обеспечивает предприятию значительного прироста экономического потенциала (квадрант III).

4 этап. Определение экономической эффективности взаимодействия. Проведя оценку влияния факторов на изменение показателей в результате сотрудничества, можно рассчитать общий экономический эффект предприятия от вхождения в кластер:

$$\mathcal{E}_{вз} = \frac{\mathcal{E}}{\mathcal{Z}}, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_{вз}$ – экономическая эффективность предприятия от функционального взаимодействия с предприятиями-партнерами, руб./руб.; \mathcal{E} – экономический эффект от сотрудничества предприятий, руб.; \mathcal{Z} – затраты на осуществление интеграции, в том числе возникающие в результате совместного функционирования предприятий, руб.

$$\mathcal{E} = \Delta ВРП + \Delta S, \quad (2)$$

где $\Delta ВРП$ – изменение объема продаж предприятия вследствие скоординированного функционирования с другими организациями, руб.; ΔS – изменение статей затрат на производство и реализацию продукции предприятия в результате интеграции, руб.;

$$\Delta ВРП = \Delta ВРП^{\Delta опт. загр.} + \Delta ВРП^{\Delta доп. д.}, \quad (3)$$

где $\Delta ВРП^{\Delta опт. загр.}$ – увеличение выпуска продукции за счет оптимизации загрузки производственного оборудования в рамках кластера, руб.; $\Delta ВРП^{\Delta доп. д.}$ – получение дополнительного дохода от выпуска и реализации новой продукции предприятия, руб.;

$$\Delta ВРП^{\Delta опт. загр.} = (K_{к}^{загр} - K_{а}^{загр}) \times ПМ \times Ц, \quad (4)$$

где $K_{а}^{загр}, K_{к}^{загр}$ – соответственно коэффициенты загрузки оборудования при условии автономной деятельности предприятия и при функционировании в рамках кластера; $ПМ$ – производственная мощность оборудования в натуральном выражении; $Ц$ – цена реализации продукции, руб.

$$\Delta ВРП^{\Delta доп. д.} = V_{доп} \times Ц_{нп}, \quad (5)$$

где $V_{доп}$ – дополнительный объем продукции (за счет выпуска новой продукции) в натуральном выражении; $Ц_{нп}$ – цена новой продукции, руб.

$$\Delta S = \Delta S^{\Delta транс} + \Delta S^{\Delta транзак} + \Delta S^{\Delta Цсм} + \Delta S^{\Delta пр.р.} + \Delta S^{\Deltaнал.} + \Delta S^{\Deltaнакл.}, \quad (6)$$

где $\Delta S^{\Delta транс}$, $\Delta S^{\Delta транзак}$, $\Delta S^{\Delta Цсм}$, $\Delta S^{\Delta пр.р.}$, $\Delta S^{\Deltaнал.}$, $\Delta S^{\Deltaнакл.}$ – изменение себестоимости за счет соответственно изменения транспортных издержек, изменения транзакционных издержек за счет приобретения сырья и материалов по более низким ценам, за счет привлечения заемных ресурсов на льготных условиях, за счет изменения налоговых обязательств из-за возможности оптимизации финансовых потоков при совместной деятельности и изменения накладных расходов, руб.;

$$\Delta S^{\Delta Цсм} = K_{СК} \times Ц_{б} \times V_{зак}, \quad (7)$$

где $K_{СК}$ – коэффициент, характеризующий размер скидки к закупочной цене; $Ц_{б}$ – базовая цена единицы приобретения материала (продукции), действующая до объединения, руб.; $V_{зак}$ – совокупный объем закупок в натуральном выражении;

$$\Delta S^{\Delta np.p.} = 3K \times (PC_a - PC_k) \quad (8)$$

где $3K$ – величина привлекаемого заемного капитала, руб.; PC_a, PC_k – соответственно процентная ставка привлечения заемных финансовых ресурсов при автономной работе (до объединения) и после вступления в кластер, %;

$$\Delta S^{\Delta нал.} = HO_a - HO_k, \quad (9)$$

где HO_a, HO_k – соответственно величина налоговых обязательств при условии автономной деятельности предприятия и после вступления в кластер, руб.;

$$\Delta S^{\Delta накл.} = NI_a - NI_k, \quad (10)$$

где NI_a, NI_k – соответственно накладные издержки при условии автономной деятельности предприятия и после вступления в кластер, руб.

К транзакционным издержкам относятся: затраты на поиск партнера, получение информации; затраты на маркетинговую деятельность, анализ рынка, переговоры, заключение контрактов; комиссионные сборы и отчисления снабженческим организациям и др.; заготовительные и складские расходы, расходы на содержание материально-технических запасов.

