

**Чернявская Л.В., Никитина М.Г.**  
**ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ИТАЛЬЯНСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЙОНОВ**

Ускорение процесса интернационализации мирового хозяйства и, как следствие этого, все большее сегментирование рынков сбыта вызвало кризис традиционной модели индустриального развития общества – фордизма, понимаемого как система организации поточного производства, заключающегося в массовой стандартизации и конвейеризации производства и потребления.

Данные критические явления характерны как для развитых стран мира, так и для постсоветского пространства, включающегося в систему мирового хозяйства.

Многочисленные исследования последних лет выявили две основные альтернативы развития: крупные японские корпорации с их высокой гибкостью и итальянские промышленные районы (*distretti industriali italiani*). Обе модели основаны на системах малых предприятий, с той разницей, что в первом случае упрощенная схема выглядит так: малые предприятия-поставщики - материнская корпорация, а во втором малые предприятия образуют сложные многоуровневые территориально-производственные системы.

В этой связи показательными можно считать данные по занятости на малых предприятиях<sup>i</sup>, позволяющие судить об их роли в экономике отдельных стран.

Таблица 1  
*Соотношение занятых в промышленности в зависимости от групп предприятий<sup>ii</sup> (в %)*

Класс предприятия	Италия (1991)	Германия (1992)	Франция (1992)	Великобритания (1993)	Испания (1991)	США (1991)	Япония (1991)
До 250 занятых	71,4%	37,5%	47,0%	44,5%	67,8%	36,6%	71,1%
Свыше 250 занятых	28,6%	62,5%	53,0%	55,5%	32,2%	63,4%	25,9%

Многолетнее изучение опыта развития японских корпораций и входящих в их систему малых предприятий показало его специфику и очень тяжелую адаптацию к «неяпонским» условиям. В связи с этим мы считаем более целесообразным остановиться подробнее на эволюции развития итальянских промышленных районов – территориально-общественных систем, существующих на определенной ограниченной территории, на основе внешнего разделения труда между предприятиями, но внутреннего в рамках территории, способствующего созданию и развитию особой производственной системы, в которой малые предприятия играют основную роль<sup>iii</sup>. Одним из бесспорных достоинств этой модели является, помимо высокой занятости, и возможность комплексного развития территории.

Развитие концепции итальянских промышленных районов можно условно разбить на четыре модели, каждая из которых, являясь основой для последующей, служила для объяснения процессов, происшедших в социально-экономической жизни страны в целом и отдельных территорий в частности.

Первая стадия характеризовалась доминированием модели, возникшей в конце 50-х, начале 60-х годов XX века на фоне дуализма экономического развития Италии и получившей название «традиционная ремесленная модель».

Наиболее известными авторами того периода являлись Vera Lutz и Augusto Graziani<sup>iv</sup>. В их работах противопоставлялись слабо развитый, сельскохозяйственный Юг и промышленный Север. Предприятия южных районов были по большей части семейными, с ремесленным характером производства, низкой производительностью и высокой трудоемкостью (в основном это швейные, чеканные мастерские, кулинарии и т.д.). Технологический уровень и зарплаты были повсеместно низкими. Преобладал неформализованный обмен знаниями и опытом. Промышленные гиганты Севера (наиболее яркий пример – Fiat) характеризовались высокой интенсивностью труда и капитала, высоким уровнем квалификации и заработной платы рабочих, развитием технологии, позволяющим конкурировать на мировом рынке.

Анализ сводился к противопоставлению: север – юг, эффективность – неэффективность, открытость международной конкуренции – удовлетворение нужд местных потребителей. Основным выводом был: малые и большие предприятия, даже при большом разрыве в эффективности, могут сосуществовать на определенном этапе экономического развития, так как первые берут на себя обеспечение населения товарами массового потребления, а вторые удовлетворяют индивидуальный спрос.

Задачей экономической политики государства оба автора считали выравнивание региональных диспропорций развития через создание на Юге сети крупных промышленных предприятий. Средства для приведения в жизнь государственных программ развития предполагалось изыскать за счет стандартизации оплаты труда.

Данная модель отражала положение в экономике Италии в те годы: отсутствие общенационального рынка, неравномерность экономического развития, бурный рост массового промышленного производства. В результате все малые предприятия считались неконкурентоспособными и обреченными на вымирание.

Экономический бум конца 50-х, начала 60-х годов закончился кризисом, в результате которого по Италии прокатилась волна децентрализации: целые производственные отделы закрыты и продукция, выпускавшаяся ранее внутри предприятия, теперь закупалась у малых предприятий, находящихся поблизости.

Предыдущая экономическая модель уже не отвечала реалиям экономической жизни, и на ее смену

пришла новая модель – «зависимый поставщик» (*subfornitore dipendente*).

Основная дискуссия развернулась между S. Brusco<sup>v</sup> и M. Paci по поводу природы товаров, выпускаемых зависимыми поставщиками.

M. Paci в работе “Mercato del lavoro e classi sociali in Italia” (1973) доказывал, что малые предприятия-поставщики выпускают те же товары, что и головные предприятия, так как те передают им часть своих заказов при превышении спроса над производственными мощностями.

S. Brusco и A. Graziani, напротив, утверждали, что происходит децентрализация стадий производства и, следовательно, продукция больших и малых предприятий не однотипна. Поставщики берут на себя наиболее «черные», низкотехнологичные стадии производственного процесса.

Кардинальное отличие этой модели от предыдущей в том, что как большие, так и малые предприятия работают на национальный и международные рынки. Поставщики пусть косвенно, но также включились в мировую конкуренцию.

S. Brusco на основе исследования машиностроительной отрасли предположил: нет сомнений, многие поставщики характеризуются низкими заработными платами и невысоким технологическим уровнем, но, благодаря участию в международной конкуренции, среди них есть и такие, чьи уровень технологического процесса и эффективность сравнимы или превышают аналогичные показатели на предприятиях-гигантах, несмотря на низкие зарплаты рабочих.

Большинство же авторов того периода продолжали утверждать: уровень зарплаты и технологий на всех без исключения предприятиях-поставщиках очень низкий. Дуализм «Север – Юг», использовавшийся в «традиционной ремесленной модели» перерос в «большое предприятие – малое предприятие».

Отношения между предприятиями в конце 60-х, начале 70-х годов носили олигополистический характер, хотя в некоторых районах страны (Пьемонте, Велле-Ванно, Модене, Тоскане) отмечалась значительная горизонтальная конкуренция между зависимыми поставщиками, особенно в отраслях пищевой, легкой, текстильной промышленности, а также машиностроении.

Таким образом, в этой модели нашла отражение унификация и стандартизация производства. Впервые появилась идея рассматривать эффективность производства вне зависимости от зарплаток и обращено внимание на острейшую горизонтальную конкуренцию. Это был большой шаг вперед, явившийся, по сути, переходным звеном от модели «зависимый поставщик» непосредственно к новой модели – «индустриального района первого поколения».

Данная модель получила развитие с 70-х годов, после достаточно неожиданного экономического роста в районах, ранее считавшихся периферией промышленного развития, в частности из-за высокой доли малых предприятий. Обнаружилось парадоксальное явление: «зависимые поставщики» начали экспортировать за границу конечную продукцию, занимая лидирующие позиции на мировом рынке. Так, в частности, из Прато и Капри экспортировался текстиль, из Бранца и Касины – мебель, из Велле-Ванно и Пульи – одежда, Болонья продавала свои текстильные машины не только в Европе, но и в Юго-Восточной Азии, включая Японию. Стало ясно – нужен совершенно иной подход к роли малых предприятий<sup>vi</sup> в экономике страны.

Его предложил Giacomo Becattini, основываясь на высказывании A. Marshall о том, что существуют различные формы территориальной организации производства, использующие преимущества как внутреннего, так и внешнего разделения труда, в частности, «территориальная концентрация производства может находить выражение в повышенной концентрации малых предприятий с однотипным производством на определенных ограниченных территориях»<sup>vii</sup>. Becattini считал, что необходимо изменить объект исследования, а именно: перестать рассматривать малое предприятие как самостоятельную экономическую единицу и заняться изучением систем малых предприятий с их привязкой к определенной территории. Он впервые ввел термин «итальянский промышленный район».

Оставалась неразрешенной проблема критериев распознавания этих новых объектов экономического исследования, потому что очень скоро стало ясно, что границы промышленных районов не совпадают ни с административными, ни с ранее известными экономическими.

Оригинальный метод, взятый на вооружение Министерством статистики Италии (ISTAT), предложил Fabio Sforzi<sup>viii</sup>: используя статистические данные по маятниковым миграциям, разделить территорию государства на локальные системы занятости и таким образом «идентифицировать пространственно-временные перемещения в повседневной жизни населения, которые и будут отражать социально-экономические связи, существующие на данной территории»<sup>ix</sup>. Те из локальных систем занятости, что отвечают четырем приведенным ниже условиям, согласно схеме «Sforzi-ISTAT», считаются итальянскими индустриальными районами.

1) Доля занятых в промышленном производстве должна быть выше средненациональной, ориентация района должна носить четкий индустриальный характер.

2) Доля занятых в промышленном производстве на предприятиях с числом работающих меньше 250 человек должна быть выше средненационального значения.

3) По крайней мере для одного сектора *j* доля занятых по отношению к общему числу занятых в промышленном производстве должна быть выше национального уровня.

4) По крайней мере для одного сектора, который в локальной системе занимает доминирующее положение, доля занятых на предприятиях с количеством работающих менее 250 человек должна быть выше национальной.

Таким образом, предложенный алгоритм позволяет не только выделить промышленные районы, но и

определить их специализацию.

В 1981 году из 955 локальных систем занятости полноценными районами считались 61<sup>x</sup>.

При детальном исследовании этих территориально-производственных систем все образующие их малые предприятия разделили на 3 группы:

1) Производящие конечный продукт. Их число колеблется около 30% от общего числа предприятий района. В некоторых зонах может существовать до 1000 микропредприятий (менее чем с 20 работающими), имеющих непосредственный выход на рынок готовой продукции.

2) «Монофазные предприятия» - специализирующиеся на одной фазе производственного процесса. Как показал опыт, они могут вырабатывать любую продукцию от High-Тес до самой простой.

3) Выпускающие продукцию, отличную от специализации района, но непосредственно технологически с ней связанную. Классический пример – предприятие химической отрасли в текстильном промышленном районе выпускает пуговицы.

В этой связи представляется возможным сделать вывод о наличии вертикальной интеграции и целесообразности анализа не только классических, но и вертикально-интегрированных секторов промышленности, что более точно отразило бы экономическую структуру района.

Исследования, проведенные С.Ф. Sabel<sup>xi</sup>, показали, что особая социально-территориально-экономическая структура итальянских индустриальных районов способствует особой восприимчивости к инновациям, в том числе и мирового уровня.

Еще одна важная характеристика районов – равновесие кооперации и конкуренции. Системы малых предприятий, не имеющие координационного центра и испытывающие жесткую вертикальную конкуренцию, мгновенно реагируют на малейшее изменение на рынке. В то же время не существует соглашений о единой ценовой политике или политике сбыта. Кооперация находит выражение во взаимоотношениях поставщик – изготовитель конечного продукта. Кроме того, известны случаи объединений десятков предприятий для совместного ведения бухгалтерского учета.

С середины 80-х годов начался бурный рост новых рынков, еще более ускорились процессы, связанные с НТП, что ужесточило конкуренцию на мировом рынке. Все более активно заявляют о себе страны Юго-Восточной Азии. Зачастую на грань выживания поставлены крупные предприятия. В таких условиях органы власти, понимая, что любой, даже самый незначительный кризис отрасли индустриального района может обернуться социально-экономическим кризисом территории, поставили перед собой задачу помочь малым предприятиям. И ставшая уже классической модель «индустриального района первого поколения» претерпела изменения, учитывая элемент государственного вмешательства. Ее логическим продолжением стала модель «индустриального района второго поколения».

Чтобы преодолеть инерцию, сопровождающую восприятие инноваций, государственные органы власти решили провести эксперимент по внедрению «реальных услуг». Их идея в том, что выгоднее безвозмездно предоставлять малым предприятиям необходимые знания и информацию об изменениях, происходящих на рынке, чем финансировать приобретение подобных пакетов информации. Опыт подобных взаимоотношений «государство-предприниматель» уже весьма широко распространен в Великобритании и Германии. Так, например, производителям мини-тракторов сообщают: правительство Испании готово закупить 1000 тракторов с такими-то техническими характеристиками, для участия в конкурсе и получения заказа обратиться туда-то; помощь в оформлении необходимой документации будет оказана в местном совете. Использование такого способа стимулирования производства уже дало положительные результаты во многих регионах Италии.

Территориальная организация общества сформировалась в советский период времени и была ориентирована на усиление централизованного управления. Территориально-административное деление Украины, устаревшие принципы экономического районирования являются тормозом на пути экономического реформирования. Помимо этого, в качестве препятствия реструктуризации экономики отмечается незначительная доля малых предприятий в совокупном общественном продукте. В связи с этим использование итальянского опыта и модели «промышленного района второго поколения», с нашей точки зрения, позволяет, с одной стороны, оптимизировать территориально-административное устройство страны, а с другой - интенсифицировать процесс реструктуризации экономики за счет государственной программной поддержки малого бизнеса. Несомненно, такой комплексный взвешенный подход к экономически инновациям приведет к положительной динамике экономических реформ.

<sup>i</sup> К группе малых, по классификации ЕС, относят предприятия с менее чем 250 занятыми в производстве.

<sup>ii</sup> Eurostat, *Enterprises in Europe, Fourth Report*, Bruxelles 1996.

<sup>iii</sup> Brusco Sebastiano, Paba Sergio "I distretti industriali italiani" in 'Storia del capitalismo italiano', 1997.

<sup>iv</sup> Lutz V. 'Italy: a Study in Economic Development', Oxford University Press, – Oxford 1962.

Graziani A. 'Lo sviluppo di una economia aperta', – Esi Napoli, 1969.

<sup>v</sup> Brusco S. 'Organizzazione del lavoro e decentramento produttivo nel settore metalmeccanico', in Flm di Bergamo (a cura di), "Sindacato e piccola impresa", De Donato, – Bari, 1975.

<sup>vi</sup> Becattini G. (a cura di) *Lo sviluppo economico della Toscana (IRPET)*, Firenze, Le Monnier, 1975.

Becattini G. Dal "settore industriale", al "distretto industriale". Alcune considerazioni sull'unita d'immagine dell'economia industriale, in *L'industria. Rivista di economia e politica industriale*, N 1, 1979.

<sup>vii</sup> Marshall A. *Principles of economics*, VIII edition, Macmillan, – London, 1920.

<sup>viii</sup> Rapporto annuale dell'ISTAT sulla situazione del paese, ISTAT, 1981.

---

<sup>ix</sup> Sforzi F. The quantitative importance of Marshallian industrial districts in Italian economy, in Pyke, Becattini, Sengenberger (a cura di), 1990.

<sup>x</sup> Rapporto annuale dell'ISTAT sulla situazione del paese, ISTAT, 1981.

<sup>xi</sup> Sabel C.F. Le innovazioni tecnologiche nelle imprese di dimensioni piccole e medie in Innovazioni tecnologiche e struttura produttiva: la posizione dell'Italia, a cura di G.Antonelli, il Mulino, Bologna, 1984.