

## Актуальные аспекты формирования банковского кластера

*Броншпак Г. К., к. э. н., Гарева О. Л., к. т. н., Харьковский национальный университет городского хозяйства*

Существует множество определений понятия «кластер». Как представляется, главным в этом смысле является феномен предоставления участниками друг другу достоверной информации о своей финансово-хозяйственной деятельности. Добиться такой доверительности, как правило, весьма непросто, но в случае успеха участники получают баланс материально-финансовых потоков создаваемой организации. На его основе, расчетным путем, они могут надежно прогнозировать результаты совместной деятельности. Это дает большие конкурентные преимущества. Примерно, как в азартной игре, когда некоторые участники, в нарушение правил, согласовывают свои ходы или ставки.

Краткий перечень позиций, которые актуальны на начальном этапе формирования банковского кластера:

1. Установление принципа (системы), по которому сформирован состав клиентов конкретного банка: отраслевой; кластерный; не выраженный и т. п.

2. Тенденции того же формирования за период существования банка.

3. Склонность клиентов банка к привлечению для работы с ним технологических партнеров, в целях оптимизации показателей финансово-хозяйственной деятельности и т. п.

4. В этой связи реакция клиентов банка на преимущества кластерных форм организации экономической деятельности.

5. Сбор информации о наиболее важных партнерах клиентов банка, условиях их кредитования и т. п.

6. Проведение переговоров с банками, в которых обслуживаются эти партнеры, о координации действий на принципах кластерного подхода.

7. Оценка возможности использовать результат хозяйственной деятельности клиента в качестве критерия эффективности банковских служб (как альтернативы тривиального залога и его кустарной реализации).

8. Выделение банков, с которыми возможны неформально-доверительные отношения в целях обмена информацией и развития кластерных форм сотрудничества.

9. Оценка возможностей использования механизмов страхования, с также других бизнес-процессов для практической реализации такого «доверия».

10. Составление портфеля финансово-коммерческих проектов, которые потенциально привлекательны для банков, но не могут быть реализованы самостоятельно (иначе говоря, требуют сотрудничества).

11. Разработка кредитных схем кластерной направленности, то есть, учитывающих разные продолжительности сроков производства технологических партнеров и т. п. особенности кластерной деятельности.

12. Оценка реальных форм поддержки органов власти, которые «по определению» должны благоприятствовать развитию кластеризации.

13. Важная роль в деятельности кластеров принадлежит «университетам», которые на начальном этапе должны оснастить банковского работника объемом специальных знаний, вдоль всей технологической цепочки (в противовес узкой специализации при кредитовании по отраслевому принципу).