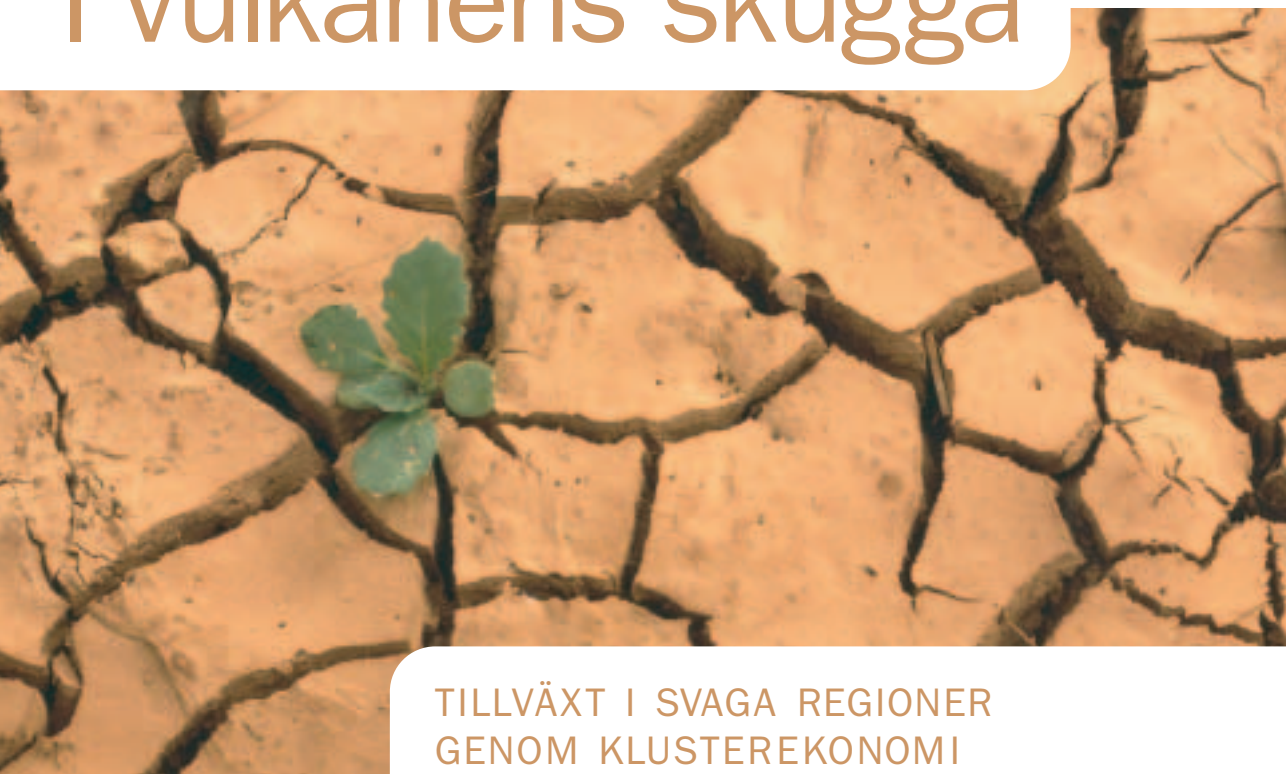


I vulkanens skugga



TILLVÄXT I SVAGA REGIONER
GENOM KLUSTEREKONOMI

- En rapport från
LOs närings- och
regionalpolitiska
utredning

Omslagsfoto Mauritius/Megapix
Grafisk formgivning, omslag LOs Informationsenhet
Tryck EO Print AB, 2003

© Landsorganisationen i Sverige, 2003
ISBN 91-566-1461-6
LO 03-05 3 000

I vulkanens skugga

TILLVÄXT I SVAGA REGIONER GENOM KLUSTER EKONOMI

Rapport på uppdrag av LO
i anslutning till en studieresa i södra Italien

av
Daniele Mascanzoni
Ufficio Tecnico-Scientifico Svedese
Milano
dm@utss.it



För ytterligare information om innehållet kontakta Thomas Fredén
på telefon: 08-796 26 49 eller e-post: thomas.freden@lo.se

Innehåll	
Förord	3
Inledning	4
Små företag i Italien	6
Den italienska företagaren	7
Familjens och nätverkets betydelse	7
Industriella distrikt	8
Lokal utveckling	10
Hur växer ett industriellt distrikt?	13
Lokomotivföretaget	13
Stödformer	15
Lagstiftning	15
Institutionella organ	17
Fackliga organisationer	18
De osynliga resurserna	19
Utvecklingen i södra Italien	22
Bakgrund	22
Statens roll	25
De senaste årens tillväxt	27
Tre industriella distrikt	28
Matera	31
San Giuseppe Vesuviano	33
Catania	35
Faktorer av betydelse	37
Den sociala grogrunden	42
Slutord	45
Referenser	47

Förord

Norra Italien brukar ofta framhållas som modell för näringspolitiken. Starka företagsnätverk, stark medborgaranda och socialt kapital har skapat väl fungerande kluster med stor internationell räckvidd och en stark tillväxtpotential. Många har också framhållit likheterna mellan den svenska Gnosjöandan och den anda som präglar näringslivet i norra Italien.

