

УДК 332.14

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-632-653

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ РАЙОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ ТРАДИЦИОННОГО ОБЩЕСТВА: ПРИМЕР ЮЖНОЙ ЕВРОПЫ

Д. А. СИТКЕВИЧ

Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара (Институт Гайдара),
г. Москва, Россия
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,
г. Москва, Россия

Для цитирования:

Ситкевич Д. А. Индустриальные районы как инструмент модернизации традиционного общества: пример Южной Европы // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2019. Том 11, № 4. С. 632–653, doi: 10.17072/2218-9173-2019-4-632-653.

Введение: в статье рассматривается вопрос разработки успешной политики по стимулированию экономического развития и модернизации отсталых регионов с преобладанием традиционных регуляторов.

Цель: оценка эффективности и долгосрочных последствий политики поддержки формирования индустриальных районов (сетей малых и средних предприятий, работающих в традиционной для общины, в которой они живут, отрасли) в странах Южной Европы.

Методы: диалектический метод познания экономических и социальных процессов, методы системного анализа, сравнительно ориентированного «case-study», индуктивный метод.

Результаты: выявлены основные характеристики индустриальных районов, факторы их появления и развития; установлены причины зарождения индустриальных районов в Центральной Италии; проанализирована эффективность экономической политики по поддержке индустриальных районов в Южной Италии и Испании; определены траектории развития индустриальных районов по мере модернизации общества.

Выводы: индустриальные районы являются не только устоявшейся в экономической теории концепцией, но и существующей во многих обществах с традиционными регуляторами структурой. Хотя индустриальные районы могут складываться лишь естественным путем, у государства есть инструменты по стимулированию их развития – к примеру, субсидии на создание общей для всех предпринимателей инфраструктуры или финансирование исследований. При такой политике индустриальные районы выступают как промежуточные институты: они помогают модернизироваться традиционному обществу, но по мере его развития сами серьезно трансформируются в сторону более стандартных форм экономического устройства.

Ключевые слова: традиционное общество; индустриальные районы; промежуточные институты; модернизация; экономическое развитие отсталых регионов; Южная Европа; экономика Италии; Меццоджорно

ВВЕДЕНИЕ

Догоняющее развитие регионов, в которых распространены традиционные регуляторы и модели поведения, является очень сложной задачей. Это подтверждается тем, что примеров успешной модернизации такого рода территорий крайне мало, и каждая история успеха заслуживает пристального внимания. Одним из самых ярких примеров модернизации в традиционном обществе является Центральная и Южная Италия. Хотя говорить о модернизации Южной Италии как об абсолютном успехе нельзя (в конце концов, этот регион в плане социоэкономического развития по-прежнему серьезно отстает от остальной страны), за последние 30 лет, с тех пор, как в регионе была свернута неудачная программа государственных инвестиций, итальянское национальное правительство смогло добиться пусть и умеренных, но положительных результатов. Они были достигнуты за счет поддержки существующих в традиционных сообществах малых и средних фирм, объединенных неформальными связями в единые структуры, получившие в литературе название «индустриальные районы».

Цель данной статьи – проанализировать опыт стран Южной Европы по использованию индустриальных районов в качестве промежуточных институтов, способствующих экономическому развитию традиционных обществ. Актуальность данной темы связана с тем, что в России также существуют регионы догоняющего развития с преобладанием традиционных норм, в отношении которых ведется политика поддержки новых крупных предприятий. Опыт Италии и Испании показывает, что малый и средний традиционный бизнес может быть источником экономического роста и политика поддержки кооперации между предпринимателями может давать более значительный эффект, чем выделения субсидий промышленным гигантам.

В первой части данной работы будет кратко изложена теоретическая основа исследования – концепция индустриальных районов. Затем будут представлены результаты исследования: сначала будут разобраны кейсы того, как индустриальные районы могут формироваться в ходе эволюционного развития (Центральная Италия) или под воздействием политики государства (Южная Италия и Центральная Испания). Далее речь пойдет об индустриальных районах как промежуточных институтах: будет рассмотрена их динамика по мере экономического развития региона, после чего подведены итоги.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Концепция индустриальных районов появилась в работах Маршалла (Marshall, 1919), который первым обратил внимание на то, что во многих английских городах времен индустриальной революции складывались не крупные фирмы, а объединения нескольких малых предприятий.

Однако вскоре термин был забыт. Отсутствие интереса к индустриальным районам связано, согласно Бруско (Brusco, 1990), с тем, что долгое время экономисты были уверены, что источником экономического роста являются крупные предприятия в городских агломерациях: именно их деятельность благодаря экономии на масштабе приводит к экономическому росту. Мелкие фирмы при таком подходе играют несущественную роль, являясь либо поставщиками сырья для корпораций, либо производителями мелких услуг для потребителей.

Однако в 70–80-х годах XX века термин «индустриальные районы» вернулся в научный обиход в Италии. Дело в том, что стандартный, «фордистский», подход к описанию экономического роста не объясняет, как развивается итальянская экономика. В то время центром роста были регионы «Третьей Италии» (центральные и северо-восточные провинции страны), в которых не было крупных предприятий, а основу экономики составляли мелкие фирмы, занимающиеся традиционным производством потребительских товаров. Тем не менее по уровню промышленного развития Третья Италия к началу 1990-х годов, как пишет Бошме (Boschma, 1999), смогла догнать исторически более индустриально развитый Северо-Запад Италии.

Объяснение данному феномену предложил Бекаттини (Becattini, 1990). Согласно его исследованиям, хозяйственное устройство на северо-востоке и в центре Италии напоминает те самые маршалловские индустриальные районы. Для Бекаттини индустриальный район – это «социально-территориальная единица, которая характеризуется активным участием в ней как сообщества людей, так и местных фирм, в одной естественно и исторически ограниченной области» (Becattini, 1990, р. 38). Перечислим несколько аспектов, которые, по мнению Бекаттини, характеризуют итальянские индустриальные районы:

1) *ценности сообщества*. Далеко не в каждом пространстве, где находится много предприятий, возможно формирование индустриального района. Для этого сообщество должно быть гомогенным и разделять одни и те же воззрения на труд, общественное и семейное устройство. В таких сообществах ценности более традиционные, чем в крупных городах, а взаимодействие между людьми происходит на основе местных неформальных норм, а не формальных институтов. Важная черта, характерная для индустриальных районов, – их закрытость. В исследуемых сообществах Бекаттини обнаружил политику двойных стандартов: житель района всегда поддержит члена своего против чужого (даже если чужой только недавно переехал в район) и будет взаимодействовать в первую очередь со своими. Более того, среди жителей индустриального района распространена жесткая самоидентичность как члена сообщества, зачастую район в глазах его жителя может противопоставляться всему остальному «внешнему миру», исповедующему «неправильные ценности».

2) *Рабочие отношения*. В индустриальных районах традиционное отношение к труду: человек, который не работает или занимает не свое

место, в обществе стигматизируется. Однако человек, который постоянно меняет свой род занятий или режим работы, не осуждается – более того, если тем самым человек получает должность, на которой он может проявить себя, это одобряется. За счет этого рынок труда крайне мобилен, так как способен быстро отвечать на изменения в экономической конъюнктуре. Эффективность рынка труда также достигается за счет «сарафанного радио», которое распространяет внутри района сведения о способностях каждого жителя.

3) *Устройство рынков.* Как отмечалось выше, жители индустриального района не склонны взаимодействовать с чужаками, предпочитая в качестве контрагентов членов своей общины. Из-за этого рынки внутри районов устроены не совсем обычно: выбор контрагента зависит не столько от цены, сколько от репутации и контрактной истории. Поэтому у поставщиков промежуточных товаров меньше расходов на сбыт и маркетинг, что делает товар дешевле. В то же время рынки внутри района достаточно динамичны: предприниматели легко отказываются от полного цикла производства, если закупить деталь у соседа будет выгоднее, чем сделать ее самому. Конкуренция между местными фирмами на рынке поставок комплектующих для конечного производителя подталкивает к инновациям. Что касается внешних рынков, то с ними в основном взаимодействуют лишь производители конечных товаров, на которых, как описывает Бекаттини, ложится задача «превращения всех возможностей, которые сложились в историческом наследии района, в продукт, который может быть продан на рынке» (Becattini, 1990, p. 43).

4) *Местные рынки кредитования.* Важной частью индустриального района является местный банк. Обычно предприниматели в индустриальных районах берут кредиты именно в местной кредитной организации, с руководством которой у них могут быть личные связи. Из-за наличия этой связи, доверия, а также прозрачности информации о репутации внутри района кредиты могут выдаваться по более выгодным условиям, что дает преимущество фирмам.

5) *Институты.* Внутри района обычно существуют свои собственные институты, по которым живут предприниматели. Гаранты этих институтов бывают разные – местное самоуправление; саморегулирующие организации, созданные самими предпринимателями; общественные организации (от церкви до музея местной продукции); иногда гаранта нет или его заменяет механизм репутации. Важно, что каждая фирма, находящаяся в индустриальном районе, обязана соблюдать его писанные и неформальные правила, а также местные традиции – иначе другие фирмы откажутся с ней работать, и она лишится преимуществ от кооперации в районе.

В чем секрет эффективности индустриальных районов? Пиоре связывает это с экономией на масштабе (Piore, 1992). Но если в крупных корпорациях она достигается за счет интеграции всего производства в одну иерархичную структуру, то в индустриальных районах – за счет децентрализованной системы,

в которой сообщество способно кооперировать свои действия с помощью общинных правил. При этом, как отмечает Чуччелли и Сторай (Cucculelli and Storai, 2018), средние фирмы скорее более эффективны, чем малые. Связано это с тем, что средние фирмы чаще присутствуют на внешних рынках, где они более конкурентоспособны благодаря коллективной инфраструктуре, коллективным технологическим разработкам, а также надежным и стабильным поставщикам. В то же время малые фирмы в индустриальных районах редко присутствуют напрямую вне своего города, и из-за крепких внутренних связей они чаще могут оставаться на плаву. Даже если их производство не очень эффективно, достаточно лишь соблюдать базовые критерии качества.

Еще одно преимущество индустриальных районов – их адаптивность и гибкость. Как замечает Карбонара (Carbonara, 2018), из-за обилия фирм в индустриальном районе выше, чем в иерархичной фирме, вероятность того, что хотя бы одна из них рискнет внедрить в производство новую разработку. При этом благодаря тому, что фирмы обмениваются друг с другом информацией о производстве, эта инновация распространится среди всех фирм района быстрее, чем если бы фирмы были разрозненными.

Говоря об итальянских индустриальных районах, важно учитывать, что именно они производят. В Третьей Италии и других регионах индустриальные районы специализируются на отраслях, которые, как подчеркивают Фортис и Карминати (Fortis and Carminati, 2009), свойственны странам с более низким уровнем дохода и технологического развития, – пошиве одежды, обуви, кожевенном производстве, производстве мебели, керамики, игрушек, продуктов питания. Лишь небольшая доля районов специализируется на производстве потребительской электроники и техники (например, ламп или мотороллеров). Связанно это с тем, что индустриальные районы базируются на производственных традициях, которые сложились в районе, а в отношении товаров, изобретенных за последнее столетие, традиции сложиться еще не успели. Хотя в ходе производства индустриальные районы способны создавать инновации, эти инновации, скорее, касаются усовершенствования продукции, а не создания радикально новых товаров. Бекаттини и Деи Оттари (Becattini and Dei Ottati, 2006) обращают внимание, что секторы, в которых работают фирмы из индустриальных районов, вообще исторически ассоциируются с Италией и лейблом “Made in Italy”. Учитывая особенности индустриальных районов, их специализация на том, что в Италии успешно производится на протяжении веков, неудивительна.

Как видно из представленных характеристик, традиционное, не подвергшееся модернизации общество – идеальная среда для формирования индустриальных районов. Это небольшие поселения, в которых живут люди единых ценностей; занимаются тем же, чем занимались их предки, и на основании тех же правил, по которым жили предки. Опора на свои силы, коллективное недоверие к чужакам – все это характерно для традиционного общества и совпадает с портретом индустриального района, который нарисовал

Бекаттини. Более того, если посмотреть на карту индустриальных районов, созданную Сфорци (Sforzi, 2009), можно увидеть, что все они располагаются в небольших городах, и даже в самом крупном из них – Прато – сейчас живет чуть менее 200 тыс. человек (а в годы формирования района жило и того меньше – 70 тыс.). Однако это не означает, что в любом маленьком городке может сформироваться индустриальный район: как показывает исследование Белусси и Седиты (Belussi and Sedita, 2009), основанное на опыте 12 индустриальных районов, для это должна выполняться как минимум часть следующих предпосылок:

1) *наличие традиционного городского ремесла*. Шесть из 12 представленных в исследовании индустриальных районов появились на основе многовековой сети семейных бизнесов. Так, в городе Монтебеллуна регионах Верона и Ривьера дель Бьента традиции изготовления обуви уходят в Средневековье; в Валь Вибрате, где сейчас делают одежду, исторически было принято производить пеньку; в Брианзе и Матере, где находятся районы по производству мебели, еще в начале XVIII века были мебельные мастера.

