

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ОКРУГА КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

***Воскеричян Роберт Оганесович,
Соловьёва Юлиана Владимировна***

Статья посвящена проблематике развития промышленных округов в России на базе зарубежного, в частности, итальянского опыта. Рассматриваются исторические аспекты феномена промышленных округов. Исследуется специфика итальянской экономики, основу которой составляют малые и средние предприятия, что способствует успеху подобных проектов. Дается типология универсальных (территориальных) инструментов промышленной политики. Значительное место отведено проблематике интернационализации итальянского опыта в данной сфере и перспективам развития промышленных округов в России. Особое внимание уделяется рассмотрению кластерного и сетевого подходов, критериям оценки результативности функционирования кластеров предприятий.

Ключевые слова: промышленная политика, промышленный округ, свободная экономическая зона (СЭЗ), кластер, сеть, предприятие.

JEL коды: L500, L590.

Проблематике свободных экономических зон (СЭЗ), индустриальных парков и промышленных округов посвящено достаточно большое количество работ как отечественных, так и зарубежных авторов. Наиболее полно проблемы формирования и развития территорий, пользующихся особым статусом, раскрываются в трудах таких авторов, как А.Базиль, Д.Гермидис, М.Исихара, П.Райан, Т.Симадзаки. Широкий спектр практических вопросов применения инструментов для решения задач промышленной политики рассматривается в работах К. Омае и Дж. Чалмерса.

Практика применения универсальных инструментов промышленной политики, начиная с середины 2000-х гг., претерпела существенные изменения. Значительное влияние оказало принятие Закона РФ об «Особых экономических зонах». Кроме того, в России начали создавать промышленные округа. Этот феномен мировой экономики существует в различных формах около трехсот лет и в настоящее время распространен во многих странах, в частности, в Италии, Германии, США, Канаде.

Итальянский опыт

Наивысшего уровня развития промышленные округа достигли в Италии, что связано, на наш взгляд, со спецификой итальянской промышленности, основу которой составляют малые и средние предприятия. В Италии, конечно, есть крупнейшие компании мирового масштаба («ФИАТ», «Пирелли» и др.), но вся ткань экономики состоит из небольших предприятий, тесно переплетенных друг с другом. Особенностью их развития была узкая специализация отдельных территорий на одном конкретном продукте. В них возникало множество малых предприятий, выпускавших один тип продукции. Это приводило к острой конкуренции, развитию технологий, умеренным ценам и высокому качеству производимых

товаров, таких как одежда, обувь, мебель, отделочные стройматериалы и сантехника, детали станков и оборудования, бытовая техника.

На этой основе к середине XX в. образовались структуры, именуемые сегодня промышленными округами (industrial district) – кооперативные объединения работающих на определенной территории малых и средних предприятий одной отрасли или кластера. Сохраняя свою самостоятельность, оставаясь конкурентами на местном рынке, они объединяют ресурсы для выполнения интересующих всех их видов деятельности, которые они не способны выполнить самостоятельно. Это – маркетинговые исследования, технологические разработки, отдельные производственные этапы, выход на мировой рынок. Кроме того, промышленные округа являются оптимальным каналом взаимодействия малого и среднего бизнеса с государственными структурами, в частности по вопросам налогового администрирования и господдержки национальных товаропроизводителей.

В рамках нашего исследования представляется необходимым рассмотреть типологию вышеуказанных инструментов (см. таблицу 1).

Таблица 1.

