

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»

На правах рукописи

Михальцов Семен Александрович

**ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ ИТАЛИИ В
КОНЦЕ XX – НАЧАЛЕ XXI вв.**

Специальность 08.00.14 – Мировая экономика

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук, доцент
Ефимова Е. Г.

Санкт-Петербург – 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЕВРОПЕЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ	11
1.1 Теория европейских промышленных районов: классический подход	12
1.2 Современные концепции промышленных районов и локальных производственных систем: сравнительный анализ зарубежных и российских научных подходов	23
1.3 Итальянская модель промышленных районов	45
ГЛАВА 2. ПРОМЫШЛЕННЫЕ РАЙОНЫ В ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ	61
2.1 Интернационализация предприятий промышленных районов как предпосылка их включения в глобальные производственные системы	61
2.2 Взаимодействие промышленных районов и ТНК.....	78
2.3 Вовлечение промышленных районов в глобальные производственные системы: опыт Виченца, Ареццо, Валенца	94
ГЛАВА 3. ПРОМЫШЛЕННЫЕ РАЙОНЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И СТРАН.....	109
3.1 Роль и место итальянских промышленных районов в интернационализации экономики Италии.....	109
3.2 Значимость промышленных районов для внешней торговли территорий и отраслей Италии	124
3.3 Международное распространение опыта итальянских промышленных районов: практика российских регионов	141
Заключение	158
Список литературы	167
Приложение А	185
Приложение Б.....	186
Приложение В.....	187
Приложение Г	188
Приложение Д.....	189
Приложение Е.....	190
Приложение Ж.....	193
Приложение И	194

Актуальность темы исследования. На сегодняшний день все сферы жизни общества подвержены константным изменениям. Основным фактором, объясняющим эту изменчивость, становится глобализация. Тенденции глобализации влияют на экономических субъектов вне зависимости от их территориальной и отраслевой принадлежности. Предприятия вынуждены постоянно подстраиваться под новые условия хозяйствования, принимать современные правила игры. Для сохранения и преумножения конкурентоспособности, компании уделяют особое внимание механизмам интернационализации.

Последствия глобализации не обошли стороной и локальные производственные системы, представленные совокупностью предприятий. В частности, эти тенденции коснулись промышленных районов (или ПР), которые получили наибольшее распространение в Италии. Сегодня они представляют собой одних из самых масштабных локальных систем производства на территории ЕС. При этом в современной науке не наблюдается четкого понимания сущности ПР и его отличительных особенностей, что приводит к синонимичному употреблению понятий ПР и, например, кластера, вызывая трудности разграничения данных форм локальных производственных систем.

Очевидно, что при интернационализации производственных процессов, промышленные районы Италии становятся участниками глобальных производственных систем (или ГПС) в различных отраслях. Участие в ГПС для ПР может как вызывать трудности, так и стать фактором экономического развития. В зависимости от этого условия, значимость ПР для экономики региона или страны может измениться в ту или иную сторону.

На микроуровне вовлечение ПР в ГПС заставляет местные компании промышленного района более тесно взаимодействовать с зарубежными акторами. В ходе встраивания в ГПС, предприятия ПР вынуждены вносить изменения в этапы производственного цикла, пересматривать собственные конкурентные преимущества и преобразовывать внешнеэкономические связи.

Противоречивость подходов к определению ПР и к соотношению понятий ПР и кластера, а также недостаточная разработанность проблемы функционирования ПР в условиях глобализации и встраивания ПР в ГПС предопределили выбор темы и актуальность настоящего диссертационного исследования.

Степень разработанности проблемы. Исследованию теоретических аспектов промышленных районов посвящены фундаментальные работы А. Маршалла как родоначальника теории ПР, а также на научные труды его последователей, в частности К. Эрроу, П. Ромера, Дж. Джейкобса. Вопросы, связанные с распространением знаний в ПР, рассмотрены в работах Дж. Лейва, Э. Венгера, Дж. Свона.

«Промышленный район» А. Маршалла в XX веке становится актуальным объектом исследования. В итоге, в науке появляются новые концепции локальных производственных систем, схожие по сути с ПР. В частности, в настоящей работе изучены «новые промышленные районы» А. Саксениан, «гибкие системы производства» М. Пайора и Ч. Сейбла, «новые промышленные зоны» М. Сторпера и А. Скотта, взгляды на ПР Э. Маркузен.

В данном диссертационном исследовании также рассмотрены работы представителей новой экономической географии как труды в области региональной специализации и промышленной кооперации. В списке авторов нужно назвать П. Кругмана, Э. Венаблса, М. Фуджита. Еще одно важное направление исследования локальных систем производства связано с кластерной теорией. В данную теорию внесли вклад такие ученые, как С. Чамански, Л. Аблас, М. Портер, Э. Дахмен, М. Энрайт.

В отечественной литературе проблемам формирования и функционирования ПР уделяется недостаточное внимание. Ряд исследователей, среди которых В. В. Авилова, Ф. С. Губайдуллина, О. Б. Порфирьева, А. А. Фролов, Е. Д. Фролова, преимущественно изучали теорию и практику итальянских ПР.

Однако у отечественных экономистов значительно большей популярностью пользуются иные формы локальных производственных систем, как, например, отраслевые и межотраслевые комплексы, территориально-производственные комплексы. Преимущественно этой проблемой занимались отечественные экономгеографы, в числе которых нужно отметить Э. Б. Алаева, П. М. Аламлиева, Н. Н. Колосовского, В. С. Немчинова, Ю. С. Очура, А. Е. Пробста, Ю. Г. Саушкина, М. К. Ялова.

Особое место по проблемам взаимодействия регионов и определению принципов региональной экономической политики принадлежит Л. И. Абалкину, А. Г. Гранбергу, С. В. Кузнецову, С. С. Лачининскому, В. И. Лексину, Н. М. Межевичу, П. А. Минакеру, А. Н. Швецову, Е. Г. Ясину. Кроме того, ряд отечественных исследователей имеют фундаментальные работы, связанные с изучением кластеров. Речь идет об исследованиях А. Н. Асаула, А. В. Бабкина, В. И. Захарченко, В. Р. Кабирова, В. С.

Кудряшова, Н. И. Лариной, Л. С. Маркова, Н. П. Меткина, А. А. Миграняна, А. А. Михеева, О. В. Назаровой, О. В. Несмачных, И. Н. Платоновой, С. И. Рекорд, И. Б. Сергеева, В. П. Третьяка, М. М. Хайкина, Т. В. Цихан, М. А. Ягольницера, Д. А. Ялова. Также, в отечественной науке появляется понятие квазикластерных объединений, которое изучается Г. Р. Арманшиной, А. Г. Бутриным, В. А. Викуловым, Ю. П. Соболевой, и феномен «интегрированных промышленных структур» А. В. Бабкина.

Значимый вклад в изучение ПР внесли представители итальянской школы по промышленным районам. Особое место в рамках данной школы занимает Дж. Бекаттини, чьи работы стали фундаментальными в области ПР и легли в основу многих теоретических и практических исследований, в том числе и настоящей диссертационной работы. Среди зарубежных авторов, чьи теоретические представления и концепции также принимались в качестве теоретического обоснования проводимого исследования, нужно отметить В. Луц, А. Грациани, А. Баньяско, Дж. Дей Оттати, А. Калафати. Кроме того, ряд итальянских экономистов концентрировались на практических исследованиях ПР Италии и выявлении их многообразия и специфики. В частности, речь идет о таких авторах, как С. Бруско, И. Паничья, К. Пьетробелли и Ф. Сфорци.

На фоне всей многоаспектности теоретических представлений о промышленных районах, известных науке сегодня, сохраняется неоднозначная трактовка ПР и трудности выделения данного понятия среди всех форм локальных производственных систем. Кроме того, дополнительного изучения требует современное состояние ПР с учетом интернационализации производства местных компаний и их встраивания в ГПС. Этим определяется формулировка цели и задач настоящего исследования.

Цель и задачи диссертационного исследования. Целью настоящей работы является выявление ключевых закономерностей процесса интернационализации промышленных районов на примере Италии.

В соответствии с поставленной целью, в диссертационном исследовании предполагается решение следующих задач:

1. обобщить теоретические подходы к идентификации ПР ряда европейских стран и выявить их существенные характеристики;
2. определить влияние факторов глобализации, способствующих интернационализации ПР, на примере промышленных районов Италии;
3. показать тенденции сотрудничества промышленных районов Италии и ТНК в рамках их участия в ГПС;

4. обосновать неоднородность процессов интернационализации ПР Италии на основе сравнительного анализа промышленных районов ювелирной промышленности;

5. определить роль итальянских ПР во внешней торговле и экономическом развитии в территориальном и отраслевом разрезе;

6. оценить на основе отдельных проектов формирования ПР в России применимость опыта итальянских промышленных районов на территории РФ.

Область исследования. Настоящее диссертационное исследование соответствует п. 4 «Интернационализация хозяйственной жизни. Глобализация экономической деятельности, ее факторы, этапы, направления и формы. Взаимодействие региональной интеграции и экономической глобализации»; п. 23 «Место и роль транснациональных корпораций в современной экономике, их взаимодействие с национальными хозяйствами стран базирования и стран пребывания их зарубежных филиалов»; п. 25 «Национальная экономика отдельных стран в системе мирохозяйственных связей: проблемы оптимизации взаимодействия и обеспечения национальных интересов. Международные экономические противоречия, их причины и способы разрешения» паспорта специальности ВАК РФ 08.00.14 «Мировая экономика».

Объект и предмет исследования. Объектом настоящего исследования являются промышленные районы Италии как форма локальной производственной системы. Предметом исследования является совокупность отношений, складывающихся между местными предприятиями ПР и зарубежными агентами в процессе интернационализации промышленного района. В результате ПР приобретают особую позицию в ГПС, что становится фактором экономического развития предприятий и региона.

Методы исследования. В процессе диссертационного исследования применялись такие общенаучные методы, как наблюдение, сравнение, группировка, анализ, синтез, абстрагирование, исторический метод, а также приемы статистического анализа. В настоящем исследовании использованы статистические данные, взятые из отчетов международных организаций, в т. ч. ООН, ОЭСР и Евростат, а также из ресурсов Национальных статистических органов Италии, Обсерватории по ПР Италии, Европейской кластерной обсерватории.

Ограничения и условия диссертационного исследования. Принимая во внимание широкий круг вопросов, связанный прямым или косвенным образом с обозначенным предметом исследования, возникает потенциальная опасность того, что ряд важных аспектов функционирования ПР могут быть недостаточно проработаны. В

этой связи, в настоящем исследовании определен ряд ограничений. Во-первых, в данной работе изучается интернационализация ПР на примере промышленных районов Италии как наиболее распространенных локальных производственных систем в современности. Во-вторых, ряд тенденций деятельности ПР выявлен на основе изучения опыта отдельных ПР, являющихся ключевыми экономическими акторами в тех отраслях, на которых специализируются. В-третьих, исследование ограничено хронологическими рамками с 90-х гг. XX в. до начала XXI в. в связи с тем, что именно в этот период выявлено влияние последствий глобализации на ПР. В-четвертых, временные рамки могут быть сужены дополнительно вследствие ограниченной доступности статистических данных. В-пятых, в настоящей работе сделан акцент на экономической сущности ПР. Детальное изучение особенностей местного сообщества и его роли в функционировании ПР находится в ведении социологических наук.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в систематизации теоретических представлений о ПР ряда европейских стран с выделением их характерных черт, определении последствий глобализации, влияющих на интернационализацию ПР, раскрытии характера сотрудничества промышленных районов и ТНК, обосновании неоднородного характера процесса интернационализации ПР Италии с выделением ключевых черт интернационализации промышленных районов, оценке значимости современных ПР в привязке к внешнеторговым отношениям и экономическому развитию территорий и отраслей, определении особенностей внедрения опыта итальянских ПР в РФ.

В ходе диссертационного исследования были получены и выносятся на защиту следующие и **наиболее существенные научные результаты**:

1. Систематизированы теоретические подходы к определению ПР ряда стран, что дало возможность выявить сущностные характеристики европейских ПР, отличающие их от разнообразных локальных производственных систем, включая кластеры.

2. Раскрыты факторы глобализации, способствующие интернационализации ПР, на основе опыта промышленных районов Италии, включающие рост предложения товаров и услуг за счет выхода на мировые рынки ряда развивающихся стран, а также рост масштабов иммиграции, что позволило сделать вывод об изменении позиций ПР Италии в ГПС.

3. Определены основные тенденции сотрудничества ПР Италии и ТНК в ГПС, в числе которых взаимовыгодный характер сотрудничества, преобладание контрактной формы взаимодействия и устойчивость ПР к инвестиционному механизму зарубежных

ТНК. Данные закономерности способствуют процессу интернационализации итальянских промышленных районов.

4. Проведен сравнительный анализ интернационализации производства отдельных ПР Италии в процессе их встраивания в ГПС, выявивший неоднородность эволюционных путей ПР, не связанную с отраслевой спецификой, но с избранными механизмами интернационализации производства.

5. Определена и обоснована ключевая роль ПР Италии во внешней торговле регионов и отраслей в рамках тех товаров, на которых специализируются ПР, а также в экономическом развитии отдельных провинций и отраслей, в которых присутствие промышленных районов наиболее активно. Оценка значимости ПР в экономике Италии позволила выявить ряд ключевых тенденций интернационализации итальянских ПР.

6. Раскрыты особенности внедрения опыта итальянских ПР в РФ на основе рассмотрения проектов «Итало-русской Рабочей группы по ПР и кооперации МСП», что позволяет выявить неприменимость итальянской модели ПР на территории России.

Теоретическая и практическая значимость диссертационного исследования. Теоретическая значимость работы состоит в дополнении и обобщении научных знаний о сущности ПР и иных формах локальных производственных систем, в уточнении характерных черт и видов ПР, в выявлении ключевых закономерностей интернационализации ПР при их встраивании в ГПС. Практическая значимость настоящего исследования состоит в возможности использования результатов исследования:

- в ходе научных и практических исследований в области ПР, в процессе компаративного анализа локальных систем производства в разных отраслях, регионах и странах;
- как методологической основы научных работ для оценки вклада ПР и иных локальных производственных систем в экономику и с целью оценки значимости ПР во внешней торговле;
- в деятельности органов власти различных уровней при законотворчестве в отношении ПР и других местных систем производства;
- в организационной деятельности зарубежных и отечественных предприятий при их функционировании в ПР или подобных производственных системах;
- в педагогической практике при разработке учебных программ в сфере мировой экономики, экономической теории, международной торговли, а также учебных курсов, связанных с теориями размещения производства, кластерной теорией и теорией ПР.

Апробация результатов исследования. Основные результаты настоящего исследования были доложены и обсуждены на 4 международных и всероссийских научно-практических конференциях, в том числе: XXII Международной научно-практической конференции для студентов, аспирантов и молодых ученых «Актуальные проблемы экономики в XXI веке: причины и решения» (Санкт-Петербург, ЦЭИ, 14 июня 2014 г.), Международной конференции «Эволюция торговой системы: проблемы и перспективы» (Санкт-Петербург, СПбГУ, 29-30 октября 2015 г.), VI-й научно-практической конференции с международным участием «Инженерные инновации и экономика промышленности (ИНОПРОМ-2015)» (Санкт-Петербург, СПбГПУ им. Петра Великого, 27-29 мая 2015 г.), XII-й научно-практической конференции с международным участием «Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2015)» (Санкт-Петербург, СПбГПУ им. Петра Великого, 8-10 октября 2015 г.).

Публикации. Результаты настоящего исследования нашли отражение в 16 публикациях общим объемом 7,9 п. л., в том числе 3 работы в рецензируемых научных изданиях, рекомендованных ВАК для публикации основных результатов исследования.

Структура и содержание диссертации. Диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений. Полный объем диссертационной работы составляет 184 страницы, в том числе 24 рисунка и 18 таблиц. Список литературы содержит 248 наименований, включая 169 источников на иностранных языках.

Во *введении* автор обосновывает актуальность настоящего исследования, формулирует цель и задачи, предмет, объект исследования, демонстрирует научную новизну, теоретическую и практическую значимость диссертационного исследования.

В *первой главе* «Теоретические подходы к определению европейских промышленных районов» рассмотрены концепции и теории отечественных и зарубежных авторов, связанные с ПР или иными локальными производственными системами. В виде ряда схем систематизированы теоретические представления о локальных производственных системах, а также идеи авторов в рамках итальянской модели ПР. Выявлены ключевые характеристики европейских ПР, отличающие их от кластеров.

Во *второй главе* «Промышленные районы в глобальных производственных системах» раскрыты факторы глобализации, способствующие интернационализации ПР. Исследованы формы взаимодействия промышленных районов и ТНК в рамках

участия в ГПС. Выявлена и обоснована неоднородность интернационализации отдельных ПР Италии, а также раскрыты ключевые тенденции данных процессов.

В *третьей главе* «Промышленные районы как фактор развития регионов и стран» обоснована ключевая роль промышленных районов Италии во внешней торговле в провинциях и отраслях, где активно присутствуют ПР. Определена значимость итальянских ПР для экономического развития отдельных территорий и отраслей. Оценена применимость опыта итальянских ПР на территории РФ.

В *заключении* автор подводит итоги выполненного диссертационного исследования и суммирует выводы, изложенные в основной части работы.

В *приложениях* оформлены таблицы, связанные с динамикой показателей экономики Италии, ее регионов и провинций, отраслей, с динамикой внешнеторговой и производственной деятельности отдельных ПР и промышленных районов Италии в целом.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЕВРОПЕЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ

В современном мире актуальной является проблема регионального неравенства, которая вносит коррективы в стратегии национального развития государств и их территориальных единиц, а также стимулирует научные исследования в этой области. Многие ученые, изучая вышеупомянутую проблематику, осуществляют поиск путей устранения неравномерности экономического развития регионов [см., напр., 148; 179; 248]. Одним из вероятных решений становится создание или естественное формирование неких групп предприятий, которые за счет определенных экономических эффектов вносят вклад в развитие какой-либо территории. В западной экономической науке эти группы получили название локальных производственных систем (local production systems). Наиболее известный, и, на наш взгляд, точный подход к определению локальных систем производства (сокращенно – ЛПС) можно найти в публикациях Евростата, где под ЛПС понимается «объединение экономических и социальных акторов на определенной территории, деятельность которых направлена на сотрудничество, реализацию взаимосвязанных мероприятий» [123].

Исследованию локальных производственных систем посвящено множество работ западных экономистов, включая Х. Ластрес, Л. Карвало, при этом мы замечаем многообразие выделяемых учеными форм ЛПС, среди которых кластеры, промышленные агломерации, инновационные системы, особые экономические зоны и прочее [112, 510; 145; 167; 240, 108]. Однако исторически одной из первых форм подобных производственных систем становятся промышленные районы¹ (сокращенно - ПР), которые получили распространение в ряде стран. В этой главе речь пойдет о теоретических представлениях, связанных с промышленными районами; будут рассмотрены основные взгляды, концепции, теории, формирующие научную мысль по данному вопросу.

¹ Здесь и далее в диссертационном исследовании мы будем использовать понятие промышленный район (в оригинале – «industrial district»); тем не менее, мы допускаем следующие варианты перевода, часть из которых встречается в современной литературе – «промышленный округ», «индустриальный район», «индустриальный округ».

1.1 ТЕОРИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ: КЛАССИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Феномен промышленных районов в истории экономической науки уходит корнями глубоко в XIX век и восходит к трудам Альфреда Маршалла. В действительности, его научные взгляды были по большей части связаны с развитием промышленности Англии в этот период. К 1880-м годам в этой стране уже была завершена промышленная революция, и, что более важно, наконец сформировалась капиталистическая система производства. Ее основу составляла промышленность, дополненная сельским хозяйством, причем в английской экономике доминировали крупные промышленные компании, основным преимуществом которых являлась экономия от масштаба. Крупные промышленные предприятия занимали место ремесленников с микро-и-малыми предприятиями. Однако на периферийных территориях, как например, в небольших городах, деревнях, селах, пригородных районах, которые характеризовались достаточно низкой плотностью населения, шла серьезная борьба за выживание. С одной стороны, местный накопленный капитал был крайне скуден, а прецедентов внешнего финансирования практически не наблюдалась, с другой – та же низкая плотность этих территорий не способствовали созданию крупных вертикально интегрированных промышленных предприятий.

Подобные условия хозяйствования повлияли на научные взгляды А. Маршалла, который замечает, что, несмотря на относительно низкую конкурентоспособность надомных ремесел в сравнении с промышленными предприятиями, существовали определенные территории, где наблюдались «упорство, предприимчивость», что, в частности, позволяло местным ремесленникам не просто выживать в сложных условиях, но и наращивать экономические показатели [177, 22].

Приступая к размышлению о конкурентоспособности таких территорий, А. Маршалл, по сути, предвосхитил современные научные споры и актуальные политические дискуссии на тему сопоставления преимуществ агломерации малых предприятий и интегрированных крупных компаний. Один из известных ученых, развивших идеи А. Маршалла на тему локальных систем производства, Дж. Бекаттини, речь о котором подробно пойдет в третьем параграфе данного исследования, изучая оригинальные тексты трудов Маршалла, отмечает, что рукописи последнего, датированные 1870-ми гг., уже дают основание понять позицию экономиста относительно зарождавшейся тогда теории производства [119]. В частности, А. Маршалл подвергает сомнению ортодоксальный на тот момент тезис о том, что

концентрация производственного процесса под одной крышей с ярко выраженной интеграцией вертикального типа более эффективна, нежели производство, представленное совокупностью предприятий. В итоге, А. Маршалл еще до выхода в свет «Принципов экономической науки» приходит к выводу о том, что существует два пути к производственной эффективности:

1. крупные производственные единицы, вертикально интегрированные в одно предприятие, мануфактуру;

2. концентрация ремесленных производств, специализирующихся на различных стадиях единого производственного процесса в пределах весьма ограниченного географического района (при этом экономические акторы представляют собой в основном малые предприятия).

Если проанализировать основные работы А. Маршалла, можно заключить, что такие районы с концентрацией ремесел становятся одним из объектов исследования ученого, причем первоначально его взгляды на данную тему были оформлены в труде под названием «Экономика отрасли» от 1879 года, написанным в соавторстве со своей супругой М. Маршалл.

В данной работе в первую очередь акцентируется внимание на роли машин и оборудования, а также уже упомянутой экономии от масштаба для предприятий и отрасли в целом. А. Маршалл посвящает значительную часть своих трудов, в том числе и несколько книг «Принципов экономической науки», вопросам разделения труда в производстве и влияния все более активного применения машин на процесс создания товаров. Ссылаясь на труды А. Смита, А. Маршалл доказывает, что на фоне совершенной промышленной революции в Западной Европе, экономия от масштаба становится одним из наиболее значимых факторов, обеспечивающих экономический рост. До Маршалла считалось, что такой экономический эффект присущ лишь очень крупным предприятиям, причем экономия связывалась с применением дорогостоящих машин и оборудования, а также высококвалифицированной рабочей силы, что, несомненно, и было под силу только компаниям со значительным финансовым потенциалом. А. Маршалл оспаривает этот тезис и говорит о том, что многие виды экономии от масштаба не зависят от размера производства отдельных фабрик [177, 27]. При этом отмечается, что часть этой экономии действительно связана с совокупным объемом производства определенной продукции в конкретной компании, в то время как другая часть экономии от масштаба, особенно в рамках производства с более интенсивным использованием знаний и технологий, зависит от совокупного объема производства группы компаний или определенного региона. В этой связи экономия,

основанная на масштабе производства товаров, подразделяется А. Маршаллом на две основные категории:

- «внутренняя экономия», зависящая от ресурсов предприятия;
- «внешняя экономия», связанная с общим уровнем развития производства (заклученного в рамках конкретной территории или рассматриваемого в мировом масштабе).

Таким образом, «внутренняя экономия» от масштаба присуща скорее крупным компаниям, в то время как А. Маршалла в большей степени интересует «внешняя экономия». Размышления об этом виде экономии подтолкнули его на введение в экономическую науку термина «локализованная отрасль» (localized industry), впервые определенного в «Экономике отрасли» [177, 40]. Под ней понимается сосредоточение определенной отрасли промышленности на ограниченной территории, а главным индикатором для выявления этого феномена становится специализация компаний, обладающих территориальной близостью. Локализация промышленности дает преимущество для экономических акторов в виде, следуя терминологии Маршалла, «внешней экономии», т.е. экономия от масштаба в данном случае связывается с локализацией ряда компаний, специализирующихся в пределах одной отрасли, причем чаще всего речь идет о малых и средних организациях. Важно, что «локализованная отрасль» становится одной из первых выделенных и подробно описанных форм локальных систем производства в науке.

Причины локализации производства разнообразны, однако главными среди них стали природные условия – наличие полезных ископаемых, климатические условия, характер почвы, выходы к морю и т.п. Локализация отрасли достаточно явно прослеживается в Англии; к примеру, большинство английских металлургических компаний сначала размещалось в регионах с обилием древесного угля, а затем перемещались в районы с каменноугольными запасами - таким образом поступали компании из Уэльса, Шропшира, Стаффордшира. Так, по словам А. Маршалла, организации по производству ножей в Шеффилде обязаны своим существованием территориальной близостью с качественными песчаниками, из которых изготавливают точильные камни.

Также в списке причин появления локализованных отраслей А. Маршалл упоминает наличие ярмарок, популярных в Европейской части континента. Очевидным является тот факт, что ярмарка нередко становится местом, где продавец достаточно редких товаров находит своего покупателя. Кроме того, в Европе еще в XVI сформировалась тенденция продажи некоторых продуктов самими ремесленниками,

которые путешествовали по миру вместе со своими товарами с целью найти возможности для их сбыта. В этой связи, ярмарочная торговля вкупе с ее традициями и популярностью морского транспорта, ускорившего товарный обмен между странами, влияют на формирование локализованной промышленности. Эти факторы спровоцировали специализацию ремесленников на определенных продуктах, которая углубляется в период промышленной революции и становится более явной к концу XIX века. А. Маршалл называет этот процесс «первичной локализацией», который в итоге прокладывает путь к современным процессам разделения труда в промышленности.

Первичную локализацию, подробно описанную А. Маршаллом, можно наблюдать не только на территории Центральной и Западной Европы средних веков, но и в истории нашего государства. В России многие деревни эволюционировали вследствие разрастания семейной группы, поселившейся на определенной территории; основное ремесло в этой группе обычно перетекало в специализацию деревни. Так, часть деревень специализировались на кузовах телег, другие – на тележных колесах, третьи – на осях для колес. А. Маршалл, в свою очередь, находит свидетельства первичной локализации на территории средневековой Англии. Д. Дефо, который в некоторой степени повлиял на научные взгляды Маршалла, подробно описал примеры производственной локализации районов Англии в XVIII веке [119]. Вообще говоря, надомное производство можно встретить в истории многих стран; оно восходит к эпохе, когда жители сельской местности вели натуральное хозяйство, а производство товаров, главным образом продовольствия, обуви, одежды, предметов домашней утвари и строительных материалов, заключалось в удовлетворении местных потребностей сельчан. Позже в связи с развитием городского ремесленничества, которое основывалось на районах с натуральным хозяйством, появилась возможность для развития разделения труда и специализации территорий. А локализация производств, в свою очередь, была связана с природными и историко-культурными факторами, и определялась не только географией регионов, но и ремесленными традициями, тенденциями в зарождавшихся внешнеэкономических отношениях между продавцами и покупателями разных стран.

Разобравшись в причинах локализации производства, супруги Маршалл достаточно четко описывают суть данного феномена: «Небольшие фабрики, даже несмотря на их многочисленность, будут находиться в довольно невыгодном положении по отношению к крупным предприятиям. Но этого не произойдет только лишь в том случае, если имеет место концентрация малых предприятий в одном и том же районе, где появляются преимущества от локализации отрасли [...] От локализации

отрасли выигрывают и большие, и малые фабрики, но для малых такие выгоды наиболее важны» [177, 63]. При этом существует еще один немаловажный тренд в развитии локализованных отраслей. Они все дальше располагаются от крупных городов ввиду того факта, что земельная рента в последних со временем возрастает, и позволить себе разместить производственные мощности вблизи городской территории могут не все промышленные предприятия; спрос на эти территории в основном формируется за счет торговых компаний. Однако многие промышленные районы продолжают сбывать свой товар в крупных городах, в том числе посредством ярмарочной торговли, что обеспечивает взаимное воздействие локальной концентрации отрасли и роста городов. Этот вопрос был более подробно изучен А. Гобсоном в его работе «Эволюция современного капитализма» [143].

Исследования локализованных производств А. Маршаллом плавно перетекает в изучение промышленных районов. Надо сказать, что понятие промышленного района (в оригинале звучит как «industrial district») появляется только в 1890 году в «Принципах экономической науки», а именно в десятой главе четвертой книги. Однако А. Маршалл утверждает, что промышленный район и «локализованная отрасль» фактически являются синонимичными и соответствующим образом использует эти понятия в своих трудах, не проводя между ними границы. Основными движущими силами промышленного района является с одной стороны специализация компаний, а с другой – глубокие кооперационные связи. Главный вопрос, волнующий А. Маршалла в рамках феномена промышленных районов, заключается в выявлении их сущностных черт, механизмов их функционирования. Ученый ставит перед собой задачу рассмотреть данные механизмы на примере действующих промышленных районов. Поэтому А. Маршалл сосредотачивает внимание на промышленных районах Англии рубежа XIX-XX веков, расположенных в Линкольне, Блае, Колчестере, Льюесе, Шефтсбери, Уорвике, Бридпорте, Уилтоне, Ковентри, Донкастере, Лестере и других английских городах и регионах, а также изучает немногочисленные промышленные районы Германии.

Одним из интересных выводов А. Маршалла является описание «промышленной атмосферы» как одной из обязательных черт ПР, где информация и знания «буквально витают в воздухе» [35, 298]. Выгоды от близкого соседства друг с другом людей одной квалифицированной профессии высоки. Многие секреты производства, тайны профессии становятся неким общественным благом в рамках ограниченной территории и познаются, потребляются зачастую бессознательно тем обществом, которое представлено в данном регионе. Технологии, потенциальные

инновации и прочая полезная информация, при пересечении границ промышленного района, незамедлительно подвергаются обсуждению. Механизм «промышленной атмосферы» при ближайшем рассмотрении прост: рабочий или предприниматель предлагает новую идею, которая затем подхватывается другими, и впоследствии дополняется собственными мыслями и идеями, которые затем обсуждаются в новых кругах и также рожают новые продукты интеллектуального труда человека. Заметим, что идея о существовании «промышленной атмосферы» А. Маршалла стала основой ряда теорий, посвященных диффузии информации и знаний в различных локальных системах производства, речь о которых пойдет в следующем параграфе.

Кроме того, среди характерных признаков промышленного района выделяется совокупное производство однородного продукта. Она восходит к основной черте локализованного производства, описанного А. Маршаллом в «Экономике отрасли», а именно к специализации компаний на одной отрасли на ограниченной территории. Несомненно, сложный многоэтапный производственный процесс требует от промышленного района проработанной и корректируемой со временем стратегии, устанавливающей кооперационные связи и ставящей общие для всех местных компаний цели. Однако тема стратегического планирования деятельности промышленных районов поднимается позже в рамках современных концепций локальных производственных систем. На данной проблематике А. Маршалл не останавливается подробно, но связывает данную черту с машинным производством. В частности, он подчеркивает, что каждое предприятие, взяв на себя какую-то небольшую часть производственного процесса, в состоянии в течение длительного периода времени использовать крайне узкоспециализированное оборудование. При этом, несмотря на значительные капитальные затраты на приобретение такого оборудования и условно быстрый темп амортизации, эти машины непременно окупаются ввиду их вовлеченности в более масштабный производственный процесс, где соседи данного предприятия постоянно обеспечивают спрос на работу этого станка. Резюмируя вышесказанное, необходимо заметить, что наряду со специализацией важным признаком промышленного района является кооперация: именно благодаря ей воплощается в жизнь многоэтапный производственный процесс. У этой черты есть и обратная сторона медали – концентрация местного производства исключительно на одной, преимущественно узкой, отрасли может спровоцировать глубокую депрессию в случае падения спроса на данную товарную группу или некоторые трансформации в мировом хозяйстве. Ключ к данной проблеме, согласно А. Маршаллу, лежит в некоторой необходимости расширения специализации промышленного района [35,

414]. Если ПР представлен несколькими подотраслями, то в кризисный период он сможет переориентировать производство с учетом вызовов национальных и мировой экономик.

Еще одной ключевой чертой ПР является местный пул рабочей силы. В рамках промышленного района создается постоянный рынок квалифицированного труда, который удовлетворяет потребность «локализованной отрасли» в необходимых кадрах. К примеру, на территории, не подпадающей под описание промышленного района, предприятию зачастую приходится затратить немало временных и финансовых ресурсов с целью поиска подходящего сотрудника с узкой квалификацией и достаточными знаниями и опытом работы. В промышленном районе наблюдается иная ситуация: в рамках действующих предприятий формируется устойчивый рынок труда с большим количеством специалистов в различных областях знаний. При этом преимущества от широкого пула рабочей силы относятся и к предпринимателям как работодателям, и к рабочим: для первых эта черта снижает кадровые затраты, необходимые для поиска подходящего специалиста; для последних – увеличивает шанс найти удовлетворяющее их условиям место работы и снижает время на его поиск. Однако у данной черты промышленного района существуют явные недостатки. Экономические мотивы кадровой политики переплетаются здесь с социальными ввиду того, что средний размер предприятий невелик, а предприниматель и работники связаны не просто рабочими, а скорее дружественными отношениями. Социальный фактор присутствует и в «промышленной атмосфере», потому как для распространения знаний и информации необходимы тесные социальные контакты. Такие социальные взаимоотношения нередко провоцируют ситуации, когда работник на предприятии по каким-либо причинам не в полной мере выполняет свои обязанности, но поскольку он лично знаком с работодателем, последний сохранит место за этим рабочим, жертвуя при этом упущенными выгодами от потенциальной эффективности работника. Вторая опасность широкого пула рабочих заключается в однородности условий труда, которая не позволяет трудоустроиваться каждому местному жителю региона. К примеру, если речь идет о металлургическом промышленном районе, в первую очередь будет востребован тяжелый мужской труд, в то время как на труд женщин и детей практически не будет наблюдаться спроса. В случае такой ситуации, по мнению А. Маршалла, промышленные районы различных отраслей будут располагаться друг возле друга для того, чтобы расширить пул рабочих [35, 460]. Тогда определенные группы людей, к примеру, несовершеннолетние дети, смогут найти подходящее рабочее место с подходящими им условиями труда.

Последняя черта, которую А. Маршалл приписывает промышленным районам, связана с финансовыми возможностями компаний, входящих в район. Дело в том, что зачастую отдельные местные акторы не могут позволить себе крупные капитальные затраты или объемные партии полуфабрикатов. Однако в промышленном районе ввиду кооперационных связей у предприятий расширяются возможности для закупки промежуточных изделий, а также для приобретения производственных услуг у специализированных поставщиков за пределами ПР. Иными словами, компании объединяют свои капиталы для того, чтобы осуществить те торговые процедуры, которые непосильны отдельным предприятиям.

Все упомянутые черты промышленного района по своей сути являются внешними экономиями от масштаба, потому как они связаны с рассмотрением промышленного района как целого, состоящего из частей, но не как отдельно взятых частей. В своих работах А. Маршалл также называет их «экстерналиями», что почти дословно переведено с оригинального «external economies» [см., напр., 12]. Если подытожить проанализированные труды А. Маршалла по части промышленных районов, можно утверждать, что, согласно исследователю, выделяются следующие внешние экономии (они же – характерные черты) промышленного района:

- «промышленная атмосфера»;
- кооперация местных сил, общая стратегия развития района;
- локальный пул рабочей силы;
- расширенные возможности для закупки оборудования, сырья и полуфабрикатов.

Все выделенные черты ПР по А. Маршаллу впоследствии лягут в основу более детального изучения и выявления ключевых характеристик промышленного района в рамках итальянской научной школы. Заметим также, что в своих трудах А. Маршалл четко не идентифицирует понятие ПР, выделяя лишь его характерные признаки и приводя массу примеров из экономических систем Англии и Германии. В этой связи в рамках данной диссертационной работы было сформулировано определение этого понятия на основе классического подхода к ПР². Исходя из маршалловской интерпретации, промышленный район представляет собой сгусток большого числа предприятий, функционирующих на различных стадиях производственного процесса однородного продукта и пользующихся преимуществами целого числа экстерналий.

² В теории ПР ряд исследователей характеризует идеи А. Маршалла как классический подход к изучению ПР, имея в виду то, что А. Маршалл стал родоначальником теоретических представлений о промышленных районах [94, 40; 104, 12; 187, 15]. Не стоит путать название данного подхода с выделяемыми направлениями в истории экономической мысли.

А. Маршалл, предвосхищая исследования итальянских экономистов второй половины XX века, также упоминает социальный аспект промышленных районов. Во-первых, была отмечена важность социальных и политических институтов, которые «могут стимулировать экономический рост локализованной отрасли» [35, 274]. Развитие некоммерческого сектора, включающего здравоохранение, военную отрасль, торговые союзы, ассоциации предпринимателей, а также такие важнейшие институты, такие как семья и религия, усиливают действие внешних экономий. Кроме того, промышленные районы становятся важной частью регионов, что провоцирует местные власти на активную поддержку последних. Ярким примером важности институтов в ряде промышленных районов Англии конца XIX века является обязательное условие вступления рабочего в трудовой союз при приеме на работу в местные компании. Подобный институт контролирует качество спроса и предложения на рынке рабочей силы промышленного района, исключая недобросовестных работодателей.

Вдобавок А. Маршалл обособляет значимость института образования в создании промышленных районов. Для того чтобы промышленному району преуспеть, необходимо инвестировать в «навыки, умения работников» [35, 207]. В английских промышленных районах еще в период научной активности А. Маршалла были популярны технические школы при малых и средних промышленных предприятиях, которые предполагали возможность параллельного обучения студентов. Они приобретали практические навыки в рамках специализации «локализованной отрасли».

К классической школе по промышленным районам стоит также отнести взгляды К. Эрроу и П. Ромера (70-е - 80-е годы прошлого века), которые продолжили исследования в направлении положительных экстерналий [см. 86; 203]. К примеру, с помощью модели экстерналий Ромера можно математически рассчитать условные выгоды каждого предприятия в локализованной отрасли от объема знаний, сконцентрированных во всех вместе взятых компаниях. При этом «капитал знаний», по словам П. Ромера, может быть выражен как в книгах и научных статьях, так и в физическом капитале организации, а также в человеческом капитале. Позже взгляды П. Ромера и К. Эрроу, вместе с идеями А. Маршалла были названы MAR-экстерналиями по фамилиям трех ученых, внесших вклад в развитие научной мысли в данном направлении. Впервые концепция Marshall-Arrow-Romer-экстерналий была оформлена в трудах Э. Глазера, который назвал их «экономиями от локализации отрасли», т.е. подразумевались экстерналии, вызванные концентрацией предприятий одной отрасли на ограниченной территории [138]. В современной науке феномен экстерналий А. Маршалла породил активные дискуссии на данную тему. В частности, подобные

эффекты от агломераций, т.е. от территориальной близости экономических субъектов, подразделяются сегодня на три группы:

- экономии от диверсификации, связанные с взаимным влиянием различных отраслей на определенной территории, разработанные Дж. Джейкобсом [158];
- экономии от урбанизации, зависящие от размера города, замеченные впервые С. Розенталем [207];
- экономии от локализации, или уже упомянутые MAR-экстерналии, связанные с влиянием одной отрасли на экономику района.

Позже в 1990-х годах ряд исследователей заинтересовались маршалловскими экстерналиями и сделали попытку развить эти идеи. Дж. Лейв и Э. Венгер разработали концепцию «деятельных сообществ» или сообществ по практике (*communities of practice*), основанную на таких экстерналиях, как «промышленная атмосфера» в купе с пулом рабочей силы. «Деятельное сообщество» представляет собой некую систему, участники которой осуществляют тесное взаимодействие друг с другом, при этом осознавая эффект этой кооперации для всей системы [170]. Согласно представлениям Дж. Лейва и Э. Венгера, такие системы состоят из работников – профессионалов своего дела, которые связаны некоторыми неформальными отношениями друг с другом, взаимная деятельность которых направлена на решение их совместных проблем путем объединения усилий, навыков, знаний каждого из них. В промышленном районе вся рабочая сила обычно представлена целым набором таких «деятельных сообществ», которые чаще всего сгруппированы по признаку специализации, образования участников, входящих в нее. Главной чертой этого сообщества становится неформальная и стихийная природа взаимодействия местных акторов, при этом их движущей силой является механизм добровольного участия и осознания целей, задач системы, а также стремление к поиску решений для выполнения данных задач.

«Промышленная атмосфера» А. Маршалла стимулируется за счет действия каждого из «деятельных сообществ», а также за счет их взаимодействия, потому как многие идеи, обсуждаемые в промышленном районе, являются междисциплинарными, требующими многопрофильного подхода к их развитию и внедрению в практику. При этом, в отличие от проектных команд, функциональных групп в компании, деятельность систем Дж. Лейва и Э. Венгера не завершается после выполнения определенных задач; напротив, «деятельные сообщества» существуют в течение длительных периодов, используя весь потенциал местного человеческого капитала. В промышленных районах весь пул рабочей силы обычно состоит из нескольких «деятельных сообществ», которые осуществляют выявленный еще А. Маршаллом

«спилловер технологий» [35, 679]. А. Маршалл кратко описывает это понятие, заключающееся в диффузии информации и знаний внутри промышленного района за счет обозначенных им же положительных экстерналий. Иными словами, «промышленная атмосфера», тесная кооперация компаний и работников способствуют распространению технологий и инноваций в промышленном районе. Дж. Лейв и Э. Венгер дополняют его идеи мыслями о том, что «деятельные сообщества» стимулируют «спилловер технологий» и, в пределе, появление и активное использование инноваций внутри промышленного района.

Исследования Дж. Лейва и Э. Венгера сужают область исследования промышленного района до изучения процесса аккумуляции знаний и адаптации инноваций на его территории. Так, Дж. Свон уже в начале 2000-х продолжил исследования Дж. Лейва и Э. Венгера на тему «деятельных сообществ» и предложил собственную концепцию «местного обучения» в промышленном районе, основанную на обмене знаниями между участниками различных сообществ по практике [219]. В то же время, Т. Эйдж основал теорию «дистанционного обучения» промышленного района, связанную с сетевым подходом к последнему как части крупной производственной сети, разбросанной по различным странам мира [80]. Однако все эти исследования основаны на инновациях и технологиях как основных изучаемых объектах; кроме того, работы Дж. Свона и Т. Эйджа невозможно отнести к классической школе по промышленным районам, потому как различен не только объект исследования, но и основные научные выводы, другими словами можно заключить, что данные авторы не являются продолжателями идей А. Маршалла. В дополнение к вышесказанному, изучение процесса распространения инноваций, даже в пределах промышленного района, выходит за рамки диссертационного исследования.

В данном параграфе был подробно рассмотрен классический подход к идентификации европейских промышленных районов, предлагающий маршалловскую модель «локализованной отрасли». Идентификация промышленного района как сгустка предприятий с кооперационными связями, получающими выгоды от территориальной близости, а также полевые исследования А. Маршалла в подтверждение его идей дают стимул для развития научной мысли в направлении поиска новой модели локализованных производств. В результате, несмотря на временной разрыв между научными открытиями почти в 70 лет, классическая школа находит своих последователей: так появляются теории К. Эрроу и П. Ромера, MAR-экстерналии, которые используются в современной науке при оценке агломерационного эффекта. Также к классическому подходу нужно отнести «деятельные сообщества» Дж. Лейва и

Э. Венгера, которые рассматривали эти системы неотрывно от маршалловских промышленных районов.

В итоге, можно убедиться в глубине научных мыслей А. Маршалла, который предвосхитил многие концепции и теории более современных подходов к локальным производственным системам, появившимся в конце XX и начале XXI веков, многие из которых будут рассмотрены далее в этой главе диссертационной работы. В частности, второй параграф посвящен современным концепциям новых форм локальных систем производства, альтернативных или дополняющих маршалловскую модель промышленных районов.

1.2 СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ И ЛОКАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ И РОССИЙСКИХ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ

Генезис феномена промышленных районов не остановился на классическом подходе к ПР, ограничиваясь взглядами А. Маршалла, Дж. Лейва, Э. Венгера, К. Эрроу, П. Ромера и других ученых, придерживающихся идеи маршалловского промышленного района. В разные периоды времени тема промышленных районов поднималась в научном мире, активно обсуждалась и воплощалась в новых теориях и концепциях, которые, однако, спорят с постулатами о ПР по А. Маршаллу, а в некоторых случаях пересматривают и дополняют их. Кроме того, идеи А. Маршалла спровоцировали и междисциплинарные исследования, на стыке экономических, социологических, экономгеографических наук, а также прямым или косвенным образом повлияли на образование новых концепций локальных производственных систем, которые и будут описаны в данном параграфе.

Одним из первых ученых, качественно пересмотревших взгляды А. Маршалла, стала А. Саксениан, американский профессор, которая и по сей день занимается проблемами промышленных районов. Именно ей принадлежит введенное в экономическую науку в 1980-х годах понятие «высокотехнологичных промышленных районов» (high technology industrial districts), которое впоследствии было заменено ей же на «новые промышленные районы» (в оригинале – new industrial districts или NID) [212]. А. Саксениан изучала механизмы функционирования и особенности двух инновационных центров США – Силиконовой долины и Шоссе 128, известного также как Бостонский маршрут. Основной вопрос, который интересовал ее, был связан с инновационной активностью данных регионов, а также в целом с их экономическими

показателями и факторами, влияющими на них. Принципиальным отличием Бостонского маршрута и Силиконовой долины является характер их появления: первый инновационный центр сформировался более традиционным путем; своим появлением он обязан сети ведущих Бостонских университетов, их кампусов, а также постепенному вовлечению IT-компаний. Силиконовая долина образовалась благодаря, в первую очередь, гринфилд инвестициям, поэтому история взаимодействия компаний внутри региона не настолько длительна, как в Шоссе 128. Таким образом, Бостонский маршрут развивался по образу многих промышленных центров США и Европы, т.е. путем слияний и поглощений формировались вертикально интегрированные предприятия, а производство товаров становилось все более массовым. Трудоустройство в данном районе носило долгосрочный характер, а мобильность рабочей силы, о которой рассуждал А. Маршалл, существовала только в пределах отдельных крупных компаний. В Кремниевой долине можно было наблюдать иную ситуацию: мобильность рабочей силы в рамках всего региона была крайне высокой, что подтверждается исследованиями А. Саксениан [211]. Высококвалифицированные специалисты, часто меняющие место работы и выполняемые обязанности, провоцируют диффузию знаний и маршалловский «спилловер технологий», что в итоге превращает регион в машину по созданию инноваций. Такую территорию А. Саксениан называет «новым промышленным районом», подразумевая, во-первых, условие наличия высоких технологий и важности знаний как фактора производства в отрасли, а во-вторых, безграничную мобильность труда. Важным отличием «новых промышленных районов» от маршалловских ПР является механизм диффузии знаний и инноваций – в классических промышленных районах он достигается за счет «промышленной атмосферы», традиций и умений опытных ремесленников, а в «новых промышленных районах» этот механизм связан с ротацией кадров, главным образом, между экономическими акторами, открытостью и прозрачностью профессиональных отношений участников регионального рынка труда; иными словами, конкурентные связи в регионе могут доминировать над кооперационными, но этот факт никак не отразится на распространении знаний. Многие идеи А. Саксениан были развиты ее учеником М. Бестом, активно публикующим труды и сегодня [см., напр., 98].

Еще двое американских ученых, М. Пайор и Ч. Сейбл, вводят в науку новую форму локальных производственных систем. Они поспорили с тезисом о том, что такая система обязательно должна испытывать внешние экономии от масштаба. Напротив, по их заявлению, существуют примеры таких систем, которые, не пользуясь экстерналиями, но имея крайне гибкий производственный процесс, могут быть

конкурентоспособными в современной экономике. Подобные образования они назвали «гибкими производственными системами» (flexible production systems) [203]; в качестве схожих черт с промышленным районом стоит назвать кооперацию и субподрядные отношения местных агентов, а также социальные группы для обмена знаниями и идеями. Основным отличием от маршалловской модели «локализованной отрасли» является наличие многоцелевых машин и оборудования, которые можно использовать в различных отраслях, а также менталитет местных жителей, ориентированный на креативность, творчество, инновационность. «Гибкие производственные системы» отличаются от промышленных районов специализацией: если ПР предполагает единый отраслевой характер производства, то «гибкие производственные системы» могут адаптироваться под масштабные изменения условий спроса и конъюнктуры мирового рынка определенных товаров за счет работы сразу нескольких отраслей.

На основании взглядов М. Пайора и Ч. Сейбла, М. Сторпер и А. Скотт вводят в научный оборот понятие «новых промышленных зон», которые образовались в 1980-х гг. как центры аккумуляции капитала, альтернативные крупным производственным предприятиям фордистской модели [217]. Они образовывались вдали от крупных городов и их деятельность, в первую очередь, связывалась с творчеством и дизайном, модой, высокими технологиями и интенсивным использованием знаний в производстве, к примеру, при предоставлении бизнес-услуг. Особенностью «новых промышленных зон», по аналогии с «гибкими производственными системами», является способность компаний адаптироваться к новым условиям хозяйствования. Однако М. Сторпер и А. Скотт несколько иначе объясняют, за счет чего достигается такая производственная гибкость: по их мнению, огромную роль играют так называемые «интеллектуальные транзакции», или взаимное общение и передача сообщений местными агентами по поводу технологий, потенциальных инноваций, методов организации производства и прочей полезной информации.

Важное исследование в рамках современного подхода к локализованным производственным системам, на котором необходимо заострить внимание, принадлежит небезызвестному американскому экономисту и политологу Э. Маркузен. Нужно заметить, что на ее научное творчество повлияли труды некоторых вышеупомянутых исследователей, в частности А. Саксениан, М. Пайора, Ч. Сейбла, М. Сторпера, А. Скотта и др. Она считает производственную систему любой страны с капиталистической системой хозяйствования «скользящей», имея в виду тенденцию к смене локаций местных производств ввиду различной насыщенности и стоимости факторов производства в различных регионах государства. Поэтому в данной

«скользкой среде» наблюдаются «липкие места», которые притягивают капитал, трудовые ресурсы, знания и информацию [176]. Многие из таких «липких мест» были выявлены Э. Маркузен в послевоенный период 1950-х гг., когда некоторые регионы Германии, Японии, Италии и США обладали большей устойчивостью к кризисным явлениям и наращивали свои экономические показатели.

Существенной особенностью «липких мест» становится не просто способность к аккумулярованию факторов производства, но и к их удержанию, даже несмотря на углубление глобализационных процессов. Фактически Э. Маркузен замечает среди данных территорий «новые промышленные районы», основанные на маршалловских ПР, описанные в диссертационной работе ранее. Но при этом отмечается, что этот вид ПР далеко не единственный, а также констатируется, что преобладание малых и средних предприятий, тесная кооперация и некоторые иные маршалловские признаки промышленных районов не являются обязательными для растущих «липких территорий». Действительно, многие современные ПР могут не специализироваться на высокотехнологичных отраслях, иметь гибкую производственную систему и отлаженный механизм диффузии инноваций, однако при этом они показывают положительную динамику экономических показателей. Так, Э. Маркузен наблюдает «новые промышленные районы» преимущественно на территории Италии, в то время как, например, в Германии, Японии, США, Корее, Бразилии и других странах только до 20% промышленных районов, по оценкам данного автора, подпадают под характер упомянутого выше феномена [176, 301]. В этой связи, напрашивается весьма логичный вывод: «новые промышленные районы» – это частный случай функционирующих в данный момент промышленных районов.

Один из первых видов ПР, описанных Э. Маркузен, носит название «веерообразных районов» (районы типа «hub and spoke»). Их структура предполагает наличие одной или нескольких компаний-лидеров, которая окружена местными поставщиками. В этом случае крупная компания является, следуя терминологии Э. Маркузен, «ступицей», а сеть ее субподрядных отношений представляются как «спицы колеса». Динамика развития промышленного района, равно как и вероятность кризисных явлений на его территории, зависит от позиции компании-якоря на национальном и мировом рынках. При этом между лидерами и поставщиками могут наблюдаться как строго детерминированные отношения с преобладанием в любых вопросах инициативы «якорей», так и менее прочные связи. Кооперационные связи чаще всего диктуются крупными компаниями (hubs) и, по аналогии с маршалловскими промышленными районами, имеют долгосрочный характер. Рынок рабочей силы менее

мобилен, и имеется ярко выраженная направленность движения работников с более высокой квалификацией из малых фирм в крупные. Районы «hub and spoke» не могут иметь черты «гибких производственных систем» М. Пайора и Ч. Сейбла, потому как предприятия-лидеры, и, соответственно, остальные участники района крайне зависимы от их отраслевой специализации. Вместо экстерналий А. Маршалла в таких промышленных районах замечается внутренняя экономия от масштаба, несомненно связанная с компаниями-якорями. В связи с отсутствием внешних экономий наряду со строгой иерархией целого производственного процесса «веерообразные районы» не стимулируют диффузию знаний и инноваций, а также ставят под сомнение наличие местных институтов, таких как торговые союзы, трудовые ассоциации и пр.

Район «промышленных спутников» («satellite platforms») как следующий вид промышленных районов по Э. Маркузен представляет собой совокупность предприятий-поставщиков, работающих с крупными компаниями, находящимися за пределами данного района. Суть данной формы ЛПС такова, что крупное предприятие или, вероятно, ТНК, строит сеть поставок, локализуя эти компании на одной территории для получения некоторых преимуществ, в частности: доступа к более дешевым факторам производства в регионе, сокращения логистических и иных затрат вследствие кучности поставщиков, получения внешних экономий от масштаба и др. Важно заметить, что в отличие от типа «hub and spoke», в данном промышленном районе практически отсутствуют внутренние торговые потоки. Основные инвестиционные, стратегические, административные решения принимаются центром, находящимся обычно далеко за пределами района, а кооперация наблюдается только между поставщиками и заказчиками, но не внутри района. Кроме того, отличительным признаком является частичное или полное владение материнской компанией локальными производственными мощностями, которые представляют собой филиалы или дочерние предприятия. Поэтому в данном случае имеет место почти тотальный внешний контроль промышленного района, гораздо более полный, нежели в «hub and spoke» районах, где поставщики обычно как минимум юридически независимы от лидеров. Местный пул рабочей силы также зависим от кадровой политики материнских компаний, поэтому говорить о классических маршалловских экстерналиях здесь также не приходится.

Последний вид ПР по Э. Маркузен представляет собой район с доминированием государственных и общественных структур, которые способствовали его образованию. Так, лидирующим актором может быть военная база, оборонное предприятие, университет или другая общественная организация, вокруг которой с учетом

территориальной близости со временем появляются субпоставщики и обслуживающие компании. Несомненно, характеристика района с государственным участием может быть крайне неоднородна и зависит, прежде всего, от типа общественной структуры, являющейся центром промышленного района. Например, в случае с государственными научными учреждениями, наблюдаются краткосрочные контракты с поставщиками (в основном привязанные к научным проектам) и тесная кооперация фирм. Напротив, когда в качестве «якоря» существует предприятие оборонно-промышленного комплекса, связи с поставщиками могут иметь более долгосрочный характер, при этом кооперация и обмен мнениями будут гораздо менее активными. Участие государства как основного местного игрока ограничивает возможность использования преимуществ от экстерналий промышленного района. Структура данного ПР схожа с «веерообразным округом», однако добавленная стоимость, создаваемая поставщиками, здесь гораздо ниже, чем в «hub and spoke» районах. В итоге, резюмируя исследование Э. Маркузен, существуют четыре типа промышленных районов:

- «новые промышленные районы»;
- «веерообразные районы» (типа «ступица и спицы»);
- районы «промышленных спутников»;
- районы с доминированием госструктур.

На практике различные виды ПР могут встречаться не в чистом виде, но как районы со смешанными характеристиками. В целом можно заключить, что Э. Маркузен предприняла одну из первых попыток классифицировать промышленные районы, при этом отходя от классического понимания этого феномена А. Маршаллом.

Еще одним важным научным направлением при исследовании локализованных отраслей становится новая экономическая география, автором и идейным вдохновителем которой традиционно считается П. Кругман. В научном сообществе ученый стал одним из первых, кто акцентировал внимание на неравномерной концентрации экономической деятельности в пространстве и формировании некоторых агломераций, способствующих росту неравномерности развития регионов, стран и групп стран. Уникальность исследования П. Кругмана заключается в том, что автор соединяет теорию международной торговли с теориями пространственного размещения промышленности, теорией глобализации и некоторыми концепциями городских и районных агломераций. П. Кругман справедливо замечает, что в результате углубления глобализации, либерализации торговли и снижения транспортных издержек, в экономике наблюдаются сдвиги в размещении производственных мощностей и изменяется региональная специализация [165]. Таким образом, П. Кругман увязывает

условия для роста региональной и национальной экономики с микроэкономикой промышленных и иных фирм, концентрирующихся в пространстве.

Предпосылки модели П. Кругмана можно найти в различных направлениях научной мысли. Так, ученый обращается к теории концентрации всех промышленных фирм в одном городе Й. фон Тюнена, а также теории центральных мест В. Кристалера и А. Лёша, классическим работам М. Вебера, Б. Олина и др. Недостатком многих из этих моделей являлось отсутствие объяснения роли возрастающей отдачи на территориях с концентрацией экономической деятельности. Причиной тому были некоторые допущения перечисленных теорий; к примеру, в «модели изолированного государства» Й. фон Тюнена существование агломерационного центра, вокруг которого располагались сельскохозяйственные производства, было задано по умолчанию [224]. В этой связи, П. Кругман одной из задач своего исследования ставит объяснение причин концентрации промышленных предприятий на определенных территориях и образования агломераций. Идея возрастающей отдачи, равно как и экономических экстерналий, П. Кругман заимствует у А. Маршалла. Взгляды последнего значительно повлияли на модель П. Кругмана, ведь А. Маршалл дает ответы на вопросы, связанные с концентрацией промышленных предприятий в пределах ограниченного пространства, которая впоследствии дает возможность компаниям получать преимущества от внешней экономии. В дополнение к этому, в исследованиях П. Кругмана можно провести некоторую связь с работами Дж. Хендерсона, который разработал модель экономики как динамичной системы городов [141].

Основные результаты своих исследований П. Кругман публикует в 1991 году в работе «Возрастающая отдача и экономическая география», где предлагает строгую математическую модель, с помощью которой объясняется концентрация производительных сил и потребителей в экономическом пространстве [163]. В исследовании П. Кругмана допускается наличие двух регионов, в каждом из которых существуют две отрасли – сельское хозяйство с постоянной отдачей от масштаба и немобильной рабочей силой, а также конкурентное промышленное производство с отдачей от масштаба, зависящей от размера конкретной фирмы, а также мобильными факторами производства, включая мобильных рабочих. Кроме того, полагаются ненулевые транспортные издержки. Логика исследования заключается в том, что в промышленности с возрастающей отдачей от масштаба у компаний появляется стимул для размещения производства ближе к потребителю, т.е. к рынку сбыта, для минимизации транспортных затрат; в аграрном секторе, напротив, из-за константной отдачи от масштаба, размещение фермерских хозяйств формируется исходя из

распределения земель для сельского хозяйства. Основываясь на эффекте «таяния айсбергов» П. Самуэльсона, П. Кругман аналогично ставит продукцию промышленного производства в зависимость от транспортного процесса, включая качество дорожной инфраструктуры [209]. Мобильность факторов производства, «таяние айсбергов» и возрастающая отдача от масштаба составляют движущие силы агломерации. Так, с одной стороны, фирмы концентрируют производственные мощности в местах с относительно более привлекательным доступом на рынки, а с другой – сам рынок сбыта растет там, где есть тенденция к концентрации промышленности. Регионы, где местные жители имеют лучший доступ к товарам, будут иметь большую покупательную способность зарплат, соответственно, в данный регион будет стекаться мобильная рабочая сила. Два рассматриваемых региона постепенно разделяются на промышленное ядро и аграрную периферию. Такая модель П. Кругмана становится известна экономической науке под названием «центр-периферия». Важное следствие этой модели заключается в том, что неравномерное региональное развитие есть некое условие роста регионов и национальной экономики. Модель «центр-периферия» во многом напоминает теорию регионального развития, разработанную Г. Мюрдалем и А. Хиршманом. Разработанный ими феномен «кумулятивного роста» лидирующих и отстающих регионов является неким прообразом центр-периферической модели П. Кругмана; движущей силой территорий-лидеров, с их точки зрения, является пространственная концентрация рыночных сил с использованием преимуществ территории и технологического сотрудничества [142; 186].

Модель П. Кругмана вместе с другими его теориями становится базой инициированной им же новой экономической географии, при этом, по заявлениям самого автора, вопреки названию научного направления, оно входит в область экономических, но не экономгеографических наук; П. Кругман пишет: «новая экономическая география – это стиль экономического анализа, объясняющий пространственную структуру экономики». Позже в своих трудах П. Кругман выделяет две группы факторов, обеспечивающих конкурентные преимущества региона – факторы «первой и второй природы³» [164]. В первую группу попали географическое положение региона, включая его расположение относительно основных мировых потоков товаров, запасы природных ресурсов. Ко второй группе относятся эффект агломерации, который дает экономию от масштаба, местные институты, обеспечивающие кооперацию экономических агентов, мобильность рабочей силы,

³ В диссертационном исследовании мы определяем конкурентоспособность любой формы ЛПС, включая ПР, согласно идеям П. Кругмана, т.е. как совокупность факторов «первой и второй природы».

инфраструктура региона и человеческий капитал, причем не только образование, но и предпринимательские, креативные способности. По сути, факторы первой природы представляют собой не что иное, как причины локализации отрасли по А. Маршаллу, не зависящие напрямую от деятельности человека, а факторы второй природы – развитые идеи маршалловских экстерналий. Заслуга П. Кругмана состоит в том, что он смог вывести макроэкономические закономерности роста территорий из микроуровневых рассуждений. Иными словами, ученый не просто объясняет преимущества локализации производства, на чем акцентировали внимание А. Маршалл, А. Саксениан, Э. Маркузен, М. Пайор, Ч. Сейбл и др., а разрабатывает более глобальный механизм концентрации промышленности, который на основании математической модели показывает, каким образом и под влиянием каких факторов формируются локальные системы производства и возрастает региональное неравенство.

Иная модель концентрации промышленности в рамках новой экономической географии была предложена Э. Венаблсом. Он предлагает альтернативу трудовой миграции как движущей силе агломерации по П. Кругману. В основе модели Э. Венаблса лежит взаимодействие двух основных типов предприятий: производители промежуточного продукта и производители конечного продукта (*upstream and downstream types*), которые функционируют в условиях полной мобильности факторов производства [241]. Так, конечные производители генерируют спрос на полуфабрикаты, другими словами, издержки фирм второго типа находятся в зависимости от издержек предприятий первого типа. Поэтому производители конечных продуктов будут иметь относительно меньшие издержки при меньшей удаленности от производителей промежуточных товаров, с учетом действия экономии от масштаба. Кроме того, конечные производители стремятся расположиться ближе к более объемным рынкам сбыта, где находятся потребители с относительно более высокой реальной заработной платой. Таким образом, на основании низких транспортных затрат и активном взаимодействии двух типов фирм в виде построения вертикальных связей, возникает эффект агломерации, что объясняет концентрацию промышленности на определенной территории.

Нельзя не отметить вклад еще одного ученого в направление новой экономической географии, а именно японского профессора М. Фуджиты. Во многом на его взгляды повлияла «система городов» Дж. Хендерсона, уже упомянутая в данном параграфе; М. Фуджита в качестве объекта исследования выбирает не систему локализованных производств, а отдельную городскую агломерацию. Модель

предполагает двух активных экономических субъектов – производителей и потребителей, при этом фирмы имеют желание разместить производство на территории с низкой концентрацией предприятий-конкурентов и высокой концентрацией потребителей, а потребители – в местах с высокой концентрацией фирм ввиду того, что стремятся обладать доступом к большому ассортименту конечных товаров. Процессы концентрации производителей и домохозяйств на определенных ограниченных территориях приводят к росту земельной ренты, одновременно с этим рыночные механизмы определения цены на землю становятся движущей силой агломерации [130]. Модель агломерации М. Фуджита может развиваться по двум путям: в случае, когда производителей больше, чем потребителей, последние концентрируются в определенном месте, а продавцы группируются вокруг них; в обратном случае, когда домохозяйств больше, чем продавцов, потребители группируются вокруг сгустка компаний-производителей.

В целом, основная идея новой экономической географии состоит в том, что возрастающая отдача от масштаба производства объясняет миграцию факторов производства в экономическом пространстве. Представители этого направления показали, как на основании центростремительных и центробежных сил при условии наличия транспортных затрат происходит концентрация производителей и потребителей с образованием агломераций как сгустков компаний и домохозяйств.

Помимо проанализированных выше теорий и концепций, существовали еще некоторые исследования, связанные с локальными системами производства. Речь идет о понятии, которое, несомненно, восходит к промышленным районам А. Маршалла, а именно о кластере. Введение в науку данного понятия зачастую ошибочно приписывают М. Портеру, держащему рекорд по цитируемости в литературе, связанной с региональным развитием и кластерной политикой. Первое появление понятия кластера связано с работой С. Чамански и Л. Абласа «Определение промышленных кластеров и комплексов: сравнительный анализ методов и результатов» от 1979 года. Авторы исследовали феномен «промышленных комплексов», т.е. совокупности связанных друг с другом отраслей в экономике. При их изучении они заметили, что в некоторых случаях подотрасли кооперируют более тесно, что послужило поводом для выделения понятия «промышленного кластера» – системы отраслей в экономике, связанных внутренними потоками товаров и услуг сильнее, чем с другими отраслями национальной экономики [115].

В параллельном исследовании французский ученый Ж. Толедано продвигал идею «фильеров» (*filière* в переводе с французского языка означает «система»), т.е.

совокупности технологически переплетенных секторов промышленности [216]. Согласно Ж. Толедано, технологическая мощь одной отрасли зависит прямым образом от другой. Поэтому механизм появления «фильеров» объясняется, с одной стороны, тем, что существуют предпосылки образования технологических связей между компаниями, а с другой – фирмы осознают потенциальные конкурентные преимущества за счет формирования «фильеров» во взаимосвязанных отраслях промышленности. Исследования в области «фильеров» были дополнены работами Д. Солье [см., напр., 216]. Становится очевидно, что понятие «фильеров» Ж. Толедано, Д. Солье и кластеров С. Чамански и Л. Абласа описывают одни и те же экономические реалии.

Нельзя не отметить научные исследования скандинавского профессора Э. Дахмена, датированные 1950-ми гг., который изучал взаимосвязи крупных шведских многонациональных корпораций. Ему принадлежит понятие «блоков развития», или систем, в которых один наиболее преуспевающий сектор промышленности обеспечивает экономический рост в смежных отраслях [116]. Развитие в рамках данных блоков происходит поэтапно, по вертикали производственной системы, что формирует возможности для приобретения конкурентных преимуществ. Во многом, взгляды Э. Дахмена предвосхитили выводы кластерной теории М. Портера, рассматриваемые далее в параграфе.

Несомненно, знаковой фигурой в теории кластеров является М. Портер, который популяризовал феномен кластера как инструмента обеспечения региональной конкурентоспособности. В своем небезызвестном труде «Конкуренция» от 1998 года он определяет кластер как «совокупность географически близких взаимосвязанных предприятий, функционирующих в определенной сфере и характеризующихся общей направленностью деятельности» [56]. Задача формирования кластера состоит в территориальной концентрации производства; кластер, по его мнению, может стать основой конкурентного преимущества региона или страны. М. Портер выделяет восемь типов организаций-участников кластера: «якорные производители», т.е. драйверы роста кластера, поставщики, университеты, научные центры и лаборатории, местные финансовые организации, компании с бизнес-услугами, дирекция по управлению кластером и представители государственной власти, имеющие возможность поддерживать регион и формировать соответствующий бизнес-климат. Механизм функционирования кластера состоит во взаимодействии, установлении взаимодополняющих связей данных организаций, их тесной кооперации. Можно убедиться, что многие характеристики классических промышленных районов, а также

более современных понятий, таких как «гибкие производственные системы», «новые промышленные зоны», «фильтры», «новые промышленные районы» и др. лежат в основе феномена кластера.

М. Портер подчеркивает сущность и роль кластеров при рассуждении о национальной конкурентоспособности, чему он посвятил большинство своих научных трудов. Важным открытием М. Портера является так называемый «конкурентный ромб», т.е. совокупность сгруппированных конкурентных преимуществ стран, включающая [57]:

- факторные условия, в том числе природные ресурсы, человеческий капитал, научно-информационный потенциал, капитал страны, качество и тип имеющейся инфраструктуры;
- условия внутреннего спроса, где выделяются структура спроса, объем и характер внутреннего спроса;
- структуру и стратегию фирм, в частности, конкуренцию внутри отрасли, стратегирование предприятий, менеджмент;
- смежные и обслуживающие отрасли, т.е. конкурентоспособность родственных и поддерживающих отраслей.

Последняя из вершин «конкурентного ромба» как раз и представляет собой отраслевые кластеры, являющиеся точками роста внутреннего рынка, в свою очередь формирующие условия для роста национальной конкурентоспособности. Выгоды от пребывания компаний в кластере также восходят к маршалловским «экстерналиям». В числе выгод М. Портер отмечает свободный обмен информацией и знаниями, быстрое распространение инноваций, кумулятивный эффект от научно-технического сотрудничества компаний, формирование новых креативных идей за счет местных социальных отношений.

Кластерная теория богата различными трудами и актуальна как направление исследования в современное время. Кратко нужно отметить взгляды М. Энрайта, представившего экономической науке понятие «регионально кластера», под которым он понимает территориальную концентрацию компаний и отраслей, связанных цепями создания стоимости, участием в конкурентных отношениях, а в некоторых случаях общими потребителями и технологиями [121]. Отличие от портеровского кластера здесь состоит в том, что по М. Энрайту конкурентные преимущества формируются на региональном, а не на национальном уровне. Согласно проведенному им исследованию 160 кластеров, в 40% изученных региональных образований местные власти обеспечивают поддержку предприятий в кластере, что, по мнению М. Энрайта,

является залогом успешной кластерной политики. Такой подход к кластерам находится далеко за пределами классических взглядов А. Маршалла о ПР, не предполагавших практически никакого вмешательства государства в дела района.

В отечественной науке теме кластеров и, в целом, локальным производственным системам, также уделялось и уделяется значительное внимание. Идеи использования локализованных производств формировались в рамках экономической географии и с успехом применялись в СССР, в основном в виде отраслевых и межотраслевых комплексов. Одним из идейных вдохновителей теорий регионального развития стал Н. Н. Колосовский, который уже в начале XX века разработал теорию экономического районирования. В научный оборот ученый впервые вводит понятие территориально-производственных комплексов (сокращенно – ТПК), которые, с его точки зрения, представляют собой «взаимосвязанные и взаимозависимые производства, размещение на определенной территории которых дает дополнительный экономический эффект за счет пользования общей кадровой базой, энергетическими мощностями, инфраструктурой и пр.» [28]. Внутри территориально-производственных комплексов существуют как внутренние источники развития в виде природных и трудовых ресурсов, сельского хозяйства, транспорта в районе, так и внешних факторов – главным образом подразумеваются межрайонные отношения по поводу перемещения мобильных факторов производства. При этом ТПК совершенно не тождественны экономическим районам, выделяемым ранее отечественными исследователями, к примеру, П. П. Семеновым-Тянь-Шанским. Последние являются статичными зонами, используемыми в экономгеографии для оценки некоторых показателей регионов, в то время как территориально-производственные комплексы есть динамично развивающиеся системы, обеспечивающие рост регионов и страны в целом.

Подобными исследованиями занимался еще один советский экономист, В. С. Немчинов, который формулирует концепцию «районного хозяйства». Под ним понимается специализированный территориальный-производственный комплекс, который способен обеспечивать максимально эффективное использование локальных трудовых и природных ресурсов с целью удовлетворения потребностей местных жителей, равно как и ради вклада в развитие хозяйства данного района [47]. Проблема отраслевых комплексов в советское время также поднималась эконом-географом Н. И. Лариной, что наряду с работами Н. Н. Колосовского и В. С. Немчинова создало предпосылки для обсуждения кластерной теории отечественными экономистами в более поздний период [см., напр., 6; 9; 31, 49].

Несколько иное видение теории ТПК принадлежит П. М. Аламлиеву, который вводит в научный оборот термин районного народно-хозяйственного комплекса. Под ним он понимает переплетение в пределах района территориально-производственных комплексов, складывающихся объективно в условиях хозяйства [4, 209]. Таким образом, П. М. Аламлиев формирует некий «комплекс комплексов», состоящий из нескольких ТПК. Ю. Г. Саушкин к началу 90-х гг. XX в. систематизирует идеи советских эконом-географов в своих трудах. Многие его работы представляют собой не что иное как историографию советской школы экономического районирования [69]. Помимо трудов перечисленных выше ученых, можно отметить вклад в теорию ТПК Э. Б. Алаева, А. Е. Пробста, идеи которых в целом применялись при размещении социалистической промышленности [3, 109; 61, 92]. Как отмечает Ю. С. Очур, практическое применение теория ТПК получает уже в начале 1960-х гг. [52].

Многие концепции, связанные с феноменом кластера, разработанные в отечественной экономике, основываются на западных кластерных теориях, в том числе С. Чамански, М. Портера, Ж. Толедано, а также, как было отмечено, на трудах советских авторов, посвященных ТПК. В условиях современной российской экономики остро стоит проблема неравномерности экономического развития субъектов РФ, что обуславливает актуальность подобных исследований. Среди экономистов, внесших значительный вклад в отечественные теории кластеров, нужно назвать А. Н. Асаула, который идентифицирует кластер как добровольное территориально-отраслевое объединение предприятий, тесно сотрудничающих с местными органами власти и научными институтами, ставя своей целью рост конкурентоспособности производимой продукции и развитие региона в целом [5]. Т. В. Цихан под кластером понимает «сообщество компаний, тесно связанных секторов экономики, способствующих взаимному росту конкурентоспособности» [77]. С его точки зрения, кластер может быть представлен вертикальной производственной цепочкой, отраслью экономики или ограниченным территориальным образованием. По мнению отечественного исследователя А. А. Миграняна, кластер представляет собой «концентрацию наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности» [39]. Конкурирующие фирмы формируют «золотое сечение» национальной экономической системы и обеспечивают себе конкурентные позиции на отраслевых, национальных и мировом рынках. Д. А. Ялов понимает кластер как сеть производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, научных учреждений, взаимосвязанных в процессе создания добавленной стоимости [78].

Часть отечественных исследователей пыталась объяснить процесс эволюции кластера; в частности, свое видение этой проблемы предложили Л. С. Марков и М. А. Ягольницер. Их заслуга состоит в описании жизненного цикла кластера, состоящего из пяти этапов [34]:

1. агломерация, когда в регионе наблюдается некоторое количество экономических агентов;
2. зарождающийся кластер, где некоторые акторы начинают кооперировать друг с другом в рамках основного вида деятельности;
3. развивающийся кластер, при этом вовлекаются новые участники, образуются местные институты кооперации;
4. зрелый кластер со сложившимися связями с внешним миром, отношениями с другими кластерами и регионами, устойчивой структурой кластера;
5. трансформация, т.е. возможная смена типа кластера, его затухание или территориальное перемещение.

Еще одним российским ученым, изучающим проблемы локализованных отраслей, является В. П. Третьяк. Он определяет кластер как «совокупность взаимодействующих экономических агентов, преимущественно малых и средних предприятий, получающих эффекты внешней экономии» [74]. Трактовка кластера В. П. Третьяком является в некоторой степени уникальной, потому как он связывает кластер в основе своей с отраслевой концентрацией, в то время как территориальная концентрация преобладает, по его мнению, в маршалловских промышленных районах. Кроме того, соглашаясь с идеями классика промышленных районов, В. П. Третьяк полагает, что для обеспечения максимальной эффективности региона, и кластер, и промышленный район должны быть представлены малым и средним бизнесом с глубокими кооперационными связями.

О. В. Несмачных и О. В. Назарова выделяют ряд специфических особенностей промышленного кластера, в числе которых наличие преимущественно крупных промышленных предприятий, что еще раз подчеркивает отличие ПР от кластера [48]. Отметим также, что ряд отечественных авторов предлагают использовать кластерный подход для локального стимулирования экономической активности в РФ. Так, в своих трудах И. Б. Сергеев и В. Р. Кабиров представили идею создания горно-металлургического кластера в Забайкалье [27]. Конкурентоспособность некоторых российских промышленных кластеров была изучена М. М. Хайкиным и В. С. Кудряшовым. В частности, конкурентные преимущества были выделены авторами в процессе исследования нефтехимического кластера Омской области [76]. И. Н.

Платонова рассматривает кластер в рамках геоэкономического подхода и утверждает, что формирование кластеров является одной из актуальных мер поддержки предпринимательства, необходимой для вхождения «российских регионов в мировые экономические структуры» [58]. А. А. Михеев и Н. П. Меткин определяют кластер как «группу географически соседствующих, взаимосвязанных компаний [...], действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга» [38]. При этом авторы считают кластер «стратегическим фактором устойчивого развития регионов».

Бабкин А. В. в своих трудах связывает кластеры с инновационной активностью и идентифицирует понятие инновационно-промышленного кластера, под которым он понимает «обособленную отраслевым характером группу инновационных образований, хозяйствующих субъектов, государственных и научно-образовательных учреждений, сочетающих формальную самостоятельность и внутреннюю конкуренцию с кооперацией, с наличием единого центра управления, целью функционирования которой является воспроизводство высокотехнологичных продуктов и промышленных производств и достижение общего регионального синергетического эффекта» [37, 134]. Помимо этого, Бабкин А. В. является автором еще одной формы локальной системы производства – концепции «интегрированных промышленных структур» (или ИПС). С точки зрения ученого, ИПС – «группа взаимосвязанных научно-исследовательских и промышленных предприятий, а также логистических, информационных и прочих организацией, которые необходимы для успешного существования структуры, взаимодействия предприятий внутри нее и усиления конкурентных преимуществ отдельных предприятий и группы в целом» [7, 50]. Также значимый вклад в теорию локальных производственных систем вносит Рекорд С. И., которая систематизирует взгляды о ТПК и промышленно-инновационных кластерах (ПИК) и выделяет их существенные отличия. Так, автор отмечает, что ТПК и ПИК представляют собой разные экономические системы: «принципы ТПК – снижение издержек госпредприятий и рациональное использование природных ресурсов, иерархия [...], принципы ПИК – конкурентоспособность, максимизация прибыли». В дополнение к этому, ТПК применялись для «районов нового освоения с низкой плотностью населения», в то время как ПИК образуются чаще в «староосвоенных густонаселенных районах» [64, 322]. Рекорд С. И. отмечает, что современные кластеры не могут базироваться на ТПК, потому как ТПК соответствует социалистической системе хозяйствования, в то время как ПИК – капиталистической.

Мы в полной мере согласны с мнением С. И. Рекорд в части сопоставления сущности ТПК и современных кластеров. Действительно, ТПК в их классическом

понимании не актуальны в рамках капиталистического хозяйствования. Кроме того, между ТПК и промышленным районом (как и между кластером) также сложно провести какие-либо параллели. Так, ТПК создается искусственно, в то время как ПР - в процессе естественных эволюционных процессов. ТПК предполагает контроль со стороны государства; ПР, в особенности итальянские промышленные районы, напротив, работают без активной государственной поддержки и представляют собой единый экономический субъект, самостоятельно функционирующий на рынке. Многие отличительные черты переключаются с идеями С. И. Рекорд о различиях ТПК и современных кластеров.

Еще одной заслугой Рекорд С. И. является выявление особенностей функционирования кластеров в условиях глобализации, что актуально в рамках данного диссертационного исследования. С ее точки зрения, европейским кластерам под влиянием тенденций глобализации необходимо ответить на ряд вызовов, в частности появляется потребность в «выработке целостного стратегического видения по формированию собственных цепочек ценностей», а также в укреплении местной системы производства, т.е. «внутреннего ядра» [65, 35].

Известным отечественным исследователем в области региональной экономики является А. Г. Гранберг. Он разделил теорию региональной экономики на теории развития региона, теории межрегиональных связей и теории размещения производства и населения. Несмотря на факт различия предмета и объекта исследования каждой из выделенных групп теорий, у них непременно должна существовать область пересечения. В частности, по словам А. Г. Гранберга, точками пересечения является создание межотраслевых и межрегиональных кластеров [14]. Кластер с точки зрения А. Г. Гранберга – это «группа географически сконцентрированных и взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, работающих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». Ученый представляет национальную экономику как динамичную систему регионов, взаимодействующих в рыночной среде. На основе своей теории, А. Г. Гранберг разработал ряд принципов региональной политики. Проблемами повышения эффективности региональной экономической политики в разное время также занимались Л. И. Абалкин, П. А. Минакир, В. И. Лексин, А. Н. Швецов, Е. Г. Ясин [1; 32, 101; 40; 79]. Заметим, что региональная экономическая политика не может быть спроецирована на деятельность промышленных районов (как единого экономического субъекта), а также не связана с объектом и предметом данного исследования. В этой связи, труды перечисленных выше авторов в работе не рассматриваются подробно;

научный интерес автора представляет научная школа по изучению промышленных районов, представленная в следующем параграфе.

Нужно отметить теоретические представления В. И. Захарченко, которые во многом повторяют концепции и теории А. Г. Гранберга [21]. Проблемами региональной экономической политики среди отечественных авторов также занимались Н. М. Межевич, С. В. Кузнецов, С. С. Лачининский. Ученые изучают не только теоретические подходы в рамках данной теории, но и разрабатывают меры для модернизации российских регионов [36]. Так, Н. М. Межевич заявляет, что в Северо-Западном макрорегионе РФ существуют «новые территориальные источники конкурентоспособности», которые потенциально могут обеспечить экономическое развитие территории [30].

Помимо рассмотренных концепций и теорий, в экономической науке есть еще множество смежных понятий, связанных с локальными системами производства – в литературе встречаются «инновационные системы», «промышленные агломерации», «обучающиеся регионы» и пр. В действительности, на сегодняшний день наиболее широким, собирающим понятием в рамках современных теорий локализованных систем производства является кластер, имеющий множество интерпретаций, которые, однако, можно систематизировать в три группы:

- отраслевые кластеры с высокой степенью концентрации компаний;
- межотраслевые кластеры, чаще всего образованные из родственных секторов промышленности;
- кластеры на основе вертикальных производственных цепей, чаще всего определяемые системой «поставщик-производитель-потребитель».

Убедиться в масштабе понятия кластер можно при сравнении его с феноменом маршалловского промышленного района. Традиционно считается, что последний связан исключительно с товарным производством, а кластер может состоять из организаций, предоставляющих, например, финансовые услуги. Более того, промышленный район чаще всего ограничен в размерах – до 30 километров в диаметре, в то время как кластер, в понимании М. Портера и многих других ученых, может выходить за пределы национальных границ [214]. Вдобавок ко всему перечисленному, ПР возникает стихийно в результате эволюции локального хозяйства; кластер чаще всего связан с искусственным формированием концентрации предприятий.

Помимо кластера, в отечественной науке существует еще ряд понятий, так или иначе связанных с локальными производственными системами. В первую очередь, речь идет о квазиинтеграционных или квазикластерных объединениях. Под ними

понимается объединение экономических субъектов, основанное на устойчивых и долгосрочных связях между ними и механизме управления их совместной деятельностью посредством информационной открытости, финансирования (в т. ч. долгосрочного кредитования, инвестиционного кредитования, лизинга), страхования и иных инструментов управления поведением субъектов, кроме юридически оформленного перехода прав собственности [10]. Среди форм квазиинтеграции выделяются стратегический альянс, виртуальная корпорация, фокальная сеть поставок, франчайзинг и т. п. [71]. Таким образом, мы не можем считать квазикластерное или квазиинтеграционное объединение формой локальных производственных систем. Несмотря на то, что данные понятия основываются на некоторых характеристиках ПР или кластера (как, например, устойчивые связи между местными акторами), они преимущественно связаны с объединением компаний, территориально удаленных друг от друга. Кроме того, определение квазиинтеграционного объединения не объясняет многих существенных черт современных локальных производственных систем.

Ввиду этого, мы считаем необходимым привести в пример понятие, введенное отечественным экономистом А. В. Бабкиным, которое, во-первых, является формой локальных производственных систем, а во-вторых, объясняет сущность их функционирования. Речь идет об интегрированных промышленных структурах (сокращенно – ИПС), под которыми А. В. Бабкин понимает «группу взаимосвязанных научно-исследовательских и промышленных предприятий, а также логистических, информационных и прочих организацией, которые необходимы для успешного существования структуры, взаимодействия предприятий внутри нее и усиления конкурентных преимуществ отдельных предприятий и группы в целом» [7, 47]. В данном определении акцент сделан на механизм функционирования данной структуры, а именно – усиление конкурентных преимуществ отдельных экономических акторов за счет их сотрудничества. В этой связи, мы считаем, что ИПС имеют схожие черты с промышленными районами, и являются современной формой локальных производственных систем, чего нельзя сказать ни о ТПК, ни о квазиинтеграционных или квазикластерных объединениях.

Ряд отечественных авторов занимались проблемой промышленных районов, при этом в первую очередь анализировался опыт итальянских ПР. В первую очередь, здесь нужно отметить О. Б. Порфирьеву, которой принадлежит труд по краткому описанию сущности ПР согласно идеям итальянских экономистов и обзору функционирующих ПР Италии по состоянию на 2004 г. [59]. В. В. Авилова в своей работе, посвященной ПР, делает акцент на инновационном потенциале и возможности его применения на

территории РФ [2]. На наш взгляд, итальянские ПР связаны преимущественно с традиционными отраслями промышленности, что показано далее во 2 и 3 главах, где далеко не всегда можно выделить инновационную составляющую. Кроме того, мы уже упоминали то, что объект и предмет данного исследования не связаны с инновационной деятельностью. Еще одним современным отечественным автором, уделяющим внимание теории ПР, является Ф. С. Губайдуллина. Ее идеи в первую очередь касаются микроэкономических процессов в промышленном районе, в то время как настоящее исследование направлено на изучение промышленных районов в мировом хозяйстве, на процессы интернационализации ПР [15, 13]. Кроме того, статистические данные, используемые Ф. С. Губайдуллиной, к моменту написания данной диссертационной работы не являются наиболее актуальными. Фролова Е. Д. и Фролов А. А. изучили деятельность ПР Италии через концепцию «местного распространения знаний»⁴⁵ и пришли к выводу о том, что «ПР является одним из наиболее актуальных и интересных социально-экономических феноменов последних лет». Кроме того, ученые выявили и обосновали тот факт, что основой инновационной деятельности ПР является поиск и диффузия знаний [129].

Несмотря на усилия данных ученых, сегодня в отечественной науке не наблюдается единого мнения относительно использования понятия промышленного района. В качестве наиболее яркого примера для подтверждения данного факта можно назвать Норильский промышленный район (сокращенно – НПП), который также известен как «Большой Норильск»; нередко встречается название «Норильский промышленный регион» [55]. Существует также Советский промышленный район («Нефтяники») в г. Омске.

Говоря о Норильском ПР, речь идет исключительно о его территориальной принадлежности – группе населенных пунктов, включающих г. Норильск, районы Талнах и Кайеркан, жилое образование Оганер и поселок Снежногорск, которые административно образуют Единое муниципальное образование «город Норильск». Советский промышленный район соответствует названию одного из 5 административных районов г. Омска (Советский АО). Так, мы понимаем, что понятие ПР в отечественной науке и практике используется лишь для определения границ неких административно-территориальных образований.

Кроме того, территории Норильского и Советского промышленных районов никак не соответствуют сущности ПР, выделенной А. Маршаллом и впоследствии

⁴ В западной литературе встречается как «localized knowledge spillover»; концепция восходит к идеям А. Маршалла о «спилловере технологий», описанной в первом параграфе.

изученной итальянскими экономистами. Основная производственная площадка Норильского ПР - ПАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»; основа промышленного района «Нефтяники» - объекты АО «Газпромнефть-ОМПЗ», в том числе сам нефтеперерабатывающий завод, товарно-сырьевая база ТСБ-2, нефтеналивной причал, технологический отвал, буферные пруды и пр. В классическом ПР или итальянской модели ПР предполагается сгусток МСП, в то время как на данных территориях практически все производственные объекты принадлежат одной компании, что в корне противоречит сущности промышленного района.

Свидетельства неопределенности в использовании понятия промышленного района можно найти не только в научных трудах отечественных авторов, но и в статьях СМИ, а также в записях выступлений чиновников регионального и федерального уровней [см., например, 13; 20; 46; 60; 68]. Таким образом мы можем заключить, что в отечественной науке понятие промышленного района определено не четко, что приводит к смешиванию терминов ПР, кластер, ТПК и пр. В этой связи, мы считаем необходимым взять за основу определение ПР итальянской научной школы по изучению промышленных районов, речь о котором пойдет в следующем параграфе.

На основе анализа литературы убедились в многообразии современных концепций локальных производственных систем. В действительности, как зарубежные, так и отечественные авторы в разное время вводили в научный оборот все новые термины, которые так или иначе были связаны с идеями А. Маршалла и его «экстерналиями локализованной отрасли». Мы сделали попытку систематизации всех идей и теорий, представленных в данном параграфе, на следующей схеме.

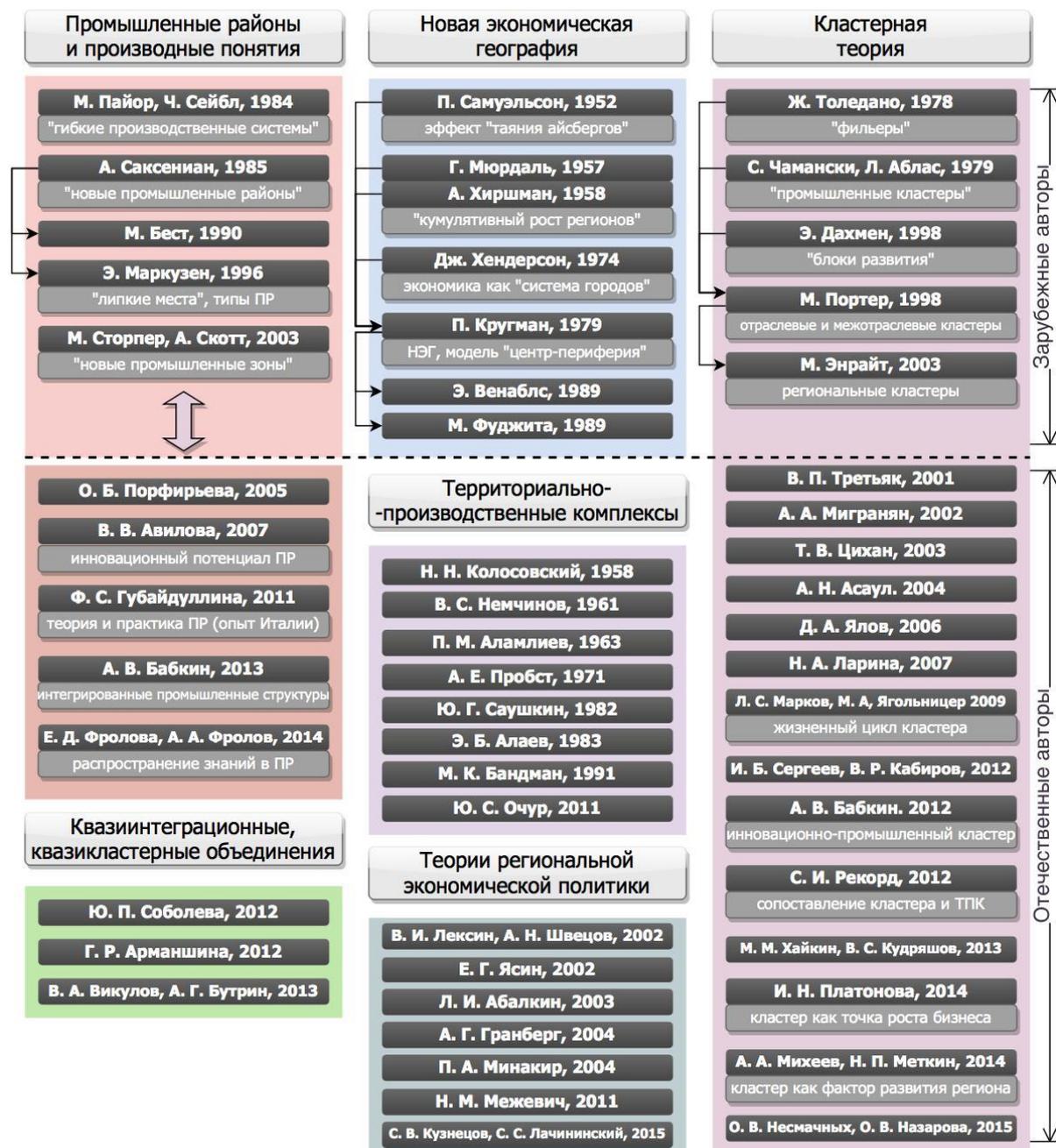


Рис. 1. Современные концепции локальных производственных систем (приведены даты публикации основных трудов и предложенные концепции)

Источник: разработано автором на основе [1; 2; 4; 7; 10; 12; 15; 21; 32; 40; 47; 52; 58; 61; 64; 65; 69; 71; 74; 77; 79; 121; 130; 164; 211; 212; 217]

В данном параграфе были подробно рассмотрены концепции и теории зарубежных и отечественных авторов, объединенных в группу современных взглядов и направлений исследования, связанных с локальными производственными системами. Было замечено, что все проанализированные концепции и феномены, включая «новые промышленные районы», «новые промышленные зоны», «гибкие производственные системы», «липкие места», агломерации новой экономической географии и кластеры, а также квазиинтеграционные объединения и ИПС, так или иначе основаны на

классическом подходе к промышленным районам и преимущественно восходят к трудам А. Маршалла. Многие современные концепции и теории базируются на маршалловских механизмах функционирования и «экстерналиях» промышленных районов, которые были систематизированы и схематично представлены на рисунке выше. Однако наиболее прогрессивной с точки зрения теоретического многообразия и популярности в экономической науке является итальянская научная школа промышленных районов, труды и основные направления которой будут разобраны в следующем параграфе текущей главы диссертационного исследования.

1.3 ИТАЛЬЯНСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ

Феномен промышленных районов ввиду актуальности регионального развития и поиска новых форм локальных производственных систем активно развивается в науке; многие исследования привязаны к реально функционирующим локализованным отраслям, изучается статистика территорий, формулируются различного рода выводы, строятся модели с учетом национальной специфики экономических систем. Так, в разные периоды времени ученые идентифицируют и тщательно анализируют промышленные районы Испании, Германии, Швеции, Индии, Китая и других стран [см., напр., 99; 102; 117; 243]. Успешные примеры локальных производственных систем стимулируют национальные научные исследования за счет, во-первых, обеспечения материала для их изучения, а во-вторых, ввиду значимости данных систем для региональной и национальной экономик.

Итальянские промышленные районы обращают на себя внимание в поствоенный период 1950-х годов, когда становится очевидно, что темпы экономического развития провинций Италии крайне неоднородны; более того, по аналогии с маршалловскими исследованиями английских промышленных районов, в Италии наблюдаются сгустки малых и средних предприятий, сохраняющих и, во многих случаях, увеличивающих свою конкурентоспособность на фоне работы крупных вертикально интегрированных компаний. Данный факт отнюдь не означает, что итальянские промышленные районы рождаются в середине XX века – история многих современных ПР насчитывает несколько сотен лет и берет начало в XVI-XVII веке, когда ремесленники однородной специализации начинают концентрироваться на определенных территориях и позже обретают черты и преимущества промышленных районов. Значимость ПР в итальянской экономике с каждым годом росла, при этом сегодня их вклад в экономику Италии трудно переоценить. На 2011 год 141 итальянских промышленных района

сосредотачивают на своих территориях 24,5% всех компаний, 24,4% всех занятых в экономике, при этом 65,8% занятых в промышленности работают в промышленных районах [125]. Кроме того, участники итальянских промышленных районов обеспечивают 25,3% национального экспорта [151]. Промышленный район давно стал важной институциональной единицей национальной экономики Италии; в частности, концепция промышленного района законодательно закреплена в законе №317/91 «Политика в области инноваций и развития малого и среднего бизнеса», а также во многих региональных законодательных актах [172].

Все вышеперечисленные факты стимулировали научные исследования итальянских экономистов в области промышленных районов. Многочисленность теорий и значимость научных открытий итальянских ученых в настоящее время позволяет по праву считать итальянскую школу одной из центральных в области изучения промышленных районов. Большинство современных исследователей при обращении к проблематике локализованных отраслей ссылаются на работы экономистов и социологов Италии. В этой связи целесообразно рассмотреть предпосылки формирования итальянской научной школы по изучению промышленных районов и ее эволюцию, вплоть до современного этапа.

На формирование зачатков итальянской научной мысли в области промышленных районов оказали влияние две основные группы исследователей:

- классический подход в теории ПР А. Маршалла – его взгляды ложатся в основу зарождающейся итальянской школы по промышленным районам;
- исследования в привязке к региональному развитию и иным формам локальных производственных систем, в особенности работы А. Хиршмана и Г. Мюрдаля, Э. Дахмена, основные научные выводы которых описаны ранее во втором параграфе.

Дебаты на тему регионального неравенства имеют место еще со времен объединения раздробленной Италии, начавшегося в 1861 г., и продолжаются до сих пор [132]. В период 50-60-х годов прошлого века в итальянской науке активизируются дискуссии по поводу дуализма Севера и Юга в рамках характера и темпов экономического роста. Во многом, научные теории этого периода опирались на уже упомянутые выше работы А. Маршалла, А. Хиршмана, Г. Мюрдаля и др. и в дальнейшем явились предпосылками формирования итальянской школы по изучению ПР. Основной вклад в развитие научной мысли этого периода внесли ученые В. Луц, А. Грациани, Ф. Марцано, П. Силос Лабини и др. Они вводят термин «итальянское чудо», имея в виду высокие темпы роста экономики Италии в послевоенный период, которые

фактически спровоцировали разделение страны на две условные части – промышленно развитый Север и отстающий Юг [140; 174; 178; 218]. Итальянские экономисты сосредоточились на поиске причин увеличения разрыва между северными и южными регионами, в том числе объясняя этот процесс «кумулятивной моделью роста» Г. Мюрдаля и А. Хиршмана [186, 35]. В это же время представители власти Италии озабочены разработкой мер по поддержке недостаточно развитого Юга и препятствия углублению раздвоения страны.

Многие ученые, в частности В. Луц и А. Грациани, проводя независимые друг от друга исследования, приходят к выводу, что северные регионы Италии своим стремительным экономическим ростом обязаны крупным промышленным фабрикам, которые в результате экономии от масштаба и объемных финансовых, ресурсных возможностей оказываются более конкурентоспособными в сравнении с недостаточно интегрированными предприятиями центральных и южных провинций [140; 174]. Впоследствии обсуждение дуализма Севера-Юга Италии превращается в дискуссии по поводу сопоставления роли малого и крупного бизнеса в национальной экономике и предложениям поддержки малого предпринимательства. Несмотря на тот факт, что В. Луц, А. Грациани, Ф. Марцано и П. Силос Лабини не оперируют понятием промышленного района, их взгляды и идеи заметно повлияли на формирование итальянской школы по промышленным районам.

С приходом 1970-х часть экономистов замечают, что фордистская вертикально интегрированная модель производства крупных предприятий больше не является единственной моделью, гарантирующей фирме стабильный рост. Р. Пачи в своих трудах констатирует, что в связи с трансформацией структуры спроса на мировых рынках товаров, крупным фабрикам не хватало гибкости на то, чтобы оперативно отвечать вызовам данных рынков и сохранять свою конкурентоспособность [189]. Поэтому Р. Пачи отмечает значимость способности малых компаний адаптироваться к внешним условиям, что позже вылилось в феномен «гибких производственных систем» М. Пайора и Ч. Сейбла, затронутых во втором параграфе этой главы. Для части провинций Италии была характерна территориальная концентрация микро и малых компаний, в которых можно было наблюдать некоторые признаки промышленных районов, несмотря на то, что появилось это понятие в итальянской экономике немного позже. К примеру, известный итальянский социолог А. Баньяско выделяет «коммуны», т.е. некие формы организации рабочей силы в пределах достаточно четких границ [87]. Чаще всего «коммуны» представлены предпринимателями и работниками сравнительно небольшого итальянского бизнеса, в которых крайне важным является

институт доверия. Участники «коммуны» углубляют социальные взаимоотношения, что положительно сказывается на результатах их работы. Тесные социальные взаимодействия «коммуны» А. Баньяско вкупе с появлением общественных и трудовых ассоциаций на территории сгустков предприятий позволяло им быстро реагировать на изменения спроса потребителей и в целом быть более гибкими в политике сбыта товаров, особенно по сравнению с крупными компаниями. Таким образом, часть малых предприятий, концентрируя производственные мощности на ограниченной территории, не только сохраняли, но и увеличивали свое присутствие на национальном и мировом рынках, что обусловило рост их конкурентоспособности на фоне сильных промышленных компаний. В итоге, выравниваются значения валового регионального продукта провинций Италии, а система дуализма Север-Юг постепенно теряет свою актуальность; данный тезис был выдвинут и подкреплен эмпирическими данными, в том числе, итальянским экономистом К. Мускара [184].

Вышеперечисленные теории и концепции были проанализированы и нашли свое отражение в трудах Дж. Бекаттини, экономиста, чье имя связано с масштабной работой по упорядочиванию знаний по промышленным районам в экономической науке. Дж. Бекаттини изучает локальные производственные системы итальянских провинций, в первую очередь Эмилья-Романьи, Ломбардии и Венето, которые позже получают название «треугольника» промышленных районов благодаря их высокой концентрации в данных регионах. В одной из своих первых опубликованных работ от 1979 г. автор пытается применить к «коммунам» и локализованным производствам исследованных провинций маршалловскую модель промышленного района [90, 112]. Важным поворотом в итальянской науке конца 80-х гг., во многом связанным с взглядами Дж. Бекаттини, является изменение объекта исследования: если до этого периода научные труды были преимущественно направлены на отдельных экономических акторов, будь то крупное или малое предприятие или институт, то с текущего момента, в частности под влиянием работ А. Баньяско, а затем и Дж. Бекаттини, итальянская научная мысль концентрируется на исследовании системы хозяйствующих субъектов с ее внутренними отношениями и взаимозависимостями.

Основной заслугой Дж. Бекаттини является формирование итальянской модели промышленного района, в которой сливаются воедино классические маршалловские промышленные районы вместе с идеями В. Луц, А. Грациани, Ф. Марцано, «коммунами» А. Баньяско и «гибким производством» Р. Пачи. В итоге, Дж. Бекаттини формулирует определение промышленного района, которое становится центральным для итальянской научной школы: промышленный район есть «социально-

территориальная сущность, которая характеризуется присутствием как популяции фирм, кооперирующих друг с другом, так и местного сообщества в пределах исторически образованной области» [94]. Таким образом, основной особенностью итальянской модели промышленного района является рассмотрение фирм неотрывно от местного общества людей, что привносит некоторую социологическую составляющую в экономический феномен ПР. В своих трудах Дж. Бекаттини описывает черты ПР на основе своих эмпирических наблюдений. Первой из отличительных и уже затронутых характеристик является социальный аспект промышленного района, выраженный в присутствии местного сообщества, во многом аналогичного «коммуне» А. Баньяско. Для этого сообщества характерна гомогенность ценностей и убеждений, формировавшихся в течение всего периода эволюции конкретного промышленного района. Они играют важную роль в сплочении людей и жизнеспособности района; ценности распространяются через локальные институты, такие как семья, школа, трудовые союзы, торговые ассоциации, политические партии, а также с помощью взаимодействия компаний друг с другом. Позже М. Омикьоли отметит, что, несмотря на значимость социальных отношений, эту неосязаемую характеристику практически невозможно измерить, что вызывает трудности идентификации итальянской модели промышленного района [191]. Кроме того, местные ценности, нормы и идеалы устойчивы и практически не подвержены влиянию других культур извне. Можно заключить, что за каждым промышленным районом всегда лежит некий историко-культурный фон, который состоит из той самой ценностно-нормативной системы общества, а также историографии развития региона.

Следующей неотъемлемой чертой ПР является популяция фирм, большинство из которых принадлежит одной отрасли; очевидно, что данный признак заимствован у А. Маршалла. Для промышленного района важно, чтобы на основе специализации компаний сформировался комплексный производственный процесс, за этапы которого будут отвечать конкретные предприятия. Также допускается наличие обслуживающих, вспомогательных отраслей внутри промышленного района. Производство участников района связано с достаточно дифференцированной продуктовой линейкой для адаптации к рыночному спросу с течением времени. Наконец, еще одна уникальная черта ПР – тесные отношения компаний, включающие неформальные, дружественные контакты и общение вне пределов профессиональных связей. Такая природа отношений типична главным образом для итальянских промышленных районов, где имеет место специфика ведения бизнеса и приемлемость личных связей на фоне бизнес-контактов.

Дж. Бекаттини называет местный пул рабочей силы как еще один значимый признак промышленных районов. Фактически эта черта представляет собой не что иное, как «экстерналию» А. Маршалла, однако Дж. Бекаттини дополняет ее собственными размышлениями; он отмечает, что мобильность местных рабочих есть одно из измерений конкурентоспособности района [93]. Также важным аспектом местного пула рабочих является его стабильность – в современных промышленных районах показатели эмиграции крайне низкие. Это стимулирует рост квалификации рабочей силы и обеспечивает обмен опытом: к примеру, высококвалифицированный сотрудник сменяет работодателя, но остается внутри района, при этом в новой компании он сможет по-иному применить свои специальные знания. Умения, знания, опыт местных рабочих остаются внутри района и путем подобных итераций вскоре становятся общественным благом, доступных для всех местных агентов. Аккумуляция опыта и его умелое применение также является своего рода преимуществом промышленного района.

Вертикальные кооперационные связи по производству однородных продуктов также являются одной из ключевых черт ПР. В целом, Дж. Бекаттини говорит о том, что конкуренция в ПР неприемлема. Тем не менее, по его мнению, в промышленном районе существует единственное проявление конкурентных отношений, весьма специфичное для локальных систем производства. Она не заключается в бесконечной и бескомпромиссной гонке компаний за увеличением прибыли; местная конкуренция связана с поиском новых, более прогрессивных производственных, управленческих, инновационных решений. Компании конкурируют, в первую очередь, ради роста благосостояния промышленного района, а не для наращивания собственных экономических показателей. Помимо этого, в промышленных районах существует феномен «местных цен» - здесь можно провести неявные параллели с трансфертными ценами в современных ТНК [93]. Суть заключается в том, что местные цены поставщиков и субпоставщиков гораздо более стабильны, нежели цены на конечные продукты, устанавливаемые для внешних рынков. Такая местная политика ценообразования частично обеспечивает стабильность промышленного района на фоне вызовов мирового хозяйства.

Было замечено влияние трудов шотландского писателя и реформатора С. Смайла на научные взгляды Дж. Бекаттини, в особенности книги шотландца под названием «Самодетельность». Идея С. Смайла о том, что личный успех зависит исключительно от самого человека, ложится в основу понятия «чувства принадлежности» к району, описанный позже Дж. Бекаттини [93, 98]. Каждый местный

экономический агент осознает, что он является частью целого, частью целой системы, что также объясняет специфичный тип местной конкуренции и стимулирует кооперацию.

Важен также и механизм распространения знаний внутри промышленного района. Он объясняется еще одной маршалловской экстерналией – «промышленной атмосферой»; благодаря тесным социальным контактам и глубокой кооперации фирм происходит, по словам Дж. Бекаттини, непрерывающийся обмен информацией и опытом в пределах района, что стимулирует инновационную активность региона [91]. Идеи, захватываемые из внешнего мира, также подлежат обсуждению и попытке имплементирования в местной производственной среде. Поглощающая способность локальных компаний могут стать частью оценки конкурентоспособности промышленного района; эта способность прямо коррелирует с уровнем квалификации рабочей силы и наличием эффективных научно-технических институтов.

Представляет интерес и местная кредитная система, описанная итальянским экономистом: местные банки тесно работают с предпринимателями, зачастую налаживая личные контакты, что позволяет им более полно оценить кредитоспособность потенциального заемщика. Такой подход обеспечивает возможности для роста малого и среднего бизнеса в регионе за счет привлечения кредитных ресурсов. Несомненно, местная общественность старается пресечь прецеденты оппортунизма при использовании компаниями доверия местных банков, что в целом дает основание утверждать о стабильной самоконтролирующейся финансовой среде промышленного района как об очередном его конкурентном преимуществе.

В промышленном районе в обязательном порядке присутствуют институты кооперации, которые углубляют промышленное сотрудничество и социальные связи участников промышленного района. В число местных кооперационных институтов входят трудовые союзы, торгово-промышленные палаты, ассоциации предпринимателей, а также крайне специфические институты, уникальные для отдельных ПР. К примеру, в итальянском промышленном районе Виченца, рассматриваемом во втором главе диссертации, существует организация *Vicenza Fair*, которая образовалась как ярмарка золотых ювелирных изделий в провинции Виченца. Сегодня это одна из наиболее популярных и крупных бизнес-площадок для предприятий, занятых в производстве ювелирных изделий, регулярно проводящая различного рода мероприятия и стимулирующая предпринимательскую активность в регионе, в частности и кооперационные связи местных агентов.

В дополнение ко всему Дж. Бекаттини обращает внимание на стихийность образования промышленного района, а также на специфику взаимоотношений местных производителей и потребителей [95, 611]. Дело в том, что в промышленном районе, в частности, в силу гибкости производственной системы, наблюдается тесное взаимодействие локальных компаний и покупателей их товаров. Имидж в данном случае формируется не на корпоративном уровне, а в рамках всего промышленного района, чему способствует «чувство принадлежности» к району местных акторов. Каждый из производителей по отдельности и в совокупности ответственен за возникновение образа, связанного с промышленным районом, и поддержание его репутации.

Позже в итальянской школе по промышленным районам появляются новые представители, заявлявшие о себе как ученики Дж. Бекаттини. Нужно отметить труды К. Трилья, который исследовал характер рабочей силы в промышленных районах. Он объясняет высокую эффективность труда сформировавшимися традициями и популярностью семейного бизнеса в Италии [226]. Каждый член семьи независимо от возраста и образования, так или иначе вовлечен в процесс производства, а знания и опыт передаются в рамках семейных отношений из поколения в поколение. Вместе с мобильностью рабочей силы этот фактор обуславливает действенный локальный рынок труда.

Другой итальянский исследователь Дж. Дей Оттати, соглашаясь с идеями Дж. Бекаттини, детально изучает местную систему институтов. Его научное открытие заключается в актуализации доверия как одного из наиболее значимых институтов в ПР. Уникальность его исследования заключается в описании «системы штрафов» за несоблюдение местных норм, традиций и иных неписанных правил общества в промышленном районе [120, 531].

А. Калафати вводит в итальянскую экономическую науку сетевую структуру промышленного района. С его точки зрения, промышленный район состоит из двух измерений, наложенных друг на друга – сети социальных отношений и сети экономических связей, или отношений по поводу товарного обмена [108, 63]. Автор применяет разработанную структуру для изучения эволюции ряда промышленных районов Италии и эмпирически подтверждает основную мысль Дж. Бекаттини о переплетении социальной и хозяйственной среды.

В рамках итальянской школы по промышленным районам нужно отметить еще одного яркого представителя и одного из самых активных учеников Дж. Бекаттини – С. Бруско, основная заслуга которого заключается в теоретизации эволюционного

процесса промышленных районов на примере районов Италии. Краткая излагая его выводы, он разделил данный процесс на четыре этапа, подразумевая под каждым из них определенный тип ПР [103, 190]:

1. Традиционные промышленные районы, появление которых датируется 50-60-ми гг. прошлого века. На противопоставлении северных и южных провинций наблюдается всплеск активности в группах ремесленников, которые изготавливают товары по индивидуальным заказам и в целом занимаются мелкосерийным выпуском продуктов. Производство крайне трудоинтенсивно, при этом средний уровень заработной платы гораздо ниже городского.

2. Районы зависимых субподрядчиков развиваются в конце 60-х и начале 70-х гг. XX в.; Промышленные районы начинают специализироваться на производстве промежуточных товаров, при этом появляются признаки вертикальной кооперации.

3. Промышленные районы первого типа (Mark I) характеризуются появлением местных институтов, направленных на объединение компаний и общества, что происходит в период конца 70-х – 80-х гг. прошлого века. Уровень заработных плат в районах и на крупных фабриках выравнивается, а местные компании начинают в большей степени смещаться в сторону производства конечных продуктов.

4. Современные промышленные районы (второго типа или Mark II) появились в начале 90-х гг. XX в.; отмечаются в целом благоприятные условия труда с соответствующим вознаграждением, а также более капиталоемкое производство. Кроме того, растет технологическая составляющая производственного процесса. Данный тип района напоминает «новые промышленные районы», обозначенные А. Саксениан.

С. Бруско позже предложил свою классификацию промышленных районов, основанную на критерии степени вмешательства государства. На основании этого он выделяет, во-первых, промышленные районы без активной поддержки со стороны власти регионального и федерального уровня. Сегодня ярким примером является подавляющее большинство итальянских промышленных районов, где органы власти разрабатывают проекты по развитию района и формирования институтов кооперации, не прибегая при этом к безвозмездной финансовой помощи. Соответственно, существуют также промышленные районы с выраженной помощью со стороны государства [104, 16]. Примером таких районов являются попытки создания промышленных районов в РФ, когда на их базе формировались особые экономические зоны с масштабным государственным финансированием и предоставлением льгот.

Иная классификация была разработана на рубеже XX и XXI веков И. Паничья, которая с помощью 31 показателя разделила 39 промышленных районов Италии на четыре вида [200]:

- Ремесленные промышленные районы, для которых, главным образом, характерны черты ПР по А. Маршаллу. Особенностью ремесленного типа района является низкая обучаемость работников и предпринимателей, а также местная культура, не желающая принимать современные технологии и использовать их на производстве. Несмотря на это, институт семьи и устоявшиеся ценности доминируют в обществе, что позволяет ему оставаться стабильным, даже в кризисные периоды.

- Канонический вид промышленного района, где существует ярко выраженная специализация фирм на определенной отрасли, более устойчивые кооперационные связи и единая стратегия развития района, прорабатываемая всеми местными агентами.

- Концентрированный промышленный район характеризуется присутствием преимущественно средних и крупных компаний, высокой долей «белых воротничков» и ограниченным разделением труда.

- Незрелый промышленный район уникален низкой степенью специализации предприятий, высоким уровнем безработицы и относительно более низкой квалификацией сотрудников; местное общество здесь не интегрировано с популяцией фирм, что сказывается на низкой конкурентоспособности района.

Допускается трансформация ПР от одного вида к другому, что можно увидеть на примере многих европейских промышленных районов. Такая классификация в некоторой степени идет вразрез идее А. Маршалла о преобладании малых компаний на территории района – в частности, в концентрированном промышленном районе лежит противоречие в соответствии его названия и сути; однако, это не мешает И. Паничья представлять свежий взгляд на типологию промышленных районов и примыкать к итальянской научной школе промышленных районов.

