

УДК 65.01:330.1

**Т.В. КРАМИН,**

*доктор экономических наук, доцент*

*Институт экономики, управления и права (г. Казань)*

**Ю.С. ЦЕРЦЕИЛ,**

*старший преподаватель*

*Татарский государственный гуманитарно-педагогический университет,  
г. Казань*

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Кластерный подход находит все более широкое распространение как в теории, так и в практике современного управления. Однако вопросам моделирования кластерных схем уделяется недостаточное внимание: в основном исследования в сфере кластеризации делают акцент на отраслевые и региональные аспекты. В то же время постиндустриальное развитие экономики требует качественно нового взгляда на природу кластеров. В настоящей работе кластер рассматривается на основе современных концепций управления стоимостью компании и институционального подхода.*

Начиная со знаменитых работ М. Портера [1], моделированию кластеров посвящено множество работ. Многие из них основаны на «ромбе конкурентоспособности» М. Портера. Так, в работе И.С. Феровой [2] приведена следующая модель образования локальных промышленных кластеров на основе «ромба конкурентоспособности» М. Портера (рис. 1).

В других работах, например в [3], моделирование применяется как средство формирова-

ния классификации и обоснования типологии кластеров. Так, результаты моделирования Гордона, МакКанна можно представить в табличном виде (табл. 1).

Неоспорим тот факт, что любая модель является идеальной конструкцией, предназначенной для объяснения поведения реальных объектов. В этом смысле в реальности не существует «чистого» кластера, который можно было бы описать только с помощью одной из представленных выше моделей.

Стратегия фирмы и формы конкуренции (интенсивная конкуренция между соперничающими фирмами, расположенными в одной и той же местности)		
<u>Особенности производственных ресурсов</u> (местные ресурсы – труд, капитал, природные ресурсы, естественная, административная, информационная и технологическая инфраструктура, специализированные факторы производства)	<u>Местные особенности</u> (особенности среды обитания, стимулирующие соответствующие формы инвестирования и постоянного обновления)	<u>Особенности спроса</u> (местные потребители с высоким уровнем требований к продукции, специализированные факторы спроса, потребности покупателей, возникновение которых можно ожидать повсеместно)
Развитие вспомогательных и обслуживающих производств (присутствие потенциальных поставщиков и конкурирующих производств в той же местности)		

**Рис. 1. «Ромб конкурентоспособности» М. Портера и образование промышленных кластеров**

Таблица 1

## Классификационные модели кластеров Гордона и МакКанна

Чистая модель экономики от агломерации	Модель промышленного комплекса	Модель социальной сети
Особое внимание уделяется внешним эффектам при географической концентрации	Кластеры – пространственные участники моделей межотраслевого баланса в региональной экономике, географические скопления, возникшие на основе межфирменных торговых связей и минимизации трансакционных издержек	Кластеры – прочные локальные сети, взаимодействие в которых осуществляется на основе межличностных, доверительных отношений, в рамках сложившейся институциональной среды

При моделировании кластеров следует учитывать современные тенденции развития постиндустриальной экономики. В настоящее время социальная сфера оказывает все большее влияние на экономические процессы, в том числе на возникновение и становление кластеров.

По мнению М. Портера, «социальная вовлеченность – существование обслуживающих социальных сетей и социального капитала – совершенно необходима для успешной работы и развития кластеров. Более того, ... кластерная теория также дает возможность тесно соединить теории сетей, социального капитала и гражданских порядков, приобщив их к конкуренции в бизнесе и экономическому процветанию. ... Кластерная теория ... может показать, как формируются сетевые отношения и как приобретает социальный капитал» [1]. Несмотря на то, что в работах М. Портера отмечена важность социальной сферы (в частности, социальных сетей) при формировании и функционировании кластеров, механизм влияния социальных, институциональных аспектов в его кластерных моделях подробно не рассмотрен. Проведенные им эмпирические исследования, посвященные социальным и информационным сетям внутри кластера, также редки и не затрагивают внутрикластерной институциональной среды.

В последние годы наметилась тенденция распространения кластеров в мировом хозяйстве [4]. Более того, кластеры в настоящее время все чаще рассматриваются не только как теоретическая модель, но и как инструмент экономической политики. Этот факт связан с тем, что кластерная концепция органично сочетается с развитием информационной экономики, экономики знаний. По мнению Д. Норта, при-

чиной мирового лидерства США в рамках новой экономики является существование в этой стране ряда крупных, динамично развивающихся кластеров инновационной предпринимательской деятельности [5].

Завершая краткий обзор работ в области моделирования кластерных схем, следует сделать следующий вывод. В методологическом смысле моделирование кластеров в данных работах имеет преимущественно обобщенный характер (например основано на «ромбе конкурентоспособности» М. Портера). Отмечается важность социальных аспектов в кластерном подходе, однако, комплексно институциональная теория в кластерном анализе не применяется. Кроме того, кластер не рассматривается как инструмент управления стоимостью компании.

Ключевым эффектом кластера является повышение конкурентоспособности компаний в него входящих. Классически считается, что одним из источников такого повышения является рост эффективности использования факторов производства. В постиндустриальной экономике, однако, акценты смещаются от факторов производства и распределения к нематериальным, институциональным факторам. Более того, особое значение в кластере приобретает обмен и совместное использование ключевых сфер компетенций его участников.

В настоящее время важнейшим направлением менеджмента является управление стоимостью бизнеса. Развитие рынков капитала как за рубежом, так и в России обусловили необходимость компаний максимизировать свою стоимость. Управление стоимостью компании стало важнейшей, обязательной функцией ее высшего менеджмента и всех сотрудников в рамках их компетенции.

В настоящей работе доказывается, что кластерный подход является эффективным инструментом управления стоимостью компании.

Предваряя обоснование эффективности использования кластерного подхода в управлении стоимостью компании, рассмотрим модель системы управления стоимостью компании, разработанной в [6].

Менеджерам в процессе ведения бизнеса постоянно приходится делать выбор, принимая стратегические и тактические решения. При построении системы управления стоимостью необходимо соблюдать принцип оптимальности принятия решений (оптимальности, в первую очередь, с точки зрения максимизации стоимости бизнеса в целом).

В процессе изучения и формирования системы управления стоимостью компании важно подробно рассмотреть субъекты и объекты системы, а также принципы воздействия первых на вторые (табл. 2). При использовании институционального подхода группа субъектов системы управления стоимостью (СУС) существенно расширяется, не ограничиваясь менеджментом компании и ее собственниками. Кроме того, важнейшим объектом системы управления стоимостью является ее институциональная среда, включающая сложную систему внутрифирменных институтов.

Структура системы управления стоимости компании представлена на рис. 2.

Таблица 2

Элементы системы управления стоимостью

Субъекты	Принципы управления	Объекты
Собственники, менеджеры, работники, кредиторы, потребители, поставщики, государство	<u>Сочетание</u> стратегии и тактики, теории и практики, учета и планирования; <u>Использование</u> институционального подхода, результатов факторного и сценарного анализа; <u>Оптимизация</u> управленческих решений	Институциональная среда, финансы, производство, организационная структура, корпоративная культура, имидж компании, работники

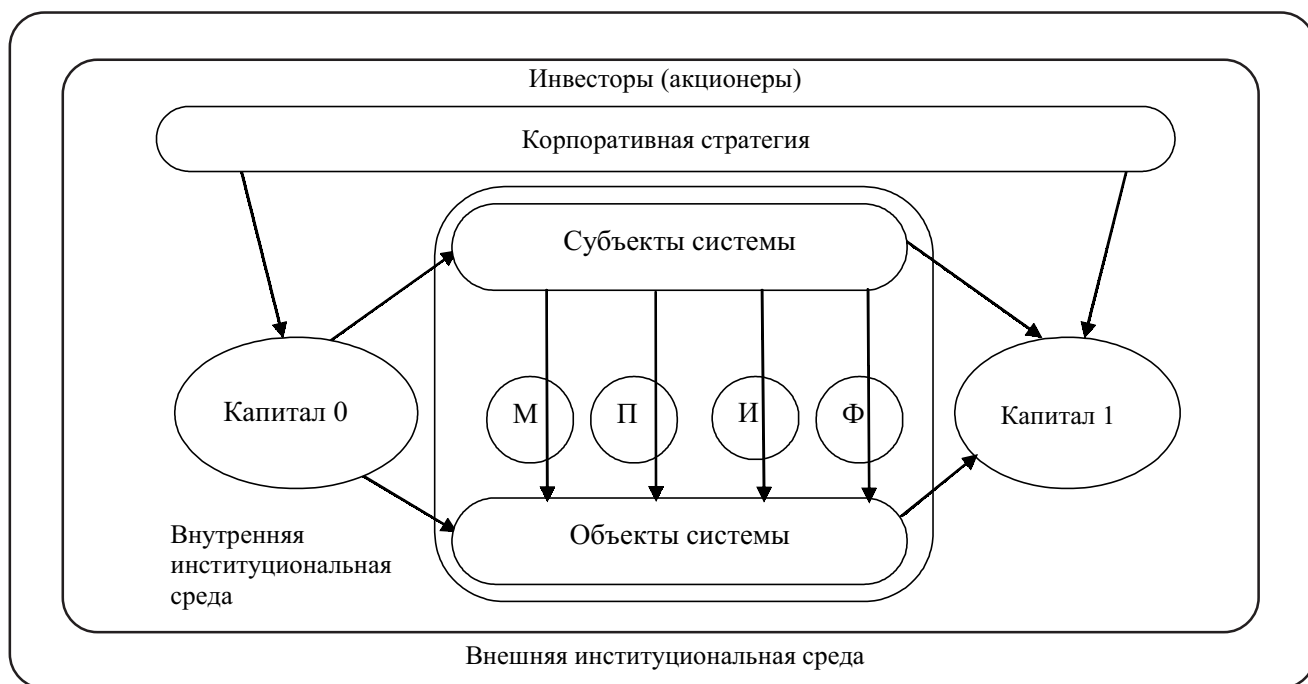


Рис. 2. Структура системы управления стоимостью компании

Любой бизнес инициируется инвестором, основная цель которого получить максимальную отдачу от вложенных средств. Стратегические цели функционирования бизнеса инвестор формулирует в корпоративной стратегии. Инвестор (акционер) вкладывает свой капитал как в развитие объектов, так и в развитие субъектов (человеческий капитал), а также в некоторых случаях представляет первичные условия для воздействия субъектов на объекты системы управления стоимостью. В результате инвестор, при удачном ведении бизнеса, увеличит свой капитал в виде прироста стоимости своего бизнеса.

На инвестора оказывает влияние внешняя социально-экономическая среда, включая государство. Бизнес на уровне менеджмента функционирует в своей информационной или, в более широком контексте, институциональной среде. Скорость и эффективность воздействия внутренних субъектов бизнеса (менеджмента) на объекты системы зависят от скорости и полноты информационных потоков в системе, которые формируют информационную систему бизнеса, а также от уровня развития внутрифирменной институциональной среды.

В схеме, построенной на рис. 2, под Капиталом 0 понимается капитал, который вложен инвестором в рассматриваемый бизнес. Капитал 1 – размер капитала инвестора (доступного инвестору) на текущий момент или на момент предполагаемого выхода инвестора из бизнеса. Субъекты СУС представляют собой инвесторов и менеджеров всех уровней, персонал. Объекты СУС – это имущество предприятия и нематериальные активы (интеллектуальный капитал). Субъекты воздействуют на объекты в четырех функциональных сферах: в области маркетинга (на схеме обозначено буквой «М»), в области производства (обозначено буквой «П»), в области инвестиционной политики (обозначено буквой «И»), в области финансов (обозначено буквой «Ф»).

Как показывает практика, вложение в человеческий капитал дает не только эффект, опосредованный через прирост материальных средств предприятия, но и непосредственно –

в виде повышения имиджа компании, ее престижа, репутации.

Некоторые авторы, например, американский экономист Марк Скотт [7], в качестве ключевого элемента оценки и управления стоимостью определяют факторы стоимости. При таком моделировании процесса управления стоимостью предполагается учесть все основные факторы стоимости, а также эффект каждого фактора модели на прирост стоимости компании. Изменяя соответствующие параметры модели, можно получить динамику стоимости компании как функцию основных факторов стоимости. Однако модели, построенные лишь на первичных факторах стоимости, являются, в лучшем случае, пассивно описательными, характеризующими лишь конечный результат деятельности компании в той или иной области, не выявляя, как правило, причин сложившейся ситуации.

Основой модели оценки и управления стоимостью должна стать система управленческих решений, позволяющая точно определить источник того или иного изменения, а также степень влияния каждого управленческого решения на стоимость.

Представленная структура системы управления стоимостью расширяет возможности моделирования процесса управления стоимостью прежде всего при его изучении в условиях институциональной экономики. Во-первых, построенная система динамична и зависит от траектории ее прошлого развития, так как его функционирование имеет место в институциональной среде. Во-вторых, СУС компании включает многоуровневую подсистему агентских отношений. В-третьих, основным элементом СУС компании является интеллектуальный капитал.

Модель СУС компании, построенная выше, допускает расширение в рамках институционального подхода.

Управление стоимостью компании носит ярко выраженный динамический характер. В системе управления стоимостью необходимо учитывать не только динамику внешней для компании рыночной среды, но и уровень и динамику ее внутрифирменного развития. Одной из

основных характеристик СУС компании является ее функционирование во внутрифирменной структуре и институциональной среде, меняющихся во времени и определяемых предшествующей траекторией развития фирмы (траектории ее структурных изменений). Как следствие, развитие СУС компании характеризуется исторической обусловленностью, инерционностью, имеет в некоторой степени случайный эволюционный характер. Потенциал развития СУС компании определяется эффективностью создания и развития собственных или внедрением импортируемых извне внутрифирменных институтов.

В институциональной экономике фирма не рассматривается как неделимый субъект рыночных отношений. Основным объектом исследования теории фирмы выступает индивид, поведение которого является базовым элементом управления стоимостью. Очевидным следствием данного факта является то, что базовыми инструментами управления стоимостью являются управленческие решения индивидов (собственников, менеджеров), работающих в компании. Система управления стоимостью компании, следовательно, базируется на совокупности различных управленческих решений на всех ее иерархических уровнях.

Более того, управленческие решения следует рассматривать как сделки (транзакции). В зависимости от характеристики осуществляемой транзакции выбирается тот или иной контракт. Таким образом, в основе управления стоимостью лежат управление транзакциями и контрактные отношения.

Итак, основной модели оценки и управления стоимостью должна стать система управленческих решений, позволяющая точно определить источник того или иного изменения, а также степень влияния каждого управленческого решения, а также его вклад в создание новой стоимости. Под управленческим решением в данном случае понимается не только решение менеджера, но и решения собственников бизнеса в рамках корпоративного управления и управления агентскими отношениями. Практика показывает, что оппортунистическое поведение

инвесторов имеет высокий потенциал влияния на стоимость, подобное положение имеет место на уровне управления компании.

Несмотря на внедрение в модель управленческого и, вместе с тем, человеческого фактора, модель не становится сложнее. Наоборот, благодаря тому, что все управленческие решения можно рассматривать по общей схеме оценки эффективности (как инвестиционные проекты), достигается высокий уровень однородности модели, состоящей в данном случае из четырех уровней элементов. Все элементы каждого уровня однородны:

- первый уровень: совокупность управленческих решений;
- второй уровень: ключевые сферы компетенции;
- третий уровень: факторы стоимости по функциям;
- четвертый (наивысший) уровень: стоимость.

Представленная выше структура учитывает специфику предприятия, связанную с наличием у предприятия нематериальных активов (его интеллектуального капитала). Уровень принятия управленческих решений – это тактический уровень. Однако в процессе управления стоимостью нематериальных активов (НМА) необходимо определить стратегические ориентиры компании в области их использования. Как показано выше, таких активов можно выделить достаточно большое количество. Эффективное управление предполагает, однако, не управление всеми НМА, а выделение ключевых НМА для данной компании, определяющих ее уникальность и, как следствие, конкурентоспособность. В этой связи выделяют ключевые сферы компетенции (КСК) компании.

Наиболее общее определение КСК, которое используется в настоящей статье, дает Гарри Хамел [8]: «это совокупность навыков, обладание которыми является главным условием того, чтобы компания могла успешно конкурировать с другими компаниями, а также основой ее процветания в долгосрочном плане». «Совокупность навыков», согласно Хамелу, может быть отнесена к ключевой сфере компетенции, если она:

1) способствует повышению ценности продукции компании для покупателя, который получает особые преимущества от владения данной продукцией;

2) обеспечивает уникальность компании;

3) обеспечивает возможности компании выйти на новые рынки.

С точки зрения рассмотрения совокупности НМА, ключевая сфера компетенции может быть структурирована следующим образом [9]:

1) ценные ресурсы и приобретения (клиентская база, имидж и торговые марки, сеть поставщиков, интеллектуальный потенциал, внедренные стандарты);

2) навыки и неформализованные знания (ноу-хау, знания и умения);

3) первичные процессы и процессы управления (руководство и контроль, информационная система);

4) технологии и формализованные знания (патенты, руководства);

5) общие моральные ценности и нормы (корпоративная культура, надежность, ориентация на клиента).

Оценку значимости КСК для компании Андриссен и Тиссен [9] предлагают осуществлять по пяти критериям: по дополнительной ценности для потребителя, по конкурентоспособности, по потенциалу создания новых возможностей, по продолжительности жизненного цикла конкурентного преимущества и сложности его копирования, по ее устойчивости в организации. При управлении стоимостью в рамках институционального подхода все указанные критерии формулируются в виде функциональных или стохастических зависимостей, позволяющих количественно оценить вклад каждого из указанных факторов. В частности, дополнительная ценность для потребителя обеспечивает возможность использования дополнительных ценовых премий при продаже товара, а также может снизить ценовую эластичность, улучшая тем самым финансовый результат деятельности компании.

Таким образом, система управления стоимостью должна базироваться на следующих четырех уровнях.

Первый уровень принятия управленческих решений – уровень воздействия отдельного менеджера или группы менеджеров в рамках отдельного вопроса, проблемы.

Второй уровень сфер компетенции – уровень приобретенных знаний, наработанных навыков и умений компанией в целом.

Третий уровень факторов стоимости – уровень объективно сложившихся условий создания стоимости, сгруппированных по функциональному признаку, в рамках отдельно взятого вида или видов деятельности, или национальной экономики в целом.

Четвертый уровень интегративной стоимости – наивысший уровень системы, где на основе единого определения и критерия измерения стоимости оценивается эффективность и результативность функционирования системы.

В указанном виде уровни системы выстраиваются в логическую последовательность. Принятие текущих управленческих решений менеджерами компании стратегически определено выбором ключевых сфер компетенции всей компании. Выбор ключевых сфер компетенции компании, в свою очередь, определяется на основании их потенциала воздействия на факторы стоимости на рынке продукции или услуг компании.

После выявления уровней стоимости компании в СУС компании необходимо охарактеризовать институциональную среду, в которой они действуют. Первые три уровня работают во внутрифирменной институциональной среде. Важнейшим внутрифирменным институтом является организационная (корпоративная) культура, характеризующая эффективность и оперативность информационной системы, управленческих решений, систем стимулирования и пр.

Кроме того, все уровни СУС компании функционируют во внешней для компании институциональной среде, включающей, прежде всего, социальные, правовые, политические институты.

При построении рис. 3 использованы следующие обозначения: ФС – фактор стоимости, КСК – ключевая сфера компетенции, количе-

ство факторов стоимости и КСК компании выбрано на схеме произвольно. Данные количества в общем случае различны в разных компаниях.

В институциональной экономике основным резервом роста стоимости компании является потенциал развития внешней и внутренней институциональной среды компании, определяющих траекторию развития фирмы. Формирование систем управления стоимостью компаний на основе институционального подхода – одна из актуальных и перспективных задач современной экономики как в нашей стране, так и за рубежом. В эпоху экономики знаний стоимостной потенциал институциональных преобразований и на микро-, и на макроэкономическом уровне чрезвычайно велик.

Использованная в данной работе система управления стоимостью компании определяет базовый механизм управления стоимостью на предприятии в условиях институциональной экономики.

Построенная модель системы управления стоимостью получает органичное развитие при использовании кластерного подхода. Во-первых, корпоративная стратегия, которая является ключевым элементом системы, должна вклю-

чать варианты кластерного развития. Во-вторых, внешняя для компании институциональная среда во многих случаях, когда предприятие работает в действующем кластере, представляет собой внутрикластерную институциональную среду. В-третьих, иерархическая структура системы управления стоимостью компании идеально подходит для построения классификации внутрикластерных взаимодействий и, следовательно, самих кластеров.

В рамках построенной системы управления стоимостью внутрикластерное взаимодействие имеет место на уровне факторов стоимости, ключевых сфер компетенции, управленческих решений, в некоторых случаях и на наивысшем уровне системы – уровне интегративной стоимости.

Следовательно, обоснована следующая кластерная классификация.

1. Кластеры, основанные на взаимодействии на интегративном стоимостном уровне.
2. Кластеры на основе совместного учета и использования факторов стоимости.
3. Кластеры, совместно использующие ключевые сферы компетенции его участников.
4. Кластеры, основанные на сотрудничестве в принятии конкретных управленческих решений (консалтинг, например).

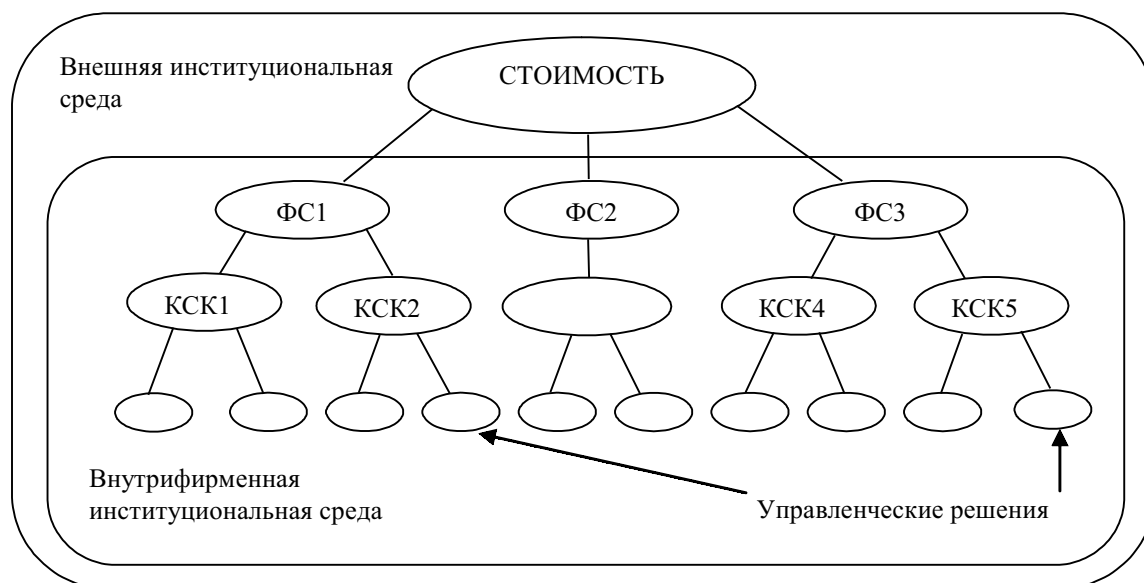


Рис. 3. Иерархия уровней СУС компании в условиях институциональной экономики

На рис. 4 представлена схема взаимодействия двух компаний в рамках кластера, построенная по иерархическим уровням системы управления стоимостью. На рис. 4 С1, ФС1, КСК1, СУР1 обозначают интегративную стоимость, факторы стоимости, ключевые сферы компетенции и систему управленческих решений первой компании, включенной в кластер, соответственно. Для второй компании обозначения аналогичны.