В связи с этим можно заключить, что синергетический эффект от кооперации может возникнуть в результате сокращения различных затрат на производство и реализацию продукции, за счет эффекта масштаба, за счет более полного использования производственных мощностей, а также в результате максимально возможного использования инвестиционного потенциала каждого предприятия, входящего в интеграционное образование. Только при наличии синергетического эффекта необходимо вступать в кластер. Ведь создание и функционирование интегрированных структур целесообразно только тогда, когда оно приносит положительный, стабильный эффект.

Таким образом, нами разработана методика оценки степени взаимодействия предприятий, графическая интерпретация которой приведена на рис. 2.

Данная методика может применяться как на этапе предварительной оценки целесообразности кооперационных взаимодействий, так и для анализа уже сложившихся интеграций. Сложность такой оценки заключается в том, что она затрагивает многие показатели, характеризующие функционирование и развитие других участников партнерских отношений.

Разработанная методика оценки эффективности интеграции позволяет оценить целесообразность формирования интегрированной структуры, является основой для принятия управленческих решений при обосновании структуры кластера и помогает выявить влияние внутрикластерного взаимодействия на факторы конкурентоспособности организации.

Предложенная методика была апробирована на одном из предприятий ООО «Объединенная компания «Сибшахтострой» – «Сибирский завод «Энергопром», входящий в формирующийся в настоящее время в Кемеровской области углехимический кластер.

Результаты расчетов представлены в табл. 2 и 3.

Результаты факторного анализа показателей, характеризующих изменение экономического потенциала и финансового состояния, отражают рост эффективности использования активов и в дальнейшем рост собственного капитала, а также укрепление финансовой устойчивости и платежеспособности (рис. 3).

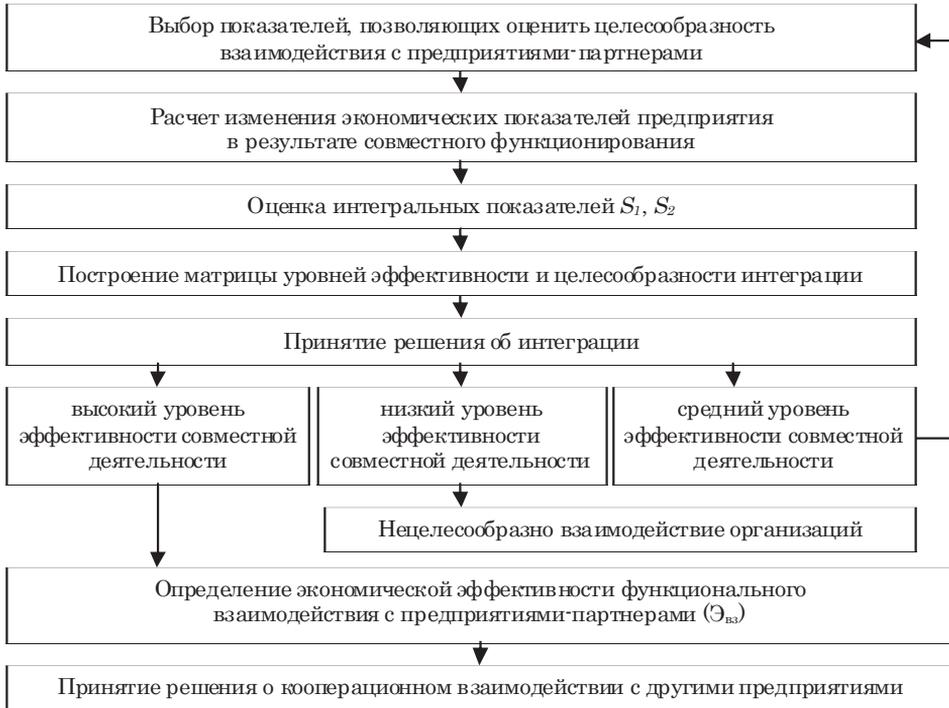


Рис. 2. Алгоритм оценки эффективности взаимодействия предприятий, авторская разработка

Таблица 2. Факторный анализ показателей, влияющих на изменение экономического потенциала ООО «Сибирский завод «Энергопром», авторская разработка

Наименование показателя	Значение	
	2012/2009*	2013/2012
Изменение рентабельности активов за счет изменения фондоемкости	0	0,0004
Изменение рентабельности активов за счет изменения коэффициента загрузки средств в обороте	-0,0404	0,0886
Изменение рентабельности активов за счет изменения рентабельности продаж	0,1022	0,0425
<i>Изменение рентабельности активов, руб./руб.</i>	<i>0,0618</i>	0,1315
Изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения коэффициента финансовой зависимости	-0,6901	-0,2157
Изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения ресурсоотдачи	-0,2013	0,5034
Изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения рентабельности продаж	0,5065	0,1798
<i>Изменение рентабельности собственного капитала, руб./руб.</i>	<i>-0,3848</i>	0,4674
Изменение прибыли от продаж за счет изменения себестоимости	-205046	-110229
Изменение прибыли от продаж за счет коммерческих расходов	-5266	2426,4
Изменение прибыли от продаж за счет управленческих расходов	2548	0
<i>Изменение прибыли от продаж, тыс. руб.</i>	<i>-207764</i>	<i>-107803,5</i>

* 2009 г. – последний год автономной работы предприятия (до объединения).

Таблица 3. Факторный анализ показателей, влияющих на изменение финансового состояния ООО «Сибирский завод «Энергопром», авторская разработка

Наименование показателя	Значение	
	2012/2009*	2013/2012
Изменение коэффициента автономии за счет изменения собственного капитала	1,4162	0,1406
Изменение коэффициента автономии за счет изменения величины всех источников средств	-1,2770	-0,0310
<i>Изменение коэффициента автономии, руб./руб.</i>	<i>0,1392</i>	<i>0,1096</i>
Изменение коэффициента зависимости за счет изменения величины кредиторской задолженности	5,0586	0,3232
Изменение коэффициента зависимости за счет изменения суммы текущих активов	-5,2046	-0,3510
<i>Изменение коэффициента зависимости, руб./руб.</i>	<i>-0,1460</i>	<i>-0,0279</i>
Изменение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения величины текущих активов	6,7109	0,5568
Изменение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения суммы краткосрочных финансовых обязательств	-6,5153	-0,5307
<i>Изменение коэффициента текущей ликвидности, руб./руб.</i>	<i>0,1956</i>	<i>0,0261</i>
Изменение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами за счет изменения собственного капитала	1,4489	0,1422
Изменение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами за счет изменения внеоборотных активов	-0,0615	-0,0057
Изменение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами за счет изменения оборотных активов	-1,2356	-0,1019
<i>Изменение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, руб./руб.</i>	<i>0,1517</i>	<i>0,0346</i>

* 2009 г. – последний год автономной работы предприятия (до объединения).



Рис. 3. Матрица оценки степени эффективности интеграции ООО «Сибирский завод «Энергопром», авторская разработка

Результаты апробации разработанной методики подтвердили целесообразность вхождения ООО «Сибирского завода «Энергопром» в кластерную структуру.

Выводы. Предлагаемая методика позволяет отразить влияние внутри-кластерных связей на изменение экономического и финансового потенциа-

лов отдельных предприятий, а следовательно, и регионов, в которых эти предприятия функционируют. Согласно концепции представленной методики предполагается диагностика уровня эффективности взаимосвязей в рамках кластера для обоснования стратегии дальнейшего развития того или иного предприятия. Применение данной методики для анализа динамики предлагаемых в ее рамках показателей позволит отследить принципиальные изменения в вопросах развития экономических субъектов. Разработанные методика и система показателей могут выступать в качестве управленческого инструментария для обоснования целесообразности формирования кластера и участия в нем отдельных предприятий. Эффективность взаимодействия в рамках кластера — одно из условий позитивных изменений в региональной экономике и народном хозяйстве в целом, а также один из резервов несырьевого экономического роста.

1. Про утверждение Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года: Протокол Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике от 15.02.2006 № 1 // gis.istu.edu.

2. Богданова О.В., Леметти Ю.А. Методические аспекты кластрообразования в аграрном секторе экономики региона // Экономические исследования.— 2011.— №5. — С. 2—9.

3. Булярский С.В., Булярская С.А., Синецын А.О. Управление промышленным кластером // Вестник Оренбургского государственного университета.— 2012.— №9. — С. 70—74.

4. Вайлунова Ю.Г. Теоретико-методические аспекты оценки уровня развития партнерских отношений предприятий в контексте конкурентоспособности // Вестник Витебского государственного технологического университета.— 2012.— №23. — С. 137—144.

5. Веселов А.И. Оценка синергетического эффекта от объединения предприятий // Экономический анализ.— 2011.— №9. — С. 51—54.

6. Винокурова М.В. Конкурентоспособность и потенциал кластеризации отраслей экономики Иркутской области // ЭКО.— 2006.— №12. — С. 73—91.