Södra Italien har däremot länge varit ett sorgebarn. En produktion med lågt förädlingsvärde huvudsakligen inriktad på lokala behov, avsaknaden av fungerande företagsnätverk, hög arbetslöshet är kännetecknen som präglar södra Italien. Den italienska staten har under hela efterkrigstiden satsat enorma belopp för att förbättra situationen utan att lyckas. Många brukar kalla södra Italien för Italiens Norrland.

I början av 1990-talet kom de italienska politikerna till insikt om att de stora ekonomiska satsningarna inte gav förväntat resultat och man beslöt att lägga om politiken. I stället för direkta företagsstöd började man stödja lokala och regionala initiativ till nätverk mellan småföretag och uppbyggnaden av ett socialt kapital där företag, offentlig sektor och universitet samverkar för att utveckla de komparativa fördelar som kan utgöra en plattform för en lokal och regional produktionsamverkan i en global ekonomi.

Daniele Mascanzoni, tidigare teknisk attaché för Sverige i Milano, visar i den här rapporten hur de nya satsningarna börjar ge resultat. Han visar att det går att bygga upp ett klustertänkande också i regioner som från början saknar de sociala samverkansstrukturer som varit norra Italiens framgångsrecept. Han visar också att det inte finns någon "bästa lösning" utan att det först och främst handlar om att med en lämplig arsenal av statlig och regional lagstiftning och stödstruktur låta regionala aktörer själva komma till insikt om vilka fördelar som går att bygga vidare på i respektive region. Det viktiga är att de statliga programmen stimulerar till en regional dialog där alla viktiga aktörer – inklusive fackföreningar – deltar i arbetet med att utforma regionens framtid.

Eller som en borgmästare i södra Italien uttryckte det när LO var där på studiebesök guidade av Daniele:

"Tack och lov att vi slapp ifrån det gamla bidragsberoendet. Nu håller vi på att övergå från att vara en skara solister till att bli en samstämd regional orkester".

Jan Edling

Projektledare i LOs närings- och regionalpolitiska utredning

Inledning

De italienska små och medelstora företagen beskrivs ofta som motorn i det italienska näringslivet. Deras flexibilitet och konkurrensförmåga har starkt bidragit till den explosionsartade utveckling som den italienska ekonomin har haft under 1980- och 1990-talet och som gjort landet till Europas tredje industrination. I synnerhet utpekas norra Italien ofta som landets mest dynamiska område där majoriteten av de internationellt framgångsrika italienska företagen finns. I denna del av landet koncentreras idag industriell kraft, finansiella resurser, akademisk briljans, kulturella attraktioner, god mat och behagligt klimat. Milano är "motorn" i detta område, även om det finns intressanta tillväxtcentra norr om Venedig och i Bolognatrakten.

Av landets 3,6 miljoner företag är 98 procent små och medelstora och de har visat sig vara oerhört skickliga på att omsätta tekniska innovationer i produkter och på att hitta nya marknadsnischer. Detta stimuleras av en stark individualitet och strävan att "bli bäst", samtidigt som flexibilitet och kundanpassning har blivit honnörsord för dessa företag. Relationerna mellan företagen är mycket starka och genom att bilda nätverk och samverka i affärsprojekt, når italienska småföretag de skaleffekter som hjälper dem att klara den allt hårdare konkurrensen.

På många ställen har denna samverkan resulterat i företagskluster, så kallade "industriella distrikt", där många företag ingår i olika led av en och samma produktionskedja, vilket leder till synergieffekter som kan vara mycket betydande. Inom dessa nätverk förekommer såväl konkurrens som samarbete, men också innovationer och entreprenörsanda. Fenomenet är särskilt intressant för bl a verkstadsföretag, som genom flexibel specialisering och djup kunskap om olika marknader, kan konkurrera med de mest framgångsrika företagen i världen, även inom högteknologiska sektorer. Italienska robotar och verktygsmaskiner håller världsklass och företagen kan leverera alltifrån kompletta tillverkningslinjer för storskalig industri, till kundanpassade lösningar för mindre företag och smala nischer.