2) *Природные ресурсы*. Некоторые традиционные ремесла возникали в городах за счет их удачного расположения. Так, по мнению авторов, в Арциньяно развитию производства изделий из кожи поспособствовало наличие одновременно реки, по которой транспортировалась продукция, и леса, в котором можно было собирать дубильные вещества.

3) *Наличие успешной фирмы-первоисточника*. Некоторые индустриальные районы появились на базе деятельности одной компании, сотрудники которой уходили потом на новые предприятия. Фирма-первоисточник могла создавать положительные внешние эффекты для новичков, благодаря чему их бизнес мог лучше развиваться. Так, в городе Беллуно компания по производству очков “Safilo” способствовала тому, чтобы ее сотрудники открывали собственные предприятия, где могли экспериментировать и создавать новые модели. От этих фирм отпочковывались новые компании, которые в итоге и образовали район. Похожий эффект наблюдался в городе Саонара, где производится декоративная продукция, и в биомедицинском районе Мирандола. Иначе сформировалась «упаковочная долина» под Болоньей: рост спроса на упаковку (в первую очередь со стороны находящейся неподалеку компании “Parmalat”) и появление в регионе компании “Sidel” с передовыми технологиями привели к росту количества фирм, изготавливающих современную упаковку.

4) *Появление транснациональных корпораций*. Так появился в 1990-х годах индустриальный район под Катанией: вокруг построенного крупного завода по производству полупроводников образовалась сеть маленьких независимых компаний, связанных с его производством, либо созданных бывшими сотрудниками, либо являющихся их поставщиком.

Белусси и Седита также отмечают факторы, при которых зарождающийся индустриальный район может превратиться в структуру, способную конкурировать с транснациональными корпорациями. Это рост внешнего спроса

на товары, производимые в районе (в случае Италии он был связан с ростом доходов в 60–70-е годы XX века и увеличением туристического потока), формирование организаций – гарантов местных правил (ассоциаций предпринимателей, центров стандартизации или музеев) и наличие отчетливого конкурентного преимуществ – либо особой технологии производства, либо дешевизны продукции.

Несколько иначе описывает генезис индустриальных районов Деи Оттари (Dei Ottati, 2017). Для него это эволюционный процесс, в ходе которого исторически сформировавшиеся малые и средние фирмы одной отрасли образуют предпринимательскую сеть. Этот процесс состоит из четырех этапов:

1) *разделение труда*. От старых фирм начинают отпочковываться отдельные компании, при этом новые фирмы сохраняют тесные связи со старой и обычно начинают выполнять за нее часть работы. К примеру, они могут изготавливать детали для итогового продукта, который производит материнская компания. В результате у последней сокращаются как транзакционные издержки (деталь производится не внутри фирмы, а на рынке), так и трансформационные (за счет специализации на конкретном этапе производства внутри фирмы накапливаются эффективные практики и само производство становится дешевле).

2) *Установление «гибкой интеграции»*. До формирования индустриального района фирмы конкурируют друг с другом на рынке. Однако в ходе образования новых фирм и разделения труда в некоторых производственных аспектах (например, в вопросах закупки и сбыта) кооперация между конкурентами может стать эффективной. В таком случае между фирмами могут заключаться договоренности (обычно неформальные) о коллективных действиях – например, о совместной поставке ресурсов для материнской компании. В результате формируется распределенная сеть фирм, которая благодаря конкуренции сохраняет рыночную эффективность, но благодаря кооперации получает выгоду от масштаба.

3) *Интеграция местных умений с внешними технологиями*. До формирования индустриального района в обществе существуют местные ноу-хау, унаследованные от предков и дорабатываемые в ходе их использования на практике. При формировании района устанавливаются внешние связи с технологическими центрами. Обычно их налаживают производители конечного продукта, которые продают созданные в районе товары и, закупая материалы, заодно заимствуют из внешней среды новые технологии, те потом диффузно распространяются по всем фирмам района.

4) *Появление регулирующих институтов*. В начале формирования индустриального района все процессы в нем проходят стихийно, на основании предыдущего опыта взаимодействия между агентами. Однако в ходе развития в индустриальном районе появляются формальные органы управления – в основном торговые палаты, ассоциации и гильдии. Эти ассоциации, соз-

даваемые самими компаниями, устанавливают правила, по которым работают все резиденты индустриального района, разрешают конфликты между фирмами, а также координируют фирмы в вопросах создания общественных благ – от единых стандартов до инфраструктуры.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Хотя индустриальные районы существуют по всей Южной Европе и по своей внутренней структуре похожи друг на друга, истории их формирования и эволюции серьезно различаются между собой в зависимости от региона и страны. Поэтому далее речь пойдет о трех отдельных кейсах – Центральной Италии, Южной Италии (Меццоджорно) и Центральной Испании.

Эволюционное развитие индустриальный районов: пример Центральной Италии

Пример Центральной Италии интересен тем, что государство в данном регионе не проводило какой-либо политики поддержки. Причина этому проста: во времена их формирования и бума (60–80-е года XX века) сама концепция индустриальных районов была забыта. Несмотря на это, сформировавшиеся эволюционным путем индустриальные районы стали основой экономического роста региона. Сфорци (Sforzi, 1990) демонстрирует, что рост экономики там, где находились индустриальные районы, был выше, чем в остальной Италии. Это проявлялось в более стремительном росте количества рабочих мест, а также в более низкой безработице (2 % против 11 % в среднем по Италии). Бекаттини и Мусотти (Becattini and Musotti, 2003) подтверждают результаты Сфорци, отмечая, что индустриальные районы в среднем чаще экспортируют свою продукцию в другие страны, чем остальные фирмы, а по показателями рентабельности и окупаемости инвестиций они на 2 % опережают своих конкурентов вне районов, что говорит о том, что быть частью индустриального района выгодно. В целом, по оценкам Бошмы (Boschma, 1999), к 1991 году Центральная и Северо-Восточная Италия смогли догнать по доле занятых в промышленности жителей северо-западные регионы, хотя за 40 лет до этого они отставали по данному показателю в три раза.

Возникают два вопроса: почему рост количества индустриальных районов произошел именно в Центральной Италии и почему именно в это время? Ответ на первый вопрос, по мнению Арагон Амонариц и ее коллег (Aragón Amonarriz et al., 2019), лежит в креативном социальном капитале. Он включает в себя элементы как бондингового социального капитала (выражающегося в повышенной значимости общинной деятельности), так и бриджингового социального капитала (выражающегося в способности заключать договоренности с людьми вне сообщества). Именно он способствует как налаживанию

связей внутри индустриального района, так и выходу продукции на внешние рынки. Эмпирические данные Бошмы (Boschma, 1999) показывают, что в Центральной Италии большее количество людей состоит в экономических кооперативах, что для автора является свидетельством наличия у жителей доверия как минимум в деловых вопросах.

Однако чем объясняется большая склонность жителей Центральной Италии к кооперации? Частично, пишет Мусотти (Musotti, 2009), это связано с тем, что в Средневековье в этом регионе преобладали торговые республики, однако главное объяснение Мусотти видит в том, как было устроено сельское хозяйство. Если на юге страны земля обычно принадлежала крупным собственникам, которые сдавали землю в аренду, а на севере – малым частным собственникам, которые обрабатывали землю сами, то в центре земля принадлежала всей общине. Из-за этого у жителей Третьей Италии сложились традиции коллективного ведения дел и использования совместного имущества, которые сохранились при превращении аграрного общества в ремесленное.

Ценности доверия и кооперации влияли на формирование индустриальных районов не только напрямую, но и косвенно – через институциональную среду. Так, в Центральной Италии вспомогательную роль в формировании индустриальных районов сыграла Коммунистическая партия Италии. Будучи у власти в большинстве муниципалитетов Центральной Италии, она, как отмечает Мусотти, «смогла соотнести достаточно индивидуалистическое желание борьбы со стороны бывших участников совместного хозяйства со склонностью к социальному взаимодействию» (Musotti, 2009, p. 435) При этом, согласно Бруско и Пеццини (Brusco and Pezzini, 1990), идея кооперации малых предприятий соответствовала идеологии итальянских коммунистов, которые рассматривали в качестве врагов рабочего класса лишь крупные корпорации и монополисты. Владельцы малых фирм в данном случае воспринимались как «естественные союзники» в борьбе против капитализма. Кроме того, профсоюзы, тесно связанные с компартией, не вели такой активной борьбы за повышение заработной платы, как на севере страны, в обмен на широкую региональную систему социальной поддержки, которая в некотором смысле смогла заменить рабочим региона более высокие зарплаты, которые платили в Ломбардии и Пьемонте. Более низкие зарплаты, в свою очередь, сделали индустриальные районы конкурентоспособнее.

Что касается вопроса, почему индустриальные районы стали заметной частью итальянской экономики только в 70-х годах XX века, тогда как подходящие ценности для их зарождения были всегда, то на него есть два ответа – флорентийской и моденской школы. Согласно флорентийской школе, которую представляет Белусси (Belussi, 2009), дело в произошедшем в ту эпоху росте спроса на традиционные итальянские товары, вызванного ростом доходов населения и туристического потока в Италии и началом интеграции Италии в Евросоюз. При этом, как подчеркивает Белусси, говорить

об индустриальных районах как о явлении, характерном именно для 1970-х, нельзя: рост количества фирм и объема выпуска во многих индустриальных районах начался еще в 1950-х, когда итальянская экономика восстановилась после войны.

Представители моденской школы, в свою очередь, утверждали, что развитие индустриальных районов в Третьей Италии в целом связано с переменами, произошедшими с индустриальным центром Италии – ее северными провинциями. Так, Пиоре (Piore, 2009) видит истоки бума итальянских индустриальных районов в конфликте, разразившемся в 1969 году между промышленными гигантами северо-запада Италии и профсоюзами. Этот конфликт, во-первых, привел к тому, что многие приезжие квалифицированные работники покинули свои компании или были уволены, им пришлось вернуться в свои родные города (в основном в Третью Италию). Так как итальянское правительство организовало программу помощи в открытии бизнеса тем, кто потерял работу, значительное количество уволенных решило завести свое дело. В родных городах уже были малые предприятия, с которыми у уволенных рабочих были личные связи (зачастую семейные), поэтому, не зная местной предпринимательской среды, им было выгодно с ними кооперироваться, фактически обменивая знания, привнесенные из корпораций, на бизнес-связи внутри района.

Во-вторых, следствием конфликта между корпорациями и сотрудниками стало удорожание рабочей силы, так как одним из основных требований протестующих было повышение зарплаты. Из-за этого часть своего производства корпорации решили перенести в индустриальные районы, где затраты были ниже из-за специализации на определенном виде производства, а также из-за отсутствия профсоюзов и более низкой оплаты труда. Для индустриальных районов корпорации стали надежными (но не единственными!) покупателями, которые, кроме всего прочего, давали им новые технологии.

В-третьих, конфликт привел к сокращению на севере спроса на рабочую силу, что привело к тому, что меньшее количество молодежи уезжало из центра страны на север. Результатом этого стало то, что образованные и способные молодые люди не мигрировали в поисках лучшей жизни, а оставались в семейных фирмах или основывали собственные.

При том, что причина роста производства в индустриальных районах именно в начале 1970-х все еще является спорным вопросом, обе школы признают, что этот рост имел место быть и именно с индустриальными районами связана модернизация региона. Такой опыт был позаимствован для модернизации других стран и регионов.

Деньги в обмен на кооперацию: помощь индустриальным районам в Южной Италии и Испании

Южная Италия (или, как ее еще называют, Меццоджорно) ко второй половине XX века была, как пишут Кларк Керей и Керей (Clark Carey and Carey, 1955), регионом с преобладанием небольших городов, ремесленных производств (в основном связанных с сельским хозяйством) и традиционалистского населения. Это не могло не сказаться на экономическом устройстве региона. Как следует из статьи Паба и Бруско (Paba and Brusco, 1997), в 1950-х годах в Меццоджорно были географические зоны, в которых наблюдался рост количества малых и средних предприятий, работавших в одном секторе, но по каким-то причинам стать индустриальным районом они не смогли. У этого есть две причины. Первая заключается в том, что, согласно Барче (Barca, 2001), индустриальные районы невозможны без кооперации и социального капитала – а как раз уровень доверия в регионе, как свидетельствуют многие опросы, крайне низкий. Более того, в отличие от Центральной Италии, где земля традиционно обрабатывалась коллективно, в Меццоджорно исторически сложилась система латифундий, где земля принадлежала крупным собственникам, а крестьяне обрабатывали ее по отдельности друг от друга.

Вторую причину приводит в своей работе Мусотти (Musotti, 2009). Он связывает этот феномен с политикой «Кассы Юга» – большого пакета мер итальянского правительства по стимулированию догоняющего развития Меццоджорно. Эта политика, заключавшаяся в выплате субсидий и грантов крупным промышленным концернам, создающим новые рабочие места в регионе, не только создавала для таких компаний конкурентное преимущество, которого не было у индустриальных районов, но и приводила к миграции жителей из родных мест в города, где создавались крупные комбинаты.

К 90-м годам XX века итальянскому руководству стало очевидно, что «Касса Юга» неэффективна: за 40 лет ее существования отставание Меццоджорно от других частей страны осталось прежним, в то время как отставание Центральной Италии от Севера за тот же период значительно сократилось. Поэтому законодатели обратили внимание на опыт функционирования индустриальных районов и попытались его учесть при принятии в 1991 году закона 317/91¹. Мистри (Mistri, 1999) называет основную задумку данного закона: поскольку государство не имеет возможности создать в чистом поле индустриальный район, то оно будет выискивать территории, в которых уже есть предпосылки для его становления, и помогать базирующимся там фирмам в создании общественных благ, при этом подталкивая их к кооперации. Конкретно это выглядит так: местные власти принимают заявки от ассоциаций предпринимателей (в которые обычно также входили местные власти) на финансирование

¹ Хотя закон распространялся на всю Италию, в основном он реализовывался в Меццоджорно: в других макрорегионах индустриальные районы и так уже существовали.

чего-то общего, чем могут пользоваться все фирмы в районе, – от логистических центров до научных исследований, и лучшие проекты получали деньги. Особо активно, по оценкам Бауднера и Булла (Baudner and Bull, 2005), эта политика заработала с 2000 года, когда деньги на реализацию закона стал выделять Евросоюз.

В целом политика поддержки промышленных районов оказалась достаточно эффективной. Так, по данным Рабеллотти, Карабелли и Хирша (Rabellotti et al., 2009), Южная Италия во время действия программы была единственным регионом, где количество промышленных районов росло, а не падало: если во всей Италии их количество снизилось с 199 до 156, то в Меццоджорно оно увеличилось с 15 до 26 – и многие из этих районов получали помощь от государства. По данным Герриери и Яммарино (Guerrieri and Iammarino, 2007), по объемам импорта в 1990-х годах Меццоджорно стало догонять остальные регионы, и этот рост пришелся на продукцию легкой промышленности, которая в основном производилась в промышленных районах. Другие исследователи, например Капелло (Capello, 2016), прямо связывают пусть и медленное, но сокращение отставания Меццоджорно от остальной страны с зарождением промышленных районов.

Хотя политика итальянского правительства по поддержке промышленных районов оказала положительное влияние на экономику региона, у нее были и свои побочные эффекты. Так, исходя из результатов Кюзимано и его коллег (Cusimano et al., 2016) программа, будучи успешной на уровне отдельных муниципалитетов, получавших помощь, была не столь эффективна на уровне всего региона. Выпуск продукции в муниципалитетах, конкурировавших с промышленными районами, упал из-за получения последними конкурентного преимущества. Хотя для большинства секторов программа в итоге оказалась выгодной, для некоторых отраслей (например, туристического сектора, который зависит от качества инфраструктуры) программа не дала ничего, кроме перетока клиентов от тех, кто не получил поддержку государства, к тем, кто попал под действие программы.

За итальянским опытом следили и испанские власти и решили также оказывать поддержку тем территориям, в которых есть предпосылки для формирования промышленных районов. Испанский и итальянский кейсы сравниваются в работе Буа и Валланта (Boix and Vaillant, 2010). Как отмечают эти авторы, в Испании промышленные округа также вырастают на основе кооперации между фирмами, занимающимися традиционными видами производства (одежда, обувь, мебель), а также неформальных институтов, которые связывают местное сообщество. Как и в Италии, в Испании большинство промышленных районов находится в центральных провинциях страны, которые в меньшей степени промышленно развиты, чем север страны и Каталония, но и не так архаичны и бедны, как юг. При этом между итальянским и испанским примерами есть серьезное различие: если в Италии большинство промышленных районов находится в городах, то в Испании они часто существуют как объединение несколь-

ких деревень. Так, в случае юга Кастилии / севера Андалусии – одной из трех территорий, где концентрируются индустриальные районы Испании, – большинство образовалось в сельской местности, и являются основой экономики тех мест. Как показывают расчеты Буа и Валланта, сельские территории, на которых находятся индустриальные районы, растут в три раза быстрее, чем территории, где их нет.

Общенациональная политика поддержки индустриальных округов, которая началась в 2004 году, была, по мнению Труллен (Trullén, 2009), достаточно успешной. Суть ее была аналогичной итальянской, но с одним дополнением: в ассоциации предпринимателей в Испании могли входить образовательные и исследовательские центры, и за счет помощи чаще оплачивались инвестиции в новые разработки. Как отмечает Ибарра и Доминек-Санчес (Ybarra and Doménech-Sánchez, 2012), индустриальные районы по-разному тратили предоставленные деньги. Почти все занимались продвижением своего района во внешнем мире, однако в остальном направления трат различались. Наиболее часто государственные деньги тратились на оплату программ исследовательских разработок, создание системы координации резидентов района, обучение персонала и участие в форумах и собраниях других индустриальных районов. Некоторые районы занимались продвижением своего региона среди инвесторов, другие сотрудничали с университетами, часть районов сами создавали логистическую и энергетическую инфраструктуру, системы стандартизации и мониторинга рынка, а также сами проводили внутренние исследования.

По мнению авторов, программа оказалась эффективной во многих аспектах. Во-первых, судя по заявкам, во многих регионах кооперация между производителями была не очень сильной, однако ради получения общей инфраструктуры они объединились, что в будущем может побудить их к большей кооперации. Во-вторых, программа помогла фирмам получить ту инфраструктуру и те технологии, которые они не смогли бы сделать сами, без коллективного участия – и эта общая инфраструктура позволяет преодолеть им многие проблемы, связанные с недостатком масштаба. При этом у программы, как считают авторы, есть и свои риски. Например, фокус на спонсировании инноваций может разрушить традиции производства, которые очень важны для функционирования индустриальных районов. Кроме того, неграмотное распределение субсидий может привести к формированию неэффективных предприятий, которые выживают только за счет государственной поддержки.

Особое внимание испанского правительства к поддержке инноваций в индустриальных районах также дало результаты: согласно Буа-Доменику и его коллегам (Boix-Domenech et al., 2019), фирмы в индустриальных районах чаще создают инновации и регистрируют патенты, чем остальные компании. При этом данный эффект устойчив: преимущество индустриальных районов в создании инноваций наблюдается уже десятилетия, и на него не повлиял кризис 2008 года.

Эволюция промышленных районов по мере модернизации экономики

Как видно из представленных выше примеров, промышленная политика, направленная на поддержку формирующегося в традиционном обществе промышленного района, может быть эффективной. Однако успех, обращает внимание Уитфорд (Whitford, 2001), оказался для многих промышленных районов временным, так как экономическая модернизация, запущенная кооперацией между производителями, способствовала модернизации социальной. Из-за этого, во-первых, большее количество молодежи предпочло традиционному промыслу в маленьком городке учебу в университете, во-вторых, как показал Альберти (Alberti, 2006) на примере города Комо, привело к распаду круга доверия и склонности выбирать себе в контрагенты не соседей, а тех, с кем работать выгодно. Дополнительным фактором, негативно повлиявшим на промышленные районы, стала глобализация, которая открыла итальянские и европейские рынки для товаров из стран с дешевой рабочей силой. В первую очередь это ударило по производителям, специализировавшимся на дешевой продукции. Согласно Нассимбени и Сартору (Nassimbeni and Sartor, 2005), в ходе глобализации промышленные районы, в которых фирмы специализировались на предметах роскоши и высококачественной продукции, практически никак не изменились и даже стали активнее продавать продукцию на рынки других стран. В то же время фирмы, специализировавшиеся на низкокачественных товарах, чаще либо закрывались, либо переводили свои производства из Италии в Восточную Европу, оставляя в стране лишь головные офисы.

При всех существующих проблемах большинство промышленных районов смогли трансформироваться и модернизоваться вслед за обществом, в котором они появились. Де Марчи и Грандинетти (De Marchi and Grandinetti, 2014) выделяют три основных сценария, по которым развивались промышленные районы в последние 20 лет:

1) *олигополизация*. Промышленный район при этом сценарии не умирает, но из-за появления лидирующей фирмы (или нескольких фирм) остальные предприятия не выдерживают конкуренции. Примером является город Белунно (провинция Венето, северо-восток Италии).

Согласно Кампаньолло и Камуффо (Campagnolo and Camuffo, 2011), в городе Белунно образовалось большое количество производителей оптики, в первую очередь очков в массовом сегменте. До эпохи глобализации дела в районе шли хорошо, но ситуация изменилась, когда на мировые рынки вышли восточноазиатские производители. Перемены на рынке привели к изменению структуры промышленного района: несколько фирм ("Luxottica", "Safilo", "Marcolin" и "De Rigo"), которые уже лидировали в районе, смогли трансформироваться в полноценные корпорации, отдав большую часть физического производства на аутсорсинг и занимаясь проектированием продукции, дистрибуцией, продажами и развитием соб-

ственных брендов. Хотя эти фирмы оставили часть производств (в основном люксового сегмента) в Белунно, взаимодействие с малыми и средними фирмами в городе практически прекратилось. В то же время другие фирмы района закрывались, поглощались лидерами, становились их субподрядчиками либо уходили в люксовые или узкие сегменты.

2) *Иерархизация*. При этом сценарии индустриальный район сохраняется, количество фирм в нем растет, но его структура изменяется: несколько фирм увеличивают свой выпуск за счет автоматизации, при этом закупая комплектующие у «малого индустриального района» – объединения малых фирм, конкурирующих друг с другом и работающих лишь с крупными фирмами внутри района. Примером такого района является город Сассуоло (провинция Эмилия-Романия, центральная Италия).

Согласно Бурси и Нардину (Bursi and Nardin, 2008), город Сассуоло является абсолютным лидером в сегменте итальянской керамики, производя три четверти всей итальянской плитки. До 70–80-х годов XX века Сассуоло развивался как обычный индустриальный район, однако в 1980-х годах часть фирм в районе пошла на автоматизацию и механизацию производства, построив крупные заводы с современным оборудованием. Новые заводы поставили эти фирмы в более выигрышное положение по сравнению с остальными, из-за чего отношения между предпринимателями изменились. Если раньше все компании обладали одинаковой рыночной силой, то сейчас между лидерами и остальными компаниями сложились, скорее, иерархичные отношения: лидеры отдают оставшимся фирмам заказы на промежуточную продукцию. При этом как на уровне лидеров, так и на уровне остальных компаний отношения, характерные для индустриальных районов, не только сохранились, но и упрочились благодаря созданию ассоциации, в которой все фирмы керамической отрасли могут координировать свои усилия и обмениваться опытом.

3) *Глобализация*. При данном сценарии изменения в районе связаны с глобализацией – фирмы начинают активнее взаимодействовать с внешним рынком, особенно в вопросе сбыта товаров в дальние страны. В остальном индустриальный район сохраняет те же черты, что были присущи ему до развития международной торговли, лишь увеличиваясь и расширяя свое представительство не только на итальянском, но и на международных рынках. Примером такого округа является Фермо (провинция Марке, центральная Италия).

Согласно работе Аминьини и Рабеллотти (Amighini and Rabellotti, 2006), Фермо – один из традиционных центров производства обуви в Италии. Фермо занимал промежуточную позицию на рынке обуви: с одной стороны, это не была элитная обувь, как та, что производилась на севере страны, но с другой, она была в более высоком ценовом сегменте, чем та, что производилась в Барлетте и Саленте (юг Италии). Авторы замечают, что эти районы по-разному отреагировали на глобализацию: если Барлетта и Салента не выдержали конкуренции и их фирмы переехали в Албанию, то на севере и в Фермо компании

частично вынесли производство в Восточную Европу, сохранив основное производство внутри района. Более того, из-за не очень высокой стоимости труда в городе при высоком качестве и особой рыночной нише продукция обувных фирм города смогла выйти на новые иностранные рынки, в том числе и благодаря налаживанию связей при закупке промежуточной продукции на рынках других стран.

Как следует из представленных примеров, индустриальные районы для традиционных сообществ служат своего рода промежуточными институтами, которые трансформируются по ходу модернизации. В некоторых случаях изменения могут быть незначительными: кооперация между производителями сохранится, но из-за роста благосостояния и удорожания рабочей силы производство не сможет остаться полностью сконцентрированным внутри района. Однако во многих городах в результате модернизации произошло полное перерождение индустриального района: из сети десятков предпринимателей, равных друг другу, он становился либо олигополией, состоящей из нескольких крупных корпораций, либо объединением нескольких крупных игроков и десятка субподрядчиков. В любом случае такие перемены говорят о том, что индустриальный район, помогая в экономическом развитии тем сообществам, где он сформировался, при достижении определенного уровня благосостояния склонен меняться от гибридного механизма координации или в более иерархичную, или в более рыночную сторону.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ кейсов показал, что появление индустриальных районов привело к ускорению экономического развития в некоторых регионах с традиционной формой общественного устройства (Центральная Италия), а экономическая политика по поддержке индустриальных районов в Южной Италии и Испании положительно повлияла на развитие местного рынка. При этом у данной политики есть свои ограничения. Во-первых, индустриальные районы не могут быть созданы с нуля: можно лишь помочь уже существующим росткам, которые появляются на почве традиционных ремесел, кооперации между предприятиями и неформальных норм, регулирующих отношения между контрагентами. Во-вторых, политика должна быть такой, чтобы она стимулировала кооперацию (особенно там, где не хватает социального капитала) и чтобы ее плодами могли пользоваться все фирмы района, а не отдельные производители, причем даже при такой политике есть риск, что меры помощи лишь создадут необоснованное преимущество перед соседями.

Кроме того, индустриальные районы являются скорее промежуточным институтом, чем особым путем развития. Хотя во многих районах сохраняются те или иные формы кооперации, по мере изменения благосостояния и общественных норм фирмы либо начинают активнее кооперироваться

с компаниями вне района, либо умирают, либо превращаются в корпорации, поглощая своих соседей.

Представленный в работе опыт поддержки индустриальных районов может быть полезен для планирования стратегии развития регионов догоняющего развития в России, в особенности на Северном Кавказе. Учитывая традиционность кавказского общества и наличие в некоторых городах и селах ремесленных и аграрных традиций, можно предположить существование в регионе потенциальных индустриальных районов, однако для более уверенного утверждения необходимо детально изучить экономическую и социальную структуру этих территорий, что требует отдельного исследования.

БЛАГОДАРНОСТИ

Исследование выполнено в рамках научно-исследовательской работы Института экономической политики имени Е. Т. Гайдара (2019 год) «Использование моделей взаимодействия в рамках традиционных сообществ в процессе модернизации: опыт Италии и Северного Кавказа».

Библиографический список / References

Alberti, F. G. (2006), “The decline of the industrial district of Como: recession, relocation or reconversion?”, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 18, no. 6, pp. 473–501, doi: 10.1080/08985620600884792.

Amighini, A. and Rabellotti, R. (2006), “How do Italian footwear industrial districts face globalization?”, *European Planning Studies*, vol. 14, no. 4, pp. 485–502, doi: 10.1080/09654310500421105.

Aragon Amonarriz, C., Iturrioz, C., Narvaiza, L. and Parrilli M. D. (2019), “The role of social capital in regional innovation systems: creative social capital and its institutionalization process”, *Papers in Regional Science*, vol. 98, no. 1, pp. 35–51, doi: 10.1111/pirs.12329.

Barca, F. (2001), “New trends and the policy shift in the Italian Mezzogiorno”, *Daedalus*, vol. 130, no. 2, pp. 93–113.

Baudner, J. and Bull, M. (2005), “European policies and domestic reform: a case study of structural fund management in Italy”, *Journal of Southern Europe and the Balkans*, vol. 7, no. 3, pp. 299–314, doi: 10.1080/14613190500345474.

Becattini, G. (1990), “The Marshallian industrial district as a socio-economic notion”, in Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W. (ed.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva, Switzerland, pp. 37–51.

Becattini, G. and Dei Ottati, G. (2006), “The performance of Italian industrial districts and large enterprise areas in the 1990s”, *European Planning Studies*, vol. 14, no. 8, pp. 1139–1162, doi: 10.1080/09654310600852423.

Becattini, G. and Musotti, F. (2003), “Measuring the district effect. Reflections on the literature”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. 56, no. 226, pp. 259–290.

Belussi, F. (2009), “Knowledge dynamics in the evolution of Italian industrial districts”, in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A handbook of industrial districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 457–470, doi: 10.4337/9781781007808.00049.

Belussi, F. and Sedita, S. R. (2009), “Life cycle vs. multiple path dependency in industrial districts”, *European Planning Studies*, vol. 17, no. 4, pp. 505–528, doi: 10.1080/09654310802682065.

Boix, R. and Vaillant, Y. (2010), “Industrial districts in rural areas of Italy and Spain” [Online], available at: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/118841/1/ERSA2010_0299.pdf (Accessed September 14, 2019).

Boix-Domenech, R., Vittorio, G. and Sforzi, F. (2019), “Place-based innovation in industrial districts: the long-term evolution of the iMID effect in Spain (1991–2014)”, *European Planning Studies*, vol. 27, no. 10, pp. 1–19, doi: 10.1080/09654313.2019.1588861.

Boschma, R. (1999), “Culture of “trust” and regional development: an empirical analysis of Third Italy” // 39th Congress of the European Regional Science Association: “Regional Cohesion and Competitiveness in 21st Century Europe”, August 23–27, 1999, Dublin, Ireland [Online], available at: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/114191/1/ERSA1999_a009.pdf (Accessed October 1, 2019).

Brusco, S. (1990), “The idea of the industrial district: its genesis”, in Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W. (ed.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva, Switzerland, pp. 10–19.

Brusco, S. and Pezzini, M. (1990), “Small-scale enterprise in the ideology of the Italian left”, in Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W. (ed.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva, Switzerland, pp. 142–159.

Bursi, T. and Nardin, G. (ed.) (2008), *Il distretto delle piastrelle di ceramica di Sassuolo tra identità e cambiamento*, Franco Angeli, Milan, Italy.

Campagnolo, D. and Camuffo, A. (2011), “Globalization and low-technology industries: the case of Italian eyewear”, in Robertson, P. and Jacobson, D. (ed.), *Knowledge transfer and technology diffusion*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 138–161.

Capello, R. (2016), “What makes Southern Italy still lagging behind? A diachronic perspective of theories and approaches”, *European Planning Studies*, vol. 24, no. 4, pp. 668–686, doi: 10.1080/09654313.2015.1128402.

Carbonara, N. (2018), “Competitive success of Italian industrial districts: a network-based approach”, *Journal of Interdisciplinary Economics*, vol. 30, no. 1, pp. 78–104, doi: 10.1177/0260107917700470.

Clark Carey, J. P. and Carey, A. G. (1955), “The South of Italy and the Cassa per il Mezzogiorno”, *Western Political Quarterly*, vol. 8, no. 4, pp. 569–588.

Cucculelli, M. and Storai, D. (2018), "Industrial districts, district effect and firm size: the Italian evidence", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 42, no. 6, pp. 1543–1566, doi: 10.1093/cje/bey021.

Cusimano, A., Mazzola, F. and Barde, S. (2016), "Un'analisi controfattuale degli incentivi agli investimenti infrastrutturali per lo sviluppo locale: il caso dei PIT", in Mazzola, F. and Nisticò, R., *Le regioni europee. Politiche per la coesione e strategie per la competitività*, Franco Angeli, Milan, Italy, pp. 129–146.

De Marchi, V. and Grandinetti, R. (2014), "Industrial districts and the collapse of the Marshallian model: looking at the Italian experience", *Competition & Change*, vol. 18, no. 1, pp. 70–87, doi: 10.1179%2F1024529413Z.00000000049.

Dei Ottati, G. (2017), "Marshallian industrial districts in Italy: the end of a model or adaptation to the global economy?", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 42, no. 2, pp. 259–284, doi: 10.1093/cje/bex066.

Fortis, M. and Carminati, M. (2009), "Sectors of excellence in the Italian industrial districts", in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A handbook of industrial districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 417–428, doi: 10.4337/9781781007808.00046.

Guerrieri, P. and Iammarino, S. (2007), "Dynamics of export specialization in the regions of the Italian Mezzogiorno: persistence and change", *Regional Studies*, vol. 41, no. 7, pp. 933–948, doi: 10.1080/00343400701281667.

Marshall, A. (1919), *Principles of economics, industry and trade*, Macmillan, London, UK.

Mistri, M. (1999), "Industrial districts and local governance in the Italian experience", *Human Systems Management*, vol. 18, no. 2, pp. 131–139.

Musotti, F. (2009), "Regional peculiarities in Italian industrial districts", in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A Handbook of Industrial Districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 429–440, doi:10.4337/9781781007808.00047.

Nassimbeni, G. and Sartor, M. (2005), "The internationalization of local manufacturing systems: evidence from the Italian chair district", *Production Planning and Control*, vol. 16, no. 5, pp. 470–478, doi:10.1080/09537280500110912.

Paba, S. and Brusco, S. (1997), "Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta", in Barca, F. (ed.), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli Editore, Roma, Italy, pp. 265–333.

Piore, M. J. (1992), "Work, labor, and action: work experience in a system", in Kochan, T. and Useem, M. (ed.), *Transforming organizations*, Oxford University Press, N.Y., US, pp. 307–319.

Piore, M. J. (2009), "Conceptualizing the dynamics of industrial districts", in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A handbook of industrial districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 259–268, doi:10.4337/9781781007808.00033.

Rabellotti, R., Carabelli, A. and Hirsch, G. (2009), "Italian industrial districts on the move: where are they going?", *European Planning Studies*, vol. 17, no. 1, pp. 19–41, doi:10.1080/09654310802513914.

Sforzi, F. (1990), "The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy", in Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W. (ed.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva, Switzerland, pp. 75–107.

Sforzi, F. (2009), "The empirical evidence of industrial districts in Italy", in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A handbook of industrial districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 323–342, doi:10.4337/9781781007808.00040.

Trullén, J. (2009), "National industrial policies and the development of industrial districts: reflections on the Spanish case", in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A handbook of industrial districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 726–738, doi:10.4337/9781781007808.00072.

Whitford, J. (2001), "The decline of a model? Challenge and response in the Italian industrial districts", *Economy and society*, vol. 30, no. 1, pp. 38–65, doi: 10.1080/03085140020019089.

Ybarra, J.-A. and Doménech-Sánchez, R. (2012), "Innovative business groups: territory-based industrial policy in Spain", *European Urban and Regional Studies*, vol. 19, no. 2, pp. 212–218, doi: 10.1177/0969776411428558.

Информация об авторе

Ситкевич Даниил Андреевич – научный сотрудник научного направления «Политическая экономия и региональное развитие» Фонда «Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара», 125993, Россия, г. Москва, Газетный пер., 3–5, стр. 1, аспирант кафедры прикладной институциональной экономической теории экономического факультета ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова», 119234, г. Москва, Ленинские горы, 1

ORCID: 0000-0002-6498-1747

ResearcherID: AAD-1028-2019

Электронный адрес: Sitkevich@iep.ru

Статья получена 3 ноября 2019 года

UDC 332.14

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-632-653

INDUSTRIAL DISTRICTS AS THE INSTRUMENT OF MODERNISATION: EVIDENCE FROM SOUTHERN EUROPE

Daniil A. Sitkevich

Gaidar Institute for Economic Policy (The Gaidar Institute),
3–5/1 Gazetny lane, Moscow, 125993, Russia

Lomonosov Moscow State University, 1 Leninskie Gory str.,
Moscow, 119991, Russia

ORCID: 0000-0002-6498-1747

ResearcherID: AAD-1028-2019

E-mail: Sitkevich@iep.ru

For citation:

Sitkevich, D. A. (2019), "Industrial districts as the instrument of modernisation: evidence from Southern Europe", *Ars Administrandi*, vol. 11, no. 4, pp. 632–653, doi: 10.17072/2218-9173-2019-4-632-653.

Introduction. The paper discusses creating a successful policy for modernization and economic development in underdeveloped regions with prevalence of traditional regulatory mechanisms.

Aims. This article aims at evaluating the short-term results and long-term effects of the industrial policy promoting the formation of industrial districts in Southern Europe.

Methods. Dialectical knowledge methods of economic and social processes, system analysis, case study, induction methods.

Results. The research identifies basic characteristics of the industrial districts and factors, crucial for their appearance and development, both in general and as applied to Central Italy. Having analyzed the effectiveness of industrial districts support policy in Southern Spain and Italy (Mezzogiorno) the research outlines their further development path in the light of modernization.

Conclusions. It is shown that industrial districts are not only a concept well-established in economic theory, but they do exist in numerous communities with traditional regulatory mechanisms. Even though industrial districts can emerge only following the natural path of development, the government has certain mechanisms to stimulate their development, such as subsidies for business infrastructure development or research grants. Under such a policy, industrial districts act as intermediate institutions, helping to modernize traditional communities and transforming into more standard economic forms along the way.

Keywords: traditional society; industrial districts; intermediate institutions; modernization; economic development of underdeveloped regions; Southern Europe; Italian economy; Mezzogiorno

Acknowledgements

The research has been funded through the research project of Gaidar Institute for Economic Policy (The Gaidar Institute) (2019) “Applying interaction models in modernizing traditional communities: experiences of Italy and Northern Caucasus”.

Received November 3, 2019