Типология универсальных инструментов промышленной политики

Типы инструментов	Характер деятельности	Крупнейшие структуры данного типа	Количество действующих структур (оценка)
1. Особые/Свободные экономические зоны, в т.ч.			
• Внешнеторговые зоны	Организуются при крупных транспортных узлах для беспоплинного хранения и оборота товаров иностранного происхождения	Шэннон (Ирландия); Дубай (ОАЭ)	1100
• Экспортно-производственные зоны	В них создаются промышленные предприятия, ориентированные на производство товаров для экспорта	Шэньчжэнь (КНР); Хайнань (КНР)	400
• Научно-технологические зоны	Создаются вблизи НИИ и университетов для развития наукоемких производств	Бостон (США); Осака (Япония)	350
• Комплексные зоны	Получили наибольшее распространение. Представляют собой сочетание элементов вышеперечисленных зон	Пудун (КНР); Масан (Р.Корея)	150
2. Промышленные парки	Более общая концепция по сравнению с СЭЗ. В них размещаются как экспортные, так и импортозамещающие производства. Допускается участие национального капитала в предприятиях-резидентах вплоть до 100% владения	Сонкла (Таиланд); Российско-корейский промышленный парк (Приморский край, Россия)	80
3. Промышленные округа	Кооперация малых и средних предприятий, представляющих одну отрасль или кластер, и расположенных на ограниченной территории (как правило, это административно-территориальная единица суверенного государства)	Ломбардия (Италия); Лацио (Италия)	3000

Источник: составлено авторами.

В Италии таких промышленных округов сейчас насчитывается 200. Большая часть их сосредоточена на северо-востоке, в центре и на северо-западе страны, в северной части

проживают и подавляющее большинство работников, занятых на входящих в них предприятиях. При этом больше всего (21% общего числа) действует в области Ломбардия, но наиболее значимым и показательным это явление стало в области Марке. Они обеспечивают занятость 83% жителей области, работающих в обрабатывающей промышленности¹.

Само производство в промышленных округах весьма разнообразно. Большая часть жителей (почти 35%) работает в текстильной промышленности и изготовлении одежды, за ними следуют производители товаров для дома (мебель и другие стройматериалы, стекло, керамика и прочее), машиностроение, кожевенная и обувная промышленность. Остальные округа специализируются на продовольственной сфере, полиграфии, изделиях из резины и пластика, ювелирном деле, высоких технологиях и металлургии.

Велико значение промышленных округов для занятости и экспортных возможностей Италии, о чем свидетельствуют данные за 2015 год. В общей сложности в них работают более 2 млн. чел., почти половина (45%) заняты в обрабатывающих отраслях. Так, 66% работников итальянской кожевенной промышленности трудятся в округах, 62% текстильщиков, 52% изготовителей музыкальных инструментов и 41% машиностроителей. Кроме того, 43,3% итальянского экспорта произведено в этих округах². А по многим позициям они обеспечивают больше половины экспортных поставок страны. Это касается мебели, кожевенных изделий, текстиля, обработки неметаллического сырья, одежды, металлоизделий.

В последнее десятилетие возможности и опыт промышленных округов стали дополняться деятельностью как местных органов власти, прежде всего областей, так и правительства.

Области стали активно подключаться к работе промышленных округов, становясь посредником в их связях со всей экономической инфраструктурой на местах, за пределами округа и порой в продвижении на внешнем рынке. Ломбардия как самая богатая и развитая область страны стала образовывать сеть представительств за рубежом. Сейчас в мире их уже действует 25.

Что касается правительственных органов власти, то продвижение промышленных округов совпало с курсом на интернационализацию итальянской экономики. С этой целью все государственные службы, имеющие отношение к этой работе, объединяются в единый орган под руководством представительств Института внешней торговли, Национального управления по туризму, других организаций и учреждений. Попадают в эту сеть и промышленные округа, которые оказываются в состоянии, опираясь на такие прочные тылы, продвигаться на новые рынки³. Эта особенность итальянской системы производства в сочетании с необходимостью выполнения требований жесткого трудового законодательства привели к тому, что параллельно с крупной промышленностью быстрыми темпами стало расти число малых и средних предприятий.

Промышленные округа единодушно признаны как итальянский путь к экономическому успеху. Зародившись из сплава экономических и производственных отношений с социальными отношениями в четко определенных областях, эта модель

¹Ермаков Н. Развитие малого бизнеса: опыт столетий [Электронный ресурс]. URL: <http://infoteka.economicus.ru/index2.php?course=8404&podrazdel=24&res=285>

² Там же.

³ Cluster development and BDS promotion: UNIDO, 2016. - PP. 12-14.

позволила запустить и объединить процессы экономического развития, в котором предприятия и система производства гармонично сосуществуют.

Окружная модель – с высокой концентрацией малых предприятий, преимущественно на ремесленном уровне, специализирующихся в одной и той же отрасли производства и расположенных в одной и той же географической области, - ставшая локомотивом развития в Италии, теперь и на международном уровне часто рассматривается как модель для экономического развития. Промышленные округа являются одним из наиболее оригинальных и важных элементов индустриальной структуры Италии. Эта модель экспортируется и рассматривается в качестве образца.

Малые предприятия испытывают недостаток в технических и финансовых навыках, чтобы осуществить сложные действия по привлечению зарубежных инвестиций. Поэтому они предпочитают сотрудничать с другими предприятиями, с которыми они связаны сложной сетью отношений. Компании, которые самостоятельно пытаются выйти на внешние рынки, должны расстаться с локальной системой (по крайней мере, в той части, которая касается перемещаемых процессов), и тем самым расколоть свою собственную систему производства, но на новом месте они не способны стать частью новой системы.

Поэтому, чтобы сохранить конкурентные преимущества, созданные экономическими агломерациями типа промышленных округов, особенно важно стимулировать интернационализацию систем, а не только индивидуальных предприятий. Для достижения именно этой цели Министерство производственной активности (Ministry of Productive Activities) в качестве одной из форм поддержки, начиная с 2002 г. приступило к созданию новых итальянских промышленных округов в странах, которые фигурируют в стратегиях интернационализации итальянских предприятий: России, Румынии, Хорватии, Марокко и Тунисе. Уже есть примеры создания итальянских промышленных округов, действующих непосредственно за границей. Самый известный пример – Тимишоара, специализирующийся на текстиле и коже. В этом округе размещены более чем 1200 итальянских предприятий, и этот пример – не единственный. В Тунисе создается новый округ Карфаген - Город моды, в котором предполагается реализовать полный цикл текстильной промышленности. «Зародыши» промышленных округов наблюдаются и в Восточной Европе: например, агропромышленный сектор в Сербии и деревообрабатывающий комплекс в Боснии.

Россия в этом отношении оказывается в числе пилотных направлений.

Итальянские промышленные округа, выходя на незнакомый российский рынок, готовы воспроизводить на месте свою систему, вместе действовать в России по уже отлаженной в Италии схеме, без разрыва имеющейся производственной цепи. Это единственный для небольших предприятий способ работать, инвестировать в России: каждый по отдельности не сможет. Без этого Италия останется простым экспортером готовой продукции, но не инвестором. Однако чистой торговли в нынешнее время слишком мало.

Российская сторона принимает такую логику и готова взаимодействовать по этой схеме с итальянским малым бизнесом. Наиболее активной с итальянской стороны оказалась область Марке. Иными словами, препятствий для воспроизводства итальянцами своей системы промышленных округов в России нет. Но в России проявляется интерес и к опыту Италии по развитию малого бизнеса.

Россия применяет эту модель для своих малых и средних предприятий, а Италия экспортирует собственную модель. Эти две задачи решаются одновременно и параллельно.

В принципе уже имеющийся опыт позволяет интернационализировать систему производства по схеме промышленного округа, обеспечивать разделение труда на международном уровне. Так, часть итальянской обуви уже производится в некоторых округах по такой схеме: кожа поступает из Боснии и Герцеговины, изготовление подошв налажено в Румынии, а конечный продукт делают итальянские предприятия.

Такого рода разделение труда в итальянском малом бизнесе необходимо России, причем в еще большей степени. Квалификация российской рабочей силы позволяет налаживать на месте выпуск гораздо более сложных изделий, а сам российский рынок настолько емок, что представляет интерес и для сбыта готовой продукции.

Первоначально были отобраны пять субъектов РФ, в которых предполагалось создать промышленные округа: Липецкая, Ленинградская, Московская и Свердловская области, а также Чувашия. В настоящее время реально функционирует округ в Липецке, специализирующийся на производстве бытовой электротехники. По Волоколамскому промышленному округу в Московской области завершено проектирование, но работы пока не начались. Подробнее этот проект будет рассмотрен ниже.

Промышленные округа создаются на базе «округообразующих предприятий», а основной поток инвестиций направляется в малые и средние предприятия, входящие в технологическую цепочку основного производства. Как только в районе нахождения «округообразующего предприятия» создается полный цикл производства, округ получает статус «промышленного» и может претендовать на получение льгот по уплате налога на прибыль.

Таким образом, промышленный округ по сути представляет собой кластер малых фирм (*small enterprises cluster*). Кластер состоит из предприятий, специализированных в определенном секторе производства и локализованных географически.

Кластеры и сети

Кластеры малых предприятий, кроме Италии, широко распространены в большом количестве стран и отраслей промышленности. Например, в развитых странах (Германия, США, Япония). Начиная с 1993 г. ЮНИДО, с помощью Отделения по развитию частного сектора (*Private Sector Development Branch*), разработало набор рекомендаций, чтобы помочь правительствам и частному сектору взаимодействовать в разработке и внедрении программ по развитию кластеров и сетей малых предприятий. Показываются примеры успешных кластеров и методы их формирования, примеры их технического сотрудничества в различных развивающихся странах (Индия, Индонезия, Малайзия, Мексика, Никарагуа, Гондурас, Ямайка, Боливия, Мадагаскар, Марокко). Многие исследователи видят единственный способ сохранения малых фирм в условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции в объединении их в кластеры.

Основой программы ЮНИДО по развитию кластеров предприятий является понимание того, что эти предприятия могут играть решающую роль в экономическом развитии развивающихся стран. Однако их роль часто не может быть реализована из-за ограничений, связанных с размером предприятий. Зачастую малые предприятия не могут удовлетворить потребности рынка, который нуждается в большем количестве продукции, следовании стандартам и в регулярных поставках.

Следует различать кластеры и сети малых предприятий. Термин «сеть» относится к группе средних фирм, которые взаимодействуют для достижения общих целей – дополняя

друг друга и специализируясь, чтобы преодолеть общие проблемы, достичь коллективной эффективности и захватить новые рынки. Термин «кластер» указывает на отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров совместными усилиями.

Идеи о преимуществах сетевой организации бизнеса в промышленности возникли достаточно давно. Одной из самых ранних работ в этой области была книга Альфреда Маршала «Принципы экономики», вышедшей в конце XIX века, где приводились исследования промышленных районов Великобритании. Хотя в его книге и не фигурируют современные специальные термины, однако ясно, что в ней фактически рассматривается кластер с достаточно обширным межфирменным разделением труда. Более ста лет назад Маршал обратил внимание на синергетический эффект, достигаемый при объединении и повышении специализации малых предприятий.

Большинство контрактов заключается региональными фирмами с одними и теми же поставщиками и потребителями. Это стихийно формирует некий круг взаимосвязанных предприятий-партнеров, работающих в местных цепочках.

Успешное создание кластеров возможно даже в том случае, если предприниматели никогда ранее не имели деловых контактов между собой. Ключевым элементом создания сети является наличие достаточного уровня доверия между ее участниками, при посредстве специально подготовленного внешнего агента («сетевого брокера»).

Развитие кластеров малых предприятий может осуществляться спонтанно или организовано. Организованный путь возможен по инициативе либо фирмы-лидера, располагающей существенным капиталом, либо местных властей, либо представителей малого бизнеса, которые нанимали специалистов-менеджеров. Очевидно, что нет готовых общезначимых рецептов, но можно утверждать, что поддержка со стороны региональных структур могла бы способствовать консолидации местного бизнеса в сетевую организацию. По мере же повышения уровня взаимного доверия участников будущего кластера начинается постепенный переход к более рискованным проектам.

В процессе своего становления сетевая организация проходит, как правило, пять стадий: агитацию и мотивацию потенциальных участников, разработку общей стратегии, пилотного проекта, стратегического проекта и стадию саморегулирования.

Результативность функционирования малого предприятия в кластере, также как и результативность функционирования отраслевого рынка, представляет собой многоаспектное явление. Малые предприятия, объединенный в кластер, прежде всего являются особым субъектом рынка. В данном случае субъектом рынка выступает не просто малое предприятие, но, прежде всего, кластер. Следовательно, оценка результативности функционирования этого субъекта рынка может даваться как с позиции успешности функционирования кластера, так и с позиции входящего в него отдельного малого предприятия.

Результативность функционирования кластера можно оценивать и со стороны последствий для экономики государства. Прежде всего, успешное функционирование кластера является гарантией сохранения рабочих мест людям, работающим в малом бизнесе. А это означает, что имеет место сохранение налоговой базы. Кроме того, это предполагает сокращение выплат по безработице. Поэтому власти всегда проявляют заботу о малом бизнесе. Именно поэтому власти разных уровней зачастую становятся инициаторами создания и поддержания кластера предприятий, поскольку они справедливо полагают, что

кластеры представляют собой движущую силу для увеличения экспорта и привлечения иностранных инвестиций.

С точки зрения национальной экономики, результативность функционирования предприятий малого бизнеса в кластере может оцениваться количеством созданных рабочих мест. Этот показатель свидетельствует и об увеличении самого среднего класса, который считается опорой всякой демократии. В этом отношении в России было бы целесообразно обратить особое внимание на необходимость расширения кластеризации предприятий.

С точки зрения отраслевого рынка, результативность функционирования малого бизнеса в кластере может оцениваться показателем доли малого бизнеса в выпуске отраслевой продукции. По нашей оценке, минимальной долей должно быть 30% в отраслевом производстве.

С точки зрения субъекта рынка, результативность функционирования малого бизнеса в кластере может оцениваться показателями самого кластера: прибыльность, восприимчивость к инновациям, финансовые потоки и т.п. Кроме того, стремление войти в тот или иной кластер конкретной малой фирмы также можно рассматривать как показатель популярности кластера.

В качестве показателей результативности функционирования кластера может выступать наличие или отсутствие в нем третейских судов, общественных объединений, работающих на принципах саморегулирования, форм доверия между участниками кластера, прозрачности коммерческой информации внутри кластера.

Данные показатели, по нашему мнению, могут составить основу для разработки критериев оценки результативности функционирования кластеров предприятий.

Список литературы

1. Ермаков Н. Развитие малого бизнеса: опыт столетий [Электронный ресурс]. URL: <http://infoteka.economicus.ru/index2.php?course=8404&podrazdel=24&res=285>
2. Cluster development and BDS promotion: UNIDO, 2016. - PP. 12-14.
3. Basile A., Germidis D. Investing in Export Processing Zones. - Paris: OECD, 1984.
4. Ohmae K. The Invisible Continent. Four Strategic Imperatives of the New Economy. NY: Harvard Business Press, 2001.

INDUSTRIAL DISTRICTS AS TOOL OF INDUSTRIAL POLICY

*Voskerichyan Robert Ogenesovich,
Solovieva Yuliana Vladimirovna,*

Peoples' Friendship University of Russia
117198, Moscow, Miklukho-Maklaya str., 6

Article is devoted to a perspective of development of industrial districts in Russia based on foreign, in particular, Italian experience. Historical aspects of a phenomenon of industrial districts

are considered. Specifics of the Italian economy which basis is constituted by small and medium scale enterprises that promotes success of similar projects are in detail researched. The typology of universal (territorial) tools of industrial policy is given. The important place is allocated for a perspective of internationalization of the Italian experience in this sphere and the prospects of development of industrial districts in Russia. Special attention is paid to consideration of cluster and network approaches. Criteria for evaluation of effectiveness of functioning of clusters of the enterprises are developed.

Keywords: industrial policy, industrial district, free economic zone (FEZ), cluster, network, enterprise.

JEL-codes: L500, L590.