7. Ефимов Н.А., Иванова Е.В. Кластеризация экономики региона как организационная форма и фактор ускорения его социально-экономического развития // Организация и управление производством в условиях инновационной экономики: Юбилейный сб. науч. тр. — Воронеж: Воронежский государственный технический университет, 2010. — С. 53—59.

8. Жемчужников С.И. Направления совершенствования взаимодействия предприятий на основе интеграции экономических процессов // Инновационный вестник Регион.— 2011.— №1. — С. 20—26.

9. Иванова Е.В. О сущности и видах кластеров в экономике // Организатор производства.— 2012.— №3. — С. 83—88.

10. Качапкина Ю.В., Мерзликina Г.С. Разработка методики оценки эффективности интегрированных формирований в промышленности // Вестник Астраханского государственного технического университета.— Серия: Экономика.— 2011.— №1. — С. 23—28.

11. Козенкова Т.А. О построении системы показателей синергетического эффекта финансово-экономической интеграции // Сибирская финансовая школа.— 2011.— №3. — С. 61—68.

12. Насретдинов И.Т. Оценка эффективности интегрированных структур системы потребительской кооперации в условиях рыночной конкуренции // Вестник Казанского государственного аграрного университета.— 2010.— Т. 16, №2. — С. 52—56.

13. Печаткин В.В. Методика оценки и анализа потенциала кластеризации экономики регионов // Экономический анализ: теория и практика.— 2010.— №28. — С. 42—48.

14. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / Под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. — М.: Высшая школа экономики, 2013. — 108 с.

15. Праздничных А. Определение территориальных зон потенциального развития кластеров в Российской Федерации: Отчет о выполнении работ по Государственному контракту от 10.11.2006 №13.14.6/101. — М.: АНХ, 2006. — 132 с.

16. Пустыникова Е.В., Лапин А.Е. Методика анализа интеграционной привлекательности бизнеса с позиций кластерного подхода // Вестник Казанского государственного аграрного университета.— 2010.— Т. 18, №4. — С. 52—55.

17. Ребязина В.А., Смирнова М.М. Взаимодействие с партнерами как фактор развития инноваций на примере российских промышленных компаний // Инновации.— 2011.— №7.— С. 48–57.
18. Савельева И.П., Екимова К.В. Об организации системы эффективного взаимодействия предпринимательских структур национальной экономики // Вестник ЮУрГУ.— Серия: Экономика и менеджмент.— 2011.— №28, Вып. 19.— С. 124–127.
19. Сильницкий И.С. Оценка эффективности взаимодействия малых предприятий // Наука и бизнес: пути развития.— 2013.— №9.— С. 118–122.
20. Сомко М.Л. Региональный потенциал кластеризации: способы и методика оценки // Вестник Алтайской академии экономики и права.— 2013.— №1.— С. 11–13.
21. Чикалов В.М. Оценка влияния отношений сотрудничества на уровень конкурентоспособности предприятия // Проблемы современной экономики (Новосибирск).— 2011.— №4-2.— С. 274–278.
22. Doeringer, P.B., Terkla, D.G. (1995). Business strategy and crossindustry clusters. *Economic Development Quarterly*, 9: 228.
23. Institute for Strategy and Competitiveness // www.isc.hbs.edu.
24. Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
25. Van der Linde, C. (2003). *The Demography of Clusters – Findings from the Cluster Meta-Study*. In: *Innovation Clusters and Interregional Competition Advances in Spatial Science* (pp. 130–149). Springer-Verlag, Berlin, New-York.

Стаття надійшла до редакції 16.07.2014.

КНИЖКОВИЙ СВІТ



СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТА ЮРИДИЧНА ОСВІТА
ПРЕСТИЖНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

Україна, 01011, м. Київ, вул. Панаса Мирного, 26
E-mail: book@nam.kiev.ua
тел./факс 288-94-98, 280-80-56



Транснаціональні корпорації: Навчальний посібник. — К.: Національна академія управління, 2008. — 240 с.
Ціна без доставки — 25 грн.

Автори: **О.В. Зав'ялова, В.Є. Сахаров.**

У навчальному посібнику викладено теоретичні основи виникнення, становлення та розвитку транснаціональних корпорацій, механізм їхнього функціонування та вплив на світову економіку. Розглянуто систему національного і міжнародного регулювання ТНК.

Посібник містить також ситуаційні вправи, що дозволяє закріпити теоретичні знання шляхом виконання практичних завдань та обговорення ситуаційних вправ.

Призначений для студентів та викладачів вузів. Посібник стане корисним всім, хто цікавиться проблемами транснаціоналізації світової економіки.