Denna utveckling har pågått i många år och gäller främst norra Italien, medan landets södra del har stagnerat och varit föremål för otaliga insatser från regeringen under de senaste 50 åren. Denna interventionspolitik har dock inte givit de förväntade resultaten och skillnaderna mellan norr och söder har förblivit stora. Idag sker dock en mycket intressant för-

ändring i några syditalienska områden som har börjat att tillämpa det framgångsrika norditalienska receptet. Dagens utveckling i södra Italien kännetecknas nämligen av samma struktur som i norr, d v s småföretag som samarbetar i nätverk och intressanta kluster som håller på att växa fram, om än så länge fläckvis. Några kan betraktas som fullfjädrade industriella distrikt, medan andra är mer att betrakta som typer av företagskluster som kan utvecklas till mer strukturerade former. Gemensamt är dock nätverkstänkandet, som tycks ha funnit sin form även i regioner dominerade av evig stagnation, bidragsberoende och svagt entreprenörskap.

Det är då relevant att fråga sig om klusterbildning kan vara en väg till ekonomisk tillväxt i svaga regioner, trots annorlunda förutsättningar. Syftet med denna rapport är att orientera läsaren om situationen i norra Italien, beskriva tre av de mest intressanta klusterna i södra Italien för att sedan analysera vilka drivkrafter och mekanismer som ligger bakom den "uppvakningsprocess" som skett i södra Italien. Målet är att dra lärdomar av dessa företeelser för att identifiera vilka kulturella förutsättningar, näringspolitiska åtgärder och aktörer som kan leda utvecklingen i rätt riktning även i ett land med annorlunda förutsättningar som Sverige.

Faktainsamlingen är baserad på företagsbesök och intervjuer samt på en genomgång av relevanta tidskrifter och tillgänglig företagsekonomisk forskning, dock mer omfattande om utvecklingen i norra Italien än i södra. Fakta om sysselsättning och arbetslöshet i industriella distrikt har inhämtats från den italienska statistiska centralbyrån ISTAT. Utvecklingen på lokal nivå i södra Italien är under pågående och därför innehåller denna del av rapporten slutsatser som bör vara föremål för ytterligare verifieringar på längre sikt.

Små företag i Italien

Den industriella utvecklingen i Italien har under de senaste tjugo åren bidragit till att sätta landet på den ekonomiska världskartan. Det är dock inte för sin storindustri, som Italien har nått dessa resultat, utan för de små och medelstora företag som präglar landets industristruktur. Små och medelstora företag (enligt EU de som har färre än 250 anställda) utgör i Italien 98 procent av alla företag inom tillverkningsindustrin och är av avgörande betydelse för den italienska ekonomin. Dessutom har den mest gynnsamma utvecklingen i Italien ägt rum inom traditionella och specialiserade sektorer, såsom konsumentvaror (textilier, skor, möbler, etc) och specialprodukter (maskinutrustning, mjukvara, etc), vilka domineras av små och medelstora företag.

Små och medelstora företag har även mycket stor betydelse för sysselsättningen i landet. I termer av antalet sysselsatta inom industrin utgör dessa företag den största och viktigaste kategorin av arbetsgivare. Hela 57 procent av alla sysselsatta inom industrin arbetar i ett mindre företag och en fjärdedel av alla italienare går varje morgon till en arbetsplats med färre än tio anställda. De små och medelstora företagen har inte bara större förmåga än de stora att skapa nya arbetstillfällen, utan de bidrar i allt ökande omfattning till den italienska exporten. Därmed står det klart att den italienska ekonomin är starkt beroende av de mindre företagens framgångar.

För att bättre förstå deras arbetsvillkor är det nödvändigt att nämna några landspecifika faktorer som infrastruktur, offentlig sektor och regionala skillnader som påverkat utvecklingen. Bristen på väl fungerande infrastruktur och avsaknaden av en effektiv offentlig sektor har avsevärt försvårat för alla företag, men mest för de små som inte har samma interna struktur och stödfunktioner som de stora. Beträffande norra och södra Italien, är det få länder som uppvisar så markanta regionala skillnader. Norra Italien har hög produktivitet, låg arbetslöshet och en BNP per capita som är bland de högsta i världen. Regionen Lombardiet exempelvis, med Milano i centrum, omsätter lika mycket som hela Sverige och står för nästan 40 procent av Italiens export. Södra Italien lider istället av hög arbetslöshet och stagnerande ekonomi: här finns 45 procent av landarealen och 35 procent av befolkningen, men bara 25 procent av BNP:n produceras.

Den italienska företagaren

Särskilt viktigt för att förstå de italienska företagens agerande, är att studera företagaren. Han/hon är oftast grundare av företaget, besitter de ledande funktionerna, deltar aktivt i produktionen och är ansvarig för såväl den operativa verksamheten som för utvecