

УДК 332.83

А. Н. Малюгин, Е. И. Колотовкина, И. В. Кудиенко, А. В. Медведев

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНЫХ СИСТЕМ КАК МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

В двадцать первом веке в политике экономического развития иностранных государств повысился интерес к процессу формирования и развития кластеров. Кластерный подход проявил себя как эффективный способ повышения конкурентоспособности экономического развития регионов во многих странах мира. Этот растущий интерес связан с распространенным положительным эффектом кластеризации экономик развитых стран (рассмотрение не по отраслям, а по кластерам), показавшим действенность кластерного подхода в повышении конкурентоспособности как предприятий и рынков товаров, так и регионов и страны в целом (как следствие первого). Повышение эффективности производства и стимуляции инноваций посредством именно кластерных инициатив становится составляющей стратегии развития.

«Процесс экономической кластеризации реализуется на базе основных положений кластерной теории, которую отличает ее абстрактный характер. Управляющие усилия государства всегда конкретны, имеют определенную направленность, решают актуальные задачи развития территории, осуществляются посредством допустимого в условиях рыночной экономики набора инструментов кластеризации» [2]. Поэтому с одной стороны, важна четкая идентификация кластера, как объекта кластерной теории, а с другой стороны, как предмета государственного управления.

Понятие «кластер» является одним из элементов стратегии конкурентной борьбы, предложенной М. Портером, профессором кафедры делового администрирования Harvard Business School; ведущим специалистом в области конкурентной стратегии и конкурентной борьбы на международных рынках. Майкл Портер определил кластер «как группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере (рыночной нише) и взаимодополняющих друг друга» [1].

В развитых странах кластерная теория на практике начала применяться в начале 1990-х годов благодаря трудам М. Портера, М. Энрайта, Дж. Даннинга, Р. Мартина.

В современной России практическое применение кластерной теории связано с именами таких учёных, как М.К. Бандман, Н.Н. Колосовский, Н.И. Ларина, И.В. Пилипенко и др. В целом авторы формулируют три широких определения кластеров, каждое из которых подчеркивает основ-

ную черту его функционирования:

- это регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т.д.);

- это вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»). В эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;

- это отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, «химический кластер») или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, «агропромышленный кластер») [3]. Очевидно, что такая система в целом больше, чем простая сумма ее частей (эффект синергии). Территориальный охват, форма и глубина могут варьироваться, но большинство включают в себя: предприятия, производящие продукт или услуги для конечного потребления, поставщики специальных факторов производства, изделий, механизмов, финансовые структуры, производителей побочных продуктов, образовательные и научные центры и т.д.

Первопроходцами в применении кластерного подхода, по общему мнению, являются создатели Кремниевой долины в США. На ее территории располагаются порядка 87 тысяч компаний, несколько десятков исследовательских центров и несколько крупных университетов. «Кремниевая долина это классический пример плодотворного взаимодействия академической среды, бизнеса и кадрового обмена между научными центрами и бизнес сектором. На территории Кремниевой долины оказывают услуги около 180 венчурных фирм и около 700 банков, которые финансируют деятельность отдельных компаний» [4]. В ЕС в кластерных образованиях занято 38% его рабочей силы. Полностью охвачены кластеризацией датская, финская, норвежская и шведская промышленность. Так, Финляндия, чья экономическая политика базируется на кластеризации, на протяжении нескольких лет занимает ведущие места в мировых рейтингах конкурентоспособности. В целом, в мире насчитывается более 2000 кластерных образований, сосредоточенных, главным образом, в сферах АПК, информационно-телекоммуникационной индустрии, автомобилестроении, био-и нанотехнологиях. В США функ-

ционирует более 40 крупных кластеров, в которых производится более 61% ВВП и занято свыше половины трудоспособного населения страны.

Смысл кластерной политики состоит в том, чтобы внутри технологической цепочки оптимизировать производственные процессы, убрать лишние транзакционные издержки и переориентировать поддерживающую инфраструктуру на то, чтобы она наиболее экономически эффективно обслуживала само производство. Кластеры второго поколения – это и есть инновационные кластеры. «Смысл инновационного кластера в том, чтобы вычленив определенные технологические компетенции, которые заключаются в способности использовать технологии и решать определенный класс производственных задач, и это позволяет внести изменения в сектора, куда переносятся новые компетенции» [5].

Практическим примером кооперации конкурирующих фирм может являться сотрудничество компаний – автопроизводителей в кластере автомобилестроения. Для минимизации издержек автопроизводители-конкуренты, объединяясь в единое институциональное образование, могут лоббировать предоставление преференциальных условий поставки материалов и компонентов, более дешевого кредита, создавать общие для всех участников специальные учебные заведения (СУЗы) с целью воспитания высококвалифицированных специалистов в области сборки автомобилей и проч. Подобные мероприятия позволяют достичь синергетического эффекта от взаимодействия однопрофильных юридически не связанных между собой компаний, повысить производительность каждой из них, делая более конкурентоспособными на внешнем рынке. При этом конкурентные позиции игроков друг по отношению к другу не меняются. С течением времени и по мере закономерной эволюции кластерного образования кооперативные связи расширяются и углубляются, проникая в смежные области и приобретая новые формы, что имеет следствием сужением пространства конкурентной борьбы. В рамках традиционной модели конкуренции компании конкурируют, главным образом, за факторы производства, за эффективность производственного процесса, маркетинга, управления, сбыта и проч. и, в конечном итоге, за потребителя. В зрелом, достигнувшем своего наивысшего развития кластере конкуренция сводится к непосредственной борьбе за лояльность потребителя (например, посредством активной бренд-политики) в силу того, что соперничество за факторы производства и эффективность на всех этапах цепочки создания стоимости минимальна в связи с развитием кооперации в этих сферах. В данном контексте правомерно обозначить рассматриваемую модель конкурентной борьбы в качестве «кооперативной конкуренции» – или конкуренции, основанной на сотрудничестве. Да и чтоб далеко не ходить: официально при-

знанным кластером является энергетическо-химический конгломерат Кемеровской области, производящий комплексную переработку угля и техногенных отходов.

Использование кластерных систем на рынке недвижимости имеет аналоги. Однако, здесь есть важная особенность рынка недвижимости – его двойственная роль в процессе кластеризации (элемент структуры кластера и инфраструктурный компонент). Например, строительный кластер (готовый продукт – недвижимость) нуждается в недвижимости для развития (как и любой другой кластер) – недвижимость задействована в практически любом производстве. Этот момент будет рассмотрен в рамках данной статьи в следующей главе. Если рассмотреть строительный кластер как кластерную систему рынка недвижимости, то в глобальном смысле можно назвать ипотечное кредитование неким подобием кластер образующего фактора (связь местных финансовых структур со строительными организациями, особые связи 150 субподрядчиков с 1 генподрядчиком и т.д.).

Актуальность данной темы обусловлена возрастающей ролью кластеров в условиях перехода к качественному развитию (а не только экстенсивной, где производительность, ресурсоемкость и т.д. в долгосрочной перспективе остаются на одном уровне даже при растущих объемах). Кластерная система является мощным инструментом повышения эффективности развития. (снижение уровня совокупных издержек в долгосрочной перспективе со всеми вытекающими). Динамика развития рынка недвижимости (как рынка одного из ключевых факторов производства) показывает направление развития экономики и социальной сферы в целом. «Теория кластерного управления еще не рассмотрена до конца, особенно в Российской Федерации, а неадаптированное применение западного опыта может не обеспечить ожидаемого эффекта» [2].

Цель данной статьи является рассмотрение рынка недвижимости с позиции кластеризации, анализ возможности использования кластерных систем как модели управления рынком недвижимости.

Кластер представляет собой форму организации экономических отношений. Первоначально ее использовали для повышения конкурентоспособности. Однако в принятом курсе на модернизацию экономики, построение инновационной экономики кластер стал применяться при решении все более широкого круга задач, в частности:

- при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли;
- как основа общегосударственной промышленной политики;
- при разработке программ регионального развития;
- как основа стимулирования инновационной деятельности;

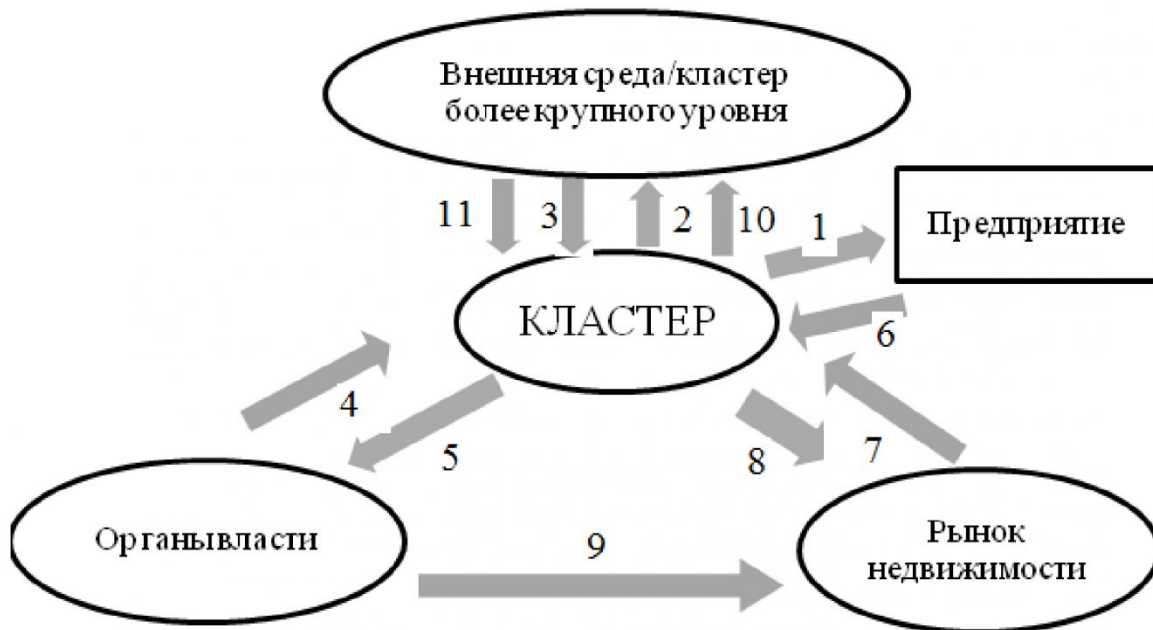


Рис.1. 1 – факторы производства (в т.ч. квалифицированные кадры); 2 – конкурентоспособная продукция; 3 – внешние условия; 4 – государственные программы, инициативы, инвестиции; 5 – налоговые поступления; 6 – готовая продукция (основная, вспомогательная, побочная и т.д.), материально-техническая база; 7 – инфраструктура образования кластера; 8 – системный подход к анализу, факторы развития; 9 – управляющие воздействия (законы, экономические аспекты и т.д.); 10 – финансовые потоки; 11 – факторы производства, финансовые потоки.

– как основа взаимодействия большого и малого бизнеса [2].

Поэтому рассматривать кластерную систему применительно к рынку недвижимости можно с нескольких позиций.

Развитие рынка недвижимости предполагает не только строительство коммерческих и жилых объектов, но и реализацию ряда серьезных сопутствующих программ. Для того чтобы люди покупали жилье и посещали торговые центры, необходимо создать места приложения их труда. Двойственная роль рынка недвижимости в процессе кластеризации (как элемента структуры кластера и как инфраструктурной компоненты) объясняется, главным образом, структурой самого кластера. В каждом кластере выделяются объекты следующих типов: «ядро» – объекты, вокруг которых группируется кластер, выполняющие основной вид деятельности, позиционирующие кластер; «дополняющие» - объекты, деятельность которых напрямую обеспечивает функционирование объектов «ядра», например, рынок коммерческой недвижимости, который обеспечивает «ядро» торговыми, офисными, складскими, гостиничными площадями для осуществления основных функций организаций «ядра»; «обслуживающие» - объекты, наличие которых обязательно, но деятельность которых напрямую не связана с функционированием объектов «ядра» [6], например, рынок коммерческой недвижимости в качестве поставщика торговых площадей. Т.е. рынок недвижимости. Т.е. рынок недвижимости будет вовлечен практически в

любой формирующийся территориальный кластер, как элемент инфраструктуры, оказывающий существенное воздействие. Схематично участие рынка недвижимости и оказываемое на него влияние вследствие интеграции в какой-либо территориально производственный кластер можно схематично изобразить следующим образом (рис.1).

Из данной схемы видно, что рынок недвижимости является важным фактором формирования кластеров в национальной экономике. В случае развития некой территории как промышленного кластера, центра сосредоточения современных технологий в нем развиваются все виды недвижимости: промышленная, офисная, складская, жилая и торговая. Особое развитие может получить индустриальная и офисная недвижимость. В процессе роста численности рабочих, занятых в таких технопарках, возрастает потребность в жилой недвижимости и, как следствие, торговоразвлекательной составляющей. По сути, возникают новые города или получают мощный стимул для развития уже существующие. Т.е. в концепции кластерного развития (о которой очень много говорится, но все очень абстрактно) при формировании практически любого кластера развитие получается и рынок недвижимости.

Частным случаем можно считать развитие строительного кластера, эффект реструктуризации рынка от которого будет более выражено коррелировать с деятельностью подобного кластера. Таким образом, в данном контексте управление рынком недвижимости, может быть реализовано

посредством кластерных инициатив в любой области. Причем влияние будет двусторонним (и рынок на кластер и кластер на рынок как на свою инфраструктурную составляющую).

Однако, можно рассмотреть понятие «кластер» и с другой стороны – оно может быть применимо и к управлению. В процессе управления используются различные методы и инструменты, которые должны быть тесно взаимосвязаны между собой и представлять единое целое. Структура этого единого целого должна определяться кластерным подходом. То есть это уже не классическое определение Портера. Здесь «Кластерную систему» управления можно рассматривать как на местном уровне, так и более глобально.

Систему кластера управления можно представить схематично как показано на рис.2.

В этом смысле «кластер рассматривается как комплекс взаимосвязанных инструментов, объединенных одним бизнес-процессом (технологическим процессом), состоящий из взаимодополняющих элементов, которые обеспечивают наиболее полную информацию о процессе, и позволяющий на основании полученной информации принимать адекватные управленческие решения» [7]. Иерархическая структура системы инструментов является в данном случае характерным признаком кластера (в отличие от системного подхода, в котором инструменты управления рассматриваются

лишь как взаимосвязанная совокупность). При кластерном подходе в процессе управления каждая группа инструментов выполняет определенную функциональную роль во взаимосвязи с другими инструментами.

Реальной практикой развития рынков недвижимости разных уровней тестируется тот факт, что в ближайшем будущем наиболее распространенной формой информационного взаимодействия их участников станут Единые мультилистинговые системы (ЕМЛС Ростовской области, Санкт-Петербурга и т.д.) рамках некоторой территории (города, региона, страны) и представляют собой единые базы данных по существующим на ней объектам недвижимости. «ЕМЛС как территориальная закрытая профессиональная информационная система является многоуровневой распределенной системой с иерархическим управлением по вертикали и горизонтали. ЕМЛС имеет достаточно сложную структуру, несмотря на небольшое количество функционально взаимосвязанных частей, и представляет собой одну из наиболее эффективных форм взаимодействия телекоммуникационной и информационной компонент процесса кластеризации управления (элемент структуры кластера)»[8]. Структуру связей ЕМЛС можно представить схематично в виде: схемы, представленной на рис. 3.



Рис. 2. Система кластера управления

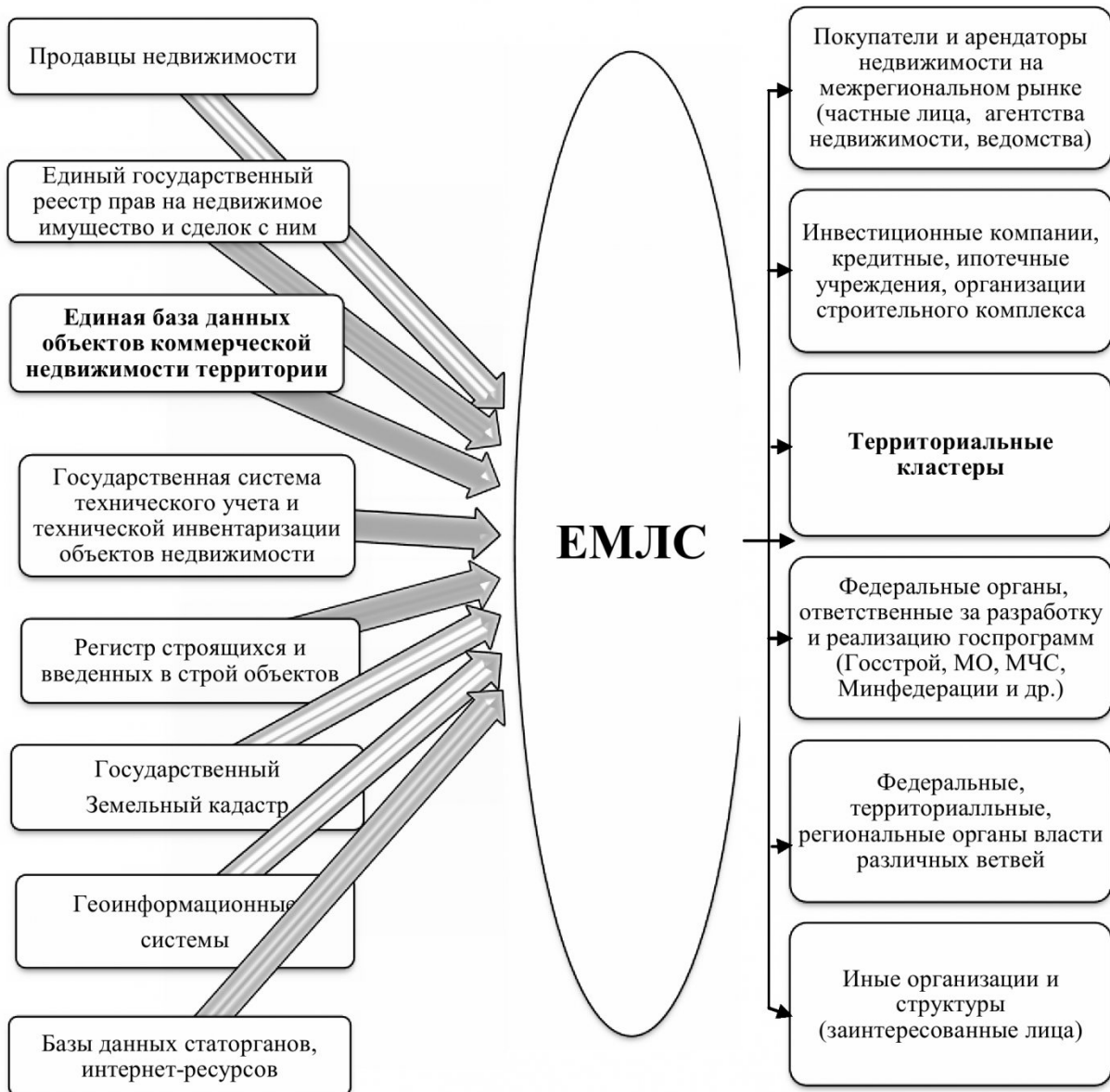


Рис. 3. Схема единой мультилистинговой системы

И опять же встает вопрос о территориальных кластерах (первая часть рассуждений). В этой связи в процессе управления развитием территориальных кластеров указанного типа важен объективный анализ и прогноз основных показателей рынка недвижимости в целях создания планов и стратегий развития самих кластеров, динамики изменения основных характеристик и показателей рынка, определения приоритетных направлений функционирования кластера, разработки гибкой социально-экономической и налоговой политики региона:

- анализ ценовой ситуации;
- анализ состояния рынка;
- анализ доступности, ликвидности и инвестиционной привлекательности;
- анализ эффективности инвестиций.

Сущность данной методологии анализа рынка недвижимости состоит в сборе документирован-

ной информации об объектах рынка; разделении объектов на однородные группы (выборки) по качеству, местоположению, размерам и другим признакам, особенно принадлежностью к какому-либо кластеру или возможности принадлежности; определении статистических характеристик каждой выборки и исследовании полученных числовых пространственно-параметрических моделей конкретно взятой территории (будь то страна, регион, город и т.д.). Эти результаты могут использоваться в качестве исходных данных для формирования модели кластера, расчета основных показателей его функционирования в динамике, а также для сравнительного анализа эффективности нескольких кластерных структур (с позиции объекта инфраструктуры).

Таким образом, кластерную систему как модель управления рынком недвижимости можно рассматривать с разных позиций: рынок недви-

мости как компонент территориальных кластеров, как инфраструктурный элемент. Формирование кластеров (как групп компаний) в большинстве

своем процесс «эволюционный», происходящий по инициативе «снизу» при поддержке государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Портер Майкл Э.* Конкуренция / Пер. с англ. М.: ИД «Вильямс», 2006. 608 с.
2. *Домбровский М. А.* Методологические проблемы экономической кластеризации // Проблемы современной экономики. 2011. №2. С.241-245.
3. *Ларионова Н.А.* Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона // Экон. вестник Ростов, гос. ун-та. 2007. №1.4. 2.
4. *Рыхтик М.И.* Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегия развития.- Нижний Новгород.
5. *Дежина, И.Г.* Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / Дежина И.Г. – М.: Издательство Института Гайдара, 2013. – 124с.
6. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт/ авт.-сост. С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. Минск: Тесей, 2008.- 78 с.
7. *Милякова Л.В.* Кластерный подход в управлении промышленным предприятием// «Российское предпринимательство» № 11 2007 г. стр. 67-72.
8. *Гареев Т. Р.* Кластеры в институциональной проекции: к теории и методологии локального социально-экономического развития // Балтийский регион. 2012. №3. С.7-33.
9. *Портер М.* Конкурентные преимущества стран // Вехи экономической мысли / под общ. ред. А. П. Киреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики, Институт «Экономическая школа». М., 2006. Т. 6 : Международная экономика.
10. *Enright M.* Regional clusters and multinational enterprises: independence, dependence or interdependence? // International Studies of Management and Organization. 2000. № 30(2).

Авторы статьи

Малюгин
Алексей Николаевич
к.э.н., доцент кафедры
производственного менеджмента КузГТУ
E-mail:
alemal2003@mail.ru

Колотовкина
Екатерина Игоревна
ст. преподаватель кафедры
производственного менеджмента КузГТУ
E-mail: katkm@rambler.ru.

Кудиенко
Ирина Викторовна
ст. преподаватель кафедры
производственного менеджмента КузГТУ
E-mail:
kudienko.87@mail.ru

Медведев
Алексей Владимирович
студент гр. ЭС-091
КузГТУ
E-mail: lexarm@gmail.com