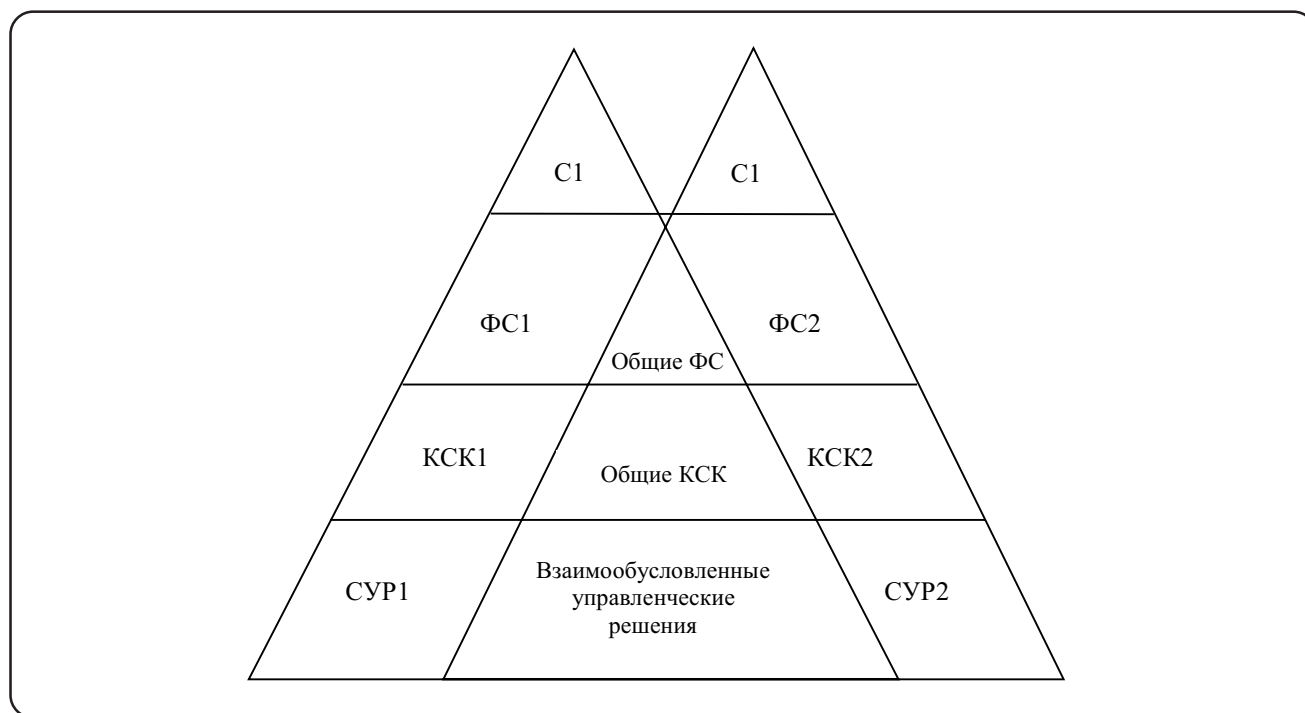
В заключение отметим ключевые характеристики построенной модели и общие результаты исследований, представленных в данной статье.

1. Существенно расширена существующая модель системы управления стоимостью ком-

пании на основании использования кластерного подхода.

2. Иерархическая структура системы управления стоимостью позволила сформировать новую классификацию кластерных взаимодействий и самих кластеров.

3. Построенная выше модель может быть эффективно применена для управления стоимостью кластера в целом. Данная модель комплексно учитывает не только экономические, но и институциональные факторы. Особое внимание в модели уделено ключевым сферам компетенции, играющим огромную роль для повышения конкурентоспособности компании в постиндустриальной экономике.



**Рис. 4. Схема взаимодействия компаний в кластере на основе иерархической структуры системы управления стоимостью компании**

#### Список литературы

1. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. – М.: Международные отношения, 1993. – 895 с.
2. Ферова И.С. Промышленные кластеры и их роль в формировании региональной промышленной политики: дис. ... д-ра экон. наук. – Красноярск, 2005. – 347 с.
3. Gordon I.R., MacCann P. Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? Urban Studies, 37, 2000. – P. 513–532.

4. Bergman E.M., Charles D. Innovative Clusters: Drivers of National Innovation Systems / Organization for Economic Cooperation and development, Paris, 2001.

5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997.

6. Крамин Т.В. Система управления стоимостью компании в институциональной экономике. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2006. – 236 с.



7. Скотт М.К. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости: пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2001. – 432 с.

8. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня: пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2002.

9. Андриссен Д., Тиссен Р. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов: пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 304 с.

*В редакцию материал поступил 27.10.08.*

---

*Ключевые слова:* управление, моделирование, кластерная схема, институциональный подход, кластеризация, управление, стоимость компании.

---