Одна из самых лаконичных и в тоже время объединяющих многие теории классификация принадлежит современному итальянскому экономисту К. Пьетробелли. С его точки зрения, основным критерием для деления промышленных районов должна быть координация кооперационных связей и общей стратегии района [202]. Первым типом локализованного производства он признает кластеры: редкие примеры местных институтов и слабые внутренние связи между агентами позволяют сказать, что данный тип – наименее скоординированная форма концентрации производства из всех существующих сегодня. Второй тип условно обозначен как классические промышленные районы, в котором прослеживаются устойчивая кооперация наряду с

эффективными локальными институтами, выраженная внешняя экономия от масштаба и глубокая интеграция социума и популяции предприятий. Наибольшая координация производственной системы с учетом наличия безусловного лидера в принятии важных для промышленного района решений наблюдается в «веерообразных районах» и «промышленных спутниках», введенных в экономическую науку Э. Маркузен. В данном типе промышленного района почти все стратегические, управленческие решения принимаются сверху, а информация и знания поглощаются лидерами и только после этого частично распространяются в местной среде.

Одним из наиболее известных учеников Дж. Бекаттини считается Ф. Сфорци, научная активность которого берет начало в 1990-х гг., когда появляются первые опубликованные результаты его исследований. Ф. Сфорци, считая идеи Дж. Бекаттини фундаментальными и часто ссылаясь на его работы, разрабатывает алгоритм по идентификации промышленных районов в пространстве [214]. Основным критерий для выявления промышленных районов на практике – местный и концентрированный рынок труда, который и дал название данному алгоритму, звучащему в оригинале как «local labour market algorithm» или сокращенно LLMA. В изучении местных рынков труда Ф. Сфорци в какой-то мере присутствует отсылка к работам А. Баньяско о «коммунах». Суть алгоритма заключается в определении мест фактического проживания людей, а также изучении географии их рабочих мест. При наложении карт «проживания и работы» наблюдаются некоторые совпадения, «темные пятна», в которых существует повышенная концентрация рабочей силы [215, 441]. После завершения первого этапа, т.е. выделения некоторого числа таких зон, начинается более детальное их изучение. Так, при помощи региональной статистики уточняются границы промышленного района. Основным показателем, регистрирующим наличие промышленного района после выявления местного концентрированного рынка труда, является относительная занятость рабочих в промышленности, который должен быть выше среднего национального уровня. Последним этапом происходит верификация предположения о наличии промышленного района на данной территории путем изучения историко-культурных особенностей региона. Надо отметить, что LLMA-метод с 2001 года применяется национальными статистическими органами Италии для идентификации промышленных районов, что еще раз подчеркивает значимость исследований Ф. Сфорци.

Рассмотрев сущностные характеристики ПР в рамках классического подхода, современных концепций и итальянской модели промышленных районов, мы выявили ряд характеристик, которые качественно отличают ПР от иных локальных

производственных систем. Наиболее распространенной формой такой системы сегодня является кластер в различных его интерпретациях. Итак, ПР отличен от кластера и других местных систем производства по следующим признакам:

1. В ПР преимущественно наблюдаются кооперационные связи между предприятиями, в то время как в кластерах и иных локальных системах производства наблюдается совокупность кооперационных и конкурентных отношений. Глубокая кооперация производства в ПР крайне важна и составляет основу производственного процесса. Тесное сотрудничество местных компаний выражается в том, что каждая из них представляет собой неотъемлемую часть производственного цикла ПР. Каждое предприятие отвечает за определенный этап производства промышленного района. В кластере всегда присутствуют конкурентные отношения наряду с кооперацией местных агентов, что не характерно для ПР.

2. В ПР существует четкая отраслевая специализация. Этот признак в какой-то мере вытекает из предыдущего: местные предприятия в совокупности составляют единый процесс производства в определенной отрасли. В то же время, кластер или иная локальная система производства может быть представлена целым набором отраслей.

3. Для ПР характерно наличие маршалловской «промышленной атмосферы», которая чаще всего не наблюдается в других локальных производственных системах. «Промышленная атмосфера» зиждется на тесном сотрудничестве и значимости социальных взаимосвязей между сотрудниками, предпринимателями и обществом в ПР. В кластере с учетом наличия конкуренции между местными агентами, «промышленная атмосфера» не может существовать.

4. ПР всегда имеет четкие границы, которые, по словам Ф. Сфорци, обычно не превышают 30 км в диаметре, если мы представим территорию ПР как площадь круга. Кластер, как мы уже отмечали, согласно М. Портеру, может быть национальным и межнациональным. Он может пересекать границы не одного государства.

5. ПР преимущественно связан с товарным производством, в то время как в других локальных системах производства могут активно присутствовать предприятия, предоставляющие услуги.

6. Как показывает мировая практика, в том числе опыт Италии, который рассматривается далее в диссертационном исследовании, ПР – это локальная производственная система, возникающая естественным образом путем эволюции с уникальными историко-культурными особенностями. Все итальянские ПР имеют корни ремесленного производства и уходят своей историей на несколько сотен лет назад. Кластер или другую форму локальной системы производства можно создать

искусственно, что и происходит во многих странах. Кластер может формироваться путем искусственного объединения предприятий по инициативе власти или бизнес-сообщества, с предоставлением ряда льгот и общей инфраструктуры.

Таблица 1. Отличительные черты ПР и кластеров, а также иных форм ЛПС

Критерий	Промышленный район	Кластер и другие формы ЛПС
Функциональные связи	Кооперация, внутренней конкуренции нет	Конкурентные и кооперационные отношения
Специализация	Четкая отраслевая специализация, единый производственный процесс	Совокупность отраслей, часто не связанных друг с другом
Механизм обмена информацией между местными агентами	«Промышленная атмосфера», интеграция местного общества и компаний	Зависит от вида кластера. По масштабу – уступает «промышленной атмосфере» вследствие наличия конкурентных отношений, препятствующих диффузии знаний и инноваций
Территория	Границы видимые, в пределах 30 км в поперечном сечении	Может пересекать границы нескольких государств
Тип производства	Товарное	Товары или услуги
Характер образования	Естественный – эволюция местных агентов	Часто – искусственный (вмешательство государственных институтов)

Источник: разработано автором на основе [8; 34; 39; 56; 59; 65; 77; 78; 92; 121]

Так, мы убедились в том, что среди всех локальных систем производства, ПР выделяются сущностными характеристиками, которые отграничивают ПР, например, от кластера. Большинство таких характеристик было выделено именно итальянскими экономистами в рамках итальянской школы по ПР.

Эволюционируя и окончательно утвердившись в 1980-е годы, итальянская школа по промышленным районам стала одной из центральных систем взглядов в современности, предлагающих уникальные концепции, теории, классификации, используемые при исследовании локальных систем производства. Основные мысли итальянских экономистов, представленные в параграфе, были упорядочены в следующей схеме на рисунке 2.

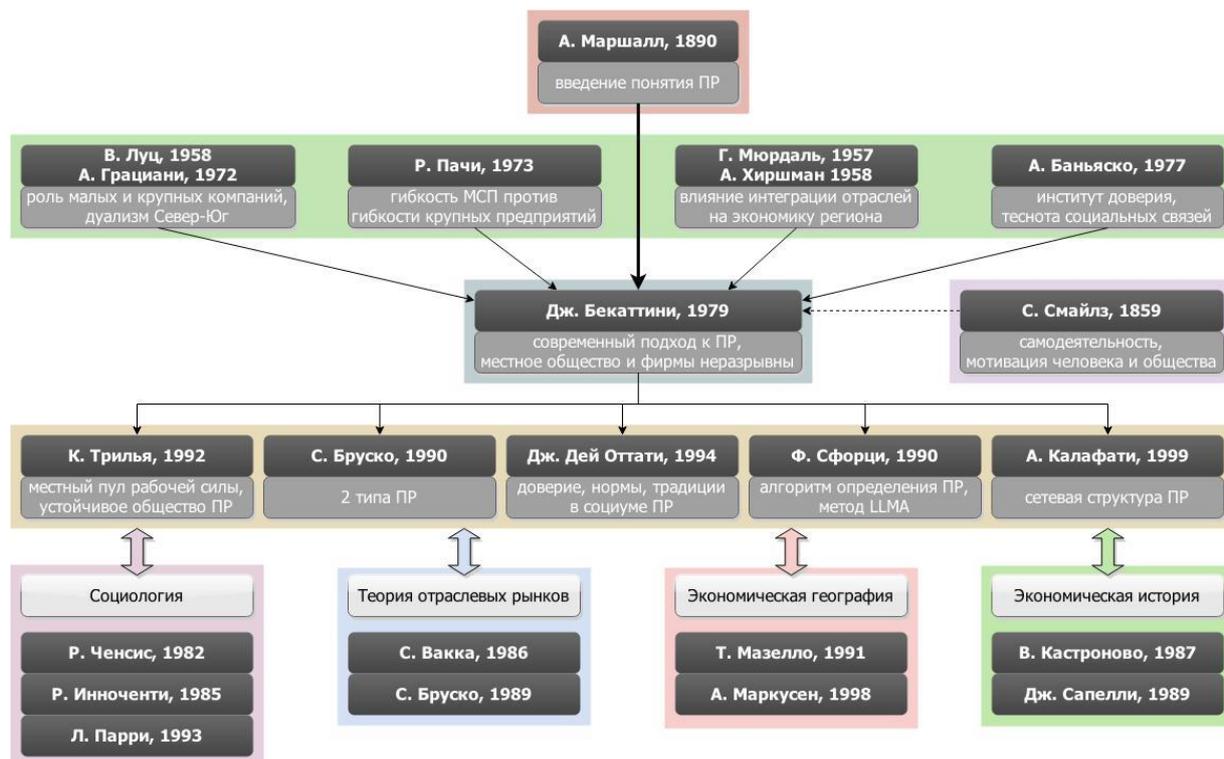


Рис. 2. Схема эволюции итальянской школы по изучению ПР (приведены даты публикации основных трудов и предложенные концепции)

Источник: разработано автором на основе [90; 91; 93; 94; 103; 104; 108; 191; 200; 202; 226]

Несмотря на множество концепций и теорий ПР, в рамках итальянской научной школы среди исследователей существует единое понимание сущности промышленных районов, которое основывается на трудах А. Маршалла и определяется в работах многих итальянских экономистов, в т.ч. Дж. Бекаттини и Ф. Сфорци. Сегодня одно из наиболее точных и полных определений промышленного района можно встретить в федеральном законе Италии, упоминающем также и ПР, под которыми понимается следующее: «сгусток компаний, объединенных на территориальном и функциональном уровне, ставящих своей целью способствовать развитию отдельных территорий и отраслей, а также совершенствовать местную производственную систему с учетом специфических отношений хозяйствующих субъектов и местного сообщества⁶» [171]. Мы будем считать данную интерпретацию ПР основной в диссертационном исследовании, потому как она объединяет идеи А. Маршалла, некоторые современной концепции ПР, теории итальянской научной школы по промышленным районам, а также отражает современные особенности функционирования ПР Италии.

⁶ Позже в тексте федерального закона подчеркивается тот факт, что данное объединение предприятий является свободным (free aggregation), т.е. сформировавшимся естественным путем, но не по инициативе властей различных уровней.

На основании изучения эволюции итальянской школы можно убедиться в многообразии концепций и теорий, всесторонне описывающих промышленные районы. Был предложен авторский подход к систематизации теоретических представлений итальянских экономистов об описанном феномене. Построенная схема позволила наглядно проследить логику исследований итальянских ученых в области локализованных систем производства. Обозначенные выводы исследователей позволяют не только понять истоки формирования промышленных районов, но и применить их в практическом исследовании реально функционирующих современных промышленных районов.

Таким образом, был подробно изучен генезис феномена промышленных районов в науке, начиная с работ А. Маршалла и заканчивая современными трудами экономистов. Было доказано, что теория ПР не просто изменялась и дополнялась с течением времени, но и стала базой для формирования новых для экономической науки понятий, в т. ч. кластера. Рассмотренные теоретические представления были систематизированы в три направления. Речь идет о классическом подходе, современных концепциях и итальянской модели ПР. Каждое из направлений имеет ряд схожих идей и концепций, формирующих основу для выделения самого направления в теории промышленных районов. После систематизации теоретических представлений о ПР, мы можем выделить три обобщенных типа промышленных районов, каждый из которых связан с соответствующим направлением исследования:

- маршалловские промышленные районы, основные черты которых были описаны в первом параграфе данной главы;
- неомаршалловские промышленные районы или итальянская модель промышленных районов, представленная, в первую очередь, Дж. Бекаттини и другими итальянскими исследователями и выделяющаяся переплетением значимости местных экономических и социальных систем, суть которых была передана в данном параграфе;
- производные промышленных районов, куда можно включить практически все феномены локализованных производств, существенно отличающиеся от первых двух типов, преимущественно представленные во втором параграфе.

Систематизация теоретических подходов к промышленным районам дала возможность выделить ПР среди всего многообразия локальных производственных систем, а также определить ключевые черты промышленного района. При этом, основным в диссертационном исследовании будет считаться подход итальянских экономистов, которому соответствует неомаршалловский тип ПР, по причине того, что

именно он наиболее полно характеризует современные ПР и позволяет отличить их от иных форм локализации производства.

В последние два десятилетия эволюция мирового хозяйства заметно влияет как на теорию, так и на практику ПР. Предприятия промышленных районов в значительной степени интернационализируют производственные процессы, зачастую взаимодействуя с ТНК.

Большинство исследований ПР датируются XX в., когда авторы не уделяли должного внимания изучению процесса интернационализации промышленных районов. В этой связи, важным этапом настоящего исследования является исследование современного состояния ПР, а также выявление особенностей интернационализации производства промышленных районов с учетом влияния глобализации.

ГЛАВА 2. ПРОМЫШЛЕННЫЕ РАЙОНЫ В ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ

2.1 ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ИХ ВКЛЮЧЕНИЯ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ

На текущий момент глобализация⁷ продолжает быть крайне значимым фактором, оказывающим влияние на экономики стран и на мировое хозяйство в целом. Основная роль в распространении влияния глобализации отводится ТНК, при этом очевидно, что последствия глобализации затрагивают деятельность куда большего числа экономических акторов, в числе которых оказываются и промышленные районы. Особый интерес представляет воздействие глобализации на производственные системы промышленных районов и предприятий, входящих в ПР.

Благодаря процессу глобализации на рубеже XX и XXI вв. среди экономических исследований популярным становится направление, тесно связанное с дроблением производства в мире, другими словами, с производственной фрагментацией. В частности, данный феномен непременно связывается с увеличением масштабов международной торговли и ростом доли промежуточной продукции в общем объеме торгуемых товаров и услуг, что постулируется и подробно описывается в ряде работ зарубежных экономистов [см., например, 85, 50; 135, 110]. Конференция ООН по торговле и развитию в своем «Докладе о мировых инвестициях 2002 г.: транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта» впервые употребляет термин «международных систем производства», сущность которых раскрывается через три основополагающих элемента [231]. Главным образом, речь идет о пространственном факторе, иными словами, о роли географического положения экономических акторов. Помимо этого, немаловажное значение придается процессу управления в данных системах, а также принципах его построения, организации. Однако, важнейший элемент, объясняющий функционирование данных систем производства – добавленная стоимость и процесс ее создания на разных этапах в рамках международной системы производства.

Впоследствии, в оборот экономической науки вводится понятие глобальных производственных систем, или сокращенно ГПС, которые выделяются в отдельное

⁷ В диссертационном исследовании мы придерживаемся интерпретации ОЭСР, которая определяет глобализацию как усиливающуюся интернационализацию рынков товаров и услуг, средств производства, финансовых систем, конкуренции, всех экономических субъектов, технологий и отраслей [54].

направление экономических исследований, при этом ряд ученых начинает детально изучать этот феномен [136; 144; 160]. ЮНКТАД в одном из своих последних «Докладов о мировых инвестициях 2013 г.: глобальные производственные системы: инвестиции и торговля в интересах развития» дает уже более развернутую характеристику ГПС, что в значительной степени популяризирует данное явление в научном мире. ЮНКТАД утверждает ГПС как движущую силу мировой торговли, а также значимый фактор развития стран и регионов [236]. Одно из наиболее лаконичных и в то же время излагающих суть определений ГПС дает ОЭСР, подразумевая под ними разделение производственного процесса на части и их размещение на территории ряда стран [54; 190].

Концепция ГПС заметно влияет на развитие экономической науки, ставя перед необходимостью исследователей пересматривать, зачастую переосмысливать свои теории и гипотезы. Этот тезис коснулся и таких производственных систем, как промышленные районы, изучаемых в данном исследовании. Как отмечалось в первой главе работы, расцвет итальянской школы по ПР приходится на начало 1970-х гг., причем представители данной школы, в числе которых Дж. Бекаттини, Ф. Сфорци, Ф. Альберти и др. ученые, активно заявляли о высокой устойчивости ПР к флуктуациям мировых рынков ввиду гибкости локальных производственных систем; наряду с этим, они высказывали аргументы в пользу ПР ввиду их значительной конкурентоспособности в сравнении с ТНК [118]. Тем не менее, уже с середины 90-х гг. XX века в экономической литературе отмечается влияние глобализации на функционирование ПР и регистрируются первые свидетельства сокращения их деятельности [83]. В этот период ученые неоднозначно оценивают характер влияния последствий глобализации на компании ПР. Так, группа ученых, одним из наиболее ярких представителей которой стал Дж. Нардоци, утверждает, что небольшой размер фирм, локальная система общественных отношений и специализация на традиционных отраслях крайне усложняют процесс интернационализации ПР [187, 41]. Другая группа исследователей, среди которых нужно назвать Р. Рабелотти и Р. Градинетти, напротив заявляют, что компании ПР более конкурентны на мировых рынках в сравнении с экономическими субъектами, не входящими в состав ПР [136, 129; 208, 23].

Наличие противоположных мнений стимулировало активную ученую дискуссию, в которой ряд исследователей поставили под сомнение некоторые базовые положения итальянской школы по ПР. Основным предметом спора становится состояние ПР с учетом современных вызовов мирового хозяйства. Иными словами, ученые ищут ответы на вопросы: какие изменения наблюдаются в ПР вследствие

глобализации? Каковы перспективы ПР в обозримом будущем? Как можно оценить положение ПР в ГПС на сегодняшний день?

Для ответа на данные вопросы необходимо выбрать практическую базу исследования. Промышленные районы присутствуют в ряде стран, при этом в каждой из них они обладают своей спецификой, а их значение для национальной экономики государства существенно различается. Информация по функционирующим сегодня ПР в мире оформлена в таблице 2.

Таблица 2. Количество и роль ПР и кластеров в ряде стран

Страна	Число ПР или иных локальных производственных систем	Значимость для национальной экономики ⁸
Италия	141 ПР	24,4% занятых в экономике (более 40% занятых в промышленном производстве), 24,5% ВВП
Норвегия	около 10 ПР и 55 кластеров	22% занятых в промышленном производстве
Швеция	5 ПР и более 30 кластеров	32% занятых в промышленном производстве
Дания	16 национальных промышленных кластеров	н. д.
Нидерланды	12 национальных кластеров	30% промышленного производства
Великобритания	154 кластера	около 20% занятых в промышленном производстве (дифференциация по регионам)

Источник: разработано автором на основе [122; 152; 188].

ПР – экономический субъект, присутствующий далеко не в каждой экономике мира. Ввиду национальных особенностей бизнеса, а также историко-культурных факторов, в каждой из стран локальные производственные системы приобретают свои очертания, характерные признаки, и, соответственно, свою интерпретацию в научном мире.

Сегодня ПР в своем классическом виде наблюдаются в основном в Италии. В ряде стран, как, например, в Норвегии, Швеции, Дании, Великобритании, ПР с течением времени превратились в кластеры. Отличия ПР от кластера были обозначены в первой главе данного исследования. Главным образом, происходило укрупнение предприятий, разрыв кооперационных связей и усиление конкурентных отношений. Подобный тренд был, в частности, описан автором на примере ПР Норвегии, где

⁸ Период, за который приводятся статистические данные, различен в зависимости от изучаемой страны, что в целом связано с непростой доступностью статистики по ПР и кластерам. Статистика по ПР Италии дается за 2013 г. (доля в ВВП) и 2014 г. (рабочая сила). Наиболее современные данные по местным производственным системам Норвегии, Дании, Швеции, Нидерландов и Великобритании взяты из отчетов ОЭСР и Евростата [125; 188]; период, за который подсчитаны показатели по этим странам, находится в пределах 2005-2007 гг.

замечается процесс дедистрикутализации, т.е. исчезновения характерных черт ПР и их границ [45]. Многие ПР становятся не просто межотраслевыми, но вследствие расширения производственной деятельности занимают территорию уже нескольких регионов, становясь масштабными национальными кластерами, что произошло в Дании, Нидерландах, а также происходит в Норвегии и Швеции. На фоне утрачивания базовых черт ПР производственными системами перечисленных стран, ПР Италии на сегодняшний день сохранили сущность промышленных районов, описанную еще А. Маршаллом, а затем и Дж. Бекаттини и др. авторами. ПР Италии являются наиболее часто используемым фактологическим материалом при исследовании классических ПР в научном мире. Все вышеизложенные факты являются аргументами за выбор итальянских ПР в качестве практической базы исследования.

Можно также обосновать наш выбор с помощью показателя «уровня кластерного развития», рассчитываемого ежегодно Всемирным экономическим форумом в рамках публикуемого «Отчета о глобальной конкурентоспособности». Он показывает, «насколько распространены и развиты кластеры и иные локальные производственные системы в стране» [245]. Этот показатель рассчитывается с 2005 г. и является составной частью интегрального «индекса глобальной конкурентоспособности» Всемирного экономического форума. При расчете «уровня кластерного развития» оценивается географическая концентрация предприятий на территориях кластеров и подобных образований, наличие локальных институтов, стимулирующих кооперацию, а также значимость кластеров и других локальных систем производства для страны. В зависимости от результата оценки, индикатор варьируется в пределах от 1 до 7, где 7 – максимально эффективные местные производственные системы. Так, в таблице 3 приведены значения индикатора по ряду стран.

Таблица 3. «Уровень кластерного развития» некоторых государств, 2014 г.

Страна	Ранг ⁹	Значение показателя
Италия	1	5,6
Великобритания	10	5,2
Норвегия	14	5,1
Австрия	16	4,9
Швеция	20	4,7
Дания	34	4,3

Источник: разработано автором на основе [245].

С 2005 г., т.е. с момента расчета данного индекса Всемирным экономическим форумом, Италия занимает лидирующие позиции по значению уровня кластерного развития. Таким образом, ПР Италии, согласно оценке данной организации, в определенной степени эффективнее, чем иные виды локальных производственных систем. Значимость для национальной экономики, «уровень кластерного развития», а также факт признания многими исследователями итальянских ПР как классических примеров промышленных районов, предопределили наш выбор в отношении базы исследования ПР в ГПС.

Для того, чтобы изучить влияние глобализации и ГПС на итальянские ПР, на данном этапе исследования изначально необходимо оценить актуальное место всех итальянских предприятий в ГПС. Для оценки позиций итальянских компаний в ГПС мы прибегнем к анализу первичных статистических данных, а также обратимся к некоторым отчетам международных институтов. Для начала нужно обозначить экспортную и импортную активность Италии в динамике.

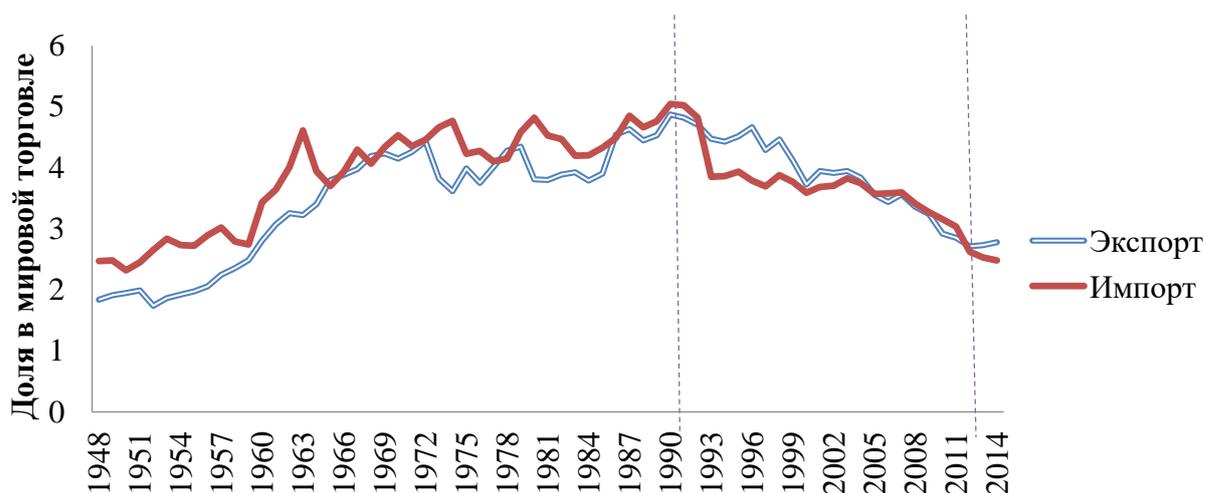


Рис. 3. Доля экспорта и импорта Италии в мировой торговле, в %%

Источник: разработано автором на основе [230]

⁹ Показатель «уровня кластерного развития», как и в целом «индекс глобальной конкурентоспособности», ежегодно рассчитывается Всемирным экономическим форумом для 144 стран. Для справки: РФ в данном рейтинге находится на 118 месте со значением показателя равным 2,1 в 2014 г. Россию опередили Грузия (112 место), Армения (113), Хорватия (117); сразу после РФ в этом рейтинге расположились Аргентина, Суринам, Парагвай и Черногория (119-122 места соответственно) [245].

Отчетливо видно, что с середины прошлого века Италия увеличивает свое присутствие на мировых рынках. При этом, до начала 1990-х гг., доля внешней торговли Италии в мире растет замедляющимися, но положительными темпами и доходит до своего исторического максимума в 1991 г. - 4,8% и 5% по экспорту и импорту соответственно. Именно в послевоенный период 1950-х гг. появляются первые итальянские ПР, которые несомненно поспособствовали динамике внешней торговли Италии. Картина резко меняется с наступлением так называемого «глобализационного кризиса», когда возрастают объемы мировой торговли на фоне массового выхода на рынок производителей развивающихся стран, в особенности Китая, Индии, Южной Америки и пр. [147]. В 2007 г. показатели приобретают положительные темпы прироста, однако мировая рецессия 2008 года спровоцировала возобновление отрицательного тренда. С 2012 года вновь регистрируется рост доли экспортных потоков Италии в мировой экономике.

В общем и целом, можно отметить значительное присутствие Италии на мировых рынках товаров и услуг. Конкретизируя данный тезис, отметим, что на сегодняшний день Италия занимает 11 место в мире по экспорту и 10 место по мировому импорту товаров; что касается торговли услуг, то здесь позиции у страны незначительно ниже – 14 и 12 соответственно [246]. Согласно исследованию Edison Foundation, в 2010 году из 5517 товарных категорий Италия является ведущим экспортером по 249 товарам, удерживает вторую позицию доли мирового экспорта – по 347 и третью – по 387 товарам [128]. Более обобщенную характеристику внешнеэкономическим связям Италии дает Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО, который ежегодно рассчитывает индекс эффективности торговли для большинства стран мира. Так, данной организацией было выявлено, что к 2014 г. Италия занимает первую позицию по экспорту товаров в кожевенной отрасли и по вывозу некоторых типов обуви, в т. ч. спортивной, по экспорту некоторых текстильных продуктов, а также находится на вторых или третьих позициях в отраслях транспортного оборудования, электронных компонентов, виноделия и др. отраслях производства [247, 251].

Для более объективной и точной оценки места Италии в современных ГПС необходимо рассчитать показатель, характеризующий интернационализацию итальянских предприятий. При определении понятия интернационализации мы обращаемся к Конференции ООН по торговле и развитию, которые понимают под ней процесс выхода части производственной системы предприятия за пределы

национальных границ, сопровождающийся увеличением присутствия компании на мировых рынках¹⁰ [233].

Авторская методика расчета показателя интернационализации основана на индексе интернационализации, разработанном Конференцией ООН по торговле и развитию в 2009 г.: согласно ООН, данный индекс рассчитывается как среднее арифметическое из четырех показателей, оценивающих активность компании за рубежом – интернационализации торговли, труда, активов и инвестиций [228]. Так, например, интернационализация торговли рассчитывается как отношение объема продаж за рубежом к общему объему проданной продукции за отчетный период.

Заметим также, что существует несколько классификаций интернационализации. Во-первых, некоторые исследователи различают исходящую и входящую интернационализацию [159, 92; 162]. Так, первый вид предполагает экспортную активность компании, подразумевая вывоз сырья, полуфабрикатов и конечной продукции за рубеж, а также экспорт услуг. Входящая интернационализация тождественна импортным потокам предприятий¹¹. Кроме того, необходимо различать активную и пассивную интернационализацию подобно тому, как это происходит в некоторых научных исследованиях [см., например, 185, 4; 222, 109]. Под активной интернационализацией понимается выход предприятий на зарубежные рынки за счет собственных ресурсов, в то время как пассивная интернационализация предполагает деятельность иностранных хозяйствующих субъектов на территории определенной страны или региона¹². Здесь мы также должны отметить, что и входящая, и исходящая интернационализация являются активными процессами интернационализации.

Ввиду недоступности некоторых статистических показателей по отношению к ПР, для которых также впоследствии рассчитывается индекс интернационализации, базируясь на методике ООН, в исследовании данный показатель основывается на объеме рабочей силы. В связи с доступностью статистики рынка труда Италии на уровне страны, регионов, провинций и ПР, это дает возможность сопоставления рассчитанных индексов на национальном уровне и на уровне ПР. Приведем формулы для расчета показателей:

¹⁰ Заметим, что здесь и далее в диссертационном исследовании мы оперируем понятием интернационализации на микроуровне. Говоря о процессе интернационализации, мы подразумеваем не глобальный тренд, а интернационализацию производства на уровне предприятия или совокупности предприятий в пределах промышленного района.

¹¹ Не стоит путать эту классификацию с выделением выше-и-нижестоящих процессов в ГПС, или так называемых «upstream and downstream activities», которые упоминаются в отчетах международных организаций, в частности ОЭСР и ООН [189, 3; 227, 2]; в данном исследовании речь идет о процессах, в западной литературе называемых «inward and outward internationalization» [159, 92; 162].

¹² В оригинальных текстах зарубежных исследований встречается как «active and passive internationalization».

$$I_a = \frac{L_{\text{зар}}}{L_{\Sigma} - L_{\text{ТНК}}} \times 100\% ; I_{\text{п}} = \frac{L_{\text{ТНК}}}{L_{\Sigma}} \times 100\%, \text{ где}$$

I_a и $I_{\text{п}}$ – индексы активной и пассивной интернационализации соответственно;

$L_{\text{зар}}$ – сотрудники зарубежных филиалов итальянских компаний;

$L_{\text{ТНК}}$ – работники зависимых предприятий зарубежных ТНК на территории Италии;

L_{Σ} – общий объем рабочей силы Италии.

Используя формулу, необходимо рассчитать индексы активной и пассивной интернационализации предприятий Италии, что даст возможность оценить их место в современных ГПС.

Таблица 4. Индекс интернационализации Италии, в %%

Вид интернационализации	2000	2004	2008	2012	2014
Активная	10,1	10,5	15,1	19,9	24
Пассивная	7,4	8,3	9,6	10,3	12,8

Источник: разработано автором на основе [147, 310]

Согласно рассчитанным данным предприятия Италии за последние 15 лет характеризуются углублением процессов интернационализации, в особенности активной интернационализации, о чем, в частности, говорит значение соответствующего индекса за 2014 г. в 24%. Заметим также, что индекс пассивной интернационализации в 2012 г. и в 2014 г. был ниже активного почти на 50% - такие значения показателя говорят главным образом об интернационализации компаний Италии за счет собственных ресурсов и в меньшей степени путем деятельности зарубежных акторов. На основании проанализированных статистических данных и исследованиях упомянутых организаций, можно заключить, что итальянские компании занимают прочные позиции в ГПС. Этот тезис особенно верен по отношению к кожевенной, обувной, текстильной отраслям, в которых доля мирового экспорта итальянских компаний достигает рекордных значений; к примеру, по необработанной коже (код ГС 4107) доля экспорта Италии в мировой торговле составила 16,8% в 2014 г., по экспорту обуви для зимних видов спорта (код ГС 64012) – почти 22% за тот же период [49].

В данном диссертационном исследовании важно оценить не столько процесс интернационализации компаний Италии в целом, сколько интернационализацию предприятий итальянских промышленных районов. В этой связи, первоначально необходимо обозначить место ПР в национальной экономике.

ПР для экономики Италии являются важной институциональной единицей - как на национальном, так и на региональном уровнях ПР обозначены в законодательстве, а также являются важным объектом сбора статистических данных. До 1991 года ПР были

частично описаны в федеральном и региональном законодательстве. В 1991 году выходит федеральный закон №317, который официально идентифицирует ПР и определяет базовые меры поддержки данных образований, в частности в рамках создания специальных районных комитетов для мониторинга ПР [89, 71]. Этот закон дополняется министерским декретом от 21.04.1993, устанавливающим 5 исчисляемых критериев для территорий, определяемых как ПР. Далее вступает в силу еще ряд законов, при этом по утверждению М. Марелли, до 1999 г. было создано не более 30 комитетов ПР (при количестве действующих ПР на тот момент близком к 200), поэтому попытку контролирования и управления всех ПР с помощью подобного мета-менеджмента нельзя назвать в полной мере удачной [175, 367]. Однако после выхода федерального закона №140 в 1999 г. и его незначительных доработок в 2006 г., сегодня ПР в Италии не просто имеют ряд официально документированных характеристик, но и получают должную финансовую, информационную поддержку со стороны итальянских властей.

Переходя к количественной оценке вклада ПР Италии в национальную экономику, нужно сказать, что по состоянию на 1991 г. в данной стране насчитывалось 199 ПР, которые обеспечивали 40,1% национального рынка рабочей силы (5,21 млн. работников в общей сложности), а производство ПР составляло 38% ВВП Италии [198, 23]. С учетом ряда факторов, которые будут рассмотрены в этой главе, ПР эволюционировали, при этом аналогичные показатели изменились следующим образом: к 2011 году насчитывался 141 ПР, при этом охват рынка труда Италии сократился до 24,4% (около 4,29 млн. сотрудников на территории ПР), вклад в ВВП – до 24,5% [153, 2; 198, 27]. С другой стороны, на фоне снижения данных показателей, экспортная активность ПР расширилась, что будет подробнее описано в данном параграфе далее.

Кроме того, как уже замечалось в первой главе, значимость ПР для Италии отмечена в научных работах национальных авторов. При исследовании ПР подавляющее большинство зарубежных авторов не только ссылаются на работы итальянских экономистов, но и избирает ПР Италии в качестве фактологического материала для исследования.

В совокупности все три фактора, включающие институциональные особенности ПР, их вклад в национальную экономику и развитие фундаментальной науки в отношении ПР, объясняют роль ПР для экономики Италии. Данные факторы взаимно стимулируют друг друга, актуализируя значимость промышленных районов в Италии.

Таким образом, итальянские ПР являются одним из генераторов экономического развития страны, обеспечивая значительную долю национального внешнеторгового оборота. На основании полученных выводов можно сформулировать предположение о том, что с учетом масштаба деятельности ПР, последние в значительной степени подвержены процессам интернационализации. Необходимо проверить данный тезис, а также понять, насколько современные позиции Италии в мировом хозяйстве и в ГПС обеспечены за счет активности ПР или иных экономических акторов.

Для количественной оценки интернационализации ПР Италии предлагается ряд относительных показателей, представленных на рисунке 4. При этом показатели рассчитываются с учетом деления территории Италии на две части – ПР и предприятий, находящихся за их пределами.

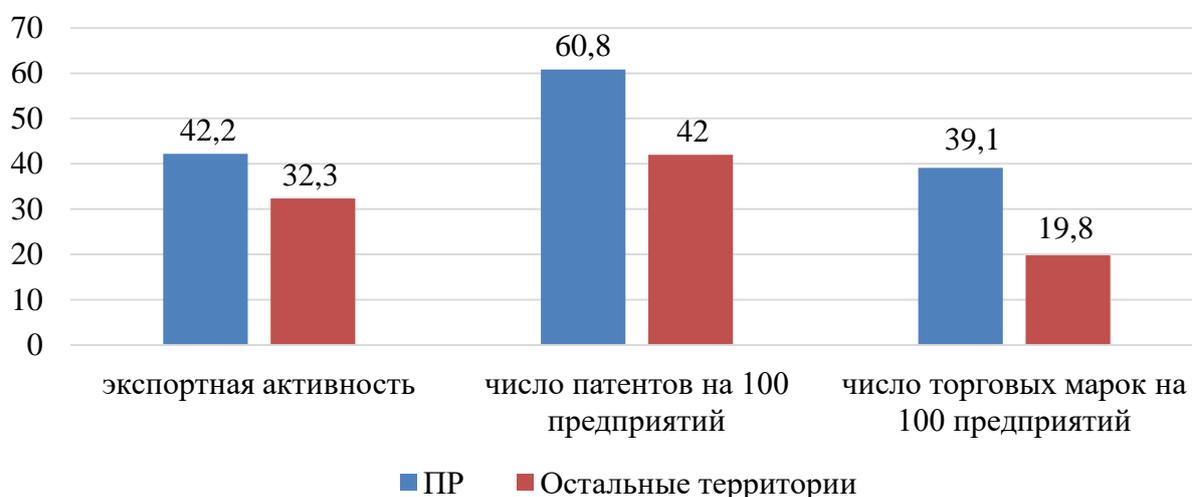


Рис. 4. Показатели интернационализации экономических агентов Италии по виду территории в 2013 г., в %%

Источник: разработано автором на основе [146, 167; 149, 64]

Полученные данные показывают, что внутри ПР предприятия более склонны к экспортной деятельности, а также значительно более активны в рамках регистрации международных патентов и торговых марок, в сравнении с иными территориями Италии. За последние несколько лет в ПР Италии более 40% предприятий экспортируют свою продукцию, при этом в ПР интенсивно создаются продукты интеллектуального труда – количество патентных заявок и официально зарегистрированных брендов растет с каждым годом. Экспортная деятельность ПР крайне значима для Италии, что можно увидеть на таблице 5.

Таблица 5. Торговый баланс Италии по виду территории, в млрд. евро

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ПР	44,97	35,61	34,31	25,53	29,75	46,51	55,98
Остальные территории	-53,57	-48,65	-40,19	-55,57	-55,27	-36,62	-26,75
Всего в Италии	-8,60	-13,03	-5,88	-30,04	-25,52	9,89	29,23

Источник: [149, 114]

В процессе анализа статистической информации удалось вычислить величину торгового баланса предприятий ПР и компаний, не входящих в них. Действительно, торговое сальдо Италии в последние несколько лет является преимущественно пассивным. При этом торговый баланс предприятий ПР в этот же период является положительным. В этой связи, очевидно, что активное внешнеторговое сальдо всех отраслей в Италии в 2012-2013 гг. обеспечивается в основном за счет функционирования ПР, что связано с их устойчивыми позициями в ГПС в сравнении с иными территориями, не являющимися частью итальянских промышленных районов. Данная тенденция отчетливо прослеживается на рисунке 5.

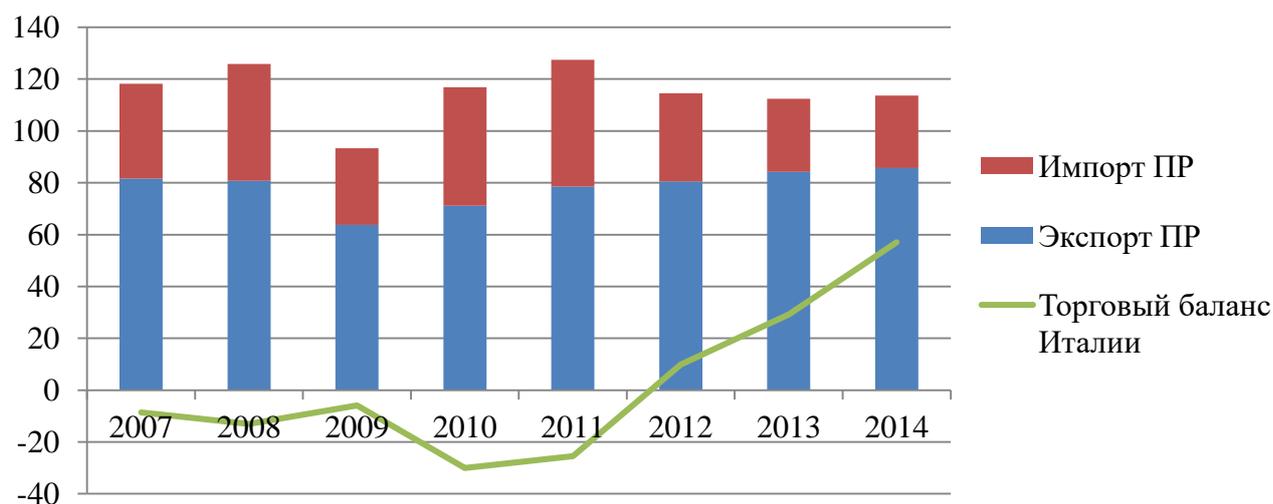


Рис. 5. Динамика внешнеэкономических показателей ПР Италии, в млрд. евро

Источник: разработано автором на основе [152]

Подобное соотношение экспорта и импорта в ПР, и, соответственно, положительное сальдо торгового баланса районов, совсем не случайно. Это объясняется тем, что несмотря на интернационализацию предприятий, ПР смогли сохранить основную часть локальных производственных систем на территории страны или, конкретнее, определенных регионов и провинций. Тем не менее, статистика в отношении ПР неоднозначна: с одной стороны, как было отмечено выше, доля ПР в валовом продукте страны за период 1991-2011 гг. сократилась на 36%; с другой стороны, если в период с 1991-2000 гг. вклад ПР в национальный экспорт составлял 15-18%, то за последние три года этот показатель приблизился к 25% [152]. Изменению места и роли ПР в национальной и мировой экономике поспособствовало их

вовлечение в ГПС. При более подробном рассмотрении проблемы становится ясно, что ПР с 1990-х гг. подвергается влиянию последствий глобализации. Однако такой вывод рождает вполне логичный вопрос: какие факторы, связанные с глобализацией и ГПС, оказали заметное влияние на ПР Италии?

Начиная рассуждать о последствиях глобализации надо заметить, что одним из влиятельных факторов на деятельность ПР Италии становятся иностранные иммиграционные потоки. При этом, если до 1990-х гг. миграционное сальдо данной страны за последние периоды в 10 лет всегда было отрицательным и составляло в среднем от 50 до 70 тыс. человек, то уже за 1991-2001 гг. данный показатель впервые оказался положительным и был равен 40 тыс. человек, а в 2002-2012 гг. – превысил число в 130 тыс. Более того, темп роста иммиграции в Италию увеличивается с течением времени, что можно увидеть на таблице 6.

Таблица 6. Динамика иммиграции в Италию по периодам, в тыс. чел.

1990-1993 гг.	1994-1997 гг.	1998-2001 гг.	2002-2005 гг.	2006-2009 гг.	2010-2013 гг.
330,9	514,2	678,2	1264,3	1673,1	1379,2

Источник: разработано автором на основе [18]

Несмотря на спад иммиграционной активности в Италии в последние годы, тренд показателя положителен и значительное число мигрантов в страну может оказывать давление на социальную среду, в т. ч. и на территории ПР.

Здесь нужно упомянуть еще один важный факт – около 60-70% иммигрантов приходится на северо-восток и северо-запад Италии, т.е. именно на те территории, где преимущественно располагаются ПР (подробнее особенности размещения ПР Италии продемонстрированы на карте районов, оформленную в Приложении А). К примеру, на сегодняшний день из 141 ПР только в центральной части располагаются 38 ПР, а на севере страны – 82 района. В результате, по состоянию на 2013 г. 86% иммигрантов в Италии живет в центральных и северных регионах [154]. С течением времени изменяется и география иммиграционных потоков – с начала XXI века преобладающий поток мигрантов исходит не из восточной Европы, а из азиатских стран. Это привело к тому, что уже сегодня китайские переселенцы занимают четвертое место по числу проживающих иммигрантов в Италии сразу после неизменно лидирующей Румынии, Марокко и Албании, доля иммигрантов которых ежегодно сокращается [155]. Нужно также учитывать, что с 2000 по 2010 г. доля иностранных работников в общем объеме рабочей силы Италии увеличилась с 3,9% до 9,1%, что в какой-то степени затронуло занятость в ПР [155].

Кроме того, в 2015 г. иммиграционный фактор стал масштабнее с учетом потока беженцев с Ближнего Востока в Европу, составляющего, только по официальным данным, около 450 тыс. человек; при этом, по утверждению некоторых экспертов эта цифра давно превысила порог в 1 млн. человек [см., например, 130; 183]. С одной стороны, почти 70% беженцев прибывает в Европу морскими путями, что делает Италию одной из привлекательных стран для въезда. С другой стороны, Европарламент на текущий момент контролирует поток беженцев и не допускает его хаотичного распределения; кроме того, есть сомнения по поводу квалификации труда беженцев и его соответствия спросу на труд в ПР.

Тем не менее, власти регионов Италии уже высказывают недовольства в адрес Европарламента на тему потока беженцев. В частности, по статистике еще в 2014 г. через Италию осуществили въезд более 170 тыс. беженцев, а в 2015 г. предположительно эта цифра будет составлять более 200 тыс. человек, что вызывает социальные волнения в крупных городах и ПР [221]. При этом, в отличие от иммигрантов, беженцы в Италии в основном находят пристанище в южных регионах. Так, почти 21% беженцев от их общего числа в Италии по состоянию на апрель 2015 г. проживает в Сицилии. На северные регионы приходится относительно меньшее давление беженцев – около 9% из них обосновались в Ломбардии, а в Венеции, имеющей на своей территории крупнейшие ПР Италии, - менее 5% от общего потока [221].

Имеется ряд примеров, связанных с влиянием иммиграции в Италию на деятельность ПР. Так, регистрируются случаи вытеснения МСП в ПР более крупными по размеру фирмами, находящимися под контролем доминирующей этнической группы [109]. ПР дубильной промышленности в Венеции и ПР текстильной отрасли в Прато из «итальянских» постепенно превратились в «китайские», при этом сотни предприятий итальянского происхождения прекратили свою деятельность [210]. Существуют примеры массового миграционного давления на отдельные города: к 2001 г. в городе Альтиволе, являющимся частью ПР Монтебеллуна, описанном в следующем параграфе, насчитывалось 900 иммигрантов, что составило более 15% от общего числа городских жителей [109]. Отметим, что существуют случаи иммиграции предпринимателей, которые могут значительно повлиять на национальный состав рабочей силы в ПР.

Однако почему иммиграционный фактор с 1990-х гг. значим для итальянских ПР? Возвращаясь к уже описанным характерным чертам ПР по А. Маршаллу и по Дж. Бекаттини, нужно вновь вспомнить такие признаки, как важность социальных

взаимосвязей, чувство принадлежности к району и гомогенность местного общества. При массовом и растущем потоке мигрантов из-за рубежа существует угроза дробления гомогенизированного общества с уникальной культурой и неповторимыми традициями на отдельные социальные группы, которые слабо контактируют друг с другом [111]. Такое социальное давление в основном вызывается иммиграцией квалифицированной рабочей силы, в то время как поток беженцев, актуальный для Европы по состоянию на 2015 г., скорее всего не окажет заметного воздействия на деятельность ПР.

Помимо иммиграционных тенденций в Италию, существует еще один более значимый фактор, влияющий на предприятия в ПР. Он связан с массовым выходом на мировые рынки развивающихся стран Азии, Северной Африки, Южной Америки. Производители данных государств приобретают конкурентоспособность за счет разницы факторных цен в мире. Определенно, такой сценарий провоцирует перестановку сил на мировых рынках и в рамках большинства ГПС, заставляет осуществлять пересмотр инструментов интернационализации компаний [147]. Для ПР эти события можно выразить фразой «глобализационный кризис», потому как в какой-то мере они поставили под удар одну из основ классических ПР, заключающихся в максимальной географической концентрации большей части производственного процесса на одной территории. С конца 1990-х гг. многие исследователи отмечают, что ПР Италии всё более склонны сотрудничать с поставщиками и субконтракторами, расположенными за пределами страны, в связи с адаптацией к новым вызовам мирового хозяйства. Такой тезис подкреплен многими практическими исследованиями итальянских компаний [см., например, 208]. Местная производственная система ПР дробится на части, этапы процесса производства рассредоточиваются географически, а тесные связи между компаниями, которые также являются отличительной чертой ПР, рвутся и потенциально угрожают существованию некоторых ПР.

Действительно, обращаясь к статистике нужно отметить, что за 1991-2011 гг. число ПР сокращается до 141 единицы. Некоторые исследователи считают, что по состоянию на 1990 г. в Италии существовало не 199 официально признанных властями страны ПР, а 238 [105]. Однако такие данные не меняют сути заключения: за 20 лет ввиду глобализационного кризиса, а затем и мировой рецессии 2008 г., в Италии прекратили существование как минимум 58 ПР; за этот период не появилось ни одного нового ПР, что может говорить об устойчивости и далеких исторических корнях современных ПР. Свидетельства об исчезновении ПР фиксируются в трудах многих ученых [см., например, 244].

Зачастую траектория роста ПР связана с деятельностью ТНК, а точнее с использованием инвестиционных механизмов ТНК для выхода на зарубежные рынки, сопровождающееся разрывом связей между предприятиями в ПР, что, в свою очередь, приводит к стиранию границ ПР и утере большинства его черт. Процесс взаимодействия ПР и ТНК не однополярен и требует более детального изучения; данный вопрос подробно описан автором исследования в следующем параграфе. Здесь нужно лишь подчеркнуть тот факт, что на фоне снижения числа ПР, выросла производственная концентрация районов в связи с увеличением относительного объема рабочей силы, а также укрупнения размеров предприятий в ПР.

Ко всему перечисленному выше можно добавить еще один фактор, имеющий социологическую природу и косвенно связанный с глобализацией. Он заключается в смене поколений в Италии на рубеже последних веков. Современные молодые итальянские специалисты при выборе направления профессиональной деятельности в сознательном возрасте относительно реже предпочитают работать в семейном бизнесе, а скорее останавливают свой выбор на попытках самореализации в обществе иными путями [113]. Семейный бизнес крайне популярен в Италии - к примеру, он составляет 85% числа всех компаний Италии и 70% объема национального рынка труда [157]; учитывая тот факт, что концентрация семейных предприятий в ПР выше, чем за их пределами, в результате упомянутой смены поколений ставится под угрозу необходимая, с точки зрения Дж. Бекаттини, преемственность культуры, традиций, особенно в отношении предпринимательства и производственных отношений.

В современных условиях, включающих феномен глобализации и масштаб ГПС, а также иные затронутые в исследовании факторы, становится очевидно, что происходит эволюция ПР. Данный тезис подтверждается многими исследованиями и сегодня он по-прежнему порождает активные дискуссии в научных кругах. В зависимости от набора внутренних характеристик ПР, а также совокупности факторов, влияющих на промышленные районы, последние избирают сегодня различные эволюционные пути. В частности, на эволюцию ПР может влиять отраслевая специфика или некоторые особенности ГПС в отношении определенной категории товаров или услуг. Поэтому актуальным является разработка сценариев развития ПР Италии с учетом действия фактора глобализации.

В результате анализа статистических материалов, а также с учетом описания результатов исследований некоторых зарубежных авторов, на данном этапе исследования были выявлены черты интернационализации предприятий ПР и их реакция на последствия глобализации с 1991 г. Основываясь на полученных выводах,

выделим три альтернативных друг другу эволюционных пути ПР, кратко описанных ниже:

1. Первый путь представляет собой наиболее пессимистический сценарий эволюции и был условно озаглавлен автором как закат ПР. Здесь подразумевается отнюдь не коллапс экономической деятельности в регионе, а исчезновение ПР по некоторым причинам. Зачастую имеет место разрыв тесных социально-экономических связей, утрата маршалловской «промышленной атмосферы». Двигаясь далее по причинно-следственным связям, надо понимать, что распад ПР в первую очередь связан с недостатком ресурсов для функционирования компаний в ГПС. Кроме того, влияет и отсутствие фирм-лидеров и других инициативных компаний, способных укрепить позиции ПР в ГПС, впитывать знания и информацию из внешних источников, что в итоге приводит к затуханию местного производства. При этом, в рамках первого пути существует два потенциальных сценария – компании либо могут сменить специализацию и диверсифицировать производство до целого набора отраслей, что приведет к разрыву внутренних взаимоотношений, либо, становясь неконкурентоспособными на мировых рынках, свернуть свою деятельность. Первый сценарий в какой-то степени можно наблюдать в ПР Виченца, описанном в третьем параграфе диссертационного исследования. Примером второго сценария является история ПР Ливенца по производству мебели, который ввиду нежелания перехода с дерева на пластик и полимерные материалы исчез ввиду отсутствия спроса в 1990-х гг.; также по второму сценарию развивалась деятельность ПР текстильной промышленности Комо [156].

2. Второй путь может быть охарактеризован как олигополизация ПР, при которой явные компании-лидеры распределяют между собой ресурсы, доступ к которым ранее имело большинство компаний в районе. Характерной чертой процесса олигополизации является прекращение взаимодействия между данными лидерами. Другими словами, на базе ПР создается несколько бизнес-групп, которые дробят производственную систему ПР на несколько уже не взаимосвязанных частей. Такие события потенциально могут привести ПР к первому сценарию, когда фирмы меняют специализацию предприятий и ПР постепенно исчезают. Ярким примером данного пути служит ПР Беллуно по производству очков и линз, где многочисленные МСП были буквально вытеснены или частично поглощены несколькими крупными производителями-лидерами соответствующей отрасли на мировых рынках; в частности, речь идет о компании Luxottica, выпускающей продукцию под небезызвестными брендами Ray-Ban, Oakley, Vogue, Persol и др. В определенной мере

данный путь напоминает формирование описанных Э. Маркузен «веерообразных районов», описанных в первой главе диссертационного исследования. Последнее утверждение скорее верно в случае иерархизации системы производства ПР крупными предприятиями, т.е. такой сценарий предполагает сохранение юридической самостоятельности МСП на фоне тщательного контроля их действий. В качестве примера можно привести эволюцию ПР по производству керамической плитки в Эмилья-Романья.

3. Данный эволюционный путь носит название «глокализации ПР», при этом промышленные районы превращаются в открытые системы, сохранившие классические признаки ПР, и тем не менее характеризующиеся тесными связями с зарубежными экономическими акторами, имея в виду всевозможных поставщиков, субконтракторов, иностранных покупателей. Несмотря на то, что в глокальных ПР может наблюдаться сокращение числа МСП, данные региональные объединения способны занимать устойчивые положения в современных ГПС благодаря сохранению местной системы взаимоотношений и активной интернационализации производства не без участия якорных предприятий. В данном случае локальная система производства имплементируется в глобальную и становится неотъемлемой частью последней. Примером может служить эволюционный процесс района обувной промышленности Ривьера, фармацевтический ПР Мирандола, а также ПР ювелирных изделий Валенца.

В целом надо сказать, что глобализация спровоцировала изменения в мировом хозяйстве и заметно повлияла на экономическую науку. Сформировавшиеся ГПС оказывают воздействие на всех экономических акторов, являющихся игроками на мировых рынках, включая ПР. Для оценки изменений в ПР, связанных с глобализацией и ГПС, была выбрана экономика Италии, предприятия которой в значительной степени интернационализированы. Было доказано, что высокие позиции Италии на мировых рынках и в ГПС во многом обеспечены за счет активности ПР в сравнении с иными территориями Италии. С 1990-х гг. итальянские промышленные районы начинают испытывать влияние иммиграционного фактора и выхода на зарубежные рынки производителей развивающихся стран, что создало необходимость компаниям ПР пересматривать инструменты интернационализации. Это обусловило и различные эволюционные пути, которыми можно охарактеризовать деятельность ПР Италии – в том числе, закат ПР, олигополизация и глокализация. При этом становится очевидно, что встраивание ПР в ГПС в процессе интернационализации предприятий ПР редко обходится без участия ТНК. В этой связи целесообразно изучить вопрос

взаимодействия ТНК и ПР в рамках их отношений в ГПС, что и описано в следующем параграфе.

2.2 ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ И ТНК

Феномен глобализации, влияние на ПР которого было подробно изучено и описано в работе ранее, в науке также тесно связывается с деятельностью ТНК¹³. Рассмотрению значимости ТНК в международной торговле и инвестиционной деятельности на рубеже XX и XXI века посвящено немало работ, а также детальных статистических докладов международных институтов, при этом часто приводятся значительные аргументы в пользу роста влияния ТНК в мировой экономике [91; 201]. Сегодня масштаб деятельности ТНК достиг колоссальных значений, причем объемы продаж крупнейших ТНК стали сопоставимы с ВВП некоторых стран. Так, годовой объем продаж GM почти равен ВВП Дании, а продажи Toyota Motor превышают ВВП Португалии [84].

Если в 60-х гг. XX века число только материнских компаний по приблизительным подсчетам составляло 7000 предприятий, то к 2012 г. Конференция ООН по торговле и развитию заявляет о более чем 80 тыс. материнских и 800 тыс. зависимых компаний [229; 235]. Колоссально значение ТНК в отношении мирового промышленного производства, где их доля оценивается более чем в ½ всего объема, что также говорит о возможной взаимосвязи ТНК и ПР [235]. Кроме того, известна роль ТНК в рамках создания рабочих мест, а также в международной торговле конечными и промежуточными продуктами.

Несомненно, деятельность ТНК поспособствовала углублению производственной фрагментации, являясь, при этом, не единственным фактором дробления производственного процесса в мировом хозяйстве. В большей степени этот процесс своим развитием обязан сложившемуся международному разделению труда, которое имеет глубокие исторические корни и зарождается задолго до колоссального увеличения влияния ТНК в мировой экономике. Тем не менее, активность ТНК, в особенности начиная с 1990-х гг., заметно повлияла на производственную фрагментацию, становясь в какой-то степени ее движущей силой. Ввиду этого, феномен ГПС тесно связан с деятельностью ТНК; главным образом, именно благодаря

¹³ Мы придерживаемся официального определения, разработанного специалистами ЮНКТАД, которые определяют ТНК как «инкорпорированные или неинкорпорированные компании, состоящие из материнских и зависимых подразделений» [234, 207]. Материнские и зависимые компании ТНК – филиалы, дочерние предприятия и ассоциированные компании, – являются объектом статистического наблюдения многих международных институтов [232].

последним системы производства приобретают глобальный характер, другими словами, преимущественно ТНК посредством интернационализации производства формируют глобальные устойчивые сети производства, которые пересекают границы многих государств.

В экономической литературе и научном сообществе общепринятым является мнение о том, что ТНК - наиболее значимые акторы ГПС. В известной мере данный тезис восходит к уже упомянутой статистике о роли ТНК в международной торговле. Сегодня при обзоре литературы по данному вопросу можно столкнуться с различными оценками деятельности ТНК в ГПС; можно сослаться на данные Конференции ООН по торговле и развитию, которая утверждает, что ТНК контролирует 80% всех ГПС [236]. При этом, под контролем здесь прежде всего понимается не управление значительной частью производственной цепочки; в этом случае речь идет о захвате добавленной стоимости конечного продукта ТНК. В зарубежных экономических исследованиях понятие GVC (что в докладе ЮНКТАДА 2013 года переведено как ГПС) дословно переводится как «глобальные ценностные цепочки», подразумевая тот факт, что производственный процесс являет собой последовательность процедур по созданию добавленной стоимости [236]. ТНК как лидирующие фирмы в ГПС добиваются почти тотального контроля над процессом создания стоимости, осуществляя руководство большинством этапов производственного процесса, начиная с идеи и разработки продукта или услуги и заканчивая ее сбытом конечному потребителю, а также послепродажным сервисом.

Несмотря на такие внушительные цифры о роли ТНК очевидно, что последние - не единственные участники ГПС. Ряд промышленных районов занимает ведущие положения в ГПС, конкурируя с ТНК по такому почти не поддающемуся измерению фактору, как уровень власти в ГПС, влияние или возможность руководства системой. Данное утверждение верно в случае тех стран, в которых ПР составляют значительную часть национальной экономики. Здесь уместно упомянуть о выводах первого параграфа данной главы, а именно о прочном положении ПР Италии на мировых рынках, даже несмотря на глобализационный и финансовый кризисы.

Если обратиться к теории и проанализировать труды, касающиеся ПР и ГПС, можно заключить, что вплоть до 1990-х гг. ТНК и ПР по большей части противопоставлялись, являя собой две различные модели экономического роста предприятия. При этом, с одной стороны актуальность набирали крупные промышленные предприятия с вертикально интегрированной структурой, строгой иерархией, а с другой – сгустки компаний малого и среднего бизнеса с

маршалловскими «экстерналиями». Как было отмечено в первой главе диссертационного исследования, подобный научный спор зарождается в Италии в послевоенный период, а затем и в некоторых других европейских странах; происходит борьба фордистской модели и промышленных районов как на практике, так и в научном мире, причем отличительной особенностью столкновения двух моделей является их альтернативность [242, 151]; иными словами, ПР и ТНК трактовались как две силы, противодействующие и конкурирующие друг с другом.

Однако в производственных системах глобального масштаба существует множество участников. Тот факт, что ТНК являются наиболее влиятельными агентами в ГПС, не подразумевает их исключительности. В предыдущем параграфе было доказано на примере Италии, что ПР также являются значимой частью ГПС, в особенности по некоторым отраслям.

Очевидно, что при интернационализации предприятий ПР, последние встраиваются в ГПС и зачастую не могут избежать контакта с ТНК. Вследствие этого, спор о соотношении моделей ПР и ТНК более не является дихотомическим вопросом. Сегодня ТНК уже не рассматривается как форма организации производственного процесса, альтернативная модели ПР. Вспомним, что за основное определение ПР мы приняли интерпретацию промышленного района в современном законодательстве Италии, где ПР определяется как «сгусток компаний, объединенных на территориальном и функциональном уровне, ставящих своей целью способствовать развитию отдельных территорий и отраслей [...]» [171]. В этом смысле, ПР рассматривается как единый экономический актор, встраивающийся в ГПС посредством усилия и взаимодействия всех местных компаний, что неизбежно приводит к взаимодействию с ТНК. Таким образом, на данном этапе исследования нужно определить характер взаимодействия ТНК и компаний ПР в рамках ГПС.

Для того, чтобы разобраться в этом вопросе, необходимо выявить характер взаимодействия экономических субъектов в мировом хозяйстве. Так, согласно Конференции ООН по торговле и развитию, существует три обобщенные формы подобного взаимодействия [234, 157] – инвестиционная, контрактная и экспортная, которые кратко описаны в таблице 7.

Таблица 7. Взаимодействие предприятий в мировом хозяйстве

Форма взаимодействия	Инструменты
Инвестиционная	ПИИ
Контрактная	Аутсорсинг, подрядное промышленное производство, франчайзинг, управленческие контракты, лицензирование и т.п.
Экспортная	Экспортно-импортные операции, включая внутрифирменную торговлю

Источник: представлено автором на основе [234, 159]

Каждая из форм не является исключаяющей остальные две формы взаимодействия. В таблице формы взаимодействия перечислены во убыванию степени контроля, т.е. возможности руководства производственной системой предприятием, которое инициирует какую-либо из этих форм сотрудничества. Для ТНК наиболее привычной формой взаимодействия с иными акторами мировых рынков является инвестиционный механизм. Общемировые объемы ПИИ в 2014 г. составили 1,24 трлн. долл., из которых более 70% контролируется ТНК; также с течением времени растут объемы сделок слияний и поглощений, которые за 2014 г. составили почти 400 млрд. долл., что в основном обеспечено за счет деятельности ТНК [237, 37]. Несомненно, ПИИ характеризуются сравнительно более высокой степенью приобретаемого контроля в результате взаимодействия предприятий по сравнению иными формами.

Суть экспортной формы сотрудничества компаний сводится к ввозу и вывозу товаров и услуг, пересекающих национальные границы. Данная форма не связана с распространением влияния экономических субъектов, потому как предполагает лишь нерегулярные экспортно-импортные сделки.

Наиболее динамично развивающейся формой сотрудничества компаний в мировом хозяйстве является контрактная. Контрактное сотрудничество является известной альтернативой инвестиционным механизмам, составляющим основу интеграции компаний. В случае контрактных взаимоотношений речь идет о «квазиинтеграции»; под ней подразумевается объединение экономических акторов в рамках развития долгосрочных и устойчивых связей, предполагающих определенный вид совместной деятельности при отсутствующем трансфере прав собственности [234, 139]. Иными словами, контрактная форма предполагает умеренную степень контроля производственной системы каждого из участников взаимодействия, что напоминает инвестиционную форму сотрудничества. В то же время, взаимодействующие компании остаются юридически самостоятельными субъектами, аналогично экспортной форме взаимосвязи. Основные инструменты реализации контрактного сотрудничества фирм на мировых рынках представлены на следующем графике.

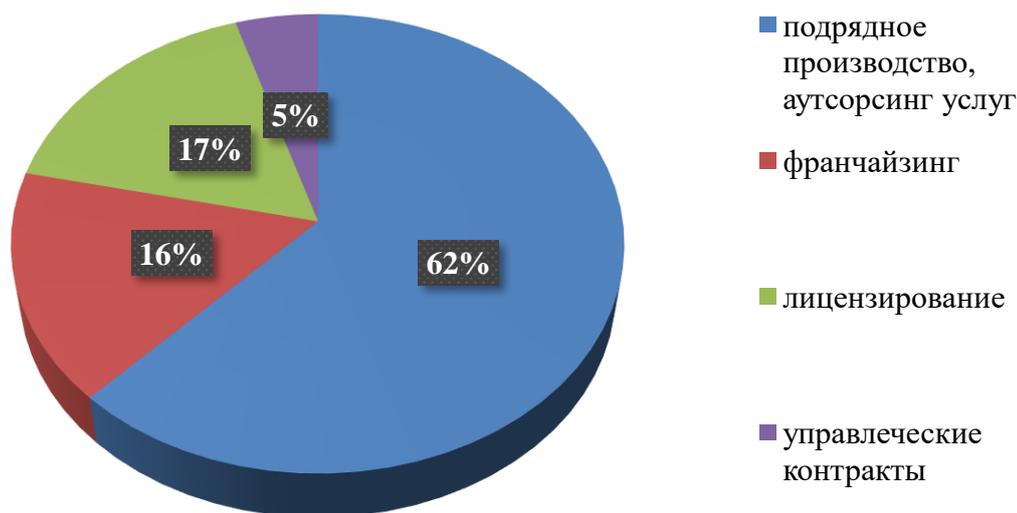


Рис. 6. Структура контрактной формы взаимодействия предприятий в 2010 г., в %
 Источник: разработано автором на основе [234, 132]

Согласно Конференции ООН по торговле и развитию, в 2010 г. только за счет контрактной формы сотрудничества в мировом хозяйстве было обеспечено более 2 трлн. долл. мирового объема торговли. Основным инструментом реализации данной формы сотрудничества за тот же период стали контракты на подрядное промышленное производство и на оказание бизнес-услуг. При этом доля ТНК в общем объеме контрактного сотрудничества составила более 50%, что говорит об альтернативах инвестиционных форм взаимодействия ТНК и иных компаний [234, 130]. Для сравнения, экспорт зависимых подразделений ТНК в 2010 г. составил почти 6 трлн. долл. [234, 134].

Рассмотрим данные формы взаимодействия в привязке к феномену ГПС. Очевидно, что экспортная форма сотрудничества не совсем вписывается в формирующиеся ГПС. Нерегулярные экспортно-импортные сделки не могут стать основой построения устойчивых производственных систем, чего нельзя сказать об остальных формах сотрудничества компаний.

Взаимодействие ТНК и ПР как участников ГПС также может характеризоваться двумя формами – инвестиционной и контрактной, которые предполагают множество инструментов взаимодействия. Среди них не только ПИИ, но и все перечисленные инструменты контрактного сотрудничества – подрядные отношения, франчайзинг, торговля лицензиями и управленческие контракты.

Посредством взаимодействия с ТНК в той или иной форме, ПР получают доступ к ряду ресурсов, а также получают возможность усиления позиций местных предприятий в ГПС. Во-многом, ТНК могут поспособствовать интернационализации компаний ПР. С другой стороны, ТНК также получают выгоды от взаимодействия с

ПР. Чаще всего, речь идет о приобретении доступа к уникальным ресурсам ПР, таким как специфические знания, умения, опыт и традиции.

Несмотря на потенциальные выгоды при сотрудничестве агентов, о которых идет речь, и отсутствие масштабных противоречий между ними, взаимодействие ТНК и ПР может вызвать ряд сложностей для промышленных районов. ПР являются устойчивыми производственными системами с собственными местными институтами. В этом смысле, активность ТНК, направленная на ПР, может нести в себе навязывание условий, правил ведения бизнеса, стиля менеджмента ТНК. Такое течение событий, связанное с переплетением местных и внешних условий хозяйствования, может перекрыть все взаимные выгоды ПР и ТНК. Местная и внешняя системы институтов в ПР сталкиваются в борьбе, что может нести угрозу для существования ПР в целом. При этом взаимодействие ТНК и ПР скорее не может потенциально угрожать мультинациональной компании.

Для оценки взаимодействия ТНК и ПР необходимо обратиться к фактологическому материалу. Оценка сотрудничества этих экономических субъектов будет производиться на базе экономики Италии и уже описанных итальянских ПР. Сперва необходимо определить степень влияния зарубежных ТНК на итальянские хозяйствующие субъекты в целом. На рисунке 7 отражены основные показатели активности ТНК на территории Италии.

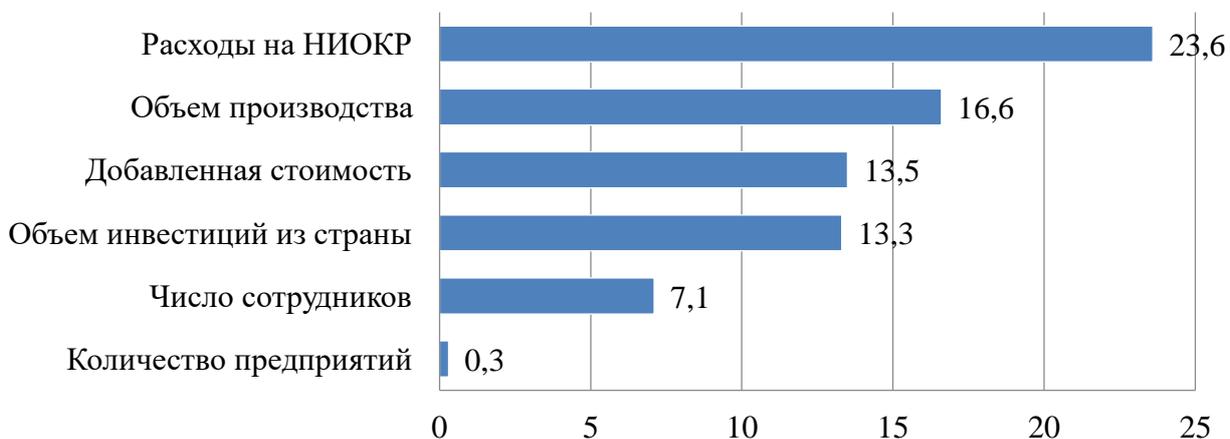


Рис. 7. Контроль зарубежными ТНК итальянских предприятий в 2012 г., в %

Источник: разработано автором на основе [152]

Как видно из графика, экономика Италии во многом зависит от функционирующих ТНК. Почти 17% валового продукта Италии в 2012 г. было обеспечено за счет зависимых предприятий зарубежных ТНК. Кроме того, мультинациональные компании контролируют почти $\frac{1}{4}$ совокупных расходов на НИОКР итальянских предприятий [149]. Несомненно, распространение деятельности

ТНК в экономике Италии тесно связано с фактом участия итальянских предприятий, включая ПР, в ГПС. Однако подобная статистика дает лишь общую картину взаимодействия ТНК и итальянских компаний, не конкретизируя сотрудничество ТНК с ПР.

В этой связи, для детальной оценки взаимодействия ТНК и ПР на современном этапе целесообразно прибегнуть к анализу определенных ПР Италии, которые за последнее время заметно интернационализировали производственный процесс. Показательным примером в данном случае послужит ПР Монтебеллуна, расположенный в провинции Тревизо региона под названием Венеция.

Вообще говоря, как и многие итальянские промышленные районы, Монтебеллуна имеет глубокие исторические корни, уходящие в ремесленные традиции XIV века [81, 9]. В этот период в Венеции возникают два центра по производству обуви – Монтебеллуна и Стра, причем последний позже исчезает, а часть местных специалистов переезжает в Монтебеллуна. В эпоху ручного труда работа итальянских мастеров ценилась по всему миру, при этом основными продуктами были обувь для лесорубов и колодки для альпинистов. В 1860-х появляются первые швейные машины, которые расширяют местное производство [134]. Так, если к началу XIX века насчитывалось не более 10 ремесленных хозяйств, то уже к 1872 г. оно уже составляло 55, а в начале 1900-х гг. – 200 небольших компаний [134]. С 1911 г. появляются первые заводы с применением тех же швейных машин, а в период Первой мировой войны Монтебеллуна, как и многие другие ПР Италии, переключается на обеспечение армии, в частности производя обувь для военных.

В 1930-х гг. данный ПР находит новую продуктовую нишу – ботинки для катания на лыжах, что было популярно среди обеспеченных итальянцев того времени. Экономический рост ПР в этот период времени во многом обеспечивается за счет ряда инноваций, в т. ч. и идее Боба Ланге в 1967 г. заменить пластмассу как основной материал ботинок для туристов и активного спорта на полиуретан. Можно увидеть, что в этот период объемы продаж Монтебеллуна резко взлетают с 200 тысяч пар в 1960 г. до 1 млн. пар в 1970 г. и 4 млн. пар в 1980 г. [181]. В основном, такие результаты были обеспечены за счет динамично развивающихся местных фирм, а также «промышленной атмосферы» по А. Маршаллу в ПР, включая появление достаточно радикальных нововведений для отрасли. В этот список входят предприятия, которые к текущему моменту являются лидерами по многим параметрам в данном ПР; речь идет о Tecnica (год основания – 1890), Dolomite (1897 г.), Alpina'n'Munari (1908 г.), Pivetta and Vendramin (1919 г.), Nordica (1926 г.) и др. Внушительные показатели наращивания

объемов продаж за счет действий итальянских предпринимателей предопределили специализацию Монтебеллуна на производстве спортивной обуви¹⁴, что позволило данному ПР стать общепризнанным мировым центром в соответствующей отрасли. В частности, американское издание Newsweek в феврале 1979 г. публикует статью о Монтебеллуна, называя ее «столицей снежной промышленности» [181].

Монтебеллуна с 1900-х гг. всегда в той или иной степени экспортировала создаваемую продукцию. В основном товарные потоки направлялись в страны-соседи – преимущественно во Францию, Австрию, а также Германию и др. государства. При этом, если изучить историю взаимодействия данного ПР и ТНК, первый подобный случай связан с инвестиционным сотрудничеством. Так, в 1974 г. семейный бизнес Caberlotto продает один из своих брендов Caber, под которым выпускались ботинки для лыж и другая экипировка, американской компании Spadling. Сразу после приобретения Caber, Spadling перенесла производственную линию Caber в Канаду [97]. Более того, американский предприниматель заинтересовался и брендом Lotto, логотип которого можно было встретить на теннисной и футбольной обуви; тем не менее, встретив сопротивление со стороны ПР и итальянских бизнесменов, компания Spadling не смогла добиться данной сделки.

С 1980-х данный ПР начинает испытывать влияние глобализации; многие фирмы-лидеры получают предложения от зарубежных ТНК с целью слияния и поглощения этих итальянских компаний, ввиду их значительной доли на национальном и мировом рынках. При этом большинство из компаний по аналогии с Lotto, блокируют подобные инвестиции и интернационализируют производство за счет собственных ресурсов. Так, в начале 80-х гг. XX века компания Diadora по производству горной обуви, а также обуви для легкой атлетики, футбола, тенниса, перемещает основную часть производства на территорию Юго-Восточной Азии, преимущественно в Малайзию и Вьетнам [133]. Аналогичным образом поступает итальянская компания Lotto со схожей отраслевой специализацией. Эти фирмы копируют механизмы интернационализации известных уже в то время ТНК, таких как Nike, Puma, Adidas. Причиной тому было то, что некоторые производственные процессы не требовали высокой квалификации труда, стоимость которого в Монтебеллуна была значительно выше, чем в ряде азиатских стран, часть из которых впоследствии получают статус НИС. Тем не менее, самые эффективные с точки зрения создания добавленной стоимости этапы производства и по сей день остаются на территории Венецианской

¹⁴ Речь идет об обуви для определенных видов спорта – сноубординг, лыжный, мотоциклетный спорт, автоспорт и пр. Монтебеллуна не производит спортивной обуви общего назначения, подобно специализации всем известных компаний Nike, Adidas, Asics и др.

провинции Тревизо: речь идет о создании прототипов обуви, дизайне, инновационных компонентах и материалах, а также в целом о координации всего производства со стороны ПР.

Интересен также опыт компании San Giorgio из того же ПР Монтебеллуна, специализирующейся на производстве ботинок для лыж и коньков. В апреле 1993 г. в результате прямых инвестиций San Giorgio становится частью французской Salomon Group, которая по состоянию на 1993 г. обеспечивала около 21% мирового спроса на данную продукцию [114]. Несмотря на слияние средней компании итальянского ПР с ТНК, локализация производства осталась неизменной. Более того, двумя годами позднее Salomon Group формирует подразделения для НИОКР на территории Монтебеллуна. Когда в начале 2000-х гг. компания планирует перенести научное подразделение из Италии в Париж, она встречает протест со стороны итальянских и французских специалистов, что заставляет Salomon отказаться от подобной идеи.

На территории ПР Монтебеллуна есть примеры взаимодействия местных компаний с итальянскими ТНК. В 1989 г. компанию Nordica по созданию обуви и аксессуаров для зимних видов спорта покупает небезызвестная Benetton group за 120 млн. долл. Benetton стремился интегрировать Nordica в свою систему сбыта, однако с учетом узкоспециализированного рынка, включая потребительские предпочтения, и его недостаточной изученности специалистами Benetton, эта попытка оказалась неудачной. В результате, продажи Nordica за период 1990-1992 г. сокращаются на 60%, что впоследствии вынудило Benetton продать Nordica в 2003 г. предприятию Tecnica Group, которому принадлежала Nordica еще до 1989 г. Примечательно, что сумма сделки составила 40 млн. долл., что вкуче с иными затратами на бренд Nordica серьезно ударили по финансовому состоянию Benetton [173].

Существует также множество прецедентов превращения местных компаний Монтебеллуна в ТНК. Так, уже затронутая Tecnica Group в 1993 г. приобретает известную немецкую компанию Lowa, а затем к группе предприятий Tecnica присоединяется еще одна итальянская ТНК по производству спортивной обуви Dolomite. Действительно, список ТНК, базирующихся и исторически происходящих из Монтебеллуна, за последние 20 лет сильно расширился. На сегодняшний день, Tecnica, Lotto, Diadora, Invicta и многие другие итальянские предприятия являют собой ТНК, занимающих значительную долю на рынке специализированной обуви для зимних видов спорта. Аналогичные пути активной и пассивной интернационализации демонстрируют ПР из других регионов и стран. В частности, подтверждение данным словам можно найти, изучая ПР Норвегии [45, 289].

Изучив историю вопроса по поводу взаимодействия зарубежных ТНК и предприятий ПР Монтебеллуна, мы выявили, что, несмотря на прецеденты инвестиционной формы взаимодействия ТНК и ПР в рамках ГПС, на текущий момент превалирует контрактная форма сотрудничества. ПР Монтебеллуна и местные предприятия доказали свою резистентность к инвестиционному механизму зарубежных ТНК, что позволяет промышленному району сохранять свои сущностные черты. Среди примеров контрактного взаимодействия в ПР Монтебеллуна нужно назвать такие инструменты, как контракты на научно-техническое сотрудничество, а также контракты на проектирование, дизайн продуктов. Посредством таких инструментов в разное время осуществлялось и осуществляется взаимодействие местных компаний ПР Монтебеллуна и зарубежных ТНК. В число последних входят Eindl, Rockpor, Reebok, Mephisto, Intersport, Asics, Fila, Umbro, Vasque, Mitre и др. [97]. Специфические знания сотрудников ПР Монтебеллуна в области соответствующих отраслей привлекают внимание многих ТНК, стимулируя не только инвестиционное, но и контрактное сотрудничество.

На данном этапе исследования встает логичный вопрос о результатах взаимодействия ТНК и ПР для Монтебеллуна. Обращаясь к статистическим данным, надо заметить, что предприятия ПР Монтебеллуна сегодня являются в значительной степени интернационализированными. Так, в 2012 г. экспорт данного ПР как одной из 579 коммун Венеции составил 1,1 млрд. евро, что равносильно почти 3% венецианского экспорта. При этом, если в 1980-х гг. экспортная квота Монтебеллуна находилась на уровне 15-20%, то по состоянию на 2014 г. она возросла до 78%, что делает данный ПР одним из самых экспорто-ориентированных в стране [238]. С точки зрения позиций Монтебеллуна на мировых рынках нужно привести следующие цифры: вклад ПР Монтебеллуна в мировое производство ботинок для лыж на момент 2010 г. составил почти 50%, подошв для походной обуви – около 30%, ботинок для мотоциклетного спорта – 80%, баскетбольных кед – 30%, обуви для тенниса – чуть менее 40% [134].

Обозначенные выше статистические данные позволяют говорить об активном участии ПР Монтебеллуна в ГПС соответствующих отраслей. Конечно, подобные результаты деятельности ПР были достигнуты не только благодаря его взаимодействию с зарубежными ТНК. Высокие доли местных компаний на рынках спортивной обуви и аксессуаров также обеспечены за счет набора внутренних характеристик ПР, включающих специфические знания и умения местных работников, традицию и культуру местного сообщества, промышленную атмосферу с непрекращающимися

потоками информации, идей и т.п. Также высокие позиции ПР Монтебеллуна на мировых рынках связаны с активностью итальянских ТНК и иных факторов.

На фоне значительной экспортной активности предприятий ПР Монтебеллуна и масштабного охвата рынка интересно проверить факт наличия у данного района классических признаков ПР. Для этого проанализируем структуру предприятий ПР сообразно их размеру.

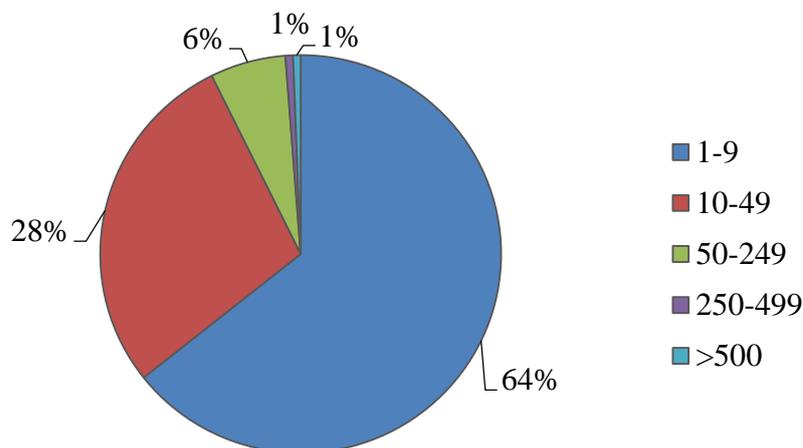


Рис. 8. Доли предприятий ПР Монтебеллуна согласно числу сотрудников в 2012 г., в %

Источник: разработано автором на основе [192]

Согласно графику, в ПР на сегодня только 8% предприятий имеют численность персонала более 50 человек, что говорит о классической структуре ПР с преобладанием МСП. Кроме того, предприятия ПР часто проявляли устойчивость к зарубежным инвестиционным потокам со стороны ТНК. Это связано с наличием неких невидимых барьеров, связанных с местными традициями и знаниями, а также гомогенностью общества и глубокой производственной кооперацией, которые не могут быть одновременно разорваны инвестиционными механизмами.

Таким образом, можно заключить, что в ПР Монтебеллуна не произошло процесса дедистрикуализации, т.е. разрушения основ ПР с размытием его границ. Напротив, в этом ПР модель ТНК и модель промышленного района сосуществуют, не противореча друг другу.

Помимо этого, вхождение ТНК на территорию ПР поспособствовало усилению региональной конкуренции. Если в 1970-х гг. на территории ПР функционировало более 600 фирм, то сегодня их число сократилось почти вдвое – до 327 компаний в 2012 г. [152]. При этом, произошло укрупнение фирм со средней численностью работников в 1970-х в 13 человек до 21 сотрудника к текущему моменту. Такая статистика объясняется рядом слияний и поглощений, с участием как итальянских, так

и зарубежных ТНК, которые частично упоминались в данном параграфе. Отсюда следует, что ТНК в определенной мере выполняют saniрующую функцию, ускоряя процесс естественного отбора среди предприятий Монтебеллуна.

Есть еще одно замечание по поводу взаимодействия ТНК и компаний ПР согласно изученному примеру Монтебеллуна: контакт ТНК и ПР чаще всего достигается за счет фирм-лидеров отрасли и лидеров ПР. Как будет показано в третьем параграфе, якорные предприятия могут стать проводником знаний между зарубежными акторами, включая ТНК, и местными предприятиями промышленного района. В общем и целом, можно охарактеризовать сотрудничество ТНК и предприятий ПР Монтебеллуна как взаимовыгодное, происходящее как через инвестиционную, так и контрактную форму сотрудничества.

Теперь от конкретного примера перейдем к анализу общих тенденций взаимодействия ТНК и ПР в Италии. Несомненно, уже обозначенные в первом параграфе позиции итальянских предприятий в ГПС, в особенности являющиеся лидерами отрасли, привлекают внимание зарубежных инвесторов, самыми крупными из которых являются ТНК. Приведем статистику крупнейших поглощений ТНК итальянских предприятий в ПР за 2013-2014 гг. в таблице 8.

Таблица 8. Крупнейшие приобретения зарубежными ТНК итальянских предприятий ПР за 2013-2014 гг.

Инвестор	Приобретенная компания	ПР	Специализация	Сумма сделки, млн. евро	Степень контроля ¹⁵
Lvmh (Франция)	Loro Piana Spa	Бьелла	текстиль	2000	Мажоритарная
Mohawk Industries (США)	Kerama Marazzi Group Srl	Сассуоло	кафель	1017	Мажоритарная
Whirlpool (США)	Indesit Company Spa	Фабриано	бытовая техника	758	Мажоритарная
Charterhouse Capital Partners (Великобритания)	Nuova Castelli Spa	Эмилия	сыры	300	Мажоритарная
Haworth (США)	Poltrona Frau Group	Брианца	мебель	243	Мажоритарная
Investcorp (ОАЭ)	Dainese Spa	Скио, Валданьо	текстиль, кафель	130	Мажоритарная
Ebro Food (Испания)	Pastificio Lucio Garofalo Spa	Неаполь	продукты	62	Миноритарная
Klesch and co. (Швейцария, США)	Acciacierie e Ferriere Leali Spa	Брешиа	металл	45	Мажоритарная
Dong Fang (Китай)	Fosbert Spa	Капаннор и	бумага	40	Мажоритарная
Ebro Food (Испания)	Riso Scotti Spa	Павиа	рис	18	Мажоритарная
Kering (Франция)	Richard Ginori	Сесто	кафель	13	Мажоритарная
HCG (Тайвань)	Berloni Group Spa	Пезаро	кухни	10	Мажоритарная
You Yi Zhu (Китай)	Casanova La Ripintura	Кьянти	вина	2	Мажоритарная

Источник: разработано автором на основе [150]

Изучая список приобретенных компаний в итальянских ПР, невооруженным глазом видна нацеленность на получение контроля над производством со стороны ТНК. Здесь уместно будет рассчитать индекс пассивной интернационализации по степени контроля над предприятиями, аналогично тому, как это описывалось в предыдущем параграфе. В результате расчетов выясняется, что данный индекс для мажоритарных инвесторов в Италию в 2014 г. составил 10,9%, в то время как для миноритарных – почти 1,9%¹⁶, что только подтверждает обозначенный тезис.

¹⁵ Степень контроля зависит от каждого конкретного случая – нужно учитывать распределение акций компании и доли акций самого акционера. В нашей таблице подразумевается, что мажоритарный инвестор имеет право выдвигать кандидатуры на посты членов совета директоров, вносить изменения в работу компании, в целом – влиять на ее деятельность. Миноритарный инвестор не имеет подобных возможностей, однако может оспорить решение мажоритарных инвесторов через суд.

¹⁶ Сумма показателей равна индексу пассивной интернационализации для итальянских предприятий в 2014 г. в 12,8%, рассчитанному в первом параграфе данной главы

Очевидно, что общая сумма в почти 5 млрд. евро всех прямых иностранных инвестиций в ПР весьма значительна и только подтверждает тезис о заинтересованности зарубежных инвесторов в ПР Италии. Однако, если принять во внимание совокупный входящий поток ПИИ для Италии, который за те же 2013-2014 гг. составил 28,05 млрд. евро, ПИИ в ПР обеспечили менее 18% общего объема инвестиций в Италию [152]. Это говорит не о слабой инвестиционной активности в ПР Италии, а о резистентности компаний ПР к инвестиционным механизмам, упомянутой при анализе ПР Монтебеллуна.

Заметим также, что тот же индекс пассивной интернационализации больше в рамках торговли услугами – 14,3% против 11,7% для товарного производства. Иными словами, инвестиционная форма сотрудничества более популярна среди компаний, торгующих услугами. Учитывая промышленную специализацию ПР, это в очередной раз подтверждает мысль об устойчивости локальных систем производства ПР. Продолжая размышления о влиянии зарубежных инвестиционных механизмов на предприятия Италии, проведем сравнительный анализ предприятий ПР и компаний за их пределами.

Таблица 9. Показатели сотрудничества компаний Италии с ТНК, 2013 г., в %%

Число сотрудников	Доля компаний, являющихся частью ТНК		Доля объема производства под контролем ТНК	
	ПР	Другие территории	ПР	Другие территории
1-9	0,3	0,3	0,3	0,4
10-49	0,9	2,0	1,0	2,9
50-249	4,9	9,1	6,0	11,5
>250	12,7	27,4	13,2	34,3
Общая доля	1,8	3,1	9,1	21,0

Источник: разработано автором на основе [150]

Тот факт, что в большинстве своем именно крупные предприятия Италии являются частью зарубежных ТНК, не нуждается в объяснении; инвестор предпочтет больший размер фирмы вследствие ее относительно более масштабных возможностей, ресурсов, числа специалистов. Речь идет о фирмах-лидерах, тема которых уже затрагивалась ранее в исследовании. Крупное якорное предприятие под контролем ТНК более перспективно в рамках имплементирования в ГПС.

Однако, примечательно то, что доля компаний, входящих в состав зарубежных ТНК, выше на территориях, не входящих в ПР, на 41,9%; отношение создаваемого продукта под эгидой ТНК в ПР и вне их также значительно различается – здесь доля последних выше уже на 56,7%. В рамках средних предприятий (от 10 до 49 сотрудников) этот показатель достигает рекордного значения в 190%.

Полученные данные однозначно позволяют говорить об относительно большей активности ТНК за пределами ПР. Кстати говоря, если аналогично вычислить доли количества предприятий и объема выпуска по отрасли спортивной обуви и аксессуаров, то мы получим следующие значения: 1,6% числа предприятий и около 5,8% производства находится в руках ТНК, что ниже средних по Италии показателей и еще раз подтверждает тезис о резистентности ПР Монтебеллуна к зарубежному инвестированию. В связи с этим, интерес вызывает расчет данного индекса и для других отраслей в целях сопоставления результатов.



Рис. 9. Доля производства ПР под контролем ТНК, 2013 г., в %

Источник: разработано автором на основе [11; 149; 152]

Наиболее подверженными влиянию ТНК оказываются ПР, занятые в отраслях производства машин и оборудования, а также техники для дома. Вообще говоря, относительные показатели по отраслям сильно разнятся (от 0,61% до 57,3%), что говорит о значимости специфики ГПС по отраслевому признаку. При этом, забегаая вперед, отметим, что бытовая техника и машиностроение не являются ключевыми отраслями специализации ПР Италии, что будет показано в третьей главе.

Возвращаясь к примеру ПР Монтебеллуна, был сделан вывод о влиянии ТНК на укрупнение предприятий и сокращение их общего числа. Чтобы проанализировать наличие подобной тенденции в целом по всем итальянским промышленным районам, нужно привести некоторые данные: в 1991 г. в среднем на один ПР приходилось 7143 сотрудника, в 2001 г. этот показатель увеличился до 26,6 тыс. человек, а в 2011 г. составил 34,6 тыс. работников. На фоне сокращения числа предприятий, происходит укрупнение средней компании в ПР: если в конце XX века на предприятии

промышленного района работало менее 20 сотрудников, то к 2011 г. этот показатель возрастает в 1,5 раза до более чем 30 человек [153]. По такому порядку цифр можно в частности судить о более интенсивном, нежели экстенсивном развитии ПР.

Кроме того, надо заметить, что тенденции сотрудничества ПР и ТНК могут серьезно отличаться от страны к стране. Расширяя исследование до целого ряда стран, существует риск снижения объективности исследования. Во многом, подтверждение этим словам можно найти в работе автора по норвежским ПР [45, 291].

Переходя к выводам, нужно сказать, что для оценки взаимодействия ПР и ТНК изначально была кратко охарактеризована позиция ТНК в мировом хозяйстве. Далее были выявлены возможные формы взаимодействия ТНК и ПР, которые затем мы рассмотрели в привязке к ГПС. Оценка инвестиционной и контрактной формы сотрудничества была произведена на примере истории и текущей деятельности предприятий ПР Монтебеллуна, одного из крупнейших ПР в Италии. В результате, был сформулирован ряд выводов, касающихся сотрудничества зарубежных ТНК и компаний ПР Монтебеллуна, истинность которых затем была проверена уже для всех ПР Италии.

Таким образом, нам удалось выявить ряд тенденций сотрудничества ТНК и компаний в ПР. В первую очередь, инвестиционная форма взаимодействия компаний является достаточно актуальным направлением в Италии. При этом, его актуальность значительно выше на территориях, не входящих в состав ПР.

С учетом рассмотренных примеров инвестиционного сотрудничества, предприятия ПР Италии показали заметную устойчивость к зарубежным механизмам инвестирования, к процессам слияний и поглощений. Мы доказали, что взаимодействие итальянских компаний и ТНК не приводит к разрушению основ ПР. Такие взаимосвязи могут представлять потенциальную угрозу для компаний ПР, особенно для микропредприятий с недостаточной конкурентоспособностью. Однако в целом, ТНК и экономические акторы ПР характеризуются взаимовыгодным сотрудничеством, преимущественно в форме контрактного взаимодействия.

Несомненным является тот факт, что зарубежные ТНК имеют возможность влиять на эволюционные пути ПР. Они могут поспособствовать как превращению ПР в глобального игрока, так и вызвать ряд трудностей в процессе функционирования ПР. Изучив влияние последствий глобализации и характер взаимодействия ПР и ТНК, необходимо перейти к детальному анализу ряда ПР с учетом всех выявленных тенденций для оценки положения данных ПР в современных ГПС и характера процесса интернационализации местных компаний.

2.3 ВОВЛЕЧЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ: ОПЫТ ВИЧЕНЦА, АРЕЦЦО, ВАЛЕНЦА

Выбор данных трех ПР объясняется их одинаковой отраслевой принадлежностью, схожим размером, ролью в ювелирной промышленности Италии. Схожесть базовых характеристик позволяет производить сравнительный анализ процессов интернационализации предприятий ПР, что будет подробно показано далее в параграфе.

Ранее мы уже выявили и обосновали, что ПР Италии с учетом влияния глобализации, а также сотрудничества с зарубежными ТНК, претерпевают изменения. Данные факторы значительно влияют на интернационализацию предприятий ПР в процессе их вовлечения в ГПС. В этой связи, необходимо оценить место ПР в ГПС, а также характер эволюционного процесса промышленных районов.

Большинство практических исследований в этом направлении связано с изучением отдельных ПР, производство которых относится к различным отраслям промышленности [96, 1149; 110, 24; 243, 7]. Такой подход далеко не всегда позволяет объективно изучить процессы интернационализации ПР и выявить некие общие тенденции в исследуемых районах. Несомненно, имеет место отраслевая специфика ГПС, которая затрагивает характер взаимоотношений участников производственной системы, особенности инвестиционного и контрактного сотрудничества, процессы передачи знаний, технологий и опыта, характер производства и сбыта определенного рода продукции.

Для сведения влияния данного фактора на объективность диссертационного исследования к минимуму, мы сконцентрируемся на изучении интернационализации ПР Италии в рамках одной отрасли. В качестве практической базы исследования были выбраны ПР Италии в ГПС золотой ювелирной продукции по ряду причин:

1. Цепочки добавленной стоимости на рынке ювелирной продукции традиционно считаются сравнительно короткими, что упрощает исследование и повышает объективность получаемых результатов [223].

2. Мировой рынок ювелирных изделий с 2000 г. претерпел глубокие структурные изменения, что очевидно отразилось на перестановке сил в ГПС данной отрасли.

3. Италия с середины XX века занимает лидирующие позиции по экспорту золотой ювелирной продукции в мире.

4. Для Италии в отрасли золотых ювелирных изделий характерна высокая степень локализации производства – по данным 2013 г. 3 ПР Италии в совокупности обеспечивают более 70% национального экспорта в соответствующей отрасли [152].

Переходя к анализу ГПС золотых ювелирных изделий, нужно заметить, что мировой спрос на них в период с 2000 по 2013 гг. упал на 45,7%. В основном это произошло за счет роста цен на основной фактор производства, т.е. на золото, а также благодаря снижению потребления соответствующих конечных продуктов и изменениям, связанным с потребительскими предпочтениями [223, 59]. Так, например, в начале 2000-х гг. популярными становятся изделия из различных проб золота с камнями неодинакового качества – от природных и полудрагоценных до драгоценных [137, 6].

На фоне снижения спроса и роста цен на золото, мировой объем торговли золотой ювелирной продукцией возрос с 17,9 млрд. долл. в 2000 г. до 103,3 млрд. долл. в 2013 г.; таким образом, рост показателя составил 572%. Вследствие этого, география товарных потоков претерпевает значительные изменения, главным образом за счет перестроения существующих ГПС в данной отрасли. Эти изменения коснулись и Италии – в период 2000-2013 гг. она теряет лидерство на мировом рынке ювелирных изделий, а ее доля в мировой торговле в данной отрасли снижается с 28,4% до 6,8% в 2013 г. В итоге, Италия начиная с 2000-х гг. уступает первое место по данному показателю Китаю и Индии с долями в 28,2% и 10,4% в 2013 г. соответственно [49]. Наглядно изменение структуры мировой торговли золотыми ювелирными изделиями с течением времени можно проследить на рисунке 10.

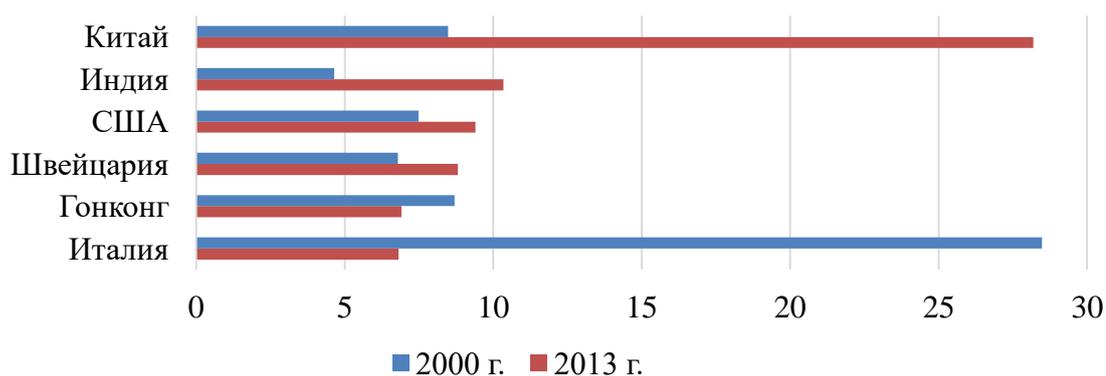


Рис. 10. Топ-экспортеры золотых ювелирных изделий в 2000 и 2013 гг., в %%

Источник: разработано автором на основе [49]

Изменениям подверглась и структура мирового импорта: важно заметить, что доля рынка США за тот же период 2000-2013 гг. сокращается с 40,3% до 16,7%. При этом лидирующие позиции по импорту золотых ювелирных изделий на момент 2013 г.

занимают Гонконг с долей в 27,4% и Швейцария с аналогичным показателем, равным 19,5%. Аналогично экспортным потокам, изменения доли импорта стран в общем объеме мирового импорта золотых ювелирных изделий можно увидеть на следующем графике.

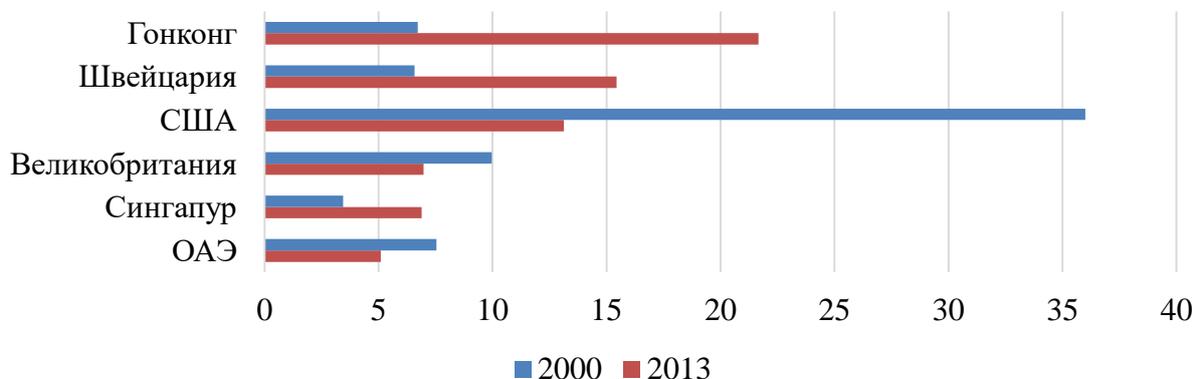


Рис. 11. Топ-импортеры золотых ювелирных изделий в 2000 и 2013 гг., в %%

Источник: разработано автором на основе [49]

Также стоит отметить диверсификацию каналов продаж ювелирной продукции за последние 15 лет. К примеру, в данной отрасли крайне популярным становится сбыт продукции посредством телешопинга, зародившегося в США. Это также заставляет производителей вносить коррективы в процесс интернационализации, потому как в ГПС золотых ювелирных изделий наибольшая доля добавленной стоимости создается именно на этапе оптовых продаж и ритейла.

Переходя к описанию исследуемых ПР, надо заметить, что в Италии производство золотых ювелирных изделий сосредоточено в трех промышленных районах – Валенца (регион Пьемонт), Ареццо (Тоскана) и Виченца (Венеция). На сегодняшний день они обеспечивают 71% экспорта ювелирных изделий Италии, что, в свою очередь, составляет около 4,5% мирового экспорта ювелирной промышленности (4,52 млрд. евро), а также 1,72% общего объема внешней торговли данной страны [152].

История этих ПР уходит корнями глубоко в XVI-XVIII вв., когда итальянские ювелирные мастера начинают расширять свою ремесленную деятельность, формируя границы современных ПР. С 1960-х годов предприятия активно разворачивают внешнеэкономическую деятельность, а Италия становится лидером по экспорту ювелирных украшений из золота. Однако, начиная с 2000-х гг., ПР встретили вызовы глобализации, испытали на себе влияние зарубежных экономических акторов в рамках взаимодействия с ТНК, а затем и трудности мирового экономического спада, что повлияло на расстановку сил на мировом рынке ювелирной продукции и спровоцировало пересмотр конкурентных преимуществ районов в новых условиях.

Реагируя на изменения в мировом хозяйстве, количество предприятий, функционирующих на территории промышленных районов Валенца, Виченца и Ареццо, за период 2002-2011 гг. сократилось на 12,7%, 24% и 16,8% соответственно. Кроме того, резко снизился пул рабочей силы, в особенности в провинции Виченца, где он снизился более чем вдвое, с 12300 до 5600 сотрудников [11]. Несмотря на это, данные ПР расширяли экспортную деятельность, стараясь приспособиться к новым правилам игры на рынке ювелирной продукции.

Процесс интернационализации предприятий ПР мы будем исследовать на основе статистических данных. При этом мы построим анализ интернационализации данных ПР сообразно двум его видам – исходящей и входящей интернационализации, которые уже упоминались в данной главе ранее. Так, исходящая интернационализация связана с экспортной деятельностью экономических агентов, в то время как входящая – с импортом, а также с зависимостью производственного процесса компании от сырья и полуфабрикатов, ввезенных из-за рубежа. Заметим кстати, что и исходящая, и входящая интернационализация подпадают под понятие активной интернационализации.

Кроме того, при изучении ПР мы будем выявлять механизмы интернационализации производства. Под ними, согласно П. Бакли и П. Гаури, понимается «комплекс мер, обеспечивающих выход производственного цикла хозяйствующих субъектов за пределы национальных границ» [106, 61]. При этом существуют две основные составляющие подобных механизмов: во-первых, речь идет о так называемой «рыночной активности», т.е. использовании ресурсов фирмы для освоения зарубежных рынков [106, 69]. «Рыночная активность» может выражаться в экспортно-импортных операциях, зарубежных прямых и портфельных инвестициях, а также в уже выделенных нами ранее контрактных формах взаимодействия с зарубежными агентами. Второй составляющей являются «рыночные знания», которые делятся на объективную информацию о зарубежных рынках и опытные знания, т.е. информация о прошлой зарубежной активности данной компании [106, 73].

Для начала, необходимо оценить исходящую интернационализацию ПР Валенца, Виченца и Ареццо. Для этого построим график экспортной активности местных предприятий ПР золотой ювелирной продукции.

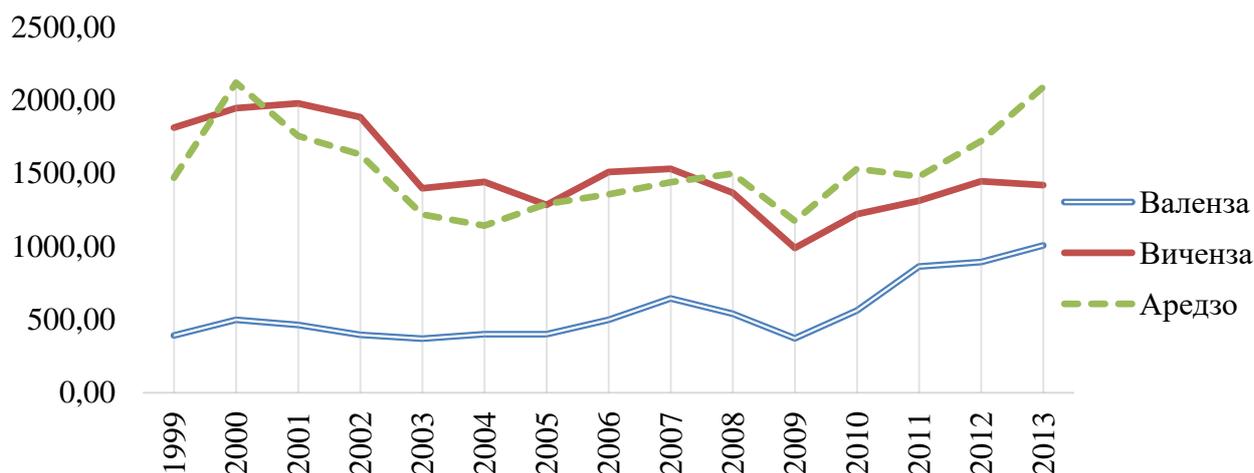


Рис. 12. Динамика экспорта трех промышленных районов Италии, млн. евро

Источник: разработано автором на основе [49]

Очевидно прослеживается некий общий тренд в динамике данного показателя. В период изменения географии спроса на золотые ювелирные изделия произошло снижение доли рынка США, что уже поминалось выше. Такое развитие событий значительно повлияло на активность ПР. Если в 2000 г. США были основным рынком сбыта для Италии и составляли 33,4% экспорта всех трех ПР, то уже к 2013 г. США находится на четвертом месте с по масштабу исходящих из Италии экспортных потоков с долей в 8,9%.

Сопоставляя три промышленных района по данному показателю, нужно заметить, что наименьшее влияние последствий глобализации, а также и мировой рецессии 2008 г. испытал ПР Валенца, который увеличил объем экспорта за период 2000-2013 гг. с 499 до 1007 млн. евро, а доля экспорта ПР Валенца в общем объеме экспорта Италии ювелирной продукции возросла за тот же период с 9,8% до 14,1%. География экспортных потоков для провинции Валенца кардинально не изменилась - основным рынком сбыта остается Швейцария, доля экспорта в которую выросла с 2000 до 2011 г. с 23% до 48,1%. При этом, среди топ-10 рынков сбыта для Валенца нет ни одной развивающейся страны.

Усиление позиций ПР Валенца в ГПС, а также устойчивость сбытовой политики связаны с двумя важнейшими факторами. Во-первых, Валенца – ПР с относительно более низким объемом выпуска продукции в сравнении с остальными ПР, что снижает его зависимость от флуктуаций на мировом рынке ювелирной продукции. Второй фактор связан с наличием в ПР Валенца динамичных предприятий, являющихся фирмами-лидерами ПР, которые играют важную роль в определении стратегий функционирования всего ПР. В этот список компаний входят Дамьяни, Крова-Булгари,

Кривелли; данные фирмы имеют собственные бренды, однако участвуют в разработке дизайна изделий и организации сбытовой политики целого ПР. Кроме того, они активно инвестируют средства в процессные инновации [197, 64]. Перечисленные крупные производители контролируют значительную часть создаваемой в ПР добавленной стоимости, координируют деятельность МСП региона, что в целом позволяет данному промышленному району оставаться конкурентоспособным даже на фоне кризисных явлений.

Доля экспорта ПР Виченца в общем экспорте ПР Италии по рассматриваемой отрасли сократилась в период 2000-2013 гг. с 38,3% до 20,4% [187]. В связи с этим, изменилась и география экспорта ПР Виченца. Так, доля экспорта в США данного региона за 2000-2011 гг. сократилась с 40% до 10%, а самым значительным рынком сбыта стали ОАЭ с долей 14,5%. Однако, в отличие от Валенца, в ПР Виченца за тот же период доля развивающихся стран увеличивается с 3% до 19,7%; в основном, поток товаров направляется в Китай, Иорданию и Ливию [187].

Сокращение доли экспорта ПР почти в два раза обусловлено характерными чертами данного ПР и особенностью его интернационализации. В Виченца преобладают малые и средние компании, являющихся субпоставщиками многих ТНК в золотой ювелирной промышленности. Подавляющее большинство компаний имеют в штате не более 20 сотрудников и не владеют собственными брендами. Крупный бизнес в данном ПР здесь почти не представлен, а компании с наибольшим объемом сбыта продукции не обладают тесными взаимосвязями с итальянскими и зарубежными ТНК по производству золотой ювелирной продукции. В этом списке предприятия Roberto Coin, Chimento, Muraro, Cheilo Venezia 1270. Все четыре перечисленные компании сегодня весьма ограниченно сотрудничают с мелкими местными предприятиями, нарушая один из основных принципов функционирования ПР, заключающегося в тесной кооперации [197, 66]. У ПР Виченца есть еще одна важная черта – наличие сильного локального института, уникальной организации *Vicenza Fair*¹⁷. Под ее эгидой дважды в год в Виченца проводятся международные выставки золотых ювелирных изделий.

¹⁷ История института *Vicenza Fair* берет начало с рубежа XV и XVI вв., когда ремесленники золотых изделий провинции Виченца проявили инициативу в организации городской ярмарки с привлечением бюджетных средств Венеции. До 1705 г. ярмарка проходила на площади дей Синьори, после – на площади Бьяве. Данный институт со временем становится известным во всем мире организатором бизнес-площадки для выставок и встреч ведущих магнатов золотой промышленности [127]. Сегодня на территории Виченца имеет место ряд экспо-центров (последний из них был построен в 2014 г.), которые стимулируют установление бизнес-контактов итальянского бизнеса и зарубежных акторов в данной отрасли, а также в целом закрепляют за Виченца статус одной из законодательниц мод в сфере золотых ювелирных украшений.

Тем не менее, компании Виченца с наибольшим ресурсным потенциалом не могут обеспечить усиление позиций данного ПР в ГПС ювелирных изделий. Автономность процесса интернационализации фирм-лидеров приводят к спаду экономической активности в ПР, снижают инвестиционную привлекательность региона и перспективы контрактного сотрудничества с ТНК, даже на фоне наличия местного института кооперации *Vicenza Fair*.

Для ПР Ареццо характерно снижение доли экспорта среди предприятий Италии в золотой ювелирной промышленности с 41,7% до почти 30% в период 2000-2013 гг. При этом, в 2007-2010 г. рост объема экспорта ПР Ареццо составил 6,5%, что говорит об успешных действиях компаний для смягчения последствий мировой рецессии 2008 г. Конечно, аналогично предыдущим двум примерам, географическая структура экспорта ПР Ареццо также подверглась изменениям. Главным образом, сменяется топ-рынок сбыта – в 2000 г. доля США в объеме экспорта была наибольшей и составляла 32%, то уже в 2011 г. их место занимают ОАЭ с долей экспорта в 33%. Доля развивающихся стран в объеме экспорта осталась почти неизменной – 12,7% в 2000 г. по сравнению с 14,2% в 2011 г. Тем не менее, география сбыта продукции в развивающиеся страны незначительно трансформировалась. В частности, к 2011 г. было открыто два основных направления экспорта продукции – Тунис и Турция, в то время как из этого списка пропадает Панама, которая еще в 2000 г. составляла значительную долю экспортируемых товаров Ареццо.

Теперь объясним динамику показателей через структуру ПР Ареццо и его механизмы интернационализации. Для провинции Ареццо характерно наличие большого числа малых фирм, при этом в ПР существует один крупный производитель – компания *Uno-a-Ette*. Данная организация оказывает значительное влияние на МСП региона и способствует вовлечению ПР в ГПС. С 2000-х гг. ввиду реакции на последствия глобализации данный ПР претерпевает серьезные изменения. В частности, ряд фирм начинают осуществлять инвестиции в технологии и создание брендов, повышая собственную конкурентоспособность. Одним из успешных примеров таких предприятий стала *Graziela Group*, инвестировавшая в продуктовые инновации и собственный бренд, а также в процесс дистрибуции. Некоторые компании сужают производственную специализацию и концентрируются на создании отдельных компонентов, к примеру застежек, шайб, бусинок, а также на услугах, характерных для отрасли – очистке и восстановлении драгоценных металлов, создании банка драгоценных металлов и др. [197, 81].

Тем не менее, относительно малый размер фирм и недостаток средств для поддержания конкурентоспособности вылились в явную реакцию ПР Ареццо на последствия глобализации и кризис 2008 г. В период 2000-2013 гг. происходит закрытие неэффективных, убыточных предприятий и появление новых предпринимателей в ПР Ареццо.

Кроме того, в рамках сравнительного анализа интернационализации рассматриваемых ПР, мы выявили основные направления экспорта промышленных районов Валенца, Виченца и Ареццо, и показали их на рисунке 13.

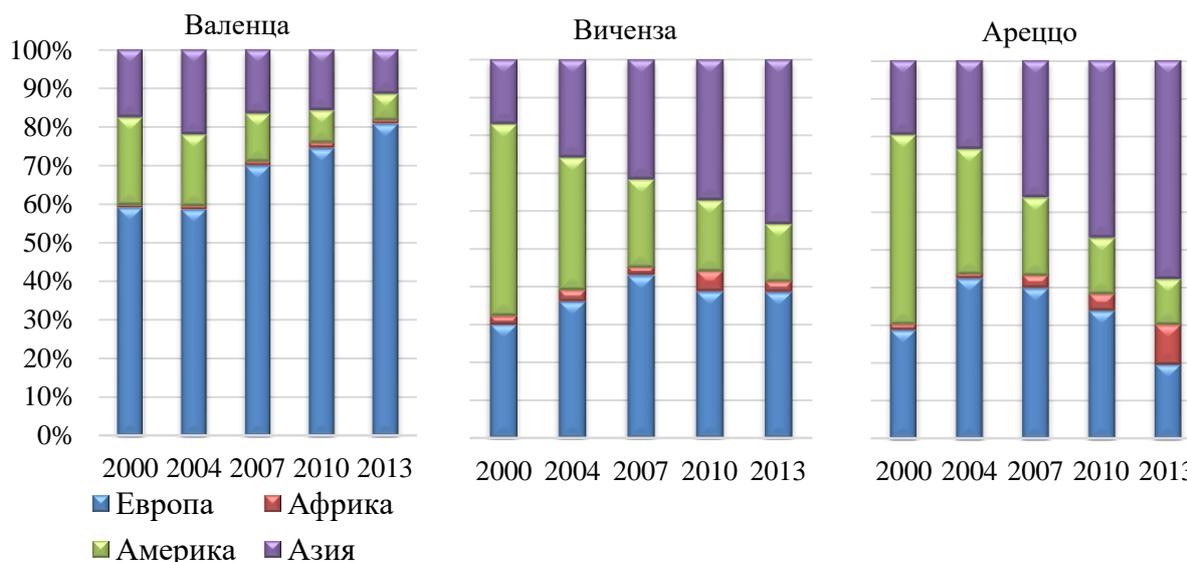


Рис. 13. Географическая структура экспорта Валенца, Виченца и Ареццо

Источник: разработано автором на основе [152]

Диаграммы вновь демонстрируют уже выявленный факт различной реакции на вызовы мирового хозяйства – последствия глобализации, мировой финансовый кризис. При этом явно прослеживается схожая тенденция изменения географии рынков сбыта в ПР Виченца и Ареццо – рост доли азиатского региона и снижение доли европейских и североамериканских стран. Напротив, ПР Валенца уже с 2000 г. наращивает объемы торговли с Европой. Подобные механизмы интернационализации позволили ПР Валенца нарастить объемы экспорта за рассматриваемый период, в то время как сбытовая политика ПР Виченца и Ареццо сказалась на снижении экономической активности в соответствующих провинциях.

Теперь необходимо проанализировать процесс интернационализации ПР с другой стороны, т.е. изучить входящую интернационализацию ПР. Для этого, помимо импортной статистики, вычислим показатель «импорт для производства»¹⁸. Он

¹⁸ Показатель «импорт для производства» вычисляется как разница между общим объемом импорта в определенный ПР и внутренним потреблением данной провинции продуктов под кодом товара АТЕСО-2007 СМ3212, т.е. золотых ювелирных изделий [151].

представляет собой абсолютное значение импортированной продукции, используемой для производства товаров на экспорт. Кроме того, рассчитаем долю импортированной продукции в экспортируемых товарах. Данные с учетом всех вычисленных показателей приведены в следующей таблице 10.

Таблица 10. Интернационализация входящих товарных потоков, млн. евро

Год	ПР	Объем импорта	Импорт для производства	И _{пр} /Эксп., %%
2000	Валенца	313,3	283,3	56,8
	Виченца	117,4	65,7	3,4
	Ареццо	33,9	17,9	0,8
2004	Валенца	247,4	232,1	58,0
	Виченца	141,5	104,9	7,3
	Ареццо	34,4	21,6	1,9
2008	Валенца	365,3	410,5	75,8
	Виченца	212,9	158,9	11,6
	Ареццо	47,9	37,5	2,5
2011	Валенца	592,1	422,3	48,9
	Виченца	177,4	102,5	7,8
	Ареццо	235,9	96,3	6,5

Источник: рассчитано автором на основе [152]

ПР Валенца за последние 20 лет сформировала производственную систему с высокой импортозависимостью. Так, по состоянию на 2008 г. более 75% ввозимой продукции с отраслевым кодом АТЕСО СМ3212 использовалось для производства отгружаемых на экспорт товаров. При этом, с 2000 по 2011 гг. доля импорта в экспортируемых товарах сократилась на 15%. Во многом, сокращение зависимости от импорта зарубежной продукции соответствующей отрасли позволила компаниям ПР Валенца усилить свои позиции в ГПС и нарастить объемы экспорта.

Благодаря инициативе местных фирм-лидеров Damiani, Bulgari, Crivelli механизмы интернационализации ПР были значительно пересмотрены. Бизнес-процессы, обеспечивающие низкую долю создаваемой добавленной стоимости, были перенесены за пределы ПР. В частности, процесс огранки драгоценных камней на основании контрактного сотрудничества был перенесен из провинции Валенца в Турцию и Китай. Некоторые местные производители также начали осуществлять контрактное взаимодействие с дизайнерскими компаниями Милана, в т.ч. посредством привлечения менеджеров на основе контрактов из других городов, а также аутсорсинге услуг [197, 88]. Фирмы-лидеры также осуществили крупные капиталовложения в местные компании для концентрации наиболее эффективных с точки зрения добавленной стоимости этапов производства на территории ПР Валенца.

В ПР Ареццо наблюдается прямо противоположная картина: доля импортных материалов в период 2000-2011 гг. выросла более чем в 8 раз. Наиболее активный рост показателя наблюдался в посткризисный период 2008-2011 гг. Такая динамика показателя связана с уже упомянутыми структурными изменениями в ПР Ареццо. Речь идет о появлении в этот период большого числа новых предприятий, что спровоцировало необходимость поиска поставщиков сырья и полуфабрикатов как источника роста компаний.

ПР Виченца неоднозначно отреагировала на вызовы мирового хозяйства. К примеру, в период роста предложения на мировом рынке в начале 2000-х гг., доля импорта для экспортируемых товаров выросла в 3,4 раза. С другой стороны, в посткризисный период 2008-2011 гг. этот относительный показатель сократился на 32,8%. Рост импортных потоков в период до 2008 г. связан с неконкурентоспособностью местных поставщиков полуфабрикатов ПР Виченца. Значительная доля поставок промежуточной продукции в это время обеспечивается за счет компаний Китая и его специальных административных районов [197, 68]. Импортируемая из азиатских стран продукция более конкурентоспособна в связи с разницей факторных цен, сложившейся в начале XXI в. в мировой экономике. Ввиду этого, многие производители ПР Виченца были вынуждены переориентировать производство на менее дорогостоящую категорию товаров. К примеру, ряд компаний в производственной системе заменили золото серебром, а драгоценные камни – полудрагоценными.

Трудности местных поставщиков, а также нередкие прецеденты банкротства компаний ПР Виченца, объясняют решение более крупных производителей ПР увеличить импорт ювелирной продукции из-за рубежа. При этом, к 2008 г. провинция уже сформировала более устойчивую местную систему производства, главным образом за счет инвестиций в процессные инновации в период 2000-2007 гг. Кроме того, в этот же период происходит расширение производственной деятельности местных компаний Chimento, Roberto Coin, Murago др. Инвестиционная активность и рост объема выпуска продукции фирм-лидеров за счет формирования местной сети поставщиков привело к сокращению используемых импортных товаров в отгружаемой на экспорт продукции после 2008 г., что уже было упомянуто в параграфе.

По аналогии с изучением исходящей интернационализации, рассмотрим и сопоставим данные по импортным потокам в ПР Валенца, Виченца и Ареццо. Для наглядности, построим график географической структуры ввозимой продукции для трех ПР.

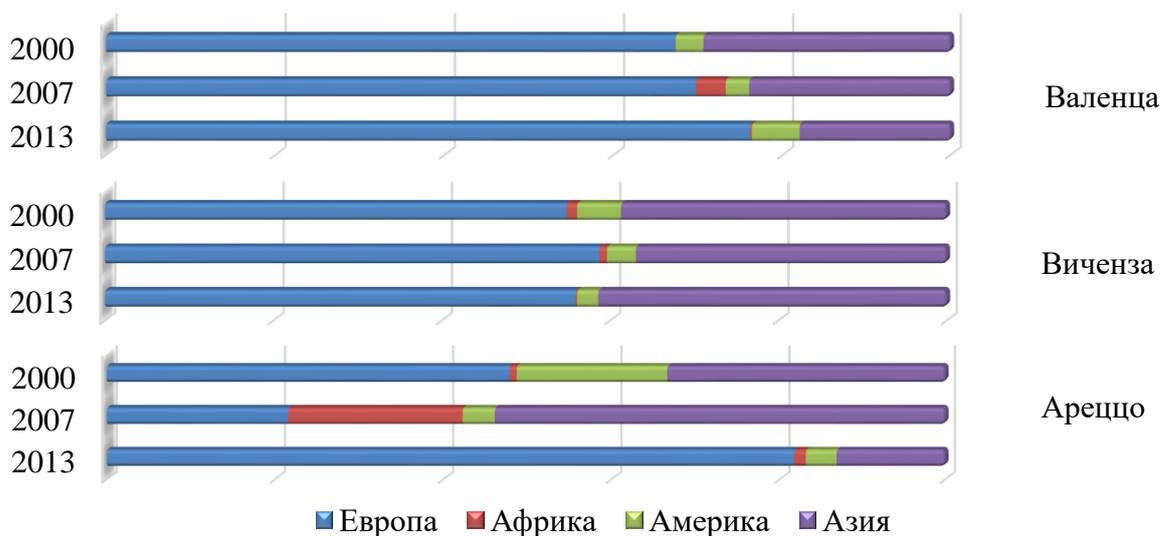


Рис. 14. Географическая структура импорта Валенца, Виченца и Ареццо

Источник: разработано автором на основе [136]

Очевидно, что география импорта для ПР Валенца и Виченца с течением времени практически не подверглась изменениям. Наибольший объем импорта в ПР Валенца в 2000-2008 гг. исходит из Бельгии с долей в 49,1%, которая в 2011 г. сменяется Швейцарией с 43,5% долей. В целом, золотая ювелирная продукция импортируется в ПР Валенца преимущественно из стран Европы. Доля развивающихся стран в общем объеме импорта за весь исследуемый период находилась на уровне 8-10%.

Интернационализации ПР Виченца более ориентирована на импорт из азиатских стран в сравнении с ПР Валенца. Тем не менее, основная доля импорта принадлежит европейским предприятиям – доля Швейцарии в 2000 г. составляла 23,2%, а в 2011 г. наибольший импортный поток исходил из Бельгии – почти 13% доля. В отличие от Валенца, в ПР Виченца значительна доля развивающихся стран в объеме импорта. В период 2000-2011 гг. она изменялась в коридоре от 34% до 57%, причем пиковые значения были достигнуты после рецессии 2008 г. В этот список стран входят Индия, Китай, Таиланд, Турция и др.

Более всего механизмы интернационализации в отношении импорта изменились в ПР Ареццо. При этом, процесс интернационализации качественно отличается от эволюции ПР Виченца и Валенца. До 2005 г. основной страной-импортером для ПР Ареццо были США с 21% долей, затем в 2005 г. их сменяет Китай с долей в 15,2%, а в 2011 г. – Франция с долей почти в 30%. Доля импорта из развивающихся стран также подверглась изменениям и была максимальна в период 2004-2005 гг. – более 60%. При этом, начиная с 2007 г., складывается тренд в преваляровании импортных потоков европейских предприятий. Если в ПР Виченца и Валенца доля импорта из Европы в

среднем составляет чуть более 60%, то в ПР Ареццо данный показатель в 2011 г. превысил 82%.

На основании проанализированной статистической информации по трем ПР становится очевидно, что, во-первых, процесс интернационализации предприятий и эволюции ПР в целом неоднозначен и имеет свои особенности в каждом из рассмотренных случаев; во-вторых, интернационализация местных компаний повлияла на изменение позиций ПР в ГПС. Для суммирования всех полученных результатов ввиду анализа статистики мы обобщили выявленные изменения в эволюционных процессах ПР в следующей таблице.

Таблица 11. Сравнительный анализ реакций промышленных районов на кризисы

Тип интернационализации	2000-2004 гг.			2008-2011 гг.		
	Валенца	Виченца	Ареццо	Валенца	Виченца	Ареццо
Исходящая						
Δ экспорта	-	-	-	+	-	+
Основные потоки экспорта	А	Б	А+Б	А	Б+А	Б+А
Входящая						
Δ импорта	-	+	+	+	-	+
Δ И _{пр}	-	+	+	+	-	+
Δ И _{пр} / экспорт	+	+	+	-	-	+
Основные потоки импорта	А	Б	А+Б	А+Б	А+Б	Б+А

Источник: разработано автором на основе [49; 136]

Для экономии места и в условиях ограниченности возможного объема работы, в таблице использованы следующие условные обозначения:

- + - положительная динамика показателя;
- - - отрицательная динамика показателя;
- А – преобладание развитых стран в экспортных и импортных товарных потоках;
- Б – преобладание развивающихся стран в экспортных и импортных товарных потоках.

Периоды для сравнительного анализа процесса интернационализации 3 ПР Италии выбраны неслучайно: согласно оценке входящей и исходящей интернационализации мы выявили, что наибольшие изменения в ПР регистрируются в 2000-2004 гг. под влиянием последствий глобализации, а также в 2008-2011 гг. как реакция на мировую рецессию, которая, в первую очередь, сказалась на снижении платежеспособного спроса, в том числе на золотые ювелирные изделия.

Даже с учетом единой отраслевой специализации всех изученных ПР, наблюдается гетерогенность эволюционных процессов. В этой связи появляются трудности с формулировкой выводов, которые характеризовали бы ПР Валенца, Виченца и Ареццо.

На данном этапе мы можем выделить ряд факторов, которые повлияли на процесс интернационализации предприятий в рассмотренных ПР. Во-первых, несомненно, ПР испытывают влияние последствий глобализации начиная с 2000 г. Новые игроки на мировом рынке золотых ювелирных изделий, равно как и изменение географической структуры спроса на соответствующую продукцию, сильно повлияли на расстановку сил в ГПС. В частности, экспортные и импортные потоки компаний ПР неоднократно и значительно менялись в период 2000-2013 гг.

Кроме того, в этот же период происходит взаимодействие с зарубежными экономическими акторами. В силу недоступности статистических данных достаточно сложно сказать, превалировала ли инвестиционная или контрактная форма сотрудничества местных компаний ПР с зарубежными предприятиями и ТНК. При этом выявлена значимость наличия фирм-лидеров в ПР, которые являются проводниками при встраивании ПР в ГПС. Крупные компании Валенца и Ареццо, такие как Damiani, Bulgari, Uno-a-Erre, Graziela Group, координируют механизмы интернационализации соответствующих ПР, стимулируя устойчивые позиции промышленных районов в ГПС. В то же время, для ПР Виченца этот тезис не актуален.

Вообще говоря, на основании выявленных факторов, влияющих на ПР, мы можем заключить, что ПР сегодня является динамично развивающимся хозяйствующим субъектом, активно подстраивающимся под новые условия и вызовы мирового хозяйства. Для сохранения и преумножения конкурентоспособности, предприятия ПР становятся частью ГПС посредством изменения механизмов интернационализации местных фирм.

В первом параграфе мы выделили три эволюционных пути, которые теоретически могут характеризовать развитие ПР – закат промышленного района, олигополизация или формирование ПР как глокального актора. Какой из путей эволюции более всего характеризует изученные нами ПР? Действительно, ПР Виченца, Валенца и Ареццо в период 2000-2011 гг. претерпели глубокие изменения. Реакция на внешние условия спровоцировали как перестраивание входящих, так и исходящих потоков интернационализации, а, кроме того, изменение структуры ПР в целом.

ПР Валенца может быть охарактеризована как сформировавшийся глокальный ПР в современном мире. В действительности, в ПР Валенца мы выявили наименьшее

влияние внешних условий мирового хозяйства. Концентрация производственных процессов с максимальной долей добавленной стоимости на территории района, а также плавное снижение импортозависимости и наличие конкурентоспособных, инициативны фирм-лидеров, в совокупности обеспечивают высокие позиции ПР Валенца в ГПС, учитывая положительную динамику экспорта местных компаний.

Для ПР Ареццо характерно наиболее заметное влияние последствий глобализации и мировой рецессии 2008 г. В данном ПР мы обнаружили процесс изменения структуры промышленного района, в частности закрытие предприятий и появление новых организаций. Важная роль в процессе интернационализации отводится фирмам-лидерам. При этом процесс внедрения инноваций отмечается даже у предприятий среднего и малого размера. Процесс интернационализации ПР Ареццо, координируемый крупными местными предприятиями, позволил занять весьма устойчивые позиции в ГПС сегодня, наращивая экспорт – в 2012 и 2013 гг. темп роста экспорта составил 116% и 125% соответственно. В этой связи, необходимо заключить, что для ПР Ареццо характерен путь формирующегося глокального игрока на рынке.

Весьма неоднозначно определяется эволюционный путь ПР Виченца. С одной стороны, существует сильный местный институт кооперации Vicenza Fair, а также ряд крупных промышленных производителей золотой ювелирной продукции. С другой стороны, была выявлена слабая кооперация между местными компаниями. В этом смысле, фирмы-лидеры не выполняют роль проводников при встраивании ПР Виченца в ГПС ювелирных изделий. Более того, ПР Виченца весьма остро реагировала на вызовы мирового хозяйства и в целом для местных компаний характерно сокращение экспортной активности. Все вышеперечисленные факты позволяют оценить эволюционный путь ПР Виченца как начальный этап олигополизации. Вполне возможно, что решающую роль сыграют не местные предприятия Roberto Coin, Chimento, Muraro, Chielo Venezia 1270, а зарубежные ТНК, которые в перспективе могут проявить интерес в данном ПР. Однако на текущий момент не представляется возможным спрогнозировать развитие событий в данном ПР.

В целом, на основании изученных ПР и оценки процесса их эволюции, можно сделать вывод о продолжающемся процессе имплементирования ПР в ГПС. В проанализированной отрасли на примере итальянских ПР Валенца, Виченца и Ареццо, мы не можем говорить о закате ПР, о процессе дедистрикуализации. ПР Италии в производстве золотых ювелирных изделий являются значимыми игроками на рынке. В большинстве своем, ПР идут в сторону трансформации в глокальных акторов

соответствующих ГПС, при этом характер процессов интернационализации рассмотренных ПР неоднороден, даже с учетом принадлежности к одной отрасли.

Действительно, можно заключить, что в условиях влияния выявленных нами факторов глобализации, а также кризисных явлений и вмешательства ТНК, наиболее устойчивыми оказываются ПР, которые уделяют значительное внимание процессу интернационализации. Мы выяснили, что ПР и ТНК сотрудничают преимущественно в контрактной форме, при этом их взаимодействие является взаимовыгодным. Эффективные механизмы интернационализации, взаимодействие с зарубежными агентами, включая ТНК, дают возможность итальянским ПР укрепить свои позиции в современных ГПС. Основываясь на опыте ПР промышленных районов Валенца, Виченца и Ареццо, мы убедились в неоднородности процессов интернационализации в рамках встраивания ПР Италии в ГПС.

При этом очевидно, что ввиду изменений в ПР, спровоцированных описанными выше факторами, изменяется их роль в экономике территорий и отраслей. В этой связи, на данном этапе диссертационного исследования для нас научный интерес представляет вклад ПР Италии в экономику провинций, регионов и всей страны на фоне процессов интернационализации ПР и их встраивания в ГПС. Оценку вклада итальянских ПР в экономическое развитие различных территорий мы дадим и объясним в следующей главе.

ГЛАВА 3. ПРОМЫШЛЕННЫЕ РАЙОНЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И СТРАН

3.1 РОЛЬ И МЕСТО ИТАЛЬЯНСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ В ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ИТАЛИИ

Промышленные районы в процессе вовлечения в ГПС значительно влияют на экономику региона, отрасли и страны в целом. Характер этого влияния может быть различен, при этом в основном он зависит от национальных особенностей бизнеса, внутренних черт ПР и специфики ГПС.

В предыдущих главах были идентифицированы факторы, влияющие на участие ПР в ГПС на примере итальянских промышленных районов. Речь идет о последствиях глобализации, а также о взаимодействии предприятий ПР с ТНК. Влияние данных факторов неизбежно приводит к изменениям в самих ПР, в частности их стратегий функционирования, характера взаимодействия с местными и зарубежными экономическими агентами и т.п. В этой связи, меняется и роль ПР в национальной и региональной экономике.

Генеральный директорат Европейской комиссии в одном из своих отчетов заявляет, что кластеры и иные локальные производственные системы¹⁹ не просто «стали важными игроками на мировых рынках [...], но и являются источником экономического роста регионов» [122, 7]. Несомненно, кластеры, ПР и другие локальные образования являются не единственными факторами, способствующие экономическому развитию какой-либо территории. Среди них можно выделить также комфортные условия для ведения бизнеса в стране и регионе, внутренний и внешний спрос на производимые продукты и предоставляемые услуги и др. факторы. Так, авторы отчета «Кластеры и новый путь развития Европы» утверждают, что экономическое развитие региона напрямую зависит от «качества бизнес-среды и силы кластеров и иных форм местных производственных систем» [161, 54].

¹⁹ Здесь и далее в параграфе речь идет о нескольких видах локальных производственных систем. Евростат, а также Европейская комиссия и Европейская Кластерная Обсерватория в своих отчетах оперируют понятием «кластер» как неким собирающим термином для всех видов локальных производственных систем [см., напр., 17; 122; 124]. Это происходит по причине вариативности таких систем в каждой стране и связано с возможностью сопоставлений результатов. Подобная терминология совершенно не отменяет факта существования в Италии именно ПР, а не кластеров. Тем не менее, как уже было отмечено во второй главе, далеко не все локальные производственные системы в ЕС сегодня имеют признаки ПР; большинство территорий, напротив, утрачивают их, трансформируясь в крупные кластеры.

В этой связи, нам необходимо выявить и оценить влияние ПР на экономику региона и страны, а также на экономику ЕС в целом. Нужно начать с некоторой общей статистики: почти 38% всей рабочей силы в ЕС функционирует в ПР и кластерах [90, 9]. Для некоторых отраслей и регионов эта цифра может доходить до 50%, а на других территориях, напротив, может быть значительно ниже среднего значения.

Значительный вклад в оценку влияния кластеров и ПР на национальную и региональную экономику вносит Европейская Кластерная Обсерватория. С 2006 г. она получает поддержку Генерального директората Европейской Комиссии и становится важнейшим европейским статистическим институтом по исследованию кластеров и других локальных производственных систем [17]. Кластерная Обсерватория изучает местные системы производства на территории 27 стран ЕС (исключение составляет Хорватия) и ряда других европейских государств. В ее методологическом арсенале существует набор оригинальных показателей для оценки кластеров и ПР. Нас в первую очередь интересует показатель «размерности» кластеров. Согласно Обсерватории, он рассчитывается по формуле:

$$S = \frac{L_i^L}{L_i^E} \times 100\%, \text{ где}$$

S – размерность системы;

L_i^L – объем рабочей силы локальной производственной системы в отрасли i ;

L_i^E – объем рабочей силы всех европейских локальных производственных систем в отрасли i .

Этот показатель позволяет оценить размер кластера в рамках его сопоставления с аналогичными локальными производственными системами других стран в пределах одной отрасли. К примеру, если $S=8\%$ для страны А в отрасли i , это означает, что сотрудники ПР и других производственных системы страны А, работающих в отрасли i , составляют 8% всего объема рабочей силы ПР и кластеров Европы по отрасли i .

В первом параграфе второй главы мы уже упоминали страны, для которых в той или иной степени характерно присутствие ПР. Для изучения вклада ПР или других локальных производственных систем на уровне стран мы будем использовать показатель «размерности» кластера, что дает нам возможность сопоставления результатов по нескольким государствам. Важно также отметить, что «размерность» кластера рассчитывается исходя из общеевропейского отраслевого классификатора NACE Rev 2 [124]. В рамках данной классификации Обсерваторией выделяется 41 отрасль для анализа показателей по локальным производственным системам. Мы считаем целесообразным изучение лишь тех отраслей, которые непосредственно

связаны с производством товаров, потому как сущность промышленного района связана именно с промышленным производством. В этой связи, мы сужаем область исследуемых отраслей с 41 до 22, исключая из анализа весь сектор услуг.

Для оценки вклада ПР в развитие национальной экономики предлагаем рассмотреть «размерность» кластера в странах, где, как уже отмечалось ранее, наблюдались или наблюдаются признаки функционирующих ПР. Мы рассчитали среднеарифметическую размерность для всей совокупности отраслей промышленного производства по каждой стране в целях оценки вклада ПР в национальную экономику без привязки к отраслевому фактору. Результаты расчетов можно увидеть в таблице 12.

Таблица 12. «Размерность» локальных систем производства²⁰ в 2011 г., в %%

Италия	Дания	Норвегия	Швеция	Нидерланды	Великобритания
15,79	0,88	1,06	1,33	4,86	8,61

Источник: рассчитано автором на основе [17]

Исходя из полученных данных становится очевидно, что итальянские ПР гораздо более масштабны с точки зрения характера производственных систем, по сравнению с ПР и кластерами скандинавских стран, а также Нидерландов и Великобритании. Даже с учетом национального масштаба 16 кластеров Дании, или 154 крупных кластеров Великобритании, 141 итальянских ПР в целом обеспечивают²¹ почти 16% занятых в промышленном производстве во всех ПР и кластерах 27 стран ЕС. Более подробные расчеты показателя «размерности» по данным государствам и с учетом отраслей оформлены в приложении Б. Заметим кстати, что высокая «размерность» ПР Италии является еще одним аргументом за выбор итальянской экономики в качестве практической базы исследования. Однако на данном этапе более важным является то, что такие значения размерности очевидно говорят об относительно большей выраженности влияния ПР Италии на национальную экономику по сравнению с другими 5 государствами.

Перейдем, непосредственно, к ПР Италии как практической базе диссертационного исследования. Для более детального анализа значимости ПР для экономики Италии вкупе с «размерностью» мы будем использовать еще один

²⁰ Рассматриваются ПР и кластеры, а также любые формы местных систем производства. В частности, вариации этих систем уже упомянуты в первом параграфе второй главы данного исследования.

²¹ Относительный показатель рабочей силы итальянских ПР, равный 15,79%, не случайно отличается от охвата национального рынка труда за счет ПР. Напомним, что доля работников ПР Италии в промышленном производстве страны составила почти 40% в том же 2011 г. [152]. Несмотря на схожую методику расчета в том и в другом случае, знаменатель в формуле будет различен: в отношении «размерности» - это весь объем рабочей силы ПР и других производственных систем по определенной отрасли во всем ЕС, в то время как во втором случае в знаменателе находится объем национального рынка труда по определенной отрасли. Это объясняет разнящиеся результаты расчетов, которые не могут быть сопоставлены.

показатель под названием «специализация». Формула расчета «специализации» согласно методике той же Европейской Кластерной Обсерватории приведена ниже [70, 6]:

$$P = \frac{L_i^I}{L^{\text{рег}}} \div \frac{L_i^E}{L^E}, \text{ где}$$

P – уровень специализации ПР или кластера;

$L^{\text{рег}}$ – объем рабочей силы данного региона;

L^E – объем рабочей силы в ЕС.

Данный показатель оценивает специализацию ПР и кластеров определенной территории, сравнивая ее со специализацией всех европейских ПР и кластеров в данной отрасли. Уровень «специализации» позволяет определить, насколько специализированы исследуемые ПР и кластеры в сравнении с локальными производственными системами данной отрасли по всему ЕС; имея в формуле два относительных показателя, «специализация» измеряется в единицах. Оценка уровня специализации позволит нам сконцентрировать внимание на отдельных отраслях промышленности, которые более всего характерны для действующих итальянских ПР. Так, приведем данные по специализации итальянских ПР в отраслевом разрезе в следующей таблице.

Таблица 13. «Специализация» ПР Италии в 2011 г., в ед.

Авиакосмическая промышленность	0,97
Одежда	2,28
Автомобилестроение	0,89
Химические продукты	1,14
Строительные материалы	2,49
Обувь	2,81
Мебель	1,63
Тяжелое машинное оборудование	1,25
Приборостроение	0,59
Ювелирные изделия	2,68
Кожа и продукты из кожи	3,09
Электроаппаратура и освещение	1,06
Медицинские приборы	1,51
Металл и изделия из него	1,54
Нефть и газ	0,84
Бумажная продукция	1,27
Фармацевтика	1,13
Пластмасса и изделия из нее	1,27
Пищевые продукты	1,05
Товары для отдыха, спорта, детские товары	1,43
Текстиль	2,00
Табачная продукция	0,09

Источник: [17]

Для отбора значимых для итальянской экономики ПР необходимо установить некоторое пороговое значение. Согласно методологии Европейской Кластерной Обсерватории, значение «специализации» больше 2 говорит о существенной специализации локальной системы производства в данной отрасли в сравнении с общеевропейским уровнем специализации [17]. Вообще говоря, Обсерватория оценивает любой ПР или кластер по трехбалльной системе, где 3 – это максимально эффективная локальная производственная система с глубокой кооперацией местных компаний и значимостью для экономики региона. В числе составляющих этой оценки находится и уровень «специализации», за счет которого может быть начислено от 0 до 1 балла локальной производственной системе. Если уровень «специализации» больше значения в 2, то ПР или кластеру присуждается максимально возможный 1 балл как части совокупной оценки производственной системы.

Соответственно, произведем отбор значимых для итальянской промышленности отраслей согласно пороговому уровню «специализации», равному 2 единицам. Таким образом, итальянские ПР специализируются в большинстве своем на производстве текстиля, одежды, обуви, изделий из кожи, стройматериалах и ювелирной продукции. Уровень «специализации» итальянских ПР в перечисленных отраслях значительно выше условного среднего уровня «специализации» по всем секторам промышленности, равного 1,5. Специализация промышленных районов Италии на производстве кожаных и обувных изделий почти в два раза выше среднего уровня специализации ПР в стране.

Отобранные отрасли коррелируют с набором секторов промышленности, признаваемыми традиционными для Италии в работах многих исследователей [см., напр., 239]. К последним относятся такие виды товаров, как пищевые продукты, одежда, обувь, мебель и машиностроение²². Высокие значения «специализации» ПР в данных отраслях объясняются базой показателя – объемом рабочей силы. В частности, значения данного показателя связаны с двумя фактами: высокой долей традиционных для Италии отраслей в общем объеме промышленности, составляющей в 2011 г. более 70%, а также 40% охватом всех занятых в промышленности итальянскими ПР [152]. Для более детального отбора отраслей для дальнейшего анализа, приведем данные по «размерности» ПР в отношении данных секторов промышленности в таблице 14.

²² Традиционные для Италии отрасли – мода, еда, мебель и машиностроение, – составляют основу промышленного производства итальянских предприятий. Доля данных отраслей в промышленном производстве – более 70%, в национальном экспорте – 68,1% (данные 2011 г.) [152]. Среди экономистов Италии принято называть данные отрасли «4А» по первым буквам названия отрасли – *Abbigliamento* (одежда), *Arredamento* (мебельная продукция), *Agroalimentare* (еда и напитки), *Automotive* (машиностроение). Сегодня бренд «Made in Italy» крайне популярен в рамках данных отраслей [225]. С 1999 г. лейбл «Made in Italy» охраняется законодательством Италии, а контролем за его соблюдением является Институт защиты итальянских производителей (*Istituto per la Tutela dei Produttori Italiani*).

Таблица 14. Значения «размерности» ПР Италии по отобранным отраслям в 2011 г., в % %

Одежда	24,01
Строительные материалы ²³	26,17
Обувь	29,56
Ювелирные изделия	28,23
Кожа и продукты из кожи	32,5
Текстиль	21,07

Источник: [17]

С учетом среднего уровня «размерности» по отраслям промышленного производства, равного 15,79% в 2011 году, ПР со значением показателя выше 20% по перечисленным отраслям можно считать значимыми в целом для Италии и для регионов функционирования ПР. Кстати говоря, высокий уровень «размерности» ПР Италии, а также их уровень «специализации», в определенной степени могут быть измерителями значимости данных ПР для экономики ЕС. Этот тезис верен в связи с тем, что оба индикатора зависят в том числе от численности персонала всех ПР и кластеров ЕС по некоторым отраслям.

Рассмотрим уровень «специализации» и «размерность» итальянских ПР более детально. В данном случае нам необходимо выявить изменения данных индикаторов в свете вовлечения итальянских ПР в ГПС, т.е. начиная с 2000-х гг., с помощью сравнительного анализа двух групп отраслей. В первую группу мы включили уже вышеназванные 6 отраслей Италии (одежда, стройматериалы, ювелирные изделия, кожа и изделия из нее, текстиль, обувь), на которых специализируются промышленные районы и в которых они являются ключевыми акторами. Вторая группа, соответственно, представлена остальными 16 отраслями промышленности²⁴. Для начала, попытаемся выявить изменения, связанные с уровнем «специализации» ПР для двух групп отраслей. Наглядно представим полученные данные на рисунке 15.

²³ Группа товаров «строительные материалы» предполагает в первую очередь не цемент, известь, гипс и железобетонные изделия. Подобные товары далеко не всегда являются торгуемыми и преимущественно потребляются внутри страны. В данном случае речь идет об изделиях из керамики (в особенности популярная керамическая плитка из Италии), стекла (в т.ч. оконные профили итальянского производства), фарфора и глины. Кроме того, в «стройматериалы» очевидно входит штукатурка (в основном декоративная - к примеру, венецианская), некоторые абразивные материалы, клеи, обои и др. товары.

²⁴ Вторая группа представлена из 16 отраслей, в которые не включены 6 основных секторов промышленности для ПР. В эту группу входят автомобилестроение, мебельное производство, приборостроение, химическая, нефтегазовая, фармацевтическая, табачная, пищевая промышленности, производство электроаппаратуры и освещения, медицинских приборов, металла и изделий из него, бумажной продукции, фармацевтики, пластмассы и изделий из нее, товаров для отдыха, спорта, детских товаров.

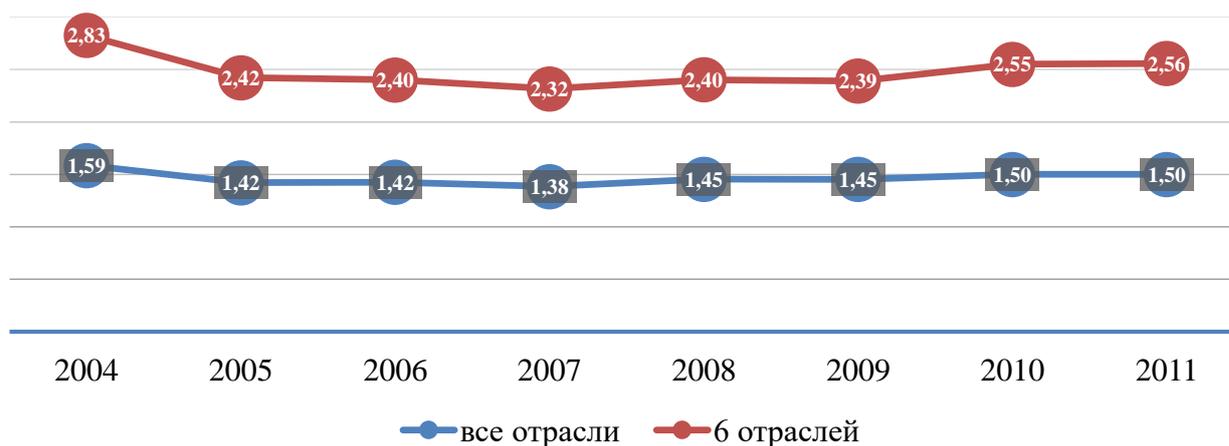


Рис. 15. Динамика уровня «специализации» ПР Италии в 2004-2011 гг., в ед.²⁵

Источник: разработано автором на основе [17]

Рамки исследуемого периода обусловлены доступностью статистических данных – ресурс Европейской Кластерной Обсерватории предоставляет статистическую информацию по ПР Италии только в пределах 2004 – 2011 гг. Тем не менее, в рамках данного диссертационного исследования анализ динамики показателей ПР за 8-летний временной отрезок является показательным. Во второй главе исследования мы убедились, что на фоне влияния последствий глобализации и вовлечения ПР в ГПС, механизмы интернационализации ПР подверглись глубоким изменениям в период 1990-2011 гг. Поэтому мы пытаемся выяснить, спровоцировали ли эти события изменение уровня «специализации» ПР, а также пытаемся понять, как изменилась значимость ПР для национальной экономики и ЕС в последнее время.

Так, согласно построенному графику, отчетливо видно, что уровень «специализации» ПР за период 2004-2011 гг. можно назвать стагнирующим. Этот тезис верен и в отношении всей совокупности отраслей, а также в отношении ключевых секторов промышленности для ПР Италии. Это говорит о том, что несмотря на вызовы мирового хозяйства, описанные во второй главе, промышленные районы сохранили ключевые виды деятельности на местных территориях и остаются конкурентоспособными на фоне всех локальных производственных систем ЕС. Перейдем к рассмотрению динамики «размерности» ПР Италии.

²⁵ Здесь и далее на графиках для удобства будем обозначать отрасли, на которых специализируются ПР, как «6 отраслей».



Рис. 16. Динамика «размерности» ПР Италии в 2004-2011 гг., в %/о

Источник: разработано автором на основе [17]

На графике прослеживается отрицательный тренд в динамике «размерности» промышленных районов, который касается и всех отраслей, и, в частности, шести секторов, на которых специализируются ПР. При этом можно рассмотреть динамику данного показателя для каждой из 6 ключевых для ПР отраслей; соответствующий график оформлен в Приложении В. Надо отметить, что темпы роста «размерности» схожи в рамках рассматриваемых отраслей. В этой связи, можно сделать вывод – снижение размерности не связано с отраслевой специализацией ПР Италии.

Продолжая рассуждать о факторах снижения «размерности» ПР Италии, нужно обратиться к составляющим формулы для вычисления данного показателя. За 2004-2011 гг. объем рабочей силы ПР Италии по рассматриваемым отраслям промышленности снизился менее чем на 11%. В этот же период объем рабочей силы всех промышленных районов и кластеров ЕС вырос на 64,9%²⁶. Таким образом, снижение «размерности» ПР Италии по ключевым отраслям с почти 41% до 27% в основном связан с ростом числа сотрудников во всех европейских локальных производственных системах, нежели чем со снижением объема рабочей силы ПР Италии²⁷.

Мы изучили итальянские ПР в привязке к локальным системам производства ЕС. Это позволило нам, во-первых, еще раз подчеркнуть масштаб ПР Италии в сравнении с кластерами и ПР других европейских стран. Во-вторых, расчет

²⁶ Данные рассчитаны по 22 отраслям промышленного производства. Объем рабочей силы европейских локальных производственных систем вырос с 17,6 млн. чел. в 2004 г. до 29 млн. чел. в 2011 г. [17].

²⁷ В формуле при расчете «размерности» для итальянских ПР ($S = \frac{L_i^n}{L_i^0} \times 100\%$) в период 2004-2011 гг. темп роста числителя составил 89%, а знаменателя – 164,9%. Иначе говоря, влияние роста числа сотрудников локальных систем производства ЕС на отрицательную динамику «размерности» итальянских ПР относительно более значимо по сравнению с влиянием снижения объемов рабочей силы ПР Италии.

«размерности» и «специализации» ПР Италии позволил нам выделить ряд отраслей, на которых концентрируются изучаемые ПР.

Теперь перейдем к рассмотрению ПР Италии в рамках национальной экономики. Некоторые цифры, позволяющие считать данные ПР значимыми для экономики Италии, уже приводились во второй главе. В частности, напомним о том, что ПР обеспечивают более 40% занятых в промышленном производстве, более 24% ВВП (в 2011 г.) [152]. Однако для нас интерес также представляет изучение вклада итальянских ПР в экономику в отраслевом разрезе.

Мы выявили, что итальянские ПР специализируются на текстильной, кожаной, обувной, ювелирной промышленности, а также на производстве строительных материалов и одежды. Из 141 ПР, которые на момент 2011 г. существуют в Италии, 94 ПР функционируют в рамках рассматриваемых отраслей. В совокупности по данным 2011 г. они обеспечивают 12,6% сотрудников во всей экономике Италии, 44,1% занятых в промышленности и 66,8% занятых в рассматриваемых 6 отраслях²⁸. Таким образом, можно заключить, что данные отрасли итальянской промышленности крайне зависимы от ПР. Значение 94 промышленных районов Италии для этих отраслей гораздо выше вклада иных экономических акторов, не являющихся частью итальянских ПР, что и было доказано с помощью статистики рынка труда.

На данном этапе исследования мы оценим вклад итальянских ПР в национальную экономику с учетом отраслевого фактора. Для этого мы произведем сравнительный анализ макроэкономических показателей Италии для двух групп секторов промышленности: первая группа включает 6 отраслей, в которых достигается максимальная производственная концентрация итальянских ПР; вторая является совокупностью остальных отраслей промышленного производства. Начнем оценку значимости ПР для экономики Италии с показателя, имеющего особое значение при рассмотрении локальных производственных систем и ГПС. Ниже на рисунке 17 наглядно демонстрируется динамика добавленной стоимости, создаваемой в определенных отраслях промышленности Италии.

²⁸ Рассчитано автором на основе данных ISTAT, Европейской Кластерной Обсерватории, Обсерватории промышленных районов [17; 152; 197].

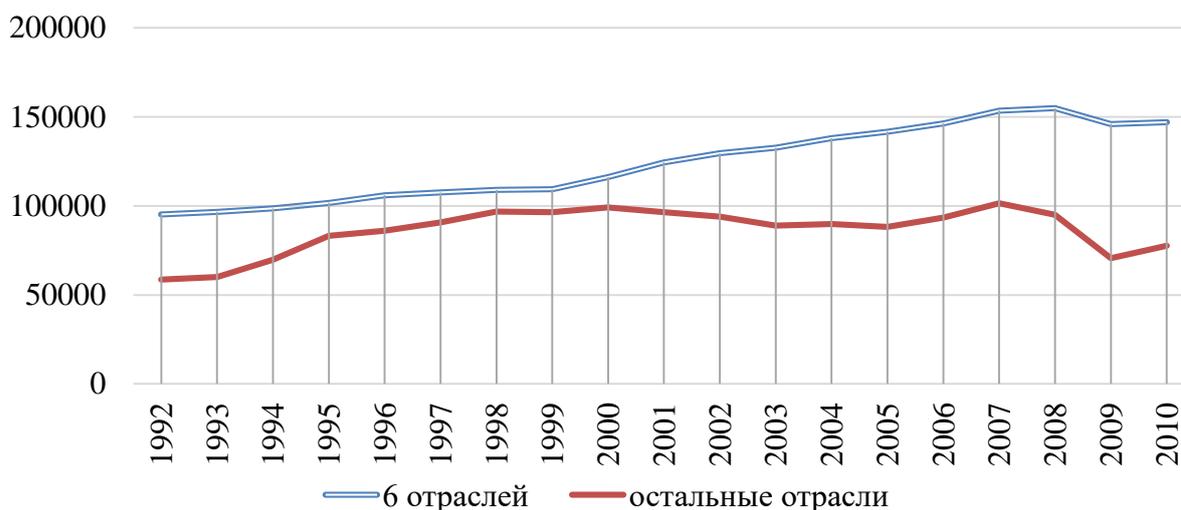


Рис. 17. Добавленная стоимость по группам отраслей производства в 1992-2010 гг.²⁹, в млн. евро

Источник: разработано автором на основе [53]

Сравнивая динамику ежегодной добавленной стоимости в промышленном производстве, очевидно, что отрасли, на которых специализируются итальянские ПР, более устойчивы к вызовам мировых рынков. В частности, рассмотрим период 2000-2007 гг., когда итальянские компании, включая предприятия ПР, испытывают влияние последствий глобализации, которые были подробно описаны во второй главе диссертационного исследования. Отрасли, в которых сконцентрирована производственная деятельность ПР, растут в этот период со среднегодовыми темпами прироста в 4,5%. В остальных отраслях за тот же временной отрезок, напротив, наблюдается снижение объемов добавленной стоимости.

Почти аналогичные тренды наблюдаются в посткризисный период 2007-2009 гг. Так, в отраслях специализации ПР за это время регистрируется снижение объемов добавленной стоимости на 5%. В это же время остальные отрасли по данному показателю показывают отрицательный темп прироста, равный 30%. Выявленные тенденции свидетельствуют о большей устойчивости избранных отраслей к кризисным явлениям. Проецируя данный тезис на микроуровень, можно утверждать об устойчивости к флуктуациям на мировых рынках предприятий ПР, которые составляют основу данных отраслей промышленности.

Кроме того, надо сделать еще одно важное замечание. За рассматриваемый период увеличилась доля добавленной стоимости ключевых отраслей ПР в общем объеме добавленной стоимости всей промышленной продукции. К примеру, до 2000-х

²⁹ Рамки временного периода, как и в случае анализа предыдущих статистических индикаторов, обусловлены ограниченной доступностью данных. К примеру, по показателю добавленной стоимости ОЭСР публикует статистическую информацию за 1992-2010 гг. и неполный 2011 г., не включенный в наш анализ.

гг. относительный объем обувной, ювелирной, кожаной, текстильной промышленности и отраслей по производству одежды и стройматериалов, был равен в среднем 55%. Начиная с 2001 г., доля этих отраслей росла и в 2010 г. составила 65,5%.

Увеличение доли создаваемой добавленной стоимости позволяет сформулировать два вывода. Во-первых, такая динамика показателя прямо говорит об увеличении значимости ПР для экономики Италии; преимущественно за счет ПР был достигнут рост добавленной стоимости по тем отраслям, где их присутствие наиболее активно. Во-вторых, это косвенно связано с участием всех итальянских предприятий в ГПС. Абсолютный и относительный рост добавленной стоимости по изучаемым отраслям может говорить об активном вовлечении итальянских ПР в ГПС. Таким образом, даже на фоне снижения объемов рабочей силы по ПР в данных отраслях, предприятия ПР с течением времени наращивают объемы создания добавленной стоимости на территории Италии. В какой-то мере, подобные тезисы можно связать с успешным процессом интернационализации 94 промышленных районов в рамках рассматриваемых секторов промышленности.

Продолжая рассматривать вклад изучаемых ПР Италии в национальную экономику, обратимся к еще одному показателю. Ниже на рисунке 18 наглядно изображена динамика объема ежегодно собираемых налогов для двух групп отраслей, аналогично показателю добавленной стоимости.

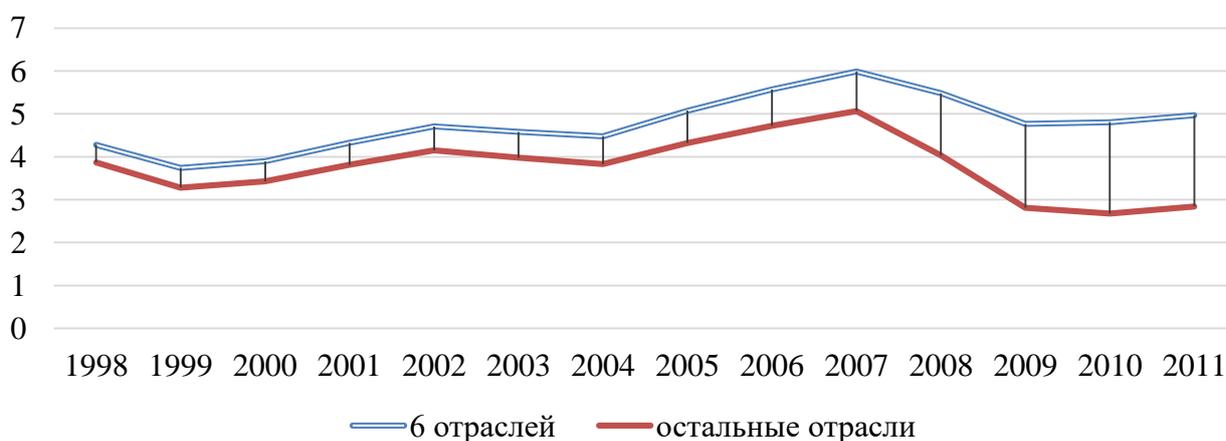


Рис. 18. Объем собранных налогов по группам отраслей производства в 1998-2011 гг.³⁰, в млн. евро

Источник: разработано автором на основе [152]

³⁰ Рамки временного периода, аналогично предыдущим случаям, обусловлены доступностью статистической информации. Национальный статистический орган Италии предоставляет данные по налогам в отраслевом разрезе за период 1998-2011 гг. Согласно методологической пометке ISTAT, в данный показатель включены все собираемые налоги и сборы, которыми облагаются промышленные предприятия Италии [152].

Обе группы секторов промышленности показывают практически схожий тренд в динамике данного показателя. Тем не менее, надо отметить, что разрыв между отраслями, в которых сконцентрировано производство ПР, и иными отраслями, с течением времени возрастает. Эта тенденция отчетливо прослеживается на графике. Если в 1998 г. отрасли специализации ПР обеспечивали 52,5% всех налогов, то уже к 2011 г. их доля выросла до 63,6%. В определенной степени, рост доли налогов в рамках данных 6 отраслей коррелирует с динамикой добавленной стоимости, рассмотренной ранее: вполне сопоставимы доли обоих показателей за рассматриваемый период для каждой группы секторов промышленности.

В этой связи, причины подобного тренда в налоговой статистике перекликаются с факторами, повлиявшими на рост объемов добавленной стоимости в тех отраслях, где присутствие ПР Италии наиболее активно. Речь опять же идет о большей устойчивости к вызовам мирового хозяйства, а также об успешных механизмах интернационализации. Принципиально важен макроэкономический характер данного показателя: объем налоговых поступлений является крайне значимым для любой страны. В отношении отраслей промышленности Италии мы убедились, что объем налогов, собираемых за счет производства итальянскими компаниями одежды, стройматериалов, обуви, ювелирной продукции, текстиля, кожи и кожаных изделий, растет. При этом мы наблюдаем рост как в абсолютных, так и в относительных значениях. Таким образом, динамика данного показателя и выявленные тенденции говорят о росте значимости ПР Италии для национальной экономики.

Мы произвели сравнительный анализ вклада ПР в национальную экономику в рамках некоторых групп отраслей. Далее перейдем к оценке вклада ПР с точки зрения географии регионов Италии. Как уже отмечалось в диссертационном исследовании, административное устройство Италии представляет собой разделение страны на 20 регионов. В целом, концентрация ПР в привязке к регионам уже частично описывалась во второй главе.

Для того, чтобы оценить вклад итальянских ПР в регионы, мы предлагаем рассчитать средний уровень «специализации» для каждого региона. Это позволит нам выделить те территории Италии, в которых присутствие ПР и влияние на экономику региона велико. Однако для начала, оценим уровень «специализации» ПР для макрорегионов.

Таблица 15. Уровень «специализации» ПР Италии в 2004-2011 гг.³¹

	Число ПР	Средний уровень «специализации» регионов	Топ-значения "специализации"
Северо-запад	37	1,20	Пьемонт (2,1)
Северо-восток	45	2,10	Венеция (3,59)
Центр	38	4,45	Тоскана (7,7), Марке (7,22)
Юг	17	1,67	Абруццо (4,69)
Острова	4	0,84	Сардения (0,79)

Источник: рассчитано автором на основе [17]

Уровень «специализации» был рассчитан как среднее арифметическое «специализации» по всем отраслям промышленности за 2004-2011 гг. для каждого макрорегиона. В целом, с учетом активного присутствия ПР в северной и центральной части страны, а также практического отсутствия ПР в островных регионах, уровень «специализации» распределяется в соответствии с числом промышленных районов. Исключение составляют северо-западные регионы с показателем в 1,2. Причиной низкого значения этого индикатора является глубокая дифференциация регионов Северо-запада по уровню «специализации». Так, например, «специализация» Пьемонт составляет 2,1, в то время как в Лигурия – 0,46.

Теперь перейдем на уровень регионов и проранжируем их согласно уровню «специализации» за 2011 г. Для того, чтобы оценить вклад ПР в регионы, разобьем их на 2 группы, при этом пороговым значением «специализации», как и в прошлый раз, будет уровень равный 2 единицам. Однако, мы должны подчеркнуть одно важное обстоятельство: не в каждом регионе Италии наблюдаются ПР. Из 20 итальянских регионов, в 5 из них промышленные районы на сегодняшний день не функционируют. К ним относятся Валле-д'Аоста, Молизе, Базиликата, Калабрия и Сицилия. Полный список распределения числа ПР по регионам можно найти в Приложении Г. Тем не менее, мы будем делить регионы на группы с учетом в том числе тех регионов, на территории которых не наблюдаются ПР. В этих регионах не ведется подсчет уровня «специализации» или «размерности». Итак, регионы распределились следующим образом:

1. Группа с высоким уровнем «специализации» - Пьемонт (уровень – 2,12), Ломбардия (1,99)³², Венеция (3,7), Эмилия-Романья (2,8), Тоскана (8,18), Умбрия (2,22), Марке (7,81), Абруццо (2,77), Кампания (2,01), Апулия (2,14).

³¹ Европейская Кластерная Обсерватория предоставляет данные по уровню «специализации» для регионов Италии с 2004 по 2011 гг.

2. Группа с относительно более низким уровнем «специализации» - Лигурия (0,46), Трентино-Альто-Адидже (0,88), Фриули-Венеция-Джулия (1,12), Лацио (0,75), Сардения (0,79), а также Валле-д'Аоста, Молизе, Базиликата, Калабрия, Сицилия.

Так, регионы разделились на две группы, каждая из которых состоит из 10 административных территорий Италии. Динамика уровня «специализации» ПР для каждого региона Италии размещена в Приложении Г. При этом мы определили все 5 перечисленных регионов без функционирующих ПР во вторую группу с целью последующего сравнительного анализа двух групп. Иными словами, наша группировка позволила распределить регионы с учетом уровня «специализации» и активности ПР в них. Так, на территории регионов первой группы размещаются 131 ПР из 141 промышленного района Италии. Во второй группе регионов наблюдаются, соответственно, только 10 ПР, при этом в 5 из 10 регионов сегодня не регистрируются подобные производственные системы. Теперь рассмотрим основные показатели национальной экономики Италии в привязке к выделенным группам промышленных районов.

Валовый региональный продукт для первой группы регионов в 2013 г. составил 1144,6 млрд. евро, второй – 473 млрд. евро соответственно [152]. Регионы с активным присутствием ПР обеспечивают 70,8% валового продукта для национальной экономики. Также обратимся к данным по добавленной стоимости, которые могут быть одним из измерителей участия экономических субъектов в ГПС. Первая группа регионов с уровнем «специализации» выше 2 обеспечивает по данным 2011 г. 66% создаваемой регионами добавленной стоимости по всем видам экономической деятельности, включая услуги. В рамках промышленного производства эта доля вырастает до колоссальных 84,7%, что связано с отраслевой спецификой ПР Италии.

Перейдем к статистике рынка труда. Средний уровень безработицы по рассматриваемым регионам ниже в первой группе. Так, в 2010 г. он составил 8%, а в 2013 г. – 10,6%. В то же время, вторая группа регионов характеризуется следующими данными: 11,1% в 2010 г. и 14,7% в 2013 г. соответственно. Таким образом, разрыв между уровнем безработицы в изучаемых группах итальянских регионов со временем возрастает. В значительной степени это объясняется формированием рабочих мест функционирующими ПР. Этот тезис становится вполне очевидным при рассмотрении показателей объемов рабочей силы. Доли сотрудников итальянских ПР по каждому региону оформлены в Приложении Д. В целом, в первой группе ПР по состоянию на

³² Уровень «специализации» Ломбардия находится практически на границе порогового значения – 1,99. Мы относим данный регион к первой группе с высоким уровнем «специализации». Кстати говоря, в 2004 г. аналогичный показатель в Ломбардия составлял 2,1.

2011 г. обеспечивают 32,03% рабочей силы всех входящих в нее регионов; во второй – менее 25%. Иной порядок цифр наблюдается в объемах рабочей силы, связанной с промышленным производством. В данном случае в тот же период времени первая группа обладает долей в 52% против 30% второй группы регионов Италии.

Есть еще один немаловажный факт, существенный для упоминания в данном параграфе. Он связан с ролью малого и среднего бизнеса в целом в Италии, а также с функционированием и обеспечением кооперации МСП в итальянских ПР. В Италии высокую значимость имеет малый и средний бизнес, а меры государственной поддержки итальянских МСП могут быть актуальны для многих государств. В действительности, сегодня по данным национальных статистических органов Италии, в стране функционирует более 5 млн. субъектов МСП, которые в совокупности обеспечивают 17,3 млн. человек, т. е. практически 72% всего объема рабочей силы страны [151]. Для сравнения, в Германии число МСП не превышает 2,5 млн., во Франции – 2 млн., в Великобритании на момент 2011 года функционировало около 3 млн. малых и средних компаний [29]. Здесь важно отметить тот факт, что практически 75% микро и малых компаний Италии находятся на территории современных промышленных районов [153]. Таким образом, промышленные районы стимулируют кооперацию МСП на местных территориях, обеспечивая конкурентоспособность малого и среднего бизнеса Италии. По сути, кооперация МСП есть не что иное, как одна из важнейших черт ПР не только согласно А. Маршаллу, но также и по мнению многих итальянских экономистов, включая Дж. Бекаттини.

На основании приведенной статистики и рассчитанных показателей, можно сделать вывод о значимости ПР для регионов Италии. Экономическая деятельность ПР стимулирует создание добавленной стоимости в процессе производства, обеспечивает рабочие места и в целом вносит значительный вклад в формирование ВРП.

Изучив статистические данные по ПР и кластерам в Европе, можно заключить, что с течением времени с 1990-х гг. растет значимость локальных производственных систем для экономики ЕС. Так, их доля в объемах рабочей силы для всех стран ЕС увеличилась в период 1990-2007 гг. с 26 до 38% [122, 9]. На фоне большинства местных систем производства в ЕС, итальянские ПР имеют относительно больший масштаб экономической деятельности.

После выделения отраслей, на которых в значительной степени специализируются итальянские ПР, мы определили, что в данной группе отраслей относительно более интенсивно создается добавленная стоимость, а также более быстрыми темпами растет объем собираемых налогов, в сравнении с иными отраслями.

Более того, мы оценили вклад ПР в регионы Италии и обнаружили следующее: в регионах, для которых характерно более активное присутствие ПР с высоким уровнем «специализации», создается значительно больше добавленной стоимости, особенно в процессе промышленного производства. Кроме того, в этих регионах наблюдается более высокая доля сотрудников, работающих в ПР; при этом, уровень безработицы в регионах с низкой активностью ПР выше.

Все выявленные тенденции нужно связать с концентрацией деятельности ПР как в отрасли, так и в регионе. Отрасль или территория, в которых преимущественно функционируют предприятия итальянских ПР, в целом относительно эффективнее других отраслей или регионов. Рост значимости ПР для национальной, региональной и отраслевой экономики, связан с высокими и устойчивыми позициями итальянских ПР в ГПС, а также с механизмами интернационализации, которые позволили сохранить конкурентоспособность ПР как эффективных локальных производственных систем.

3.2 ЗНАЧИМОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ ДЛЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТЕРРИТОРИЙ И ОТРАСЛЕЙ ИТАЛИИ

Производственные системы ПР Италии на рубеже XX и XXI подверглись значительным процессам интернационализации. При этом очевидно, что любой итальянский ПР как важный экономический агент, влияет на экономику провинции, региона и всего государства. Это влияние выражается не только в обеспечении определенной доли выпуска продукции, объема добавленной стоимости, уплачиваемых налогов или создании новых рабочих мест. Для нас еще больший научный интерес представляет роль ПР во внешней торговле определенной территории – от провинции до всей страны. Таким образом, если в предыдущем параграфе вклад итальянских ПР в национальную экономику и экономику ЕС оценивался с использованием макроэкономических показателей, то далее речь пойдет о вкладе изучаемых локальных производственных систем Италии во внешнюю торговлю.

Нужно понимать также, что подобное влияние количественно изменяется с течением времени. Причиной тому служат изменения, непосредственно коснувшиеся итальянских ПР, в том числе последствия глобализации и рецессия 2008 г., затронутые во второй главе диссертационного исследования. Поэтому мы будем оценивать вклад ПР во внешнюю торговлю территорий Италии с учетом ряда показателей в динамике.

Для начала необходимо выбрать показатель, который бы в какой-то степени характеризовал роль ПР Италии во внешней торговле территории. На наш взгляд,

целесообразно использовать показатели оценки значимости экономического субъекта в привязке к внешней торговле. Это позволит выявить, обеспечивает ли ПР конкурентное преимущество провинции или региона в отношении определенной группы товаров. В некоторых научных исследованиях авторы уже прибегали к подобным инструментам с целью определения роли акторов во внешней торговле для ряда стран или для определенной страны [см., напр., 107, 4; 126, 9; 168, 5; 204, 39].

В теории международной торговли существует несколько показателей, позволяющих определить роль определенной территории во внешней торговле по исследуемой отрасли. При этом подобные инструменты мы можем использовать не только на уровне страны, но и на уровне любого экономического субъекта с известными границами. Мы считаем необходимым рассмотреть ряд показателей, связанных с количественным измерением значимости экономических субъектов во внешнеторговых отношениях, с целью выбора наиболее приемлемого для данного исследования индекса. Другими словами, рассмотрим несколько таких показателей и выберем для дальнейшего использования тот, который будет более объективно отражать экономические реалии.

Так, одним из первых индексов для выявления «сравнительного преимущества» страны в привязке к внешнеторговым связям описал и обосновал Б. Баласса в 1965 г. В его основе лежит идея о сравнительных преимуществах Д. Рикардо. Б. Баласса вывел следующую формулу для расчета показателя [88, 106]:

$$RCA = \frac{x_i}{X_n} \div \frac{wx_i}{WX_n}, \text{ где}$$

RCA – «выявленное сравнительное преимущество», в оригинале звучит как «revealed comparative advantage»;

x_i – экспорт страны в отрасли i ;

X_n – экспорт страны в общем объеме отраслей n ;

wx_i – мировой экспорт в отрасли i ;

WX_n – общий объем мирового экспорта в отраслях n .

Получаемый индекс варьируется в пределах от 0 до бесконечности и позволяет судить о специализации страны и наличии «сравнительного преимущества» в отрасли i . При этом очевидно, что:

- при $0 < RCA < 1$ данная территория не обладает таким преимуществом в изучаемой отрасли;
- при $RCA = 1$ доля экспорта страны в общем объеме экспорта соответствует аналогичному показателю в мировом экспорте;

• при $RCA > 1$ констатируется факт обладания страной «сравнительным преимуществом» в торговле товаром i .

Индекс RCA стал одним из первых показателей «выявленного сравнительного преимущества», который может использоваться для группы стран, страны или регионов. Оценка роли экономических субъектов во внешней торговле с момента появления этого индекса стала актуальной темой для дискуссии среди экономистов. С течением времени другими авторами предлагаются новые показатели, которые могут иметь схожий экономический смысл, но принципиально отличную методику расчета.

Так в 1967 г. в своей работе голландский экономист М. Майкли выводит собственную формулу определения роли экономических акторов во внешней торговле. Предложенная им формула выглядит следующим образом [180]:

$$MI = \frac{x_i}{X_n} - \frac{m_i}{M_n}, \text{ где}$$

MI – индекс Майкли;

m_i – импорт страны в отрасли i ;

M_n – импорт страны во всех отраслях n .

В данной формуле уменьшаемое есть не что иное, как доля экспорта определенной отрасли в общем объеме национального экспорта. Вычитаемое, соответственно, являет собой долю импорта той же отрасли в общем объеме национальных импортных потоков. Очевидно, что возможные значения MI находятся в пределах $[-1; 1]$. При этом, если $MI > 0$, то страна обладает «сравнительным преимуществом» в торговле данным товаром на мировом рынке; если $MI < 0$, то, соответственно, делается обратный вывод. При $MI = 0$ доля экспорта и импорта территории по отрасли i в полной мере соответствует доли экспорта и импорта той же территории по всем товарным группам.

Сам М. Майкли называет данный показатель «индексом неоднородности» страны [180]. Так, чем более значение индекса близко к 1, тем менее «однородной» является внешняя торговля страны; т.е. в рейтинге топ-экспорта и топ-импорта товаров и услуг наблюдается диспропорция объемов внешней торговли по каждой из товарных групп.

Более современный подход к количественной оценке значимости экономических агентов во внешней торговле определенных территорий был предложен Л. Лафай в 1992 г. [202, 217]. Он пересмотрел предыдущий опыт исследователей по вычислению «сравнительных преимуществ» страны или регионов. Приведем формулу для расчета показателя Л. Лафай:

$$LFI = \left(\frac{x_i - m_i}{x_i + m_i} - \frac{X_n - M_n}{X_n + M_n} \right) \times \frac{x_i + m_i}{X_n + M_n} \times 100, \text{ где}$$

LFI – индекс Лафай.

При этом интерпретация всех остальных элементов в формуле соответствует элементам предыдущих формул (RCA и MI). По сути, «выявленное сравнительное преимущество» по индексу Лафай представляет собой разность нормализованного торгового баланса³³ для *i*-й отрасли и нормализованного общего торгового баланса, скорректированного на долю *i*-й отрасли во внешней торговле страны. Индекс *LFI* изменяется в пределах [-200; 200].

Аналогично предыдущим формулам расчета подобного индекса, при *LFI*>0 констатируется, что страна специализируется в отрасли *i* и имеет «выявленное сравнительное преимущество» в торговле товаром *i*. Очевидно, что чем больше значение индекса, тем глубже специализация территории на изучаемой отрасли и тем значительнее «сравнительное преимущество», о котором идет речь. Чем выше *LFI*, тем выше вклад территории по отрасли *i* в положительный торговый баланс по всем товарам. Отрицательные значения показателя *LFI* говорят об отсутствии выраженного «сравнительного преимущества» территории в торговле товаром *i*. Кроме того, при том же условии *LFI*<0, можно заявить о зависимости отрасли *i* от импорта в сравнении с другими отраслями хозяйствования [82, 273]. Импортозависимость отрасли растет с приближением показателя *LFI* к нижней границе (-200).

Есть еще один существенный момент, о котором нужно упомянуть. В прошлом параграфе мы также рассматривали уровни «специализации» ПР. Надо понимать, что эти показатели не имеют ничего общего с *LFI*, который также дает оценку специализации ПР в определенной отрасли. У данных показателей различные формулы расчета и различная статистическая база. В первом случае, речь идет о статистике рынка труда, и соответствующей специализации. Во втором случае индекс рассчитывается на основании объемов экспорта и импорта, поэтому специализация оценивается с точки зрения внешней торговли ПР, провинции, региона или страны. Несмотря на то, что оба индекса имеют разную природу, они взаимодополняют друг друга при оценке вклада ПР в экономику регионов Италии или национальной экономики в целом.

Перейдем к этапу выбора показателя для определения роли экономических субъектов во внешней торговле с целью его дальнейшего использования в нашем

³³ Активный или пассивный торговый баланс территории корректируется на величину внешнеторгового оборота ($x_i + m_i$) по отрасли и ($X_n + M_n$) по всем отраслям.

исследовании. Мы придерживаемся индекса Лафай как наиболее объективного с точки зрения оценки значимости территорий и акторов во внешней торговле. К такому мнению мы пришли, проанализировав все преимущества и недостатки индекса Лафай по сравнению с индексами Баласса и Майкли. Так, единственной слабой стороной показателя LFI является некоторое ограничение его использования в исследованиях – он может быть рассчитан только с использованием торговой статистики. Этот же недостаток наблюдается у показателя MI. Однако такое утверждение неверно относительно RCA – вместо экспорта в индексе Баласса можно поставить объем инвестиций в отрасли i в стране и в мире соответственно. Аналогичным образом можно заменить экспортные данные на патентную статистику или объем рабочей силы. В целом, такой недостаток несущественен в рамках нашего исследования, потому как на данном этапе мы пытаемся выявить роль ПР во внешней торговле провинции или региона; кроме того, мы не планируем расчет показателя с использованием инвестиционной и патентной статистики.

Далее приведем сильные стороны показателя LFI перед RCA и MI:

1. Индекс Лафай, аналогично индексу Майкли, учитывает импортную статистику. Базой формулы «выявленных сравнительных преимуществ» являются исключительно экспортные потоки. Во многих случаях, это приводит к серьезным расхождениям в значении индекса и экономических реалиях. К примеру, Италия в 1998 г. была нетто-импортером металлопродукции. При этом, при расчете данного показателя за 1998 г. значение RCA будет равно 1,05. То есть RCA показывает, что Италия специализируется на производстве данных товаров, что совершенно не коррелировало с реальной ситуацией на мировом рынке металла и изделий из него [168, 113]. Также индексы LFI и MI, в отличие от RCA, учитывают реэкспорт. Это важно в особенности для тех отраслей, где доля ранее ввезенных товаров, перепродаваемых в других странах, высока. Игнорирование реэкспорта также снижает объективность значений индекса RCA.

2. Вычисляемое значение LFI в минимальной степени зависит от дефицита торгового баланса как отрасли, так и всей экономики в целом. Это обеспечивается за счет придания сальдо торгового баланса веса посредством деления соответствующих показателей на внешнеторговый оборот отрасли и всей совокупности отраслей (деление торгового баланса на $(x_i + m_i)$ по отрасли и $(X_n + M_n)$ по всем отраслям соответственно). В индексе MI такой корректировки не наблюдается, а в RCA вообще не учитывается величина торгового баланса. Это преимущество индекса LFI особенно актуально для стран со значительным и стабильным дефицитом торгового баланса. В

частности, в этот список государств входит и Италия³⁴. Статистика внешнеторгового баланса уже приводилась ранее во второй главе. Скажем лишь, что дефицит торгового баланса наблюдался в Италии в периоды 1960-1992 гг. и 2004-2011 гг. Поэтому в рамках нашего исследования описанное преимущество индекса LFI является важным аргументом за его использование.

Здесь же, как следствие данного преимущества, надо отметить существенно более низкую чувствительность индекса LFI к импортозависимости отрасли по сравнению с MI. Высокая доля импорта в отрасли еще не говорит об отсутствии «сравнительного преимущества» у страны в торговле данными товарами. Влияние объема импорта в отрасли существенно выше в индексе MI (вычитаемое $\frac{m_i}{M_n}$, в числителе m_i), нежели чем в LFI (разность $(x_i - m_i)$ и $(X_n - M_n)$, взвешенные по внешнеторговому обороту). Это особенно актуально для тех отраслей, где в стране наблюдается значительная доля импорта при высоких абсолютных показателях экспорта. В качестве примера приведем кораблестроительную отрасль Дании, которая традиционно считается «сравнительным преимуществом» страны и многие национальные компании специализируются на строительстве судов. Если проанализировать объемы внешней торговли в данной отрасли в Дании и в мире в начале 2000-х гг., мы получим индекс RCA равный 3. При этом, значения MI за этот же период отрицательны, что совершенно не соответствует реальному положению дел [92; 130]. Причиной такому низкому значению индекса Майкли послужили высокие объемы импорта в отрасли кораблестроения, в особенности имея ввиду ввоз в страну промежуточной продукции, а также ремонтных судов. Кроме того, MI может оказаться заниженным вследствие того, что отрасль i сравнительно более импортозависима нежели в среднем остальные отрасли. Нужно учесть, что такое условие совсем не тождественно деспециализации страны в торговле данным видом товаров.

3. Для расчета индекса Лафай, равно как и индекса MI, необходимы только национальные статистические данные. Иными словами, нет необходимости в поиске статистики по мировым объемам экспорта, что актуально для показателя RCA. Дело в том, что объективность показателя RCA снижается сообразно степени объективности подсчитанных объемов мировой торговли. Последние представляют собой сумму

³⁴ Фактор дефицита торгового баланса в особенности актуален в отношении ряда регионов Италии, где не наблюдается активного присутствия ПР. Превышение импорта над экспортом в подобных регионах объясняется тем, что в целом в Италии и в ее регионах в частности, активное сальдо торгового баланса в XXI в. достигается преимущественно за счет деятельности ПР (см. таблицу 16). В основном, речь идет о регионах Сардиния, Сицилия, Фриули-Венеция-Джулия, Трентино-Альто-Адидже, Валле-д'Аоста, Кампания и др.

внешнеторговых операций согласно национальным статистическим институтам, методология сбора статистики которых может сильно различаться от страны к стране.

4. Индекс LFI, также как и показатель MI, учитывают в определенной мере долю отрасли i в объемах экспорта и импорта страны. Сущность RCA же сводится к оценке доли экспорта товара i с учетом его места в мировой торговле. Привязка только к мировому экспорту опасна в случае товаров, обеспечивающих незначительную долю национального экспорта, но составляющих определенную часть экспорта мирового масштаба [126, 13]. Предположим, доля экспорта страны А в мировой торговле по всем товарам составляет 1%. При этом существует товар i , доля которого в экспорте страны равна 1%. Пусть страна А обладает монополией на производство товара i , тогда доля данного товара в мировом экспорте составляет 0,01%. Получаем³⁵, что RCA по товару i страны А составляет 100. Несомненно, значение «сравнительного преимущества» по товару i переоценено, потому как его доля в национальном экспорте всё также равна 1%.

В итоге, мы убедились в том, что индекс Лафай обладает рядом значимых преимуществ по сравнению с его аналогами – показателями RCA и MI. Поэтому в нашем исследовании для оценки значимости ПР во внешней торговле мы будем использовать индекс LFI. Необходимо сделать еще одно важное замечание. Чаще всего, показатели для определения роли акторов во внешнеэкономических отношениях применяются на уровне стран или регионов. Тем не менее, мы применим индекс LFI для ПР Италии. В данном случае ПР также рассматривается как территория с заранее определенными границами. Нам нужно учесть, что большинство ПР обеспечивают почти весь объем торговли провинции и значительный объем торговли региона по той отрасли, на которой они специализируются. В дальнейшем мы будем оценивать их долю в торговле определенными товарами на соответствующих территориях. Таким образом, в нашем исследовании, индекс LFI, рассчитанный для провинции, может быть спроецирован на уровень ПР; верно и обратное утверждение.

Начнем оценивать вклад ПР во внешнюю торговлю провинций и регионов с уже известных ПР золотой ювелирной промышленности. К ним относятся ПР Виченца (регион Венеция), ПР Аретцо (Тоскана) и ПР Валенца (Пьемонт)³⁶. Для определения объема каждого ПР в экспорте золотых ювелирных изделий соответствующей

³⁵ Примем $WX_i = y$, т.е. доля товара i в мировом экспорте составляет y . Тогда общий объем экспорта будет равен $WX_n = 0,01\% (y) = 10000y$. Доля страны А в мировом экспорте всех товаров равна 1%, т.е. $X_n = 100y$. При этом доля товара i в национальном экспорте страны А также равна 1%, т.е. $X_i = y$. Получаем $RCA = \frac{y}{100y} \div \frac{y}{10000y} = 100$.

³⁶ Названия данных ПР соответствуют тем провинциям, в которых они функционируют – Виченца, Валенца, Аретцо.

провинции сопоставим следующие данные: экспорт провинций по отрасли СМ323 (по отраслевому классификатору АТЕСО 2007) согласно данным национального статистического института Италии, а также экспорт каждого ПР, рассчитываемый ежегодно Обсерваторией по итальянским ПР. Представим данные в следующей таблице.

Таблица 16. Объемы экспорта золотых ювелирных изделий ПР и их доля в провинциях Италии³⁷

	2011 г.		2012 г.	
	ПР, млн. евро	доля в провинции, %%	ПР, млн. евро	доля в провинции, %%
Виченца	1313	100	1447	100
Валенца	864	100	894	100
Ареццо	1480	97	1722	98

Источник: рассчитано автором на основе [152; 194; 195; 196]

Таким образом, мы подтвердили наше предположение о том, что мы можем рассчитывать индекс Лафай для провинций Италии и применять его к соответствующим ПР. Об этом свидетельствуют почти 100% доли экспорта золотых ювелирных изделиях ПР Виченца, Валенца и Ареццо в тех провинциях, где они функционируют. Итак, перейдем к анализу вклада трех ПР во внешнюю торговлю провинций и регионов.

На основе полученных данных с различных ресурсов мы рассчитали индекс Лафай для каждого из перечисленных ПР. Все исходные данные, а также расчетные величины, размещены в приложении Е в силу их объемности. Начнем анализ вклада ПР во внешнюю торговлю провинции с ПР Валенца. Для наглядного представления данных, мы построили график изменения индекса LFI, а также отразили динамику торгового баланса отрасли (иными словами, торговый баланс ПР) и торгового баланса всех отраслей в провинции. Оба торговых баланса являются важными составными частями, влияющими на значение LFI.

³⁷ Обсерватория итальянских ПР публикует данные по промышленным районам до 2012 г. Мы оцениваем вклад экспорта ПР в экспорт провинции по изучаемой отрасли согласно наиболее актуальной статистической информации.

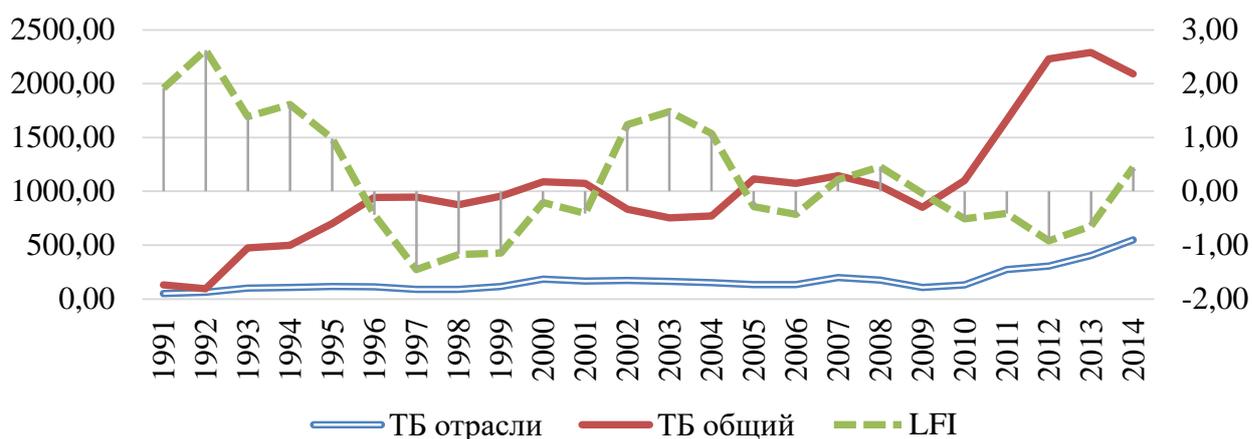


Рис. 19. Динамика внешнеторговых показателей провинции Валенца, в млн. евро³⁸

Источник: разработано автором на основе [152]

Напомним, что ПР Валенца обладает сравнительно малыми объемами экспорта при сопоставлении с двумя другими ПР в отрасли золотых ювелирных изделий. Средний индекс Лафай за весь период составил 0,27, что говорит об умеренной специализации ПР и неявном наличии «сравнительного преимущества» в данной отрасли. Интересно, что динамика LFI за рассматриваемый период крайне нестабильна.

Можно заметить, что торговый баланс отрасли до 2010 г. находился почти на одном и том же уровне – в среднем он составлял 150 млн. евро со знаком «+» ежегодно. Торговый баланс всей провинции был более волатилен. Так, наблюдается резкий скачок торгового баланса в период 1991-1996 гг., не связанный с изучаемой отраслью. Кроме того, он резко возрастает в 2009-2013 гг. с 1 до 2,3 млрд. евро. Оба скачка обусловили изменение значений индекса Лафай, т.е. затронули количественную оценку вклада ПР во внешнюю торговлю. За те же периоды LFI ПР Валенца резко сокращался – на графике видно, как зеркально развивались торговый баланс провинции и LFI. При этом торговый баланс ПР незначительно влиял на LFI, и только с 2010 г. он стал привносить вклад в значение индекса.

В целом, можно сказать, что причиной нестабильного LFI у ПР Валенца является, во-первых, постепенный, порой скачкообразный, рост сальдо торгового баланса по всем отраслям. Во-вторых, в 1991-2014 гг. бессистемно менялась доля золотых ювелирных изделий в общем объеме отраслей. Так, до 2000 г. она сохранялась на уровне 16%. С начала 2001 г. до 2007 г., испытывая влияние последствий глобализации, доля отрасли сокращается до 12%. После мировой рецессии 2008 г. ПР

³⁸ Данные за 2015 г. приведены по 1 и 2 кварталу; ТБ (сокращенно) – торговый баланс, индекс LFI в ед.; динамика торгового баланса провинции в отрасли есть не что иное, как динамика внешней торговли рассматриваемого ПР.

Валенца смогла увеличить долю своего экспорта в общем объеме экспорта провинции почти до 25%.

В основном, доля ПР Валенца во внешнеторговом обороте провинции выросла за счет роста импорта сырья и полуфабрикатов. Возвращаясь к данным по импортозависимости, уже рассмотренным нами во второй главе, вспомним, что доля импортных товаров в экспорте ПР Валенца по состоянию на 2011 г. составляла почти 49% (против 60-70% значений до 2011 г.). Это произошло за счет изменения механизмов интернационализации фирм-лидеров в ПР, таких как Bulgari, Damiani, Crivelli и др. Процессы с низкой долей создаваемой добавленной стоимости были перенесены из Пьемонт за рубеж, в т. ч. в Турцию и Китай.

Важно, что за последние 5 лет предприятия ПР Валенца наращивают объемы экспорта и импорта (в 2014 г. – 1,3 и 0,7 млрд. евро соответственно), тем самым увеличивая свою долю во внешней торговле провинции. При этом, по предварительным итогам 2015 г., с учетом 1 и 2 квартала, LFI промышленного района Валенца находится уже на уровне 1,33, что говорит об эффективных механизмах интернационализации предприятий и о положительных прогнозах в отношении значимости ПР для внешней торговли Валенца. В связи с этим, мы предполагаем, что с течением времени промышленный район Валенца упрочит свои позиции в ГПС.

Перейдем к анализу вклада ПР во внешнюю торговлю Виченца. Традиционно, представим динамику аналогичных показателей на рисунке 20.

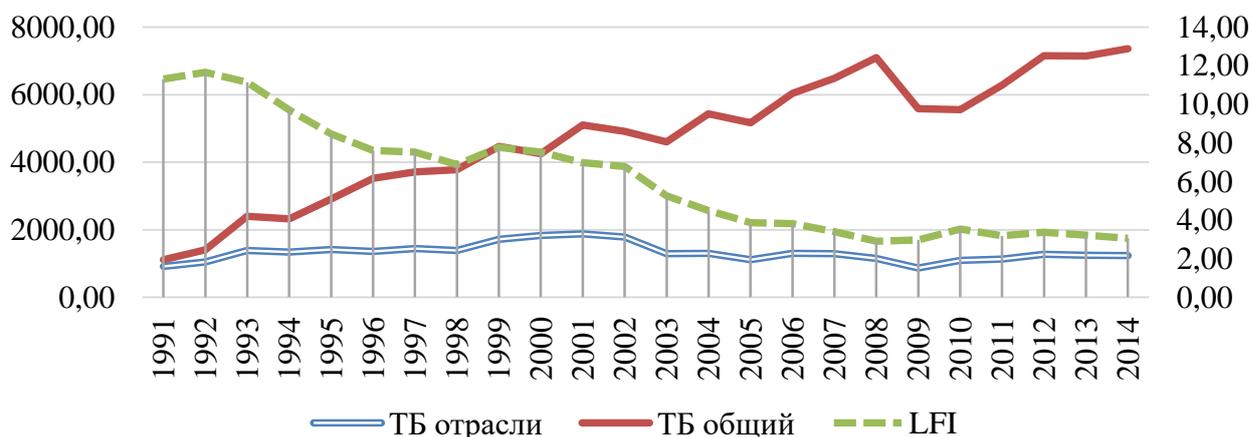


Рис. 20. Динамика внешнеторговых показателей провинции Виченца, в млн. евро

Источник: разработано автором на основе [152]

В отличие от ПР Валенца, в данном промышленном районе и во внешней торговле провинции Виченца наблюдается иная картина. Средний индекс LFI за весь рассматриваемый период составил 5,99. Это говорит о существенной специализации ПР и провинции в торговле золотыми ювелирными изделиями и высокой значимости промышленного района для провинции Виченца.

Тем не менее, тренд изменения индекса Лафай в данном ПР отрицателен. Если до 2000 г. средний уровень LFI был выше 9, то уже в период «глобализационного кризиса» LFI сократился до 5, а в течение последних 5 лет он составляет в среднем 3,3. Снижение показателя значимости в торговле золотыми ювелирными изделиями обусловлено двумя факторами. Во-первых, играет роль всё тот же рост торгового баланса всех отраслей в провинции Виченца. Несмотря на значительный спад в 2009 г. на 22% по сравнению с предкризисным сальдо, в целом с 1991 г. до 2014 г. торговый баланс провинции вырос с 1,1 до 7,3 млрд. евро. При этом активное сальдо торгового баланса по рассматриваемой отрасли выросло лишь на 35% за то же время. Таким образом, влияние торгового баланса по золотой ювелирной промышленности на LFI минимально.

Во-вторых, сыграло роль снижение доли отрасли в общем объеме внешней торговли провинции. Так, в начале 1990-х гг. доля ПР в объеме внешнеторговых потоков Виченца составляла 16%, и постепенно снизилась до 6% в 2014 г. Как и в предыдущем случае, снижение доли ПР преимущественно связано с ростом объемов экспорта в других отраслях, не связанных с деятельностью ПР. Кроме того, влияние оказало и скачкообразное изменение объемов экспорта ПР. К примеру, в 2008 г. ПР Виченца был настолько чувствителен к последствиям мировой рецессии, что его экспортный поток в 2009 г. почти вернулся на уровень 1991 г. (1 против 0,9 млрд. евро соответственно).

На наш взгляд, отрицательные темпы роста LFI ПР Виченца связаны с его внутренней структурой. Как мы уже отмечали во второй главе, в данном ПР нет явных фирм-лидеров, которые могли бы координировать процесс интернационализации всех местных предприятий. Сравнительно крупный бизнес в лице Chimento, Roverta Coin, Mugaio и др. ограниченно сотрудничает с МСП в провинции, ставя под удар перспективы существования ПР и избегания процесса дедистрикуализации.

Несмотря на негативный прогноз, сегодня ПР Виченца играет ключевую роль в торговле золотыми ювелирными изделиями, о чем говорит LFI за первое полугодие 2015 г., равный 3,18. Даже с учетом снижения доли торгового баланса ПР в общем объеме экспорта и импорта Виченца, промышленный район остается драйвером интернационализации региона, что подтверждает высокое значение индекса Лафай, а также наличие уже описанной ранее Vicenza Fair, стимулирующей кооперацию местных фирм с зарубежными агентами.

Теперь необходимо оценить вклад еще одного ПР во внешнеторговые отношения провинции. Ниже приведен график динамики внешнеторговых показателей для ПР Ареццо.

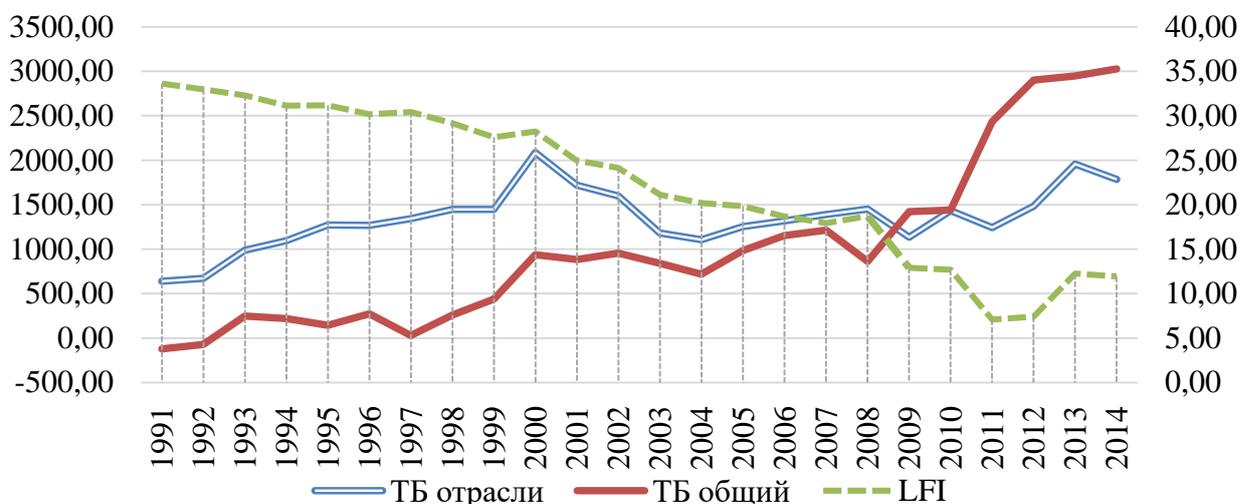


Рис. 21. Динамика внешнеторговых показателей провинции Ареццо, в млн. евро

Источник: разработано автором на основе [152]

В провинции Ареццо динамика показателей несколько отличается от двух предыдущих случаев. Нужно заметить, что вклад ПР в активный торговый баланс провинции тут максимален в сравнении с ПР Валенца и Виченца. На графике можно увидеть некоторую зависимость торгового баланса отрасли и провинции. Тем не менее, даже значительное превышение экспорта над импортом ПР Ареццо золотых ювелирных изделий не смогло изменить отрицательный тренд индекса Лафай.

Единственным фактором, способствующим снижению значимости ПР в провинции, является доля отрасли, в которой он специализируется. Так, если до 2000 г. доля внешнеторгового оборота золотой ювелирной промышленности в среднем была выше 30%, то к 2010 г. она достигает рекордно низких 13%. Это, опять же, связано с ростом объемов внешней торговли в других отраслях. Тем не менее, к 2014 г., доля ПР во внешней торговле провинции Ареццо выросла до 20%, что обусловило значение LFI выше 12. При этом за весь рассматриваемый период значимость ПР в провинции Ареццо в среднем можно количественно оценить в размере 22 ед. индекса Лафай.

ПР Ареццо обладает по состоянию на 2014 г. наибольшим объемом экспорта ювелирных изделий из золота среди всех рассматриваемых промышленных районов. Кроме того, данный ПР обладает самой низкой импортозависимостью среди всех изучаемых промышленных районов. Так, в 2011 г., доля импортного сырья и полуфабрикатов находилась на уровне 6,5% (против 49% у Валенца и 8% у Виченца). В действительности, ПР Ареццо имеет наиболее масштабную производственную систему среди трех ПР, которая преимущественно представлена МСП и фирмой-лидером Упо-

a-Erre. Расположение почти всех этапов производственного процесса Ареццо на местной территории ПР обуславливает низкий спрос на импортные материалы и промежуточную продукцию. В значительной степени наибольшую часть добавленной стоимости удалось сохранить на территории ПР благодаря механизмам интернационализации Uno-a-Erre, которые способствовали усилению позиций ПР Ареццо в ГПС в рассматриваемый период.

Несмотря на резкие реакции на вызовы глобализации и кризис 2008 г., которые были описаны и объяснены во второй главе, темп роста экспорта ПР Ареццо в 1991-2014 г. составил почти 300%. В целом, можно констатировать факт значимого вклада ПР во внешнюю торговлю провинции, особенно на фоне двух других ПР. Высокие объемы экспорта (порядка 2 млрд. евро в 2014 г.), низкая импортозависимость, рост числа предприятий на территории ПР, в особенности микро-и-малых компаний, в совокупности обуславливают ключевую роль ПР Ареццо в торговле золотыми ювелирными изделиями данной провинции и весомый вклад (около 20%) в объемы внешней торговли по всем товарам.

Помимо ПР в золотой ювелирной промышленности, рассмотрим вклад промышленного района во внешнюю торговлю на примере ПР Монтебеллуна. Предприятия по производству обуви и спортивных аксессуаров данного ПР в Венеции уже описывались ранее во второй главе. Важно отметить, что экспорт ПР Монтебеллуна обеспечивает 99% экспорта провинции в отрасли спортивной обуви и аксессуаров [193]. Построим график динамики торгового баланса и LFI, подобный диаграммам по вышеописанным ПР. Табличные данные как основа диаграммы со всеми результатами расчетов приведены в приложении Ж.

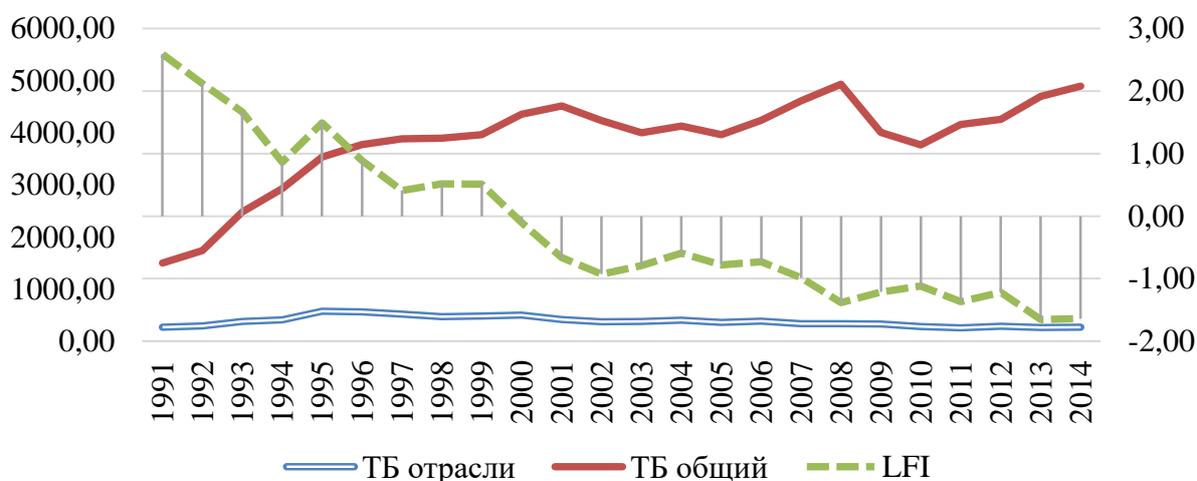


Рис. 22. Динамика внешнеторговых показателей провинции Монтебеллуна, в млн. евро

Источник: разработано автором на основе [152]

Динамика LFI и других показателей в Монтебеллуна схожа с изменением тех же индексов в ПР Виченца. Снижение индекса LFI происходит за счет бурного роста активного сальдо торгового баланса по другим отраслям. При этом доля спортивной обуви и аксессуаров в общем объеме отраслей провинции не изменяется – в 1991-2014 гг. она стабильно составляла 12-13%. В ПР Монтебеллуна высока доля импортных материалов, используемых для производства продукции на экспорт. Это связано со спецификой процессов интернационализации предприятий данного ПР. В частности, фирмы-лидеры ПР в лице Lotto и Diadora в 1980-1990-х гг. перемещают большинство этапов производственной системы в азиатские страны. Так, в основном релокации подвергаются непосредственно процессы сборки и пошива обуви, которые создают наименьшую долю добавленной стоимости [133]. В этой связи, значительная часть продукции с высокой или конечной степенью обработки импортируется в страну для ее продажи предприятиями Монтебеллуна преимущественно на европейских рынках. Это объясняет стабильное активное сальдо торгового баланса ПР на уровне 700-800 млн. евро ежегодно, что, в свою очередь, на фоне более активного торгового баланса провинции, занижает значение LFI.

Вследствие высокой импортозависимости производственной системы ПР Монтебеллуна, индекс Лафай оказался положительным только в 1991-2000 гг. Сегодняшнее значение LFI (-1,6) не говорит о деспециализации ПР, а лишь о снижении вклада ПР в торговый баланс провинции Монтебеллуна. Во второй главе мы уже доказали факт ключевой роли ПР Монтебеллуна в рассматриваемой отрасли. Незначительные отрицательные значения индекса говорят о снижении значимости внешнеторгового оборота ПР на фоне относительно гораздо более стремительного роста экспорта других отраслей.

Мы также рассчитывали индекс LFI для всех 4 ПР, взяв за базу не общий объем товарооборота, а объем внешнеторгового оборота товаров промышленного производства. В итоге, мы получили значения показателя Лафай, которые практически не отличались от LFI по всем отраслям. Это связано с тем, что в каждой из провинций доля товаров промышленного производства во внешнеторговом обороте в среднем выше 97%.

Перейдем от оценки значимости отдельных ПР во внешней торговле к выявлению более общих тенденций. В первом параграфе мы определили 6 отраслей хозяйствования, в которых итальянские ПР присутствуют наиболее активно. Напомним, что в этот список входят текстильная, обувная, ювелирная, кожаная промышленность, а также производство одежды и строительных материалов. Средняя

«размерность» ПР Италии среди кластеров и ПР ЕС по данным отраслям составляет почти 30% а средний уровень «специализации» - 2,5. Важно также, что в перечисленных отраслях функционируют 94 из 141 ПР на момент 2011 г., и в совокупности они обеспечивают практически 67% сотрудников в этих промышленных секторах.

В этой связи, мы рассчитали вклад в торговый баланс 6 отраслей, на которых специализируются ПР, и сравнили его с сальдо торгового баланса всех отраслей Италии. Результаты наших расчетов приведены наглядно на рисунке 23.

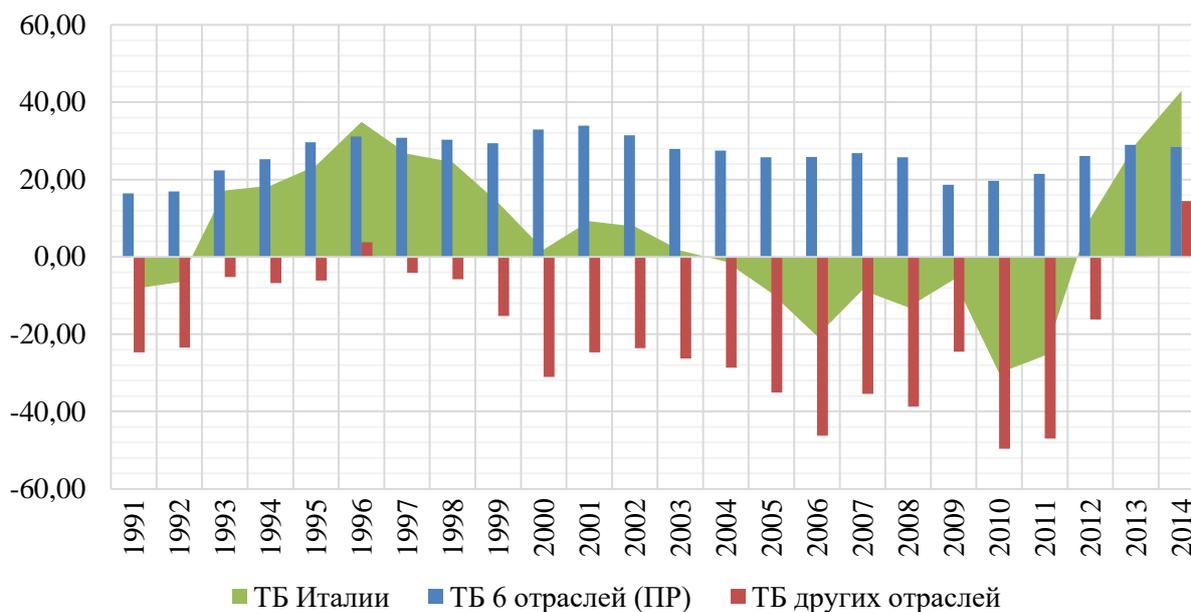


Рис. 23. Динамика внешнеторговых показателей Италии по группам отраслей³⁹, в млрд. евро

Источник: разработано автором на основе [152]

На графике отчетливо видны составляющие, из которых складывается торговый баланс Италии за период 1991-2014 гг. Табличные значения показателей для более детального изучения оформлены в приложении И. Очевидно, что за весь рассматриваемый период торговый баланс отраслей, на которых специализируются промышленные районы Италии, оставался положительным. При этом можно сказать, что все 6 отраслей ежегодно вносят практически пропорциональный вклад в соответствующее активное внешнеторговое сальдо. Индекс Лафай для 6 отраслей в среднем составлял 5,2, что говорит о ключевой роли предприятий ПР Италии в торговле одеждой, обувью, ювелирными и кожаными изделиями, строительными материалами и текстилем. Более того, нужно учесть, что доля внешней торговли по данным 6 отраслям в общем объеме внешней торговли Италии составляет в среднем

³⁹ Группа 6 отраслей, на которых специализируются итальянские ПР, имеет следующие коды классификатора АТЕСО-2007: СВ13, СВ14, СВ15, СВ152, СГ23, СМ321, СМ323.

всего 14%. Таким образом мы получаем крайне важный вывод: 6 отраслей Италии, в которых, среди всего объема сотрудников, 67% являются работниками 94 итальянских ПР, обеспечивая лишь 14% внешнеторгового оборота страны, ежегодно имеют активное сальдо торгового баланса, чем выравнивают нестабильную динамику торгового баланса всей экономики Италии.

Мы также произвели сравнительный анализ активности ПР и их вклада во внешнюю торговлю в разрезе регионов. Напомним, что в предыдущем параграфе мы разделили все регионы на две группы. Так, в первую попали регионы с максимальной активностью ПР, включающие 131 промышленный район Италии. Во второй соответственно оказались регионы с редкими примерами функционирования ПР (на 10 регионов приходится только 10 ПР). В результате, динамика торгового баланса 1 группы и 2 группы регионов была подобна динамике торгового баланса 6 отраслей и остальных секторов промышленности в предыдущем случае. Для того, чтобы в этом убедиться, достаточно взглянуть на несколько значений торгового баланса за разные годы в таблице 17.

Таблица 17. Пример значений торгового баланса территорий Италии за некоторые периоды, в млрд. евро.

	группа 1	группа 2	ТБ Италии
1995	31,38	-7,87	23,51
2000	18,82	-16,91	1,91
2005	17,18	-26,55	-9,37
2010	12,74	-42,78	-30,04
2014	72,14	-29,26	42,88

Источник: разработано автором на основе [152]

Присутствие промышленных районов в регионе стимулирует более активную экономическую деятельность и создает «сравнительные преимущества» в торговле товарами, на которых специализируются ПР Италии. Это преимущество на уровне территории приобретает как провинция или регион, так и вся национальная экономика.

В данном параграфе, в первую очередь, мы выбрали показатель для оценки специализации территории в отрасли и для выявления роли этой территории во внешней торговле. Индекс Лафай имеет ряд существенных преимуществ перед показателями RCA и MI. После оценки вклада ПР золотой ювелирной промышленности и ПР спортивной обуви и аксессуаров во внешнеторговые отношения провинции, мы убедились в отрицательной динамике показателя LFI для всех рассмотренных ПР. Преимущественно мы связываем это с ростом объемов экспорта и активным торговым балансом в иных отраслях, не связанных с деятельностью ПР, внешняя торговля которых расширяется меньшими темпами. Таким образом на

примерах ПР Ареццо, Виченца, Валенца и Монтебеллуна, мы удостоверились в значимости экспорта и импорта ПР для внешнеторгового оборота соответствующих провинций. Данные ПР характеризуются ключевой ролью в торговле товарами, на которых они специализируются.

После этого, на основании экспортно-импортной статистики и LFI мы сопоставили группу отраслей, в которой ПР – ключевые игроки, и группу остальных отраслей. Аналогичный сравнительный анализ мы произвели в отношении двух групп регионов с различной концентрацией ПР. В итоге, мы заключаем, что, во-первых, ПР Италии в процессе интернационализации стали важными экономическими акторами в привязке к внешней торговле; во-вторых, итальянские ПР в течение рассмотренного периода смягчают пассивный торговый баланс всей совокупности предприятий Италии.

Таким образом, на основании оценки влияния глобализации на деятельность ПР, выявления закономерностей взаимодействия ПР и ТНК, определения роли ПР во внешней торговле и экономическом развитии территорий и отраслей, мы можем выделить ряд ключевых тенденций интернационализации ПР Италии:

- в период с конца XX до начала XXI вв. итальянские промышленные районы заметно интернационализировали производство, став участниками современных ГПС, что в следующей главе будет подтверждено подробным анализом статистической информации;
- в процессе интернационализации, наибольшее влияние на местные компании ПР оказали такие факторы глобализации, как выход на мировые рынки производителей развивающихся стран рубежа XX и XXI вв., а также резкий рост числа иммигрантов в Италию;
- в рамках участия в ГПС, итальянские ПР активно взаимодействуют с ТНК, при этом их сотрудничество оценивается как взаимовыгодное и преимущественно выражается в контрактной форме взаимодействия;
- местные компании ПР Италии показывают высокую устойчивость к инвестиционным механизмам зарубежных ТНК, сотрудничество с которыми не приводит к разрушению основ ПР в процессе интернационализации их производственных систем;
- несмотря на существующую неоднородность эволюционных путей ПР ввиду их встраивания в ГПС, большинство из функционирующих сегодня итальянских промышленных районов являются (или находятся в процессе становления) глокальными игроками, т. е. экономическими акторами, которые, с одной стороны, сформировались как активные игроки на мировых рынках с устойчивыми позициями в

ГПС, а с другой – сумели сохранить основные этапы производственного процесса на местных территориях;

- благодаря интернационализации производства, увеличивается роль ПР Италии во внешней торговле теми товарами, на которых они специализируются, а также растет значимость итальянских ПР для экономического развития тех территорий и отраслей, где присутствие ПР наиболее активно.

- интернационализация производства местных компаний ПР становится фактором возрастающей значимости ПР во внешней торговле и экономическом развитии Италии в соответствующих отраслях и территориях.

Очевидно, что в процессе вовлечения ПР в ГПС, значимость местных компаний промышленных районов в экономике возрастает, что было доказано на примере Италии. В этой связи, опыт итальянских ПР актуален для многих стран, внедряющих в практику различные формы ЛПС. В следующем параграфе будет рассмотрен опыт ряда российских регионов по формированию итальянской модели ПР.

3.3 МЕЖДУНАРОДНОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ ОПЫТА ИТАЛЬЯНСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ: ПРАКТИКА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Вклад ПР и других локальных производственных систем, например, кластеров, потенциально значим для любого государства. Действительно, в предыдущих параграфах в процессе исследования итальянских ПР мы убедились, что локальные системы производства могут стать неотъемлемой частью экономики региона и страны. Экономические субъекты в виде ПР или кластеров, обеспечивают прирост добавленной стоимости, создание рабочих мест, пополняют государственную казну уплаченными налогами и сборами, формируют значительную часть валового выпуска продукции на определенной территории.

Если посмотреть на вклад ПР или кластеров в экономику более глобально, можно в целом заявить о том, что они обеспечивают экономическое развитие региона, а в пределе и страны. Поэтому локальные производственные системы являются актуальными для большинства государств, которые одной из своих задач видят устранение дифференциации развития административных территорий, а также стимулирование экономической активности на определенных территориях. Для экономики Российской Федерации вышеназванная задача актуальна с начала 1990-х гг. Так, например, в стратегии социально-экономического развития страны до 2020 г., более известной как Стратегия 2020, описана концепция «образа будущего России»

[44]. Одной из основ реализации Стратегии в целом и концепции в частности является создание «новых территориальных центров роста», а также сокращение масштабов неравномерного роста регионов РФ.

Для подтверждения тезиса об актуальности формирования локальных производственных систем достаточно привести некоторые цифры. В течение 2000-2014 гг. из федерального бюджета ежегодно направлялось в среднем около 200 млрд. руб. с целью выравнивания региональных бюджетов. Объемы дотаций могут значительно отличаться в зависимости от их направления⁴⁰ [43]. При этом нам нужно заметить, что среди 85 субъектов РФ недотационными, т.е. не получающими дотации в крупном размере на стабильной основе, являются лишь 15 регионов [70]. Кроме того, локальные производственные системы РФ, существующие сегодня, нельзя назвать максимально эффективными и значимыми для региональной и национальной экономики, по крайней мере на фоне ПР и кластеров ЕС. Так, к 2014 г. на территории России функционируют 27 особых экономических зон; причем, по статистике, доля выпуска продукции в объеме инвестиций, направленных в данные ОЭЗ, составляет лишь 74% [33]. Иными словами, инвестиционные потоки в ОЭЗ РФ не совсем оправданы с точки зрения их экономических результатов.

В РФ также существуют прецеденты формирования кластеров; среди них мы можем наблюдать и успешные примеры – Самарский аэрокосмический кластер, нефтехимический кластер в Республике Татарстан, Санкт-Петербургский информационно-технологический кластер и др. В 2015 г. в рамках приказа Минэкономразвития России от 27 августа 2015 г. «Об утверждении перечня мероприятий, отобранных для софинансирования за счет средств субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию комплексных инвестиционных проектов по развитию инновационных территориальных кластеров» были определены размеры субсидий в кластеры на 2016 г. В целом на 25 кластеров, расположенных в 21 субъекте РФ, планируется направить 1,5 млрд. бюджетных средств⁴¹ на различные мероприятия [26]. Кроме того, государство осуществляет субсидирование закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО), таких как Димитровград или Саров. В отношении ЗАТО основной

⁴⁰ Так, в 2014 г. топ-реципиентами дотаций в РФ стали Республика Крым (55 млрд. руб.), Республика Саха (51 млрд. руб.), Республика Дагестан (42 млрд. руб.), Камчатский край (31 млрд. руб.), Чеченская Республика (17 млрд. руб.), Республика Бурятия и Республика Тыва (по 14 млрд. руб.) и др. субъекты РФ.

⁴¹ В начале 2015 г. Минэкономразвития планировало потратить 2,5 млрд. руб. на субсидии кластерам, однако впоследствии, в связи с обострением экономического спада в РФ, эта цифра была уменьшена до 1,5 млрд. руб.

проблемой, на наш взгляд, являются сомнительные перспективы развития бизнеса в целом [75]. Трудности связаны с условиями хозяйствования и привлекательности бизнеса в закрытом городе.

Обобщая весь опыт формирования в России локальных производственных систем в любой из перечисленных форм, мы не можем однозначно назвать их эффективными. Размеры ежегодных безвозмездных трансфертов из федерального бюджета, значительные административные и налоговые льготы, вызывают вопросы в отношении их целесообразности во многих случаях. В этой связи, РФ вынуждена обращаться к зарубежному опыту создания локальных производственных систем. Очевидно, что в данном случае речь идет преимущественно об итальянских ПР.

Для того, чтобы иметь некоторую возможность сопоставить механизмы функционирования локальных производственных систем в России и ПР Италии, нужно охарактеризовать основные особенности этих механизмов в итальянских промышленных районах. Так, сегодня итальянским ПР не предоставляются каким-либо льготы, связанные с административными процедурами или налогообложением. Кроме того, субсидирование отдельных хозяйствующих субъектов на территории промышленных районов не происходит. Важно учесть институциональные особенности экономики Италии, а также законодательство в отношении ПР. Сегодня ответственность за функционирование ПР лежит на региональных, но не федеральных властях Италии. Средства, выделяемые из регионального бюджета, направляются исключительно в инфраструктурные объекты ПР Италии. Этот факт крайне важен и является основной отличительной особенностью механизма поддержки ПР в Италии и локальных производственных систем в РФ. Итальянские ПР в программах развития регионов рассматриваются как одно целое. В этой связи, региональные бюджетные средства преимущественно обеспечивают создание неких общих для всех предприятий ПР благ [205, 27]. Например, за счет региона может быть создан логистический хаб, сформирован центр переподготовки кадров, а также могут оказываться различного рода бизнес услуги.

Кроме того, в Италии осуществляется информационная поддержка ПР в целях улучшения качества бизнес-среды, а также для формирования условий контактов с зарубежными экономическими агентами. Важно также отметить наличие уже упомянутого ранее статистического института по исследованию ПР – национальной Обсерватории по ПР Италии.

Есть еще один немаловажный момент, связанный с характером функционирования итальянских ПР. Имидж как некое представление об

экономическом субъекте формируется на уровне всего промышленного района, но не отдельных его предприятий. К примеру, на рынке спортивной обуви и аксессуаров потребители соответствующих продуктов скорее обратят внимание на тот факт, что они произведены в Монтебеллуна; такой ход событий более вероятен, потому как зачастую в отношении итальянских ПР потребитель может впервые слышать название фирмы, выпустившей купленный им товар. Причина этому связана с двумя факторами. Во-первых, итальянские предприятия в ПР представляют собой единую производственную систему, фактически без конкурентных отношений между ее элементами. Производство товара связывается в целом с ПР или провинцией, но не с отдельными компаниями. Во-вторых, часто формирование бренда происходит не на микроуровне, а на уровне ПР или провинции. Так, среди потребительских товаров особой ценностью обладают вина Кьянти и Монтепульчано, золотые ювелирные украшения Виченца, ветчина из Пармы, обувь из Виджевано и Лукка и т.п.

Еще одно заметное отличие ПР Италии и локальных систем производства РФ связано с инновационной составляющей. Дело в том, что в итальянских ПР более актуальными являются объемы промышленного производства и масштаб внешнеторговых отношений, нежели объем затрат на НИОКР и инновационные проекты. Для регионов Италии значительно более важен вклад ПР в экономику региона, в обеспечение создания добавленной стоимости и рабочих мест, доли промышленного района во внешней торговле. Программы развития провинций и регионов, включающих ПР как важных экономических акторов, чаще всего не концентрируются на стимулировании инноваций в ПР Италии. В локальных системах производства РФ, будь то кластер, ОЭЗ или другие экономические объединения, власти стремятся стимулировать инновационную активность на данной территории преимущественно путем субсидий. Подобные меры в РФ уже были кратко оценены ранее в параграфе.

Мы убедились в значительных отличиях российских локальных систем производства и итальянских ПР, которые связаны не столько с сущностными чертами, сколько с несопоставимой значимостью подобных систем в экономиках соответствующих стран. В этой связи хотелось бы еще раз подчеркнуть актуальность поиска эффективной формы локальной производственной системы и ее имплементирования в РФ. Очевидно, что такой поиск ведется и сегодня, при этом мы можем увидеть и оценить его результаты.

Так, в начале 2000 г. стартовали дискуссии, связанные с потенциальным применением опыта итальянских ПР в российской экономике. Этому способствовало

несколько факторов. Основным из них явилась уже обозначенная актуальность создания локальной системы производства на территории РФ, а также интерес в успешном опыте функционирования и роли ПР в экономике Италии. Помимо этого, Италия и Россия на момент 2000 г. являлись друг для друга важными внешнеторговыми партнерами. Российско-итальянский торговый оборот в период 1997-2002 гг. увеличивался со среднегодовым темпом прироста более 5% [230]. Также, среди факторов нужно отметить активное присутствие итальянских компаний в российских регионах на рубеже XX и XXI вв. Например, итальянский концерн Eni участвовал в строительстве газопроводов «Голубой поток» и «Ямал-Европа», и по сей день является важным партнером ПАО «Газпром» [50]. В Дополнение к этому, в 2000 г. итальянская компания Merloni (которая позже будет переименована в известную многим Indesit) приобретает крупнейшего производителя бытовых холодильников в РФ – предприятие Stinol, почти за 120 млн. долл. [220]. В этот же период обсуждается еще ряд совместных бизнес проектов российского и итальянского бизнеса в нефтехимической отрасли и в отношении черной металлургии.

Итогом дискуссий по имплементированию опыта итальянских ПР в РФ, а также обсуждения перспектив торгового сотрудничества двух стран, стало создание «итало-российской Рабочей группы по промышленным районам и кооперации МСП». Проект по ее созданию был обсужден Президентом РФ Владимиром Путиным и Премьер-министром Италии Сильвио Берлускони на седьмой сессии Итало-российского совета по промышленному, экономическому и валютно-финансовому сотрудничеству в 2002 г. [182]. Группа сформировалась под эгидой Министерства производственной деятельности Италии⁴² и Минэкономразвития России. Формально группа начала существовать в ноябре 2003 г., когда Италия и Россия подписывают меморандум «О взаимопонимании между правительствами РФ и Италии об образовании промышленных районов в России» [23].

Участниками Рабочей группы становятся представители власти, научного сообщества и бизнеса обеих стран. Предусмотрены встречи Рабочей группы не реже двух раз в год, причем традиционно одна из встреч проводится в регионе Италии, другая, соответственно, на территории одного из субъектов РФ. Теперь обозначим цели рабочей группы:

1. Формирование площадки для встреч представителей Италии и России на регулярной основе;

⁴² В 2006 г. Министерство производственной деятельности Италии было переименовано в Минэкономразвития Италии.

2. Налаживание контактов между российскими и итальянскими предпринимателями, заключение контрактов, двухсторонних соглашений;
3. Стимулирование взаимного инвестиционного сотрудничества;
4. Обеспечение возможности дискуссий, связанных с вопросами внешнеторговых отношений Италии и РФ, а также либерализация взаимной торговли;
5. Обмен опытом в рамках локальных производственных систем (преимущественно промышленных районов Италии);
6. Стимулирование кооперации МСП на ограниченной территории.

Мы показали, что сегодня действительно существует проект, предусматривающий внедрение опыта итальянских ПР в российскую экономику. Более того, существует институт, отвечающий за этот процесс – соответствующая российско-итальянская Рабочая группа. Тем не менее, в рамках перечисленных целей группы, у нас возникают сомнения по поводу их реализации на практике. Другими словами, мы задаем себе вопрос о результатах работы данной группы, по крайней мере в свете обозначенных целей. Оправдано ли создание Рабочей группы и приводит ли ее функционирование к успешному заимствованию опыта ПР Италии в РФ?

По состоянию на 2015 г. прошло уже 24 заседания⁴³ российско-итальянской Рабочей группы по промышленным районам. Поэтому по итогам 24 заседаний и почти 13 лет работы группы, мы можем оценить результаты ее функционирования. В действительности, за всю историю работы данной группы, был заключен ряд контрактов между российскими и итальянскими предприятиями. Последние примеры такого сотрудничества представлены в следующей таблице.

⁴³ Последнее, XXIV заседание Рабочей группы, проходило 15-16 октября 2015 г. в г. Чебоксары (Республика Чувашия) [50].

Таблица 18. Примеры сотрудничества российского и итальянского бизнеса в рамках Рабочей группы по промышленным районам

Контрагенты	Тип сделки	Место, где было заключено соглашение	Дата
UnicalAG S.p.a., ООО «Лесная Нива»	Контракт на поставку комплектующих в рамках совместного производства отопительного оборудования	XXI заседание группы, г. Нижний Новгород	2013 г.
Technorea, ООО «А и Радуга»	Контракт на поставку в РФ оборудования в области легкой промышленности	XIX заседание группы, г. Ульяновск	2011 г.
Villa Sistemi Medicali, ООО «Интелмедтехника»	Контракт на поставку в РФ радиологического оборудования	XVII заседание группы, г. Бари	2010 г.
Vocola, Правительство Калужской обл.	Соглашение о сотрудничестве в сфере агропромышленности	XVI заседание группы, г. Калуга	2010 г.
SaatiPrint S.p.a., ООО «Ивтехномаш»	Контракт на поставку в Италию тканей и металлических изделий для коллекций Nina Ricci	XV заседание группы, г. Венеция	2009 г.

Источник: разработано автором на основе [22; 182]

Очевидно, с учетом приведенных выше примеров, мы можем убедиться в том, что первые две цели группы успешно реализуются. Каждая встреча Рабочей группы привлекает внимание не только бизнес-структур, но и научного общества, а также представителей власти региона, будь то российский или итальянский регион. Часто заседание Рабочей группы совмещают с работой какой-либо региональной научной конференции, а также бизнес-форума. В рамках встречи участников Рабочей группы, проводятся также круглые столы с представителями российской и итальянской стороны, происходит посещение крупнейших производственных предприятий региона, на территории которого проходит сама встреча.

По итогам пленарного заседания, формальных и неформальных встреч участников данного мероприятия, заключаются двусторонние контракты и соглашения. Кроме того, на базе заседаний Рабочей группы происходят встречи представителей региональных властей России и Италии, которые зачастую обсуждают вопросы, связанные с внешнеторговыми и инвестиционными отношениями. При этом подобные дискуссии также приносят свои плоды. Так, на одном из заседаний в 2014 г. был подписан меморандум о сотрудничестве между Агентством по продвижению экспортно-ориентированных компаний регионов Сицилии и Калабрии и Российским агентством поддержки малого и среднего бизнеса [67].

В этой связи, мы заключаем, что все цели Рабочей группы с 1 по 4 в той или иной мере реализуются на практике за счет успешного взаимодействия российских и итальянских участников регулярных заседаний. Для нас наиболее важным является вопрос об обмене опытом между Россией и Италией в рамках итальянских ПР, что, подчеркнем еще раз, является актуальным для экономики РФ и может решить трудности с поиском эффективной локальной производственной системы.

Для ответа на данный вопрос опишем и проанализируем первый пилотный проект по созданию ПР в РФ между Италией и Россией. Рамки проекта были заданы еще до окончательного формирования Рабочей группы по промышленным районам. По плану группы, данный промышленный район размещался на территории Липецкой области. Решение о территориальной принадлежности ПР было связано с уже упомянутым поглощением Merloni российского предприятия Stinol в июне 2000 г. Планировалось, что Merloni станет районообразующим предприятием, вокруг которого впоследствии будут размещаться производители промежуточной продукции для производства холодильного оборудования. Таким образом, проект предусматривал создание локальной производственной системы в Липецкой области с чертами промышленного района – кооперацией предприятий, которые в совокупности представляли бы собой элементы одной многоступенчатой производственной системы. В дополнение к этому, в проекте были заложены основы формирования в ПР Липецкой области логистической сети и инфраструктурных объектов, для эффективного транспортного сообщения с другими субъектами РФ, а также для успешной внешней торговли.

Формально проект по данному ПР был разработан чиновниками Липецкой области и региона Марке и был окончательно утвержден 23 июля 2002 г. Окончательно проект был закреплен Протоколом о намерениях Липецкой области и Марке [41]. Согласно утвержденному проекту, ПР формируется на площади в 20 га на окраине г. Липецка и захватывает часть Липецкой области. Основной задачей инициаторов проекта было создание сети поставщиков для компании Indesit⁴⁴ (до ребрендинга – Merloni), создание местного пула рабочей силы подобно итальянским ПР, а также привлечение инвестиций на данную территорию.

К началу 2005 г. были достигнуты значительные результаты в рамках данного проекта. Во-первых, изменения коснулись местного рынка труда. Дело в том, что

⁴⁴ В РФ Indesit был зарегистрирован как ЗАО «Индезит Интернешнл». Мы небезосновательно говорим о подобном названии организации, потому как оценка деятельности ОЭЗ ППТ «Липецк» происходила в нашем исследовании в период до 1.09.2014, когда было объявлено об упразднении ряда организационно-правовых форм предприятий в РФ, включая «ЗАО».

Merloni после покупки российского Stinol управляется не только итальянскими менеджерами, но и бывшими топ-менеджерами отечественного предприятия [213]. С 2000 г. на базе производственных мощностей Merloni (позже Indesit) в РФ, а также в зарубежных филиалах⁴⁵, вплоть до сегодняшнего дня проходят регулярные курсы повышения квалификации как российских, так и итальянских специалистов, включая и белых, и голубых воротничков. Данные события можно рассматривать как попытки создания местного трудового пула с непрекращающимся обменом опытом между сотрудниками, хотя по масштабу такой обмен очевидно уступает пулу рабочей силы итальянских ПР.

Во-вторых, также осуществлялись определенные действия для привлечения в ПР Липецкой области поставщиков сырья и полуфабрикатов, с целью формирования полной производственной системы, располагающейся на территории данного ПР. Так, в 2003 г. В Липецкую область с использованием инвестиционного механизма приходят итальянские компании SEST и Pasell⁴⁶, которые до 2005 г. инвестируют более 40 млн. евро в переоборудование собственных мощностей. Indesit за период 2000-2005 гг. также инвестировал более 80 млн. евро, открыв дополнительную производственную линию холодильного оборудования, а также завод по производству посудомоечных машин. Кроме того, в списке поставщиков Indesit появляются предприятия г. Липецк и Елецкого района Липецкой области: компании «МилаПласт», «Тетра», «Электроаппарат В.О.С.», «Ассоль» и др.

Мы можем убедиться, что уже к 2005 г. в рамках проекта по созданию ПР в Липецкой области были достигнуты первые результаты – началось формирование сети поставщиков Indesit, при этом особое внимание уделялось инвестициям в производственные линии и квалификации сотрудников предприятий.

Дальнейшие события, на наш взгляд, предопределили неудачу в реализации проекта по созданию промышленного района возле г. Липецк. Так, по причине масштабных ПИИ в данную территорию, а также высокой бизнес активности, в ноябре 2005 г. было принято решение о формировании ОЭЗ промышленно-производственного типа в Липецкой области. Компаниям-резидентам ОЭЗ «Липецк» был предоставлен ряд льгот, в числе которых [62]:

- режим свободной таможенной зоны;
- освобождение от налогов на транспорт и имущество на срок до 7 лет;

⁴⁵ Курсы повышения квалификации на предприятиях Indesit проходят на производственных базах компании в Липецкой области, а также в итальянских провинциях Каринаро, Комуанза, Теверола, Брембате и др.

⁴⁶ SEST специализируется на производстве конденсаторов и испарителей для холодильных установок, Pasell – на противовесах для бытовой техники, в т.ч. для стиральных машин.

• возможность применения коэффициентов амортизации основных средств компаниями-резидентами.

Резидентами изучаемого ОЭЗ становятся некоторые поставщики ЗАО «Индезит Интернешнл», в т.ч. американские предприятия Abb, PPG, украинская компания Техна, немецкая организация Viessmann и др. [25]. К 2013 г. насчитывалось 30 резидентов из 7 стран мира (РФ, Италия, Япония, Бельгия, Германия, Украина, США), зарегистрированных в ОЭЗ «Липецк». С момента создания ОЭЗ «Липецк» разговоры о ПР в Липецкой области в российском истеблишменте прекращаются. Всё реже можно увидеть упоминание о ПР под Липецком в прессе и в официальных заявлениях чиновников, которые так активно обсуждали данный проект еще до 2005 г. По состоянию на 2015 г. мы можем заявить о том, что проект по созданию ПР на данной территории был фактически смещен, заменен формированием ОЭЗ. Сотрудничество российских и итальянских предпринимателей, их встречи и заседания, проходят под эгидой ОЭЗ ППТ «Липецк».

Несомненно, власти Липецкой области в процессе создания ОЭЗ на базе ПР под Липецком рассчитывали на рост предпринимательской активности на данной территории, а также на обеспечение за счет ее предприятий экономического роста всего региона. Осуществим попытку оценки вклада ОЭЗ «Липецк» в экономику Липецкой области и наглядно приведем некоторые статистические данные.

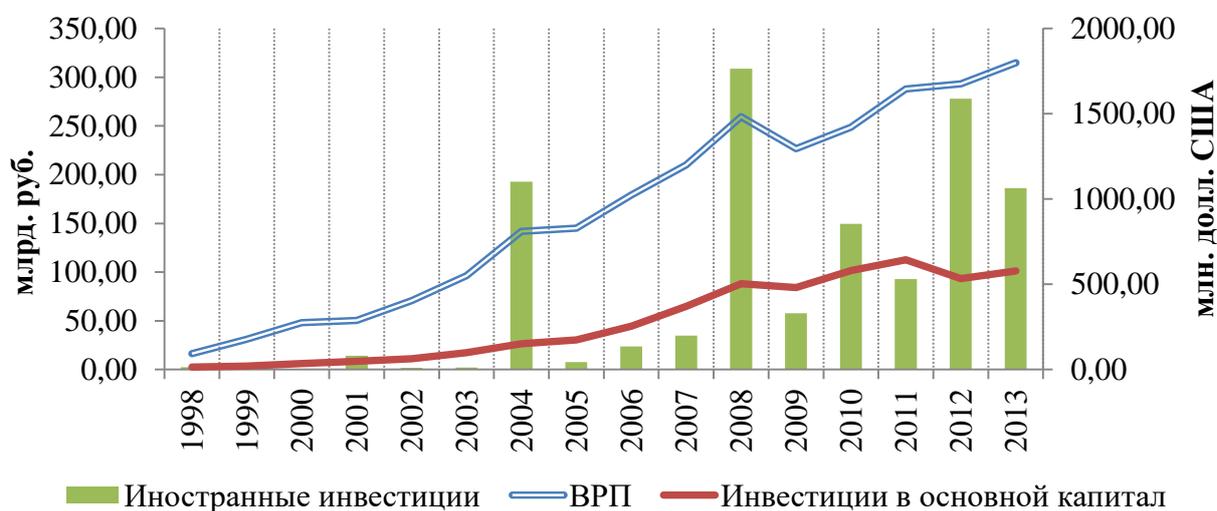


Рис. 24. Динамика основных экономических показателей Липецкой области, 1998-2013 гг.

Источник: разработано автором на основе [73]

Так, мы видим положительный тренд в динамике валового регионального продукта, а также потоковых инвестиций с течением времени. Нужно отметить, что предприятия ОЭЗ «Липецк» в 2013 г. в совокупности обеспечивали 2450 рабочих мест,

что составляет чуть более 0,4% всех занятых в Липецкой области и около 1% г. Липецк, что, кстати говоря, совсем не сопоставимо с обеспечением занятости итальянскими ПР в провинциях и регионах. Также за счет ОЭЗ «Липецк» в региональные бюджетные фонды поступило 662 млн. руб. налогов в 2013 г., что соответствует 2,2% всех налоговых поступлений Липецкой области. Что касается вклада в инвестиционную активность региона, то здесь порядок цифр следующий: в 2012 г. на территории ОЭЗ было осуществлено менее 80 млн. долл. ПИИ, что эквивалентно 5% всех ПИИ в Липецкую область за тот же период. Тем не менее, Минэкономразвития, ежегодно оценивающее каждую ОЭЗ в РФ, оценила работу ОЭЗ ППТ «Липецк» на 5 баллов из 5 возможных [62].

В действительности, сегодня можно констатировать незначительный вклад ОЭЗ ППТ «Липецк» в экономику Липецкой области, что было подтверждено статистикой. Даже несмотря на различный правовой статус и наличие существенных льгот, ОЭЗ «Липецк» сравнительно менее значим для региональной экономики на фоне итальянских промышленных районов.

Важный вопрос, который еще требует ответа, связан с самим фактом обмена опытом между Россией и Италией по созданию промышленных районов. Иными словами, нас интересует насколько успешным было заимствование итальянского опыта функционирования ПР в российском бизнесе и насколько была реализована соответствующая цель Рабочей группы по промышленным районам.

В этой связи, мы предлагаем проанализировать территорию ОЭЗ ППТ «Липецк» на наличие черт ПР. Начнем с того, что на территории ОЭЗ практически не существует МСП, которые должны составлять основу любого ПР. Дело в том, что в среднем резидент ОЭЗ «Липецк» занимает около 11 га территории, которые, очевидно, не могут себе позволить микро-и-малые предприятия.

Местных институтов кооперации на территории ОЭЗ также почти не наблюдается. Исключение составляет лишь Дирекция по управлению проектом ОЭЗ ППТ «Липецк». При этом аналогов итальянских торговых ассоциаций, трудовых организаций, а также ТПП, на местной территории не существует. Что касается пула рабочей силы, здесь также нельзя заявить о его устойчивости и однородности. В компаниях ОЭЗ работают сотрудники из более чем 10 стран, при этом подавляющее большинство из них мигрирует из страны происхождения резидента ОЭЗ «Липецк». В этом смысле, в рамках такого изменчивого, многонационального местного рынка труда нельзя говорить о наличии сильного пула рабочей силы с передачей опыта и знаний из поколения в поколение, подобно тому, как это происходит в ПР Италии.

Единственная черта ПР, которая присуща территории ОЭЗ – территориальная близость местных акторов. Тем не менее, мы подошли к основным сущностным характеристикам ПР, которых мы не наблюдаем в данном ОЭЗ. В первую очередь, речь идет о глубоких кооперационных связях. На территории ОЭЗ кооперация между предприятиями носит крайне ограниченный характер. В основном она выражена тем, что 80% промежуточной продукции ЗАО «Индезит Интернешнл» производится в ОЭЗ «Липецк». Тем не менее, кроме поставщиков Indesit, среди резидентов существует около 15 компаний, которые не связаны производственными системами с предприятием Indesit и заняты в иной отрасли промышленности⁴⁷. Это однозначно противоречит базовой характеристике ПР, связанной с кооперацией местных предприятий и формировании производственной системы, где каждая местная организация является частью производственного процесса. Несомненно, в ОЭЗ «Липецк» резиденты имеют отношение к различным производственным системам, зачастую никаким образом не связанных друг с другом. Резидентов ОЭЗ связывает лишь общая инфраструктура и выгоды от предоставляемых льгот. Вследствие отсутствия значительной кооперации и специализации компаний ОЭЗ на целом ряде невзаимосвязанных отраслей, мы также не наблюдаем маршалловской «промышленной атмосферы», которая присуща ПР Италии.

В итоге, мы можем заключить, что проект по формированию ПР на территории Липецкой области не был реализован. Сегодня представители бизнес-сообщества и власти перестали именовать данную совокупность компаний промышленным районом, потому как на его базе был сформирован ОЭЗ «Липецк». Мы убедились, что данная территория почти не имеет характерных черт ПР. Единственная черта, присущая ей, связана с территориальной близостью и единичными кооперационными связями, которые по масштабу значительно уступают итальянским ПР. В этой связи мы заявляем, что российско-итальянская Рабочая группа по промышленным районам и кооперации МСП не реализует одну из своих целей, заключающуюся в обмене опытом по формированию ПР.

Надо понимать, что говоря о неудачном опыте заимствования опыта ПР Италии в Липецкой области, мы не подразумеваем затухание экономической активности в регионе. Напротив, ОЭЗ в определенной степени вносит вклад в экономику региона,

⁴⁷ В числе таких компаний-резидентов ОЭЗ «Липецк» можно назвать ООО «Липецкий офсетный комбинат» (производство пищевой упаковки и полиграфической продукции), ООО «АЛУ-ПРО» (производство алюминиевых профилей), ООО «Йокохама Р.П.З.» (автомобильные шины), ООО «ЧСЗ-Липецк» (облегченная стеклянная тара для пищевой и медицинской промышленности), ООО «Гарда Ниттинг» (изделия легкой промышленности), ООО «Фарм Фритез Белая Дача» (переработка и консервирование картофеля), ООО «Фенци» (герметизирующие материалы) и др. [62].

что было доказано некоторыми статистическими данными. Можно сказать, что ОЭЗ «Липецк» стала весьма эффективной локальной системой производства, которая, тем не менее, в значительной степени уступает итальянским ПР с точки зрения роли производственной системы в экономике региона и отрасли.

Также, рассуждая о нереализованной цели обмена опытом по ПР между Россией и Италией, мы не делаем вывод о неэффективности Рабочей группы в целом. Напротив, заседания группы приводят к положительным результатам – она стала популярной бизнес-площадкой для обсуждения широкого круга вопросов, заключения контрактов, соглашений, подписания протоколов о намерениях и пр. Однако мы еще раз подчеркиваем то, что фактически заимствования опыта ПР Италии и его имплементирования в РФ, не произошло, даже несмотря на поставленную цель и соответствующее название Рабочей группы.

Рассуждая о причинах нереализации проекта по созданию промышленного района под Липецком, мы можем еще раз обратиться к чертам ПР по А. Маршаллу и по Дж. Бекаттини, а также обратить внимание на современную практику итальянских ПР. Одной из важных сущностных характеристик ПР является кооперация МСП, при этом в Италии и России существуют свои особенности функционирования малого и среднего бизнеса. Мы считаем, что преимущественно из-за различий национального бизнеса Италии и РФ, в особенности в части малых и средних предприятий, Рабочей группе по созданию ПР не удалось сформировать эффективную локальную производственную систему в Липецкой области.

Мы уже упоминали тот факт, что в Италии доля малого и среднего бизнеса в национальной экономике велика. В подтверждение, можно привести следующие цифры: МСП обеспечивают 72% всей рабочей силы, почти 65% ВВП (по данным 2012 г.), при этом 75% малых предприятий Италии наблюдаются именно на территории промышленных районов [151; 153]. Вообще говоря, кооперацию МСП в итальянских ПР можно оценить с двух сторон: с одной стороны, существование промышленных районов обеспечено в частности за счет высокой доли МСП в Италии, их значимой роли в национальной экономике, а также за счет активных мер государственной поддержки малых и средних итальянских предприятий. С другой стороны, сегодня само существование ПР стимулирует кооперацию МСП на территории промышленных районов. Тем не менее, в данном параграфе для нас важно рассмотреть кооперацию малого и среднего бизнеса как фактор, обеспечивающий функционирование ПР и являющийся одной из его основ, ведь микро, малые и средние компании составляют базу промышленного района.

В этой связи, необходимо оценить состояние малого и среднего предпринимательства на территории РФ, чтобы понимать, является ли место МСП в стране предпосылкой формирования ПР в ее субъектах; кроме того, нужно сопоставить роль МСБ в экономике России и Италии. Важно, что с методологической точки зрения подсчет числа компаний сообразно их размеру в данных странах весьма схож. Так, например, в России к малым предприятиям принято относить те, в которых численность сотрудников не превышает 100 человек, к микро компаниям – до 15 человек [19]⁴⁸. В Италии к малым предприятиям относят компании с численностью работников менее 100, а к микро компаниям – менее 20 человек [152].

Переходя к анализу статистической информации, надо отметить, что в РФ по состоянию на 2012 г. наблюдается около 1,6 млн. микро и малых предприятий [16]. При этом МСБ в России по данным того же 2012 г. обеспечивал лишь 31% занятых в экономике и почти 24% ВВП. Если посчитать число МСП на 1000 жителей в стране, то для РФ мы получим значение в 14, когда в Италии оно достигает 68 компаний на 1000 человек [72]⁴⁹. Важен также тот факт, что при рассмотрении отраслевого распределения малых и средних компаний в РФ мы выявляем - доля МСП в промышленности значительно ниже аналогичного показателя в оптовой и розничной торговле (21% против почти 45% соответственно). Так, становится очевидно, что вследствие различий национального бизнеса Италии и России, заимствование модели итальянского промышленного района априори сопряжено с рядом трудностей, основной из которых является низкая доля малых и средних компаний в бизнесе. При формировании ПР важно привлекать не столько крупный бизнес, сколько МСП, которые за счет кооперации создадут местную производственную систему.

Несомненно, относительно слабые позиции МСБ в экономике РФ – одна из актуальных проблем и одна из причин сложности создания локальной производственной системы, где основу составляют малые и средние компании. Вполне возможно, что России необходимо найти новые меры поддержки МСП. В Италии помимо традиционного набора административных и налоговых льгот (например, страхования экспортных кредитов до 90-100% от суммы замененных средств), существует множество институтов, стимулирующих создание и обеспечивающих кооперацию малых и средних компаний. Например, в стране по состоянию на 2013 г. существует

⁴⁸ Можно конкретизировать данное требование: в частности, в сельском хозяйстве малым считается предприятие с менее чем 60 сотрудниками, в оптовой торговле – 50, в иных отраслях – 50 [19]; кроме того, существуют ограничения по максимальной выручке от реализации товаров, работ, услуг за календарный год.

⁴⁹ Для справки: Германия – 40 МСП на 1000 жителей, Франция – 35, США – 70, страны ЕС в целом – 38 [72].

около 1200 Центров развития МСП, более 100 информационных центров, около 150 Центров продвижения экспорта, сотни бизнес-инкубаторов и технопарков [19]. Интересы всех итальянских предпринимателей защищает Всеобщая конфедерация итальянской промышленности (сокращенно – Конфиндустрия) и ее подразделение – Конфапи для работы с малым и средним бизнесом. Крайне активны в итальянской экономике торгово-промышленные палаты, существующие в каждой провинции, а также венчурные фонды [16]. Вероятно, опыт Италии по поддержке МСП может быть полезен и России. В отечественной экономике также существует ряд мер, направленных на стимулирование активности малого и среднего бизнеса. При этом эффективность данных мер весьма неоднозначна. Так, например, по результатам опроса МСП на предмет участия в региональных программах поддержки МСБ, только 15% предпринимателей заявили о доступе компаний к подобным программам [16].

Меры государственной поддержки МСП, а также распространение малого и среднего бизнеса в Италии, как мы уже отмечали, становятся факторами развития промышленных районов. Сегодня в итальянском ПР в среднем функционирует 8150 компаний и 34500 сотрудников, т.е. средний размер одного предприятия составляет 4 человека, что еще раз подчеркивает значимость МСП для производственной системы ПР [153].

Здесь нужно также отметить, что пилотный проект по созданию ПР в Липецкой области – не единственный пример подобной инициативы Рабочей группы. Так, попытка создания ПР в отрасли изделий из керамики предпринималась в Московской области. Проект получил название «Ступино квадрат», который наряду с 1 га территорий под промышленное производство предполагал строительство жилых домов для привлечения рабочей силы [63]. Тем не менее, «Ступино квадрат» пошел по иному пути эволюции, не характерному для ПР. В частности, на его базе было сформировано 4 промышленных парка с различной отраслевой специализацией⁵⁰. Сегодня в Московской области на территории «Ступино квадрат» планируется создание ОЭЗ [66]. Таким образом, в значительной степени ПР Московской области повторяет участь ПР Липецкой области. Менее удачный опыт по созданию ПР произошел в Чувашской республике. ПР по производству электротехники и стройматериалов, а также в области плодоовощной продукции, разработанный в начале 2000-х гг., остался на бумаге и так и не был реализован [24].

⁵⁰ 4 индустриальных парка «Ступино-квадрат»: Шматово – специализируется на легкой и пищевой промышленности, производстве строительных материалов; Колычево – деревообрабатывающая и химическая промышленность, производство потребительских товаров; Петрово – фармацевтическая промышленность и электроника; Верзилово – легкое машиностроение и автомобильная промышленность [63].

На момент 2015 г. существует два проекта по формированию ПР по образцу итальянских промышленных районов еще в двух субъектах РФ. Во-первых, речь идет о республике Татарстан, где компания Нижнекамскнефтехим должна стать районообразующим предприятием. Во-вторых, в Свердловской области реализуется проект по созданию ПР под г. Екатеринбург. Свердловская область в данном вопросе активно сотрудничает с Лигурией, регионом Италии. Согласие на работу в данном ПР уже дали итальянские компании Elsag и Datasiel [42]. Сегодня ввиду отсутствия видимых шагов в плане реализации данных проектов, мы не можем оценить его успешность. Тем не менее, такой шанс может появиться уже в обозримом будущем.

В данном параграфе мы рассмотрели применение опыта итальянских ПР в российских регионах. В целом, ни создание Рабочей группы по промышленным районам, ни разработка региональных проектов по созданию подобных локальных систем, не привели к образованию ПР, которые имели хотя бы некоторые существенные черты ПР Италии как образца успешных локальных производственных систем. На наш взгляд, основная трудность в подобном заимствовании опыта заключается как раз в уникальности ПР Италии. Здесь мы имеем в виду факт естественного образования ПР и их длительную эволюцию с историко-культурными особенностями. Более чем 100-летний опыт функционирования ПР в Италии позволил им сегодня стать одними из важнейших экономических агентов в национальной экономике. При заимствовании опыта имеется возможность учесть механизмы функционирования, характерные черты, и на их основе сформировать ПР в РФ. Однако скопировать историю, опыт, накопленный десятилетиями и веками, знания, передаваемые из поколения в поколение, не представляется возможным. При этом такие качественные характеристики, наряду с другими, перечисленными ранее в этой главе, также лежат в основе ПР Италии.

В данной главе мы доказали, что итальянские ПР являются наиболее распространенными и масштабными локальными производственными системами в ЕС. Они вносят значимый вклад в национальную экономику, а также экономику регионов и провинций, обеспечивая высокую долю создания добавленной стоимости, объема рабочей силы, уплаченных налогов. Кроме того, ПР Италии характеризуются ключевой ролью во внешней торговле провинции, региона и в целом всей страны теми товарами, на производстве которых специализируются предприятия промышленных районов.

В итоге, можно сделать вывод о том, что активность ПР Италии обеспечивает экономическое развитие, в особенности в тех местах, где их присутствие сравнительно масштабнее. Мы доказали этот тезис как на уровне провинций и регионов Италии, так

и на уровне отраслей. Россия, для которой актуальным является поиск эффективной локальной системы производства, обращает внимание на опыт итальянских ПР. В России существует Рабочая группа по промышленным районам, участниками которой становятся в равной степени бизнес и власть Италии и РФ. При этом мы показали, что на практике заимствования опыта итальянских ПР не происходит, а все пилотные проекты по их формированию на территории субъектов РФ нельзя назвать в полной мере успешными, при этом одной из основных причин являются различия национального бизнеса Италии и РФ, особенно в рамках роли МСБ.

Проведенный анализ научных трудов показал неоднозначную интерпретацию понятия ПР среди авторов, что предопределило необходимость систематизации теоретических представлений о промышленных районах. Мы выделили три основных направления развития научной мысли в отношении ПР, причем суть каждого направления объясняется социально-экономическими реалиями, исследованных соответствующими учеными.

Первое направление – классический подход к изучению европейских ПР, предложенный А. Маршаллом, идеи которого соответствуют экономическим отношениям предприятий Англии рубежа XIX-XX вв. Сущность ПР была выявлена А. Маршаллом при наблюдении концентраций ремесленных производств, специализирующихся на различных стадиях единого производственного процесса в пределах ограниченной территории. Актуальность научных дискуссий этого периода времени на тему ПР и его преимуществ обусловлена конкурентоспособностью этих территорий (в недалеком прошлом – ремесленных хозяйств) на фоне крупных производственных единиц.

Второе направление являет собой совокупность современных концепций, имеющих отношение к теории ПР. Развитие хозяйственных отношений, рост масштабов крупного бизнеса и расцвет ТНК с начала XX в. поспособствовали развитию научных идей, связанных с ПР, что выразилось в появлении новых теорий и концепций локальных производственных систем как зарубежных, так и отечественных авторов и было представлено на схеме в диссертационном исследовании. Помимо введения в экономическую науку понятий «гибкие производственные системы», «новые ПР», учеными была разработана концепция территориально-производственных комплексов, кластерная теория, концепция квазиинтеграционных объединений, заложены основы новой экономической географии.

Третье направление представлено итальянскими экономистами – авторами фундаментальных работ по теории и практике итальянской модели ПР. Развитие теоретических представлений преимущественно среди итальянских ученых обусловлено социально-экономическими отношениями компаний послевоенной Италии в период 1950-х гг., когда МСП (в основном, семейного бизнеса) с опытом ремесленного хозяйства начинают активно кооперировать друг с другом.

Систематизация теорий и концепций ПР также дала возможность определить черты европейских ПР среди всего многообразия локальных производственных систем.

Так, среди ключевых особенностей ПР (в сравнении, например, с кластером) мы выделили: отсутствие конкурентных отношений, преобладание кооперации; единый производственный процесс, где местные агенты – элементы одной системы; четкая отраслевая специализация; границы ПР до 30 км в диаметре; наличие «промышленной атмосферы»; естественный эволюционный процесс формирования промышленного района.

Ввиду того, что сегодня любой экономический актор вне зависимости от национальной и отраслевой принадлежности, испытывает влияние последствий глобализации, происходят изменения и в ПР. Прежде чем раскрыть последствия глобализации, влияющие на ПР, мы сравнили характер интернационализации компаний промышленных районов и других предприятий, не являющихся частью ПР.

Сравнительный анализ отдельных территорий Италии по ряду показателей показал, что более 42% предприятий ПР в 2013 г. экспортировали свою продукцию (против 32% по всем экономическим агентам Италии), а также была раскрыта относительно более масштабная активность компаний ПР в регистрации патентов (61% против 42% соответственно) и торговых марок (39% против 20%). Таким образом, мы определили, что вовлечение итальянских предприятий в ГПС обеспечено прежде всего за счет деятельности компаний ПР. Это обуславливает тот факт, что влиянию последствий глобализации сравнительно больше подвержены предприятия ПР, нежели экономические субъекты, не являющиеся частью ПР. В этой связи, проведенный анализ статистических данных, а также изучение практических исследований итальянских экономистов различных ПР, позволили нам выявить ряд значимых факторов глобализации, оказывающих заметное влияние на функционирование ПР.

Во-первых, мы выделили иммиграционный фактор, связанный с ростом масштабов иностранной иммиграции в Италию. Стремительный рост потока иммигрантов оказывает давление на социальную среду, значимую для любого итальянского ПР. Учитывая, что ПР Италии обеспечивают 40% национального объема рабочей силы и до 70% занятых в промышленном производстве, рост иммиграции в страну вплоть до сегодняшних дней представляет константную угрозу для ПР. Этот тезис подтверждается еще и тем, что по состоянию на 2013 г. 86% иностранных иммигрантов проживают в центральных и северных регионах Италии, где располагаются 120 из 141 ПР. Угроза, связанная с иммиграцией, заключается в потенциальном дроблении гомогенизированного общества промышленного района на ряд этнических групп, что, в пределе, может привести к дедистриктуализации, т.е.

разрушению основ промышленного района. Подобные свидетельства регистрируются, к примеру, в ПР Прато или ПР Монтебеллуна.

Второй фактор - массовый выход на мировые рынки производителей развивающихся стран Азии, Южной Америки, Северной Африки с 1990-х гг. Конкуреноспособность данных производителей на внешних рынках объясняется разницей факторных цен в мире. Очевидно, что подобная тенденция выразилась в перестановке сил на мировых рынках в рамках большинства ГПС, что коснулось и итальянских ПР как наиболее вовлеченных в ГПС экономических акторов Италии. Впоследствии, изменяются механизмы интернационализации ПР, при этом местная система производства дробится на части, и некоторые производственные этапы подлежат делокализации в другие страны. Данные факторы способствуют интернационализации производства итальянских ПР.

В процессе интернационализации ПР Италии, ряд местных компаний начинает сотрудничать с ТНК в рамках ГПС. При этом, согласно рассчитанным данным, экономика Италии во многом зависит от функционирования ТНК; последние, в частности, контролируют до 17% объема производства итальянских компаний в 2012 г. Участие ПР в ГПС вызвало необходимость оценить сотрудничество предприятий ПР и ТНК. Мы произвели данную оценку на основе опыта промышленного района Монтебеллуна по производству спортивной обуви и аксессуаров, который за последние 30 лет заметно интернационализировал производство.

Несмотря на экспортную активность ПР Монтебеллуна с начала XX в., мы зафиксировали немногочисленные свидетельства слияний и поглощений зарубежными ТНК локальных компаний Монтебеллуна, включая сделки с национальными ТНК. Редкие примеры приобретения зарубежными агентами бизнеса в данном ПР позволяют говорить о резистентности изученного ПР к инвестиционному механизму ТНК. Инвестиционный механизм ТНК не привел к разрушению основ ПР. Напротив, сотрудничество с ТНК в Монтебеллуна является взаимовыгодным и преимущественно происходит в контрактной форме. Так, в разные периоды времени заключались контракты на научно-техническое сотрудничество, проектирование и дизайн продуктов между компаниями ПР и ТНК, в число которых входят Asics, Rockport, Reebok, Intersport, и др.

Тенденции сотрудничества ТНК и ПР были выявлены также для всей совокупности ПР Италии. За 2013-2014 гг., доля ПР в общем объеме ПИИ в Италию составила 18%. Сравнительный анализ показателей взаимодействия ТНК как с компаниями ПР, так и с иными территориями, позволил определить сравнительно

меньшую активность зарубежных ТНК в производственных системах промышленных районов. Полученные данные в целом дают возможность констатировать невысокую активность ТНК на территориях ПР, которая, преимущественно, выражается в контрактной форме взаимодействия.

ПР Италии, испытывая влияние глобализации, сотрудничая с зарубежными и национальными ТНК, вовлекаются в ГПС с течением времени в процессе интернационализации производства. В этой связи, мы оценили характер интернационализации итальянских ПР на основе опыта отдельных ПР. Мы рассмотрели ПР Италии с единой отраслевой спецификой – промышленные районы, занятые производством золотых ювелирных изделий.

Сравнительный анализ процессов интернационализации основывался на деятельности 3 ПР – Валенца (регион Пьемонт), Ареццо (Тоскана) и Виченца (Венеция). Было определено, что в совокупности они обеспечивают более 4,5% мирового экспорта ювелирной промышленности, а также почти 2% внешнеторгового оборота Италии по состоянию на 2013 г.

ПР Ареццо, Валенца и Виченца имеют различную динамику объемов экспорта, импорта и показателей импортозависимости, а также значительные отличия в географической структуре экспортных и импортных потоков. Неоднородность процессов интернационализации изученных ПР ювелирной промышленности связана не с отраслевой принадлежностью, а с избранными механизмами интернационализации, которые обуславливают эволюционный путь каждого промышленного района.

Так, Валенца в нашем представлении является глокальным ПР, для которого характерны наименьшее влияние вызовов мирового хозяйства и высокие, устойчивые позиции в ГПС. Данный факт объясняется снижением импортозависимости («импорт для производства» в 2008-2011 гг. снизился с 76% до 49%) и деятельностью конкурентоспособных фирм-лидеров, координирующих механизмы интернационализации всех МСП в провинции. Для ПР Ареццо также характерен путь глокального актора, обусловленный появлением структурных изменений ПР – с 2000 г. на местной территории регистрируется появление значительного числа новых микро-и-малых предприятий. Фирмы-лидеры ПР обеспечили внедрение инноваций в МСП, в том числе и новый бизнес, что позволило ПР Ареццо занять высокие позиции в ГПС ювелирной продукции сегодня. Характер интернационализации в ПР Виченца можно оценить как начальный этап олигополизации промышленного района. В этом ПР фирмы-лидеры не выполняют роль проводников при вовлечении местных компаний в

ГПС. Крупные предприятия с течением времени менее активно кооперируют с другими акторами ПР. Тренд укрупнения бизнеса и снижения кооперационных связей может потенциально грозить основам ПР и привести к формированию совокупности национальных и зарубежных ТНК на территории современного промышленного района.

Вовлечение ПР Италии в ГПС с 1990-х гг., различная реакция на вызовы мирового хозяйства, неоднородный характер интернационализации производства детерминирует изменение места и роли итальянских промышленных районов в экономике страны, регионов, провинций и отраслей. Этот факт диктует необходимость оценки значимости ПР Италии на соответствующих территориях в современных условиях, т.е. в начале XXI в.

Для оценки значимости ПР Италии в национальной экономике, мы использовали показатель «размерности» локальной системы производства согласно методике Европейской кластерной обсерватории. Согласно нашим расчетам, «размерность» всех ПР Италии во всей совокупности отраслей в 2011 г. составила 15,8% (в сравнении с 0,9% Дании, 1% Норвегии, 1,3% Швеции, 5% Нидерландов и 8,6% Великобритании), что говорит о сравнительно высокой значимости ПР для экономики Италии на фоне иных государств, в которых существуют свидетельства функционирующих промышленных районов.

Более того, для более точного определения роли ПР в национальной экономике были рассчитаны значения «размерности» для 22 отраслей промышленного производства за различные периоды времени и выявлен ряд секторов промышленности, на которых специализируются ПР. В их число вошли: одежда (показатель «размерности» - 24%), стройматериалы (26%), обувь (30%), ювелирные изделия (28%), кожа и продукты из нее (32%) и текстильная промышленность (21%).

В обозначенных 6 отраслях функционируют 94 из 141 ПР, которые на момент 2011 г. обеспечивают 44,1% занятых в промышленном производстве по всем отраслям и почти 67% сотрудников в выделенных нами 6 отраслях. Разделение на две группы отраслей дало возможность сопоставить отрасли, в которых наиболее и наименее активно присутствуют ПР. Так, были рассчитаны значения торгового баланса по группам отраслей. По итогам сравнительного анализа данных групп было выявлено, что за период 1991-2014 гг. торговый баланс отраслей, на которых специализируются ПР, стабильно оставался положительным; активное внешнеторговое сальдо изменялось в пределах от 18 до 35 млрд. евро. В этот же период времени, торговый баланс остальных 16 отраслей промышленности, в которых не наблюдается активного

присутствия ПР, был пассивен. Это дает возможность заявить, что 6 отраслей Италии с 94 ПР, обеспечивающих 14% внешнеторгового оборота страны, ежегодно имеют активное сальдо торгового баланса, что обуславливает выравнивание нестабильной динамики торгового баланса всей страны, т.е. всех итальянских предприятий в совокупности.

Также, с целью оценки значимости ПР для экономики Италии и ее провинций, мы сформировали две группы регионов Италии по критериям присутствия ПР, значениям «размерности» и ряду других индексов. В результате, для сравнения мы предложили две группы, первая из которых – регионы с активным присутствием ПР. В нее входит 10 регионов (Пьемонт, Ломбардия, Венеция, Эмилия-Романья, Тоскана, Умбрия, Марке, Абруццо, Кампания, Апулия), на территории которых располагаются 131 ПР. Вторая группа представлена остальными 10 регионами, в которых наблюдается в общей сложности 10 промышленных районов. Было определено, что в 1991-2014 гг. торговый баланс первой группы с наибольшим присутствием и влиянием ПР имел активное сальдо за весь рассматриваемый период, чего нельзя сказать о второй группе, чей совокупный торговый баланс ежегодно был пассивным. В разные периоды времени, сальдо торгового баланса второй группы составляло от 5 до 49 млрд. евро со знаком «-». На основании полученных данных мы можем утверждать, что активный торговый баланс Италии складывается за счет тех территорий, где относительно более активно функционируют промышленные районы Италии.

Роль итальянских ПР в экономике была также оценена с помощью ряда макроэкономических показателей. Так, мы выявили, что в период влияния последствий глобализации с 2000 г. добавленная стоимость в отраслях, где ПР являются ключевыми игроками, растет со среднегодовыми темпами прироста в 4,5%, чего нельзя сказать о других отраслях. Мы произвели аналогичный сравнительный анализ с учетом объема собранных налогов, что позволило нам определить следующее: если до 2000 г. отрасли специализации ПР обеспечивали 52,5% налогов всей страны ежегодно, то уже к 2011 г. их доля выросла до 63,6%. Рассчитанные данные по группам отраслей в привязке к статистике добавленной стоимости и налоговых поступлений позволяют нам утверждать, что 6 изученных отраслей, а в пределе – и ПР как наиболее активные экономические агенты данных отраслей, наиболее значимы для экономического развития Италии в сравнении с иными акторами.

Сравнительный анализ двух групп регионов показал, что совокупный валовой региональный продукт в первой группе почти в 2,5 раза больше ВРП второй группы итальянских регионов (1145 против 473 млрд. евро соответственно). Кроме того, доля

создаваемой добавленной стоимости по данным 2013 г. в группе с высокой активностью промышленных районов составила 66%; разрыв в долях добавленной стоимости двух групп регионов в промышленном производстве оказался еще более значителен – в данном случае доля первой группы составила 85%. Сопоставляя статистику рынка труда сообразно двум регионам, мы также выявили сравнительно более низкий уровень безработицы в первой группе территорий (10,6% в 2013 г. в 1 группе и 14,7% во 2 группе). Рассчитанные значения показателей в привязке к двум группам регионов дали возможность заключить, что ПР обладает ключевой ролью в экономике регионов, где промышленные районы присутствуют наиболее активно.

Оценка значимости ПР во внешней торговле и экономическом развитии Италии, а также результаты сравнительного анализа интернационализации изученных ПР и выявленные закономерности взаимодействия ПР и ТНК, в совокупности позволяют выявить ключевые тенденции интернационализации итальянских ПР:

- в период с конца XX до начала XXI вв. итальянские промышленные районы заметно интернационализировали производство, став участниками современных ГПС;
- в процессе интернационализации, наибольшее влияние на местные компании ПР оказали такие факторы глобализации, как выход на мировые рынки производителей развивающихся стран рубежа XX и XXI вв., а также резкий рост числа иммигрантов в Италию;
- в рамках участия в ГПС, итальянские ПР активно взаимодействуют с ТНК, при этом их сотрудничество оценивается как взаимовыгодное и преимущественно выражается в контрактной форме взаимодействия;
- местные компании ПР Италии показывают высокую устойчивость к инвестиционным механизмам зарубежных ТНК, сотрудничество с которыми не приводит к разрушению основ ПР в процессе интернационализации их производственных систем;
- несмотря на существующую неоднородность эволюционных путей ПР ввиду их встраивания в ГПС, большинство из функционирующих сегодня итальянских промышленных районов являются (или находятся в процессе становления) глокальными игроками, т. е. экономическими акторами, которые, с одной стороны, сформировались как активные игроки на мировых рынках с устойчивыми позициями в ГПС, а с другой – сумели сохранить основные этапы производственного процесса на местных территориях;

- интернационализация производства местных компаний ПР становится фактором возрастающей значимости ПР во внешней торговле и экономическом развитии Италии в соответствующих отраслях и территориях.

Выявленные закономерности интернационализации промышленных районов также позволяют говорить об итальянских ПР как о важных институциональных единицах экономики Италии, активно вовлеченных в ГПС.

Высокая значимость промышленных районов Италии для национальной и региональной экономик предопределяет актуальность опыта ПР для ряда государств в процессе формирования различных форм локальных производственных систем. К числу этих стран мы можем потенциально отнести и Российскую Федерацию. Актуальность поиска новых форм локальной системы производства для стимулирования экономической активности и выравнивания бюджетных дефицитов регионов в РФ обосновывается невысокой эффективностью уже созданных местных производственных систем. Так, в 2014 г. на территории РФ функционируют 27 ОЭЗ, причем доля выпуска продукции в объеме госинвестиций в данные зоны с начала 2000 г. составляет только 74%. Определенные сомнения также вызывают безвозмездные трансферты в 1,5 млрд. федеральных бюджетных средств, которые планируется направить в 25 отечественных кластеров в 2016 г.

В числе предпосылок обращения РФ к опыту промышленных районов Италии нужно отметить также и тесные внешнеторговые связи Италии и России на рубеже XX и XXI вв. Результатом ряда встреч российских и итальянских представителей власти стало создание в 2002 г. «Итало-российской Рабочей группы по промышленным районам и кооперации МСП».

Группа с момента своего формирования предусматривала 5 пилотных проектов по созданию ПР (по образу итальянских промышленных районов) в следующих субъектах РФ – Липецкая, Свердловская, Московская области, республики Чувашия и Татарстан. В нашем исследовании мы сконцентрировали внимание на Липецкой области как первой попытке создания ПР в России.

Начиная с 2002 г. в Липецкой области на основе производственных мощностей итальянской Merloni (после ребрендинга известной как Indesit), купившей в 2000 г. крупнейшего отечественного производителя холодильного оборудования Stinol, формируется первый в России ПР. Впоследствии, значительная экономическая активность на данной территории привлекает внимание региональных властей, которые в ноябре 2005 г. объявляют о создании на базе Липецкой ПР иного образования – ОЭЗ ППТ «Липецк».

В процессе оценки современного состояния ОЭЗ «Липецк», были рассчитаны некоторые показатели для местных предприятий и их значимости в регионе. Так, локальные компании обеспечивают 2450 рабочих мест по данным 2013 г., что составляет более 0,4% занятых в Липецкой области и почти 1% г. Липецк. Кроме того, за счет ОЭЗ Липецк в региональный бюджет поступило за тот же период 662 млн. руб. налоговых платежей, что соответствует 2,2% всех налоговых поступлений области. Также нам удалось выяснить, что на территории ОЭЗ в 2012 г. было зарегистрировано менее 80 млн. долл. ПИИ, что эквивалентно 5% всех ПИИ в Липецкую область.

С одной стороны, рассчитанные значения показателей позволяют говорить о положительных результатах создания ОЭЗ ППТ «Липецк», даже несмотря на то, что значимость данной территории для Липецкой области не сопоставима с ключевой ролью ПР Италии в ее отдельных провинциях и регионах. С другой стороны, мы определили, что проект по формированию ПР в данной области не был реализован, что было доказано с помощью анализа территории ОЭЗ ППТ «Липецк» на предмет сущностных черт итальянской модели ПР. Аналогичное суждение о нереализации проекта верно в отношении иных 4 регионов РФ, в которых планировалось создание ПР.

Были выявлены две основные причины неприменимости опыта итальянских ПР в России. Во-первых, низкая доля МСП в экономике России не может стать предпосылкой создания ПР в регионах РФ. Активные меры поддержки МСП в Италии стимулируют рост микро, малых и средних предприятий, что становится фактором формирования ПР и является неотъемлемой чертой последних. В РФ ввиду низкой доли МСП в экономике, в особенности в промышленности (менее 10% промышленных предприятий имеют микро-и-малые размеры) проекты по созданию ПР подобно итальянским районам не были реализованы. Во-вторых, копирование опыта невозможно в отношении такой формы локальной производственной системы, как ПР, потому как одной из его основ является естественная эволюция системы под влиянием уникальных историко-культурных факторов, что не может быть предметом заимствования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин, Л. И. Российская школа экономической мысли: поиск самоопределения // Вопросы экономики.- 2001.- №2.- С. 4-19.
2. Авилова, В.В. Промышленные округа как модель государственной поддержки инновационного и инфраструктурного развития региона на примере Нижнекамского промышленного округа / В.В. Авилова, Р.И. Уразаев, Ф.Н. Шайхутдинова // Вестник Казанского технологического университета. – 2007. - № 6. – С.130-137.
3. Алаев, Э.Б. Социально-экономическая география: понятийно терминологический словарь.- М.: Мысль, 1983 – 358 с.
4. Алампиев, П. М. Экономическое районирование СССР.- М.: Экономическая литература, 1963. – 248 с.
5. Асаул, А.Н. Строительный кластер - новая региональная производственная система // Экономика строительства. - 2004. - №6 - С. 16- 25.
6. Бабанский, Д. И. Развитие предпринимательства на основе региональной кластерной политики: диссертация канд. экон. наук. ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Москва.- 2014.
7. Бабкин, А. В., Мошков, А. А. Управление инновационным потенциалом интегрированных промышленных структур // Журнал «Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов».- 2013.- №6.- С. 45-53.
8. Бабкин А.В., Мошков А.А., Новиков А.О. Анализ методов и моделей оценки инновационного потенциала промышленного кластера // Научно-технические ведомости СПбГПУ.- 2012. - № 4.- С. 84-90.
9. Бандман, М. К. Территориально-производственные комплексы: новые условия формирования : сб. науч. трудов / под ред. М.К. Бандмана, Н.И. Лариной ; ИЭОПП СО АН СССР. - Новосибирск, 1991. - 159 с.
10. Викулов, В. А., Бутрин, А. Г. Алгоритм определения оптимального риска в кругообороте оборотных средств промышленного предприятия // Современные проблемы науки и образования.- №4.- 2013.- С. 1141-1145.
11. Внешнеторговая палата Италии. Официальная база данных. URL: <http://www.iccwbo.org/>.
12. Воробьев, П.В. Разнообразие и концентрация отраслей в российских городах как факторы экономической эффективности / Воробьев П.В., Давидсон Н. Б., Кисляк Н.

- В., Кузнецов П. Д. // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление.- 2014.- №6.- С. 4-18.
13. Гильманова, Р. И. Республика Татарстан как промышленный регион // Региональная экономика.- № 8.- 2011. URL: <http://uecs.ru/uecs-32-322011/item/545-2011-08-08-08-48-41>
 14. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики. Учебник (4-е издание).- М.: ГУ ВШЭ, 2004.- 495 с.
 15. Губайдуллина, Ф. С. Микроэкономика кластера (на примере промышленных районов третьей Италии).- М.: Синергия, 2011.- 149 с.
 16. Дронова, А. С. Проблема формирования инновационной структуры малого и среднего бизнеса России // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление.- 2012.- №2.- С. 27-40.
 17. Европейская Кластерная Обсерватория. Официальная база данных. URL: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>
 18. Евростат. Официальная база данных. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
 19. Евсеева, О.А., Евсеева, С.А. Национальные особенности развития малого и среднего бизнеса в России и за рубежом // Экономика и управление.- 2013.- № 10.- С. 76-81.
 20. Залиховская, П. В. Локальная структура «Уральский промышленный регион» как точка роста (на примере Свердловской области) // Молодёжь и наука: Сборник материалов VIII Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных. - Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2012. - URL: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/>
 21. Захарченко, В. И. Экономика региона: монография / В.Н.Гончаров, В.И.Захарченко, Э.А.Кузнецов и др. ; Восточноукраинский национальный университет им. В.Даля, - Донецк: Альматео, 2006. - 194 с.
 22. Информационное агентство «Башинформ». Бизнесменов Башкирии приглашают на встречу с итальянскими коллегами.- 2015. URL: <http://www.bashinform.ru/news/721224-biznesmenov-bashkirii-priglashtayut-na-vstrechu-s-italyanskimi-kollegami/>
 23. Информационно-аналитическое издание «Эспрессо». Россия-Италия: новый уровень сотрудничества.- 2003.- № 1. URL: <http://www.espressoweb.ru/ru/03-01/p1-65.html>

24. Информационно-дискуссионный портал Корпункт. Грезы о чувашско-итальянском промышленном округе.- 2011. URL: <http://korpunktrf.ru/politika-Chuvashii/Grezy-o-chuvashsko-italyanskom-promyshlennom-okruge.html>
25. Информационно-справочный портал Gorod48. Объем инвестиций в Липецкую область вырос на 5%.- 2014. URL: <http://gorod48.ru/news/282180/>
26. Информационный онлайн-портал БЮДЖЕТ.РУ. Инновационные кластеры поделят федеральную субсидию.- 2015. URL: <http://bujet.ru/article/282163.php>
27. Кабиров, В. Р., Сергеев, И. Б. Проблемы и перспективы развития горно-металлургического кластера в Забайкалье // Записки Горного института.- 2012.- № 196.- 2012.- С. 178-180.
28. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования. М.: Мысль, 1958.- 335 с.
29. Кудратов, З. Г. Опыт поддержки малого и среднего бизнеса в некоторых развитых странах / З. Г. Кудратов, Б. Б. Тошбоев, Г. И. Бердиев // Молодой ученый. - 2015. - №1. - С. 242-245.
30. Кузнецов, С. В., Межевич, Н. М., Лачининский, С. С. Пространственные возможности и ограничения модернизации российской экономики: пример Северо-Западного макрорегиона // Экономика региона.- 2015.- №3.- С. 25-38.
31. Ларина, Н.И. Региональные кластеры и территориально-производственные комплексы как формы территориальной организации пространства // Регион: экономика и социология. - 2007. - № 4. - С. 126-138.
32. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития.- М.: Издательство УРСС, 2002.- 368 с.
33. Леонтьев, М.П. Особые экономические зоны России: проблемы развития // Блог депутата Московской областной думы. URL: <http://mpleontiev.ru/события/особые-экономические-зоны-россии-проблемы-развития.html>
34. Марков Л.С., Ягольницер М.А. и др. Институциональные особенности, модели кластеризации и развитие инновационных мезоэкономических систем // Регион: экономика и социология. - 2009. - № 3. - С. 3-18.
35. Маршалл, А. Принципы экономической науки.- М.: Прогресс, 1993.- 1248 с.
36. Межевич, Н. М., Леонтьева, А. Н. Еще раз к вопросу о научных основах региональной политики // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития.- 2011.- № 1.- С. 12-23.

37. Мерзликина, Г.С., Бабкин, А.В., Пшеничников, И.В. Совершенствование модели инновационного регионального кластерообразования // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки.- 2015.- №4.- С. 129-139.
38. Меткин, Н. П., Михеев, А. А. Индустриальный кластер как инструмент стратегического управления отраслью // Право и управление. XXI век.- 2014.- №1.- С. 34-40.
39. Мигранян, А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета.- 2002.-№2.- С. 58-67.
40. Минакир, П. А. Экономическая интеграция: региональный аспект // Регион: экономика и социология.- 2004.- №1.- С. 35-47.
41. Министерство иностранных дел РФ. Список соглашений Липецкой области. Официальный портал МИД РФ: <http://www.mid.ru/>
42. Министерство международных и внешнеэкономических связей Свердловской области. Свердловская область и итальянская область Лигурия намерены активизировать сотрудничество.- 2014. URL: <http://mvs.midural.ru/news/616>
43. Министерство финансов РФ. Официальный сайт. Сводная таблица исполнения бюджетов субъектов РФ на 01.01.2015. URL: http://info.minfin.ru/subj_analytics.php
44. Министерство экономического развития РФ. Концепция долгосрочного развития РФ до 2020. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept>
45. Михальцов, С. А. Взаимодействие промышленных районов и ТНК сегодня: опыт Скандинавии и Италии // Труды международной научно-практической конференции ЭКОПРОМ.- 2015.- СПб.: Изд-во Политехн. ун-та.- С. 289-293.
46. Назаров, В. И. Материалы пресс-конференции губернатора Омской области В. И. Назарова от 21 октября 2015 г. URL: http://omskregion.info/news/36855-za_schet_sokrachsheniya_gosapparata_omskiy_guberna/
47. Немчинов, В. С. Теоретические вопросы рационального размещения производительных сил // Вопросы экономики. - 1961. - № 6. - С. 3.
48. Несмачных, О. В., Назарова, О. В. Методология оценки эффективности стратегии функционирования промышленного кластера // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета.- 2015.- №11 (2). URL: http://www.uzknastu.ru/files/pdf/22/22_2/%D0%9E.%D0%92.%20%D0%9D%D0%B5%D1%81%D0%BC%D0%B0%D1%87%D0%BD%D1%8B%D1%85,%20%D0%9E.%D0%92.pdf

49. ООН. Официальная база данных. URL: <http://comtrade.un.org>
50. ООО «Газпром экспо», Ені. Брошюра - Связанные энергией 40 лет сотрудничества Газпрома и Эни по пути следования природного газа.- 2009.- 88 с. URL: <http://www.gazprom.ru/f/posts/23/131435/eni-gazprom.pdf>
51. Официальный портал органов власти Чувашской Республики. Состоялось пленарное заседание Российско-Итальянской Рабочей группы по промышленным округам и сотрудничеству в сфере малого и среднего бизнеса.- 2015. URL: http://www.cap.ru/news/2015/10/15/Sostoyalosj_plenarnoe_zasedanie_Rossijsko-Italjyanskoj_Rabochej/
52. Очур, Ю. С. Территориально-производственные комплексы: история и развитие // Молодой ученый. - 2011. - №11. Т.1. - С. 142-144.
53. ОЭСР. Официальная база данных. URL: <https://stats.oecd.org/>
54. ОЭСР. Список терминов и сокращений. URL: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1121>
55. Петров, Г. В. Извлечение благородных и цветных металлов из техногенного сырья норильского промышленного региона: практика и исследования // Успехи современного естествознания - № 3.- 2013.- С. 143-146
56. Портер, М. Конкуренция. - М.; Вильямс, 2-е изд.- 2006. - 608 с.
57. Портер, М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.
58. Платонова, И. Н. Устойчивое развитие мировой экономики и конкурентоспособность России // Российский внешнеэкономический вестник.- 2014.- №9.- С. 49-64.
59. Порфирьева О.Б. Промышленные округа в Италии.- 2005. URL: <http://geo.1september.ru/2005/20/3.html>
60. Пресс-служба Правительства Нижегородской области. Нижегородская область – сильный промышленный регион // официальный сайт Правительства Нижегородской области.- 2015. URL: <http://www.government-nnov.ru/?id=174431>
61. Пробст, А. Е. Вопросы размещения социалистической промышленности.- М.: Наука, 1971. - 377 с.
62. Проект РОСОЭЗ. ОЭЗ ППТ «Липецк», Официальный сайт. URL: http://www.rusez.ru/oez/industrial/lipetsk_region/lipetsk/
63. Проект «Ступино Квадрат». Официальный сайт. URL: <http://gdpquadrat.com/>
64. Рекорд, С.И. Возможности использования советского наследия промышленных взаимодействий для развития трансграничных промышленно-инновационных

- кластеров на пространстве СНГ // Проблемы современной экономики. - 2012. - № 4. - с. 321-325.
65. Рекорд, С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия: монография- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ.- 2010. - 109 с.
66. РИА новости. Медведев подписал постановление о создании ОЭЗ «Ступино Квадрат».- 2015. URL: <http://ria.ru/economy/20150815/1186257202.html>
67. Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса. Заседание российско-итальянской Рабочей группы. URL: <http://siora.ru/novosti/zasedanie-rossiysko-italyanskoj-rabochey-gruppy>
68. Савенков, А. А. Тульская область – промышленный регион? // ИА Тульские новости.- 2015. URL: <http://newstula.ru/news/135202/tulskaa-oblast-kak-by-promyslennyj-region>
69. Саушкин, Ю. Г. Природно-хозяйственное районирование СССР // Вестник МГУ, серия геогр.- 1982.- №4.- С. 3-13.
70. Слободян Е. К. Какие регионы России считаются дотационными? // Аргументы и факты.- 2014. URL: <http://www.aif.ru/dontknows/eternal/1206689>
71. Соболева, Ю.П., Арманшина, Г.Р. Квазиинтеграция и ее роль в развитии инновационной экономики // Инновационная экономика.- №4.- 2012.- С. 137-143.
72. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики: официальный сайт. URL: <http://gks.ru/>
73. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Липецкой области: официальный сайт. URL: <http://lipstat.gks.ru/>
74. Третьяк, В.П. Анализ отраслевой организации рынков (курс лекций) // РЭЖ.- 2001.- № 5-6, 7, 9, 10.
75. Файков, Д. Ю. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики.- 2008.- № 3. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2141>
76. Хайкин, М. М., Кудряшов, В. С. Взаимодействие кластера с детерминантами конкурентного преимущества нефтехимической промышленности Омской области // Записки Горного института.- 2013.- № 205.- С. 271-274.
77. Цихан, Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления.- 2003.-№ 5.- С. 40-53.

78. Ялов, Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием // Компас промышленной реструктуризации.- 2006.- URL: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_17.html/.
79. Ясин, Е. Г. Бремя государства и экономическая политика (либеральная инициатива) // Вопросы экономики.- 2002.- №11.- С. 4-30.
80. Aage, T. Efficient information acquisition by industrial districts. Intensity, speed, and direction of external information sources. The case of the industrial district of clothing in Jutland / Paper presented at the DRUID Summer Conference, Denmark.- 2001.- URL: <http://www.druid.dk.conference/nw/paper1/aage.pdf>.
81. Agostino, Z. Analisi dell'organizzazione logistica del distretto industrial di Montebelluna // Camero di comercio di Treviso.- 2002.- 51 p.
82. Alessandrini, M., Fattouh, B., Scaramozzino, P. The changing pattern of foreign trade specialization in Indian manufacturing // Oxford Review of Economic Policy.- 2007.- No. 23-2.- P. 270-91.
83. Amin, A., Robins, K. The re-emergence of regional economies? The mythical geography of flexible accumulation // Society and Space.- 1990.- No. 8.- P. 7 - 34.
84. Anderson, S., Cavanagh, J. Of the world's 100 largest economic entities, 51 are now corporations and 49 are countries. // Institute for Policy Studies in Report on the Top 200 corporations.- 2010.
85. Arndt, S., Kierzkowski, H., Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy.- Oxford: Oxford university press, 2001.- 268 p.
86. Arrow, K. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Non-Market Allocation // Public Expenditures and Policy Analysis.- 1969.- № 3.- P. 59-73.
87. Bagnasco, A. TreItaliae. La problematica territoriale dello svilup poi taliano.- Bologna: Il Mulino, 1977.- 314 p.
88. Balassa, B. Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage // The Manchester School.- 1965.- No. 33.- P. 99-123.
89. Becattini, G. Concorrenza e cooperazione: la formula italiana // Il Ponte.- 1992.- No. 4.- P. 69-80.
90. Becattini, G. Dal set-to preindustrial al discrete industrial. Alcuni considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industrial // Rivista di Economia e Politica Industriale, 1979.-№ 1.- P. 101-118.
91. Becattini, G. Industrial Sectors and Industrial Districts. Tools for Industrial Analysis // European Planning Studies.- 2002.-No. 10(4).- P. 483-494.

92. Becattini, G. Marshallian Anomalies // *Marshall Studies Bulletin*.- 2001.- №7.- P. 7-29.
93. Becattini, G. Small Firms and Industrial Districts: the Experience of Italy // *Economia-Internazionale*, 1986.-№ 4.- P. 98-103.
94. Becattini, G. The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion // *Paper of International Institute for Labour Studies*, Geneva.- 1992.- P. 37-51.
95. Becattini, G., Bellandi, M. *A Handbook of Industrial Districts*.- London: Edward Elgar Publishing Inc, 2011.- 904 p.
96. Becattini, G., Dei Ottati, G. The Performance of Italian industrial districts and large enterprise areas in the 1990s // *European Planning Studies*.- 2006.- No. 14, P. 1138-1162.
97. Belussi, F., Asheim, B. ID and Globalisation: Learning and Innovation in Local and Global Production Systems // *Paper at conference "Clusters, Industrial Districts and Firms"*.- 2003.- 19 p.
98. Best, M. *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*. Cambridge: Harvard University Press.- 1990.- 296 p.
99. Boix, R. The new map of the industrial districts in Spain and the comparison with Italy and the United Kingdom: improving international comparison of industrial districts with common methodologies // *Regional Studies Association International Conference*, Lisbon, Portugal.- 2007.
100. Borghi, E., Del Bo, C. Industrial clusters and regional innovation: an evaluation and implications for economic cohesion.- 2010. Working Paper n. 2010-18.- 18 p. URL: http://wp.demm.unimi.it/tl_files/wp/2010/DEMM-2010_018wp.pdf
101. Braga, C. Globalization in the 21st century: the Role of Global Value Chains.- 2013. URL: <http://www.imd.org/research/challenges/TC065-13-globalization-in-the-21st-century-the-role-of-global-value-chains.cfm>
102. Brenner, T. Identification of Local Industrial Clusters in Germany // *Regional Studies*.- 2006.- No. 40.- P. 991-1004.
103. Brusco, S. Small firms and industrial districts: the experience of Italy, in Keeble D., Warner E. *New firms and regional development in Europe*.- London: Croom Helm.- 1986.- P. 184-202.
104. Brusco, S. The idea of the Industrial District: Its genesis// *International Institute for Labour Studies*, 1990.- № 10.- P. 10-19.
105. Brusco, S., Paba, S. Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni Novanta in: *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*.- Roma: Donzelli.- 1997.

106. Buckley, P., Ghauri, P. The internationalization of the Firm: A Reader.- London: Cengage Learning EMEA, 1998.- 440 p.
107. Bugamelli, M. Il modello di specializzazione internazionale dell'area dell'euro e dei principali paesi europei: omogeneità e convergenza // Temidi discussion del Servizio Studi di Banca Italia.- 2001.- No. 402.- 50 p.
108. Calafati, A. On Industrial Districts // Università degli studi di Ancon Quaderni di ricerca, 1999.- №133.- P. 60-75.
109. Calvosa, P. Le reti distrettuali in Campania.- Milan: Franco Angeli,- 2006, P. 333-370.
110. Canello, J. Evolutionary Change and Resilience in Industrial Districts: An Empirical Investigation Using Italian Firm-Level Data // School of Economics, The University of Queensland.- 2014, 151 p.
111. Carillo, M., Dessy, O. L'identità etnica degli immigrati stranieri in Italia: quale modello di integrazione?.- Rome: Carocci.- 2012, 287 p.
112. Carvalho, L. Handbook of Research on Entrepreneurial Success and its Impact on Regional Development.- Hershey: IGI Global, 2015.- 878 p.
113. Cerea, S. Distretti industriali in trasformazione: modelli produttivi e società locali dal secondo dopoguerra ad oggi. Sviluppo economico e integrazione sociale.- Rome: Carocci,- 2010.
114. Corriere della Sera. Esplora il significato del termine: a ditta San Giorgio di Montebelluna sta per essere ceduta alla francese Salomon.- 1993. URL: http://archiviostorico.corriere.it/1993/aprile/15/scarponi_SALOMON_acquista_SAN_GIORGIO_co_0_930415978.shtml
115. Czamanski, S., Ablas, L. Identification of Industrial Clusters and Complexes: a Comparison of Methods and Findings // Urban Studies.- 1979.- No. 16.-P. 61-80.
116. Dahmen, E. Development blocks in industrial economics // The Scandinavian Economic History Review.- 1988.- No. 36(1).- P. 3-14
117. Das, K. Industrial Clustering in India: Experiences and Issues for Research // paper presented at the ICSSR-WIDER Workshop on Spatial Disparities and Challenges of Development, Food Security and Industrial Clusters.- New Delhi.- 2004.
118. De Marchi, V., Grandinetti, R., Industrial Districts and the Collapse of the Marshallian Model: Looking at the Italian Experience // Competition and change.- 2014.- No. 18.- P. 70-87.
119. Defoe, D. A Plan of the English Commerce: Being a Complete Prospect of the Trade of This Nation As Well the Home Trade As the Foreign.- London: Rowman & Littlefield Pub Inc., 1967.- 424 p.

120. Dei Ottati, G. Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district // Cambridge Journal of Economics, 1994.- №18.- P. 529-546.
121. Enright, M. J. Regional clusters: what we know and what we should know // Bröcker, J., Dohse, D., Soltwedel, R. Innovation Clusters and Interregional Competition - Berlin: Springer, 2003, P. 99 - 129.
122. European Commission - Enterprise and Industry Directorate. Innovation Clusters in Europe: a statistical analysis and overview of current policy report.- 2007.- 64 p.
123. European Commission, Community Research and Development Information Service. Functioning of the Local Production Systems in the Conditions of Economic Crisis: Comparative Analysis and Benchmarking for the EU and beyond // Project No. 295050.- 2012.- URL: http://cordis.europa.eu/project/rcn/102265_en.html
124. Eurostat. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community.- 2008. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=NACE_REV2&StrLanguageCode=EN&IntPcKey=&StrLayoutCode=&IntCurrentPage=1
125. Federazione Nazionale Distretti Italiani. Osservatorio NDI Rapporto.- 2010, 106 p. URL: <http://www.osservatoriodistretti.org/rapporto-osservatorio>
126. Federico, G., Wolf, N. Italy's Comparative Advantage: a long-run perspective // Working paper № 8758. Centre for Economic Policy Research.- 2012.- 42 p.
127. Fiera di Vicenza. Official webpage. URL: <http://www.vicenzaoro.com/>
128. Fortis, M. The Fortis-Corradini Index // paper presented at the International Conference "Where do we stand? Global perspectives on the industrial competitiveness of Italian manufacturing".- Milan.- 2015.
129. Frolova, Ye. D., Frolov, A. A. Changes in Industrial Districts Development in Conditions of Knowledge Spillovers (Italian Case) // Экономика региона.- 2014.- №3.- С. 182-191.
130. Frontex. More than 500 000 Migrants Detected at EU External Borders so far this year.- 2015. URL: <http://frontex.europa.eu/news/more-than-500-000-migrants-detected-at-eu-external-borders-so-far-this-year-fGa82v>
131. Fujita, M., Kashiwadani, M. (1989). Testing the efficiency of urban spatial growth: A case study of Tokyo // Journal of Urban Economics.- 1989.- No.25 (2).- P. 156-192.
132. Gagliardi, L., Percoco, M. Regional Disparities in Italy Over the Long Run: The Role of Human Capital and Trade Policy // Région et Développement.- 2011.- No. 33.- P. 81-105.
133. Gann, D., Salter, A. Innovation in project-based, service enhanced firms: the construction of complex products and systems // Research policy.- 2000.- No. 31.- P. 191-211.

134. Ganz, B. Montebelluna corre grazie agli scarponi.- 2012. URL: <http://www.ilsole24ore.com/art/impresa-e-territori/2012-09-20/montebelluna-corre-grazie-scarponi-064424.shtml?uuid=AbzCBWgG>
135. Gereffi, G. Commodity Chains and Global Capitalism.- Greenwood: Westport CT, 1994.- 334 p.
136. Gereffi, G., Humphrey, J. Sturgeon, T. The governance of global value chains // Review of International Political Economy.- 2005.- No. 12.- P. 78-104.
137. Gereffi, G., Lee, J. Global and U.S. Shifts in the Gold Jewelry Value Chain and Their Implications for the Valenza Gold Jewelry District // Osservatorio di Distretto di Valenza.- 2008.- 31 p.
138. Glaeser, E. Growth in the Cities / E. Glaeser, H. D. Kallal, J. A. Scheinkman, A. Shleifer // Journal of Political Economy.- 1992.- № 6.- P. 1126-1152.
139. Gradinetti, R., Bortoluzzi, G. On the relationship between size, capabilities and internationalisation: an explorative analysis of Italian subcontracting SMEs // International Journal of Globalisation and Small Business.- 2013.- No. 5.- P. 114-132.
140. Graziani, A. L'economia italiana dal 1945 a oggi.- Bologna: Il Mulino, 1972.- 442 p.
141. Henderson, J.V. The Sizes and Types of Cities. The American Economic Review, 1974, vol. 64, no. 4, pp. 640-656.
142. Hirschmann, A. The Strategy of Economic Development - London: Oxford University Press, 1958.- 217 p.
143. Hobson, A. The Evolution of Modern Capitalism // Political Science Quarterly.- 1895.- № 2.- P. 324-328.
144. Humphrey, J., Schmitz, H., How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? // Regional Studies.- 2002.- No. 36.- P. 1017-1027.
145. Iacono, A., Seido, M. Interactions and Cooperation in Local Production Systems: An Analysis of Inhibiting Factors Related to Specificities of Small Enterprises // Journal of Technology Management & Innovation.- No. 2.- 2009.- URL: http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-27242009000200012
146. ICE Rapporto. L'Italia nell'economia internazionale 2014, 2015.- 386 p.
147. IMF publication. Globalization: Threat or Opportunity?.- 2000. URL: <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200to.htm>
148. Internal affairs: the gap between many rich and poor regions widened because of the recession // The Economist, 2011.- URL: <http://www.economist.com/node/18332880>
149. Intesa Sanpaolo - Direzione Studi e Ricerche. Economia e finanza dei distretti industriali, 2014.- 222 p.

150. Intesa Sanpaolo Database, URL:
http://www.group.intesasanpaolo.com/scriptIsir0/si09/investor_relations/ita_database.jsp#/chi_siamo/ita_wp_chi_siamo.jsp
151. ISTAT Coeweb Database. URL: <https://www.coeweb.istat.it>.
152. ISTAT Database. URL: <http://www.istat.it/it/prodotti/banche-dati>
153. ISTAT. I Distretti industriali 2011, 2015.- 10 p. URL:
<http://www.istat.it/it/archivio/150320>
154. ISTAT publication. La popolazione straniera residente in Italia nel 2013.- 2013. URL:
<http://www.istat.it/it/archivio/96694>
155. ISTAT publication. Ricostruzione della popolazione residente per età, sesso e cittadinanza nei comuni.- 2013. URL: <http://www.istat.it/it/archivio/99464>
156. ITAC. Why Hasn't Globalization Killed Manufacturing Clusters?.- 2015. URL:
<http://itac.nyc/why-hasnt-globalization-killed-manufacturing-clusters/>
157. Italian Association of Family Businesses. Family Businesses in Italy.- 2014. URL:
<http://www.aidaf.it/en/aidaf-3/1650-2/>
158. Jacobs, J. Strategies for helping cities / J. Jacobs // American Economic Review.- 1969.- No. 4.- P. 652-656.
159. Jones, M., Dimitratos, P., Fletcher, M. Internationalization, Entrepreneurship and the Smaller Firm: Evidence from Around the World.- London: Edward Elgar Publishing, 2009.- 255 p.
160. Kaplinsky, R., Fitter, R., Technology and Globalization: Who Gains When Commodities are De-commoditized? // International Journal of Technology and Globalization.- 2004.- No. 1.- P. 5-28.
161. Ketels, C., Protsiv, S. Clusters and the New Growth Path for Europe // Working paper No. 14 in WWWforEurope project.- 2013.- 73 p. URL:
http://www.foreurope.eu/fileadmin/documents/pdf/Workingpapers/WWWforEurope_WP_S_no014_MS47.pdf
162. Korhonen, H., Luostarinen, R. Internationalization of SMEs: inward-outward patterns and government policies // Management International Review. - 1996.- No. 4.- P. 315-329.
163. Krugman, P. Increasing Returns and Economic Geography. The Journal of Political Economy, 1991, vol. 99, no. 3, pp. 483-499.
164. Krugman, P. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. Journal of International Economics, 1979, vol. 9, pp. 469-479.

165. Krugman, P. Intraindustry Specialization and the Gains from Trade. *Journal of Political Economy*, 1981, vol. 89, no. 5, pp. 959-973.
166. Lafay, G. The Measurement of Revealed Comparative Advantage // *International Trade Modeling*.- 1992.- No. 9.- P. 209-234.
167. Lastres, H., Cassiolato, J. Innovation systems and local productive arrangements: new strategies to promote the generation, acquisition and diffusion of knowledge // *Innovation: Management, Policy & Practice*.- No.7 (2).- 2005.- P. 172-187.
168. Laursen, K. Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation // Working paper no. 98-30, Danish research unit for industrial dynamics.- 1998.- 24 p.
169. Laursen, K. Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization // *Eurasia Business and Economics Society*.- 2015.- No. 5.- P. 99-115.
170. Lave, J. *Situated Learning: Legitimate Peripheral Participation* / J. Lave, E. Wenger - Cambridge: Cambridge University Press, 1991.- 138 p.
171. Law 53/06 Legge Finanziaria: официальный документ.- принят 10.03.2006
172. Law 317/91 entitled Policies for the Innovation and Development of Small and Medium Enterprises: официальный документ.- принят 5.10.1991
173. Legacy. Benetton sells Nordica ski unit to Tecnica.- 2003. URL: <http://legacy.utsandiego.com/news/business/20030110-0624-benetton-nordica.html>
174. Lutz, V. The growth process in a “dual” economic system // *Banca Nazionale del Livorno Quarterly Overview*, 1958.- 15 p.
175. Marelli, M. Approfondimenti sul tema del governo strategico dei distretti // *Azienda pubblica*.- 1999.- No. 4.- P. 365-377.
176. Markusen, A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts / A. Markusen // *Economic Geography*.- 1996.- № 72.- p. 293-313.- URL: <http://ssrn.com/abstract=1505247>
177. Marshall, A., Marshall, M. *The Economics of Industry*.- London: Macmillan, 1879.- 231 p.
178. Marzano, F. Un'interpretazione del processo di sviluppo economico dualistico in Italia // *Economic notes*.- 1979.- No. 24.- P. 447-472
179. McCall, T. What do we mean by Regional Development? // *Institute for regional development*.- 2010.- URL: http://www.utas.edu.au/__data/assets/pdf_file/0006/61935/McCall,T.-2010,-What-is-Regional-Development.pdf

180. Michaely, M. Concentration in International Trade // Contributions to Economic Analysis.- 1967.- No. 3.
181. Ministero delle attività produttive. L'esperienza italiana dei distretti industriali.- 2002.
182. Ministry of Economic Development of RF press. The meeting of the Russian-Italian Working Group on industrial districts and cooperation in the sphere of small and medium-sized businesses is being held in Turin.- 2013. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/en/home/press/news/doc20131114_5
183. Missing migrants' project. A record 432,761 migrants, including refugees seeking asylum in the European Union have crossed the Mediterranean so far in 2015.- 2015. URL: <http://missingmigrants.iom.int/en/record-432761-migrants-including-refugees-seeking-asylum-european-union-have-crossed-mediterranean>
184. Muscara, C. La geografia dello sviluppo, Edizioni di Comunità.- Milano: Bari.- 288 p.
185. Musso, F. Foreign Markets Entry Mode Decision for Italian Small and Medium-Sized Enterprises // International Journal of Business and Management.- 2012.- No. 2.- 14 p.
186. Myrdal, G. Economic Theory and Underdeveloped Regions - Methuen: University Paperbacks.- 1957.- 167 p.
187. Nardozi, G. Miracolo e Declino // Storia Economica.- 2004, 144 p.
188. OECD publication. Competitive regional clusters: national policy approaches.- 2007, 354 p.
189. OECD publication. Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains.- 2008.- 15 p. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/enhancing-the-role-of-smes-in-global-value-chains_9789264051034-en
190. OECD publication. OECD-WBG inclusive global value chains report.- 2015, URL: <http://www.oecd.org/development/istanbul-g20-trade-ministers-meeting-presentation-of-the-oecd-wbg-inclusive-global-value-chains-report.htm>
191. Omiccioli, M. L'indagine sul campo: una presentazione // Lo sviluppo locale.- 2002.- No. 3.- P. 289 - 298.
192. Osservatorio nazionale distretti italiani. Distretto dello sportssystem di Montebelluna.- 2012. URL: <http://www.osservatoriodistretti.org/node/259/dati-qualitativi>
193. Osservatorio nazionale distretti italiani. Rapporto 2014 - Distretto dello sportssystem di Montebelluna.- 2014. URL: <http://www.osservatoriodistretti.org/sites/default/files/rapporto-2014-distretto-dello-sportssystem-di-montebelluna.pdf>

- 194.Osservatorio nazionale distretti italiani. Rapporto 2014 - Distretto orafa argentiero di Vicenza.- 2014. URL: <http://www.osservatoriodistretti.org/sites/default/files/rapporto-2014-distretto-orafa-argentiero-di-vicenza.pdf>
- 195.Osservatorio nazionale distretti italiani. Rapporto 2014 - Distretto orafa di Arezzo.- 2014. URL: <http://www.osservatoriodistretti.org/sites/default/files/rapporto-2014-distretto-orafa-di-arezzo.pdf>
- 196.Osservatorio nazionale distretti italiani. Rapporto 2014 - Distretto orafa di Valenza.- 2014. URL: <http://www.osservatoriodistretti.org/sites/default/files/rapporto-2014-distretto-orafa-di-valenza.pdf>
- 197.Osservatorio nazionale distretti italiani. Rapporto 2010.- 106 p. URL: <http://www.osservatoriodistretti.org/rapporto-osservatorio>
- 198.Osservatorio nazionale distretti italiani - Rapporto 2014.- 289 p. URL: <http://www.osservatoriodistretti.org/rapporto-2014-osservatorio-nazionale-distretti-italiani>
- 199.Paci, M. Crisi, ristrutturazione e piccola impresa // Inchiesta.- 1975.- No. 20.- P. 3-8.
- 200.Paniccia, I. The Performance of IDs. Some insights from the Italian case // Human systems management.- 1999.- No. 18.- P. 141-159.
- 201.Pankaj, G. Are Multinationals Becoming Less Global? // Harvard Business review.- 2013. URL: <https://hbr.org/2013/10/are-multinationals-becoming-less-global/>
- 202.Pietrobelli, C. Industrial Districts Evolution and Technological Regimes: Italy and Taiwan // Technovation.- 2004.- No. 24.- P. 899-914.
- 203.Piore, M. The Second Industrial Divide / M. Piore, C. Sabel, New-York: Basic books, 1984.- 354 p.
- 204.Platania, M. Trade advantage of Italian industrial districts: persistence and change // Regional and Sectoral Economic Studies.- 2014.- No. 14-2.- P. 39-52.
- 205.Rabelotti, R. Italian SMEs and Industrial Districts on the move: where are they going? // European and Planning Studies.- 2009.- No. 17.- P. 19-41.
- 206.Romer, P. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy.- 1986.- № 94.- P. 1002-1037.
- 207.Rosenthal, S. Geography, Industrial Organization, and Agglomeration / S. Rosenthal, W. Strange // Review of Economics and Statistics.- 2003.- № 2.- P. 377-393.
- 208.Sammarra, A., Belussi, F. Evolution and relocation in fashion-led Italian districts: evidence from two case-studies // Entrepreneurship & Regional Development.- 2006.- No. 18.- P. 543-562.

209. Samuelson, P. The transfer problem and transport costs: the terms of trade when impediments are absent // *Economic Journal*.- 1952.-№62.- P. 278-304.
210. Santini, C., Rabino, S., Zanni, L. Chinese immigrants' socio-economic enclave in an Italian industrial district: The case of Prato // *World Review of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*.- 2011.- No. 7.- P. 30-51.
211. Saxenian, A. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128* / A. Saxenian - Cambridge: Harvard University Press, 1994.- 226 p.
212. Saxenian, A. Silicon Valley and Route 128: Regional prototypes or historic exceptions? / A. Saxenian, M. Castells // *High technology, space and society*.- 1985.- №1.- P. 81-105.
213. Sergi, G. Lipetsk as a new industrial city based upon sustainable development // *Planum magazine*.- 2006.- 31 p.
214. Sforzi, F. The empirical evidence of industrial districts in Italy // *A Handbook of Industrial Districts*.- 2009.- P. 327-342.
215. Sforzi, F. The industrial districts and the 'new' Italian economic geography // *European Planning Studies*, 2002.- №4.- P. 439-447.
216. Soulie, F., Gastinel, G. *Industrial Applications of Neutral Networks* // World Scientific.- 1997.- P. 363-368.
217. Storper, M. *Regions, Globalization, Development* / M. Storper, A. Scott // *Regional Studies*.- 2003.- №6.- p. 579-593.
218. Sylos Labini, P. *Problemi dello sviluppo economico* .-Roma: Laterza, 1970.- 258 p.
219. Swann, J. The Construction of 'Communities of Practice' in the Management of Innovation / J. Swann, H. Scarborough, M. Robertson // *Management Learning*.- 2002.- № 4.- P. 477-496.
220. The Moscow Times. Merloni competes purchase of Stinol.- 2000. URL: <http://www.themoscowtimes.com/sitemap/free/2000/10/article/merloni-completes-purchase-of-stinol/257988.html>
221. The Wall Street Journal. Italian Towns Push Back on Growing Burden of Europe's Migrant Crisis.- 2015. URL: <http://www.wsj.com/articles/italian-towns-push-back-on-growing-burden-of-europes-migrant-crisis-1430085784>
222. Thi Thanh, M. *Internationalization of Firms from Economies in Transition: The Effects of a Politico-Economic Paradigm Shift*.- Montreal: Edward Elgar Publishing.- 2014.- 368 p.
223. Thomson Reuters GFMS team. *Gold Survey Report*.- 2013.- 91 p.
224. Thünen, J.H. von. *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. - Hamburg: Perthes, 1826.

225. Tommaso, M., Rubini, L. Dizionario di Economia e Finanza.- 2012. URL: <http://www.treccani.it/enciclopedia/made-in-italy>
226. Triglia, C., Bellandi, M. Come cambia un discrete industriale: strategie di riaggiustamento e tecnologie informatiche nell' indusriatessile di Prato // Economia e Politica Industriale, 1991.- № 79.- P. 69-79.
227. UNCTAD. GVCs and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy, 2013.- 36 p.
228. UNCTAD. World Investments Prospects Survey 2009-2011, 2009, 85 p.
229. UNCTAD. World Investment Report: Transnational Corporations: Employment and the Workplace - An Executive Summary.- 1994.
230. UNCTAD. Official Dataset. URL: <http://unctadstat.unctad.org/>
231. UNCTAD. World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness.- 2002.
232. UNCTAD. World Investment Report: Transnational Corporations, extractive industries and development.- 2007.
233. UNCTAD. World Investment Report: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy.- 1997.
234. UNCTAD. World Investment Report: Non-equity modes of international production and development.- 2011.
235. UNCTAD. World Investment Report: Towards a New Generation of Investment Policies.- 2012.
236. UNCTAD. World Investment Report: Global Value Chains: Investment for Trade and Development.- 2013.
237. UNCTAD. World Investment Report: Performing international investment governance.- 2015.
238. Unioncamere. Veneto, il 2012 un altro anno di recessione.- 2012. URL: http://www.ven.camcom.it/userfiles/ID276__comsta1312_anteprema.pdf
239. Università degli Studi di Pavia, Public research. Traditional industries and growth: prospects for the Italian specialization model.- 2014. URL: <http://ec.europa.eu/euraxess/index.cfm/jobs/fgDetails/76391>
240. Vazquez-Barquero, A. Endogenous Development: Networking, Innovation, Institutions and Cities.- London: Routledge, 2002.- 244 p.
241. Venables, A. The international division of industries: clustering and comparative advantage in a multi-industry model // Scandinavian Journal of Economics.- 1989.- №4.- P. 495-513.

242. Vertova, G. *The Changing Economic Geography of Globalization: Reinventing Space*. - London: Routledge, 2006. - 254 p.
243. Wang, J. Dynamics of export-oriented industrial districts in China // Paper presented at the conference "Economic development and regional differentiation on China: trends and opportunities". - Florence. - 2010. - 24 p.
244. Whitford, J. The decline of a model? Challenge and response in the Italian industrial districts // *Economy and Society*. - 2001. - No. 1. - P. 38-65.
245. World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 2014-2015*. - 2014. - 565 p.
246. WTO Dataset. URL: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=>
247. WTO publication. *Aid for Trade at a Glance 2015: Reducing Trade costs for Inclusive, Sustainable Growth*, 2015. - 413 p.
248. Zubarevich, N. Regional Inequality in Large Post Soviet Countries / N. Zubarevich, S. Safronov // *Izvestiya RAN. Seriya Geograficheskaya*. - 2011. - No. 1. - P. 17-30.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Карта регионов и промышленных районов Италии

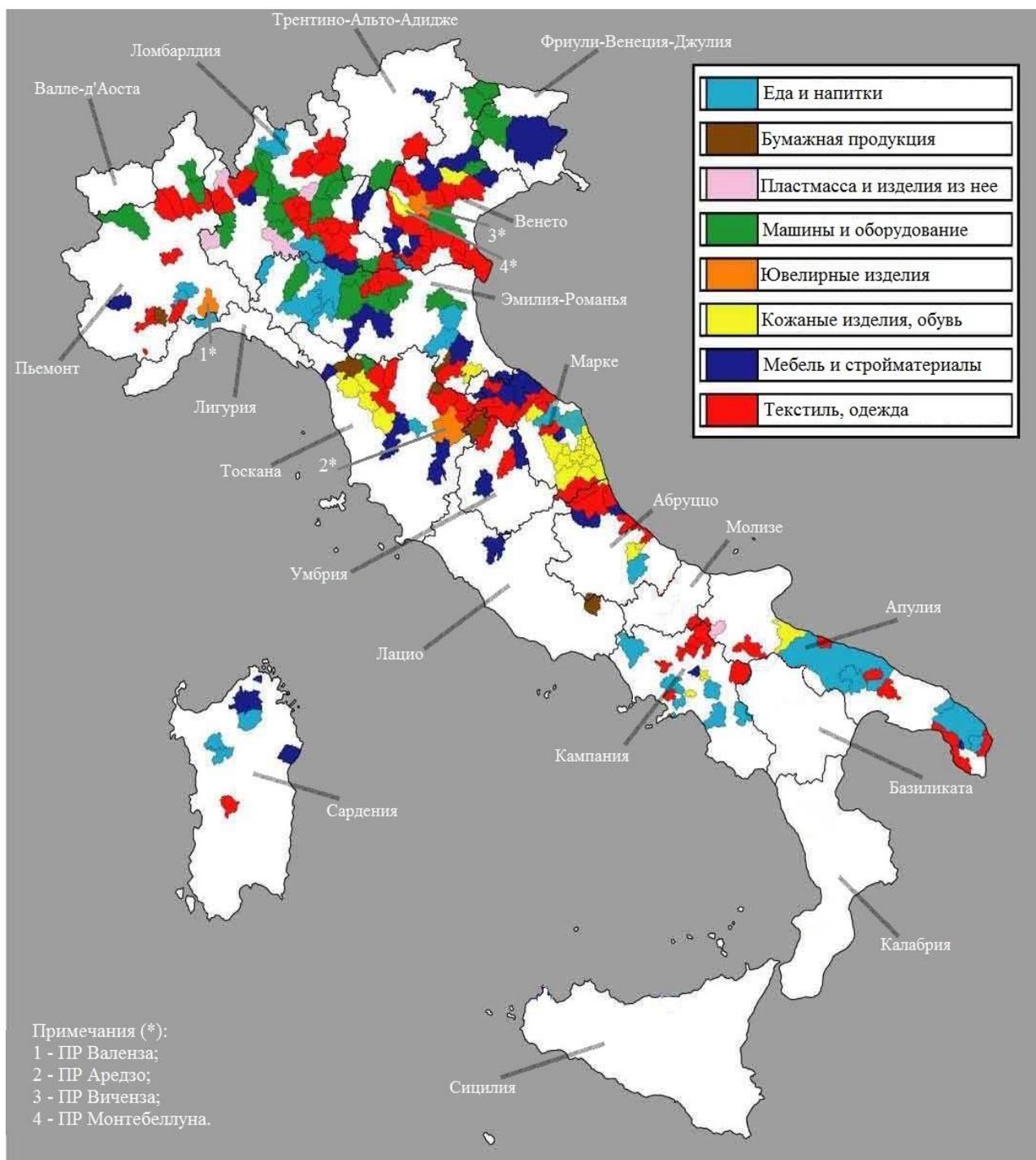


Рис. А.1. География итальянских регионов и промышленных районов с учетом отраслевого фактора по состоянию на 2011 г.

Источник: разработано автором на основе [198]

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Значимость ПР и кластеров в экономике ряда европейских стран

Таблица Б.1. «Размерность» локальных производственных систем в отдельных странах, средние показатели за 2004-2011 гг., в %%

	Итали я	Дания	Норвеги я	Швеция	Нидерланд ы	Велико британи я
Авиакосмическая промышленность	10,24	0,56	0,15	0,48	1,63	23,59
Одежда	24,01	0,14	0,16	0,16	0,49	4,91
Автомобилестроение	9,35	0,25	0,19	2,54	1,12	8,85
Химические продукты	11,97	1,21	0,99	1,4	5,42	11,04
Строительные материалы	26,17	0,42	0,32	0,96	1,03	5,57
Обувь	29,56	0,03	0,02	0,06	0,21	1,65
Мебель	17,14	0,81	0,65	0,91	1,67	7,98
Тяжелое машинное оборудование	13,17	1,24	0,78	2,44	1,77	7,02
Приборостроение	6,2	2	1,27	2,65	2,02	16,95
Ювелирные изделия	28,23	0,72	0,6	0,52	14,47	7
Кожа и продукты из кожи	32,5	0,16	0,07	0,33	0,25	2,32
Электроаппаратура и освещение	11,15	0,93	0,75	2,46	0,82	13,4
Медицинские приборы	15,91	1,51	0,49	2,21	2,19	8,15
Металл и изделия из него	16,19	0,73	0,65	2,49	1,43	9,7
Нефть и газ	8,83	2,05	12,7	0,91	13,01	6,07
Бумажная продукция	13,34	1	1,14	3,63	3,12	10,28
Фармацевтика	11,9	2,62	0,44	0,74	2,67	9,28
Пластмасса и изделия из нее	13,37	1,01	0,35	1,36	2,95	11,81
Пищевые продукты	11,07	1,09	0,93	1,22	3,26	10
Товары для детей и для отдыха	15,06	0,35	0,31	1,2	33,49	5,6
Текстиль	21,07	0,44	0,25	0,68	1,52	7,84
Табачная продукция	0,98	0	0	0	12,33	0,43
Средний уровень "специализации"	15,79	0,88	1,06	1,33	4,86	8,61

Источник: рассчитано автором на основе [17]

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Значимость промышленных районов в отраслевом разрезе

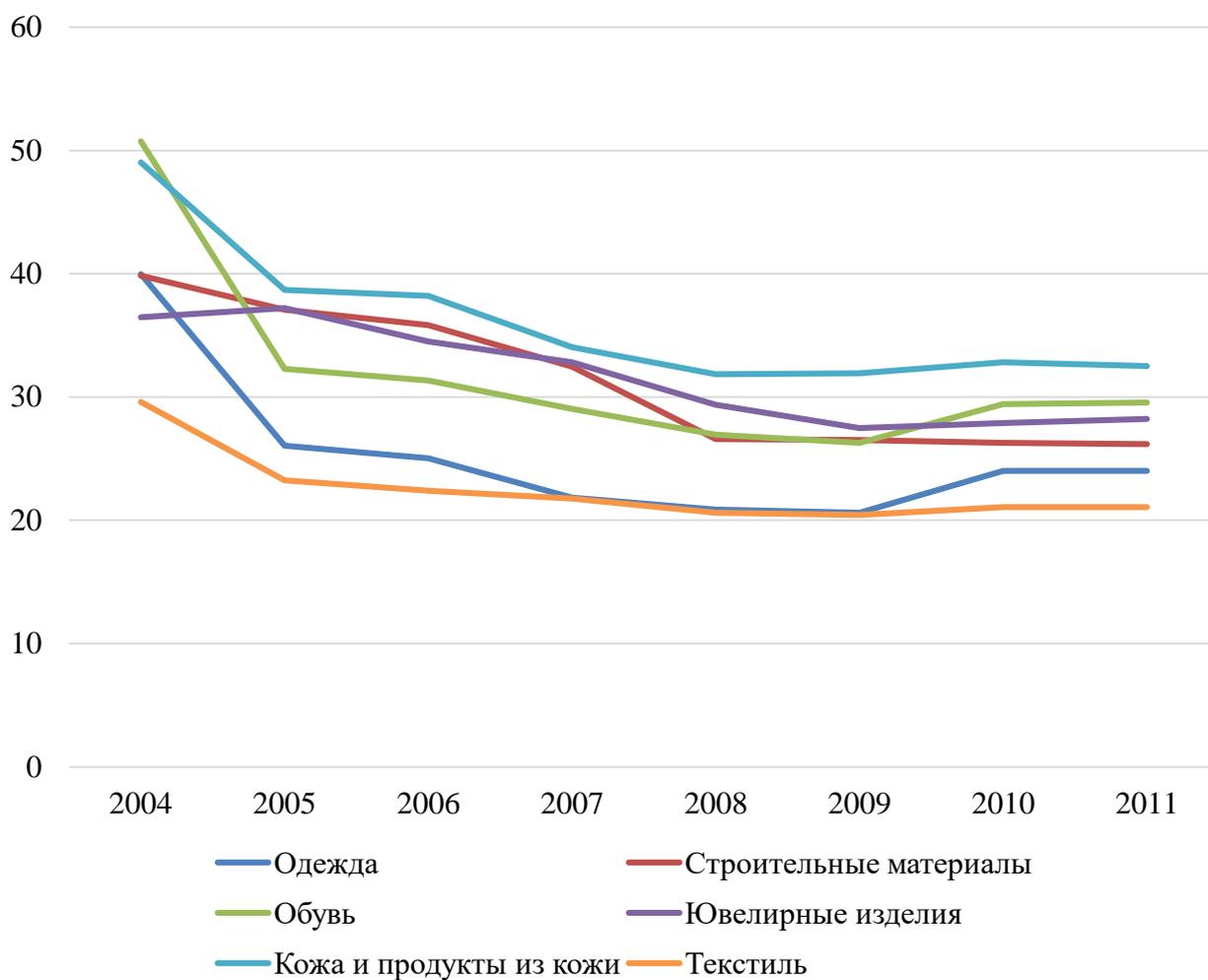


Рис. В.1. Динамика «размерности» ПР для 6 ключевых отраслей промышленных районов Италии, 2004-2011 гг., в %%

Источник: разработано автором на основе [17]

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

«Специализация» промышленных районов Италии в территориальном разрезе

Таблица Г.1. Распределение числа ПР и уровень «специализации» ПР Италии по регионам в 2004-2011 гг.

Регион	Число ПР	Уровень «специализации» ПР							
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Северо-запад	37								
Пьемонт	7	2,18	2,10	2,09	2,04	2,13	2,02	2,11	2,12
Валле-д'Аоста	-	⁵¹	-	-	-	-	-	-	-
Лигурия	1	0,54	0,52	0,47	0,45	0,45	0,44	0,45	0,46
Ломбардия	29	2,10	1,78	1,78	1,71	1,80	1,85	1,98	1,99
Северо-восток	45								
Трентино-Альто-Адидже	2	1,00	0,94	0,93	0,85	0,83	0,84	0,87	0,88
Венеция	28	4,18	3,56	3,48	3,28	3,41	3,42	3,68	3,70
Фриули-Венеция-Джулия	2	1,25	1,17	1,15	1,16	1,09	1,08	1,12	1,12
Эмилия-Романья	13	3,15	2,82	2,83	2,65	2,60	2,65	2,79	2,80
Центр	38								
Тоскана	15	8,22	7,30	7,25	7,12	7,69	7,70	8,16	8,18
Умбрия	3	2,43	2,01	2,01	1,99	2,01	2,04	2,22	2,22
Марке	19	8,51	6,51	6,66	6,59	6,95	6,99	7,76	7,81
Лацио	1	0,79	0,75	0,77	0,75	0,76	0,73	0,75	0,75
Юг	17								
Абруццо	4	3,40	2,72	2,62	2,49	2,67	2,58	2,77	2,77
Молизе	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Кампания	6	2,44	1,92	1,89	1,78	1,87	1,86	2,00	2,01
Апулия	7	2,70	2,09	1,99	1,93	2,01	1,95	2,13	2,14
Базиликата	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Калабрия	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Острова	4								
Сицилия	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сардения	4	0,91	0,88	0,87	0,83	0,79	0,77	0,79	0,79

Источник: рассчитано автором на основе [17]

⁵¹ «-» означает отсутствие ПР в данном регионе Италии.

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Рынок труда регионов Италии в 2011 г.

Таблица Д.1. Основные показатели рынка труда по регионам Италии и значимость ПР в привязке к занятости, 2011 г.

	Общий объем рабочей силы, в тыс. чел.	Все сотрудн ики ПР, в тыс. чел.	Занятые в промышленном производстве ПР, в тыс. чел.	Занятые в ключевых отраслях (6) для ПР, в тыс. чел.	Доля всех сотрудников ПР в общем объеме рабочей силы региона, в %
Пьемонт	1985,24	660,56	283,84	48,86	33,27
Валле- д'Аоста	59,25	-	-	-	-
Лигурия	672,80	169,65	37,21	3,08	25,22
Ломбардия	4420,28	1715,77	689,06	145,36	38,82
Трентино- Альто- Адидже	484,94	158,51	43,07	5,23	32,69
Венеция	2208,96	847,33	393,02	96,44	38,36
Фриули- Венеция- Джулия	532,51	181,94	74,81	6,47	34,17
Эмилия- Романья	2041,06	760,70	320,25	75,53	37,27
Тоскана	1642,38	526,44	230,43	104,42	32,05
Умбрия	381,81	108,92	44,55	12,60	28,53
Марке	677,75	248,44	130,80	49,59	36,66
Лацио	2405,55	632,51	110,03	17,27	26,29
Абруццо	545,74	165,19	70,61	18,39	30,27
Молизе	116,38	-	-	-	-
Кампания	1847,53	430,69	137,74	30,93	23,31
Апулия	1422,95	310,35	115,23	34,39	21,81
Базиликата	209,93	-	-	-	-
Калабрия	645,76	-	-	-	-
Сицилия	1676,93	-	-	-	-
Сарденя	681,80	133,49	26,45	3,85	19,58

Источник: рассчитано автором на основе [17; 53]

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Место ПР во внешней торговле провинций Валенца, Виченца, Ареццо, Монтебеллуна
 Таблица Е.1. Динамика показателей внешней торговли провинции Валенца (регион
 Пьемонт), 1991 - 1 полугодие 2015 г., в млрд. евро

	Золотые ювелирные изделия (ПР)		Все отрасли		ТБ отрасли	ТБ общий	LFI, в ед.
	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт			
1991	87,75	139,52	880,26	1009,77	51,77	129,50	1,92
1992	84,11	146,65	927,00	1023,13	62,54	96,13	2,62
1993	113,66	213,98	889,35	1364,28	100,32	474,92	1,39
1994	117,53	223,96	1096,47	1593,62	106,43	497,16	1,61
1995	141,73	257,53	1348,03	2049,23	115,80	701,20	0,98
1996	171,16	285,58	1200,36	2144,70	114,42	944,34	-0,43
1997	231,28	320,29	1358,98	2303,85	89,01	944,87	-1,45
1998	249,02	337,19	1485,71	2360,38	88,16	874,66	-1,17
1999	274,02	391,11	1483,28	2438,31	117,09	955,03	-1,14
2000	313,32	498,95	1721,78	2809,43	185,63	1087,65	-0,21
2001	297,56	464,98	1667,81	2740,74	167,42	1072,93	-0,41
2002	224,03	395,64	1793,50	2626,14	171,60	832,65	1,24
2003	206,47	370,13	1847,80	2601,59	163,67	753,79	1,48
2004	247,40	400,24	2154,35	2926,86	152,84	772,52	1,07
2005	268,28	401,43	1972,37	3086,21	133,14	1113,84	-0,28
2006	366,39	498,75	2405,71	3478,21	132,36	1072,50	-0,43
2007	447,73	645,98	2845,67	3991,53	198,25	1145,86	0,22
2008	365,34	541,21	2736,38	3787,19	175,88	1050,81	0,46
2009	264,76	371,51	2069,50	2922,20	106,74	852,70	-0,04
2010	430,35	562,45	2739,82	3838,86	132,10	1099,04	-0,51
2011	592,07	863,73	3141,50	4802,21	271,66	1660,71	-0,41
2012	588,62	894,45	3182,06	5411,10	305,83	2229,03	-0,92
2013	604,06	1006,97	2905,80	5193,98	402,91	2288,18	-0,64
2014	737,68	1287,48	3080,24	5170,75	549,80	2090,51	0,44
2015 ⁵²	503,53	876,49	1777,42	2816,07	372,97	1038,64	1,33

Источник: рассчитано автором на основе [152]

⁵² Здесь и далее статистические данные по ПР и провинциям представлены в 2015 г. за первое полугодие.

Таблица Е.2. Динамика показателей внешней торговли провинции Виченца (регион Венеция), 1991 - 1 полугодие 2015 гг., в млрд. евро

	Золотые ювелирные изделия (ПР)		Все отрасли		ТБ отрасли	ТБ общий	LFI, в ед.
	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт			
1991	22,67	940,01	2789,03	3904,72	917,35	1115,69	11,31
1992	22,99	1065,51	2841,38	4246,13	1042,52	1404,75	11,67
1993	34,09	1419,20	3257,74	5658,01	1385,11	2400,27	11,15
1994	40,63	1377,98	4120,59	6443,49	1337,35	2322,90	9,71
1995	57,99	1473,13	4802,75	7711,30	1415,14	2908,55	8,46
1996	61,51	1422,75	4385,38	7909,49	1361,24	3524,11	7,61
1997	67,61	1509,50	4817,46	8528,93	1441,89	3711,47	7,52
1998	88,78	1472,79	5096,66	8876,48	1384,01	3779,82	6,88
1999	94,68	1814,29	5061,22	9535,86	1719,61	4474,64	7,77
2000	117,39	1946,01	6735,96	10991,17	1828,62	4255,21	7,52
2001	105,78	1980,35	6813,43	11915,32	1874,58	5101,88	6,97
2002	97,59	1886,56	6877,56	11789,22	1788,97	4911,66	6,79
2003	108,08	1397,65	5984,85	10586,16	1289,57	4601,31	5,26
2004	141,45	1441,36	6573,21	12011,86	1299,92	5438,65	4,50
2005	169,18	1284,04	6488,60	11659,62	1114,86	5171,02	3,86
2006	206,06	1509,85	7779,02	13823,64	1303,79	6044,61	3,81
2007	242,05	1531,26	8474,82	14960,95	1289,21	6486,13	3,41
2008	212,86	1368,20	7746,31	14847,00	1155,33	7100,69	2,91
2009	120,09	990,88	5611,66	11201,65	870,79	5589,99	2,98
2010	128,85	1221,08	7513,77	13068,53	1092,23	5554,76	3,54
2011	177,37	1313,11	8212,51	14499,99	1135,74	6287,48	3,18
2012	172,77	1447,65	7757,88	14917,21	1274,88	7159,33	3,37
2013	172,34	1421,23	8461,58	15604,25	1248,90	7142,68	3,22
2014	180,97	1419,24	8863,83	16228,86	1238,27	7365,02	3,06
2015	91,13	770,14	4710,90	8654,37	679,01	3943,47	3,18

Источник: рассчитано автором на основе [152]

Таблица Е.3. Динамика показателей внешней торговли провинции Ареццо (регион Тоскана), 1991 - 1 полугодие 2015 гг., в млрд. евро

	Золотые ювелирные изделия (ПР)		Все отрасли		ТБ отрасли	ТБ общий	LFI, в ед.
	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт			
1991	7,99	647,02	1070,41	947,63	639,03	-122,78	33,64
1992	9,42	682,57	1092,83	1020,04	673,15	-72,80	32,99
1993	17,70	1004,98	1261,05	1510,06	987,28	249,01	32,31
1994	16,35	1112,03	1526,31	1747,36	1095,68	221,05	31,14
1995	16,97	1287,73	1888,16	2031,64	1270,76	143,48	31,20
1996	13,18	1279,72	1811,35	2084,62	1266,54	273,27	30,18
1997	15,23	1359,84	2180,00	2208,62	1344,61	28,62	30,43
1998	16,01	1464,86	2212,37	2471,14	1448,85	258,77	29,19
1999	22,00	1471,12	2157,32	2594,74	1449,12	437,42	27,60
2000	33,99	2120,95	2653,97	3592,65	2086,96	938,67	28,23
2001	33,82	1755,73	2456,50	3342,26	1721,91	885,76	24,98
2002	33,05	1631,05	2222,92	3177,21	1597,99	954,29	24,15
2003	39,83	1220,56	1807,01	2649,69	1180,72	842,69	21,15
2004	34,42	1142,64	1925,82	2645,30	1108,23	719,48	20,19
2005	38,60	1291,31	2001,75	2987,68	1252,71	985,93	19,84
2006	37,23	1356,33	2171,64	3323,33	1319,10	1151,69	18,69
2007	50,29	1439,58	2438,67	3652,28	1389,29	1213,61	17,94
2008	47,89	1499,28	2908,21	3770,33	1451,39	862,12	18,74
2009	41,49	1175,20	2689,93	4113,01	1133,71	1423,08	12,92
2010	98,10	1532,10	3931,80	5372,77	1434,00	1440,97	12,70
2011	235,96	1480,31	5273,59	7709,38	1244,35	2435,79	7,10
2012	235,80	1721,06	5992,21	8893,16	1485,25	2900,95	7,42
2013	134,53	2091,41	4119,43	7069,23	1956,88	2949,79	12,24
2014	82,13	1867,21	3497,17	6525,54	1785,09	3028,37	11,93
2015	61,84	952,19	2066,15	3388,93	890,35	1322,79	11,81

Источник: рассчитано автором на основе [152]

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Место ПР во внешней торговле провинции Монтебеллуна

Таблица Ж.1. Динамика показателей внешней торговли провинции Монтебеллуна (регион Венеция), 1991 - 1 полугодие 2015 гг., в млрд. евро

	Спортивная обувь и аксессуары для спорта (ПР)		Все отрасли		ТБ отрасли	ТБ общий	LFI, в ед.
	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт			
1991	87,76	354,44	1337,81	2835,21	266,67	1497,39	2,59
1992	113,13	407,54	1435,63	3177,40	294,40	1741,78	2,12
1993	136,62	518,45	1582,10	4064,77	381,82	2482,67	1,66
1994	206,63	619,63	1950,94	4879,27	412,99	2928,33	0,86
1995	256,77	833,39	2523,40	6053,79	576,63	3530,40	1,49
1996	268,33	831,02	2372,28	6146,79	562,69	3774,51	0,89
1997	307,20	827,09	2621,63	6502,22	519,90	3880,59	0,41
1998	281,64	755,00	2811,13	6703,63	473,36	3892,50	0,52
1999	311,13	793,90	3102,94	7067,13	482,77	3964,20	0,51
2000	434,40	933,63	3649,57	8004,63	499,22	4355,06	-0,10
2001	493,89	910,29	4076,17	8590,24	416,40	4514,07	-0,66
2002	535,19	908,16	4134,07	8367,55	372,97	4233,48	-0,93
2003	590,80	970,76	4471,13	8469,98	379,96	3998,86	-0,79
2004	561,58	962,71	4505,13	8634,99	401,13	4129,86	-0,59
2005	615,66	978,20	4767,57	8729,37	362,54	3961,79	-0,78
2006	711,93	1097,14	5583,71	9819,43	385,21	4235,72	-0,73
2007	734,34	1069,74	6020,38	10630,43	335,40	4610,05	-0,99
2008	793,01	1129,92	5880,52	10809,74	336,92	4929,22	-1,38
2009	696,56	1024,32	4941,06	8945,64	327,76	4004,58	-1,21
2010	843,47	1127,07	6135,75	9903,46	283,60	3767,71	-1,12
2011	898,31	1156,96	6549,58	10705,10	258,66	4155,52	-1,37
2012	754,10	1044,18	5793,68	10052,48	290,08	4258,80	-1,22
2013	792,77	1053,21	5826,18	10523,64	260,43	4697,46	-1,65
2014	828,35	1097,66	6119,95	11011,92	269,31	4891,96	-1,64
2015	453,62	553,82	3304,62	5855,01	100,20	2550,39	-1,97

Источник: рассчитано автором на основе [152]

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Сравнительный анализ торгового баланса отраслей специализации ПР и иных секторов промышленности

Таблица И.1. Динамика торгового баланса Италии по группам отраслей, 1991 – 1 полугодие 2015 гг., в млрд. евро

	ТБ 6 отраслей	Другие отрасли	ТБ Италии
1991	16,41	-24,69	-8,27
1992	16,94	-23,48	-6,55
1993	22,35	-5,19	17,16
1994	25,24	-6,82	18,42
1995	29,62	-6,11	23,51
1996	31,09	3,82	34,91
1997	30,74	-4,13	26,62
1998	30,27	-5,79	24,48
1999	29,35	-15,32	14,03
2000	32,93	-31,02	1,91
2001	33,95	-24,72	9,23
2002	31,46	-23,62	7,84
2003	27,89	-26,27	1,62
2004	27,47	-28,69	-1,22
2005	25,72	-35,08	-9,37
2006	25,81	-46,26	-20,45
2007	26,83	-35,43	-8,60
2008	25,71	-38,74	-13,03
2009	18,62	-24,50	-5,88
2010	19,61	-49,65	-30,04
2011	21,49	-47,01	-25,52
2012	26,09	-16,20	9,89
2013	28,97	0,26	29,23
2014	28,41	14,48	42,88
2015	17,02	9,50	26,52

Источник: рассчитано автором на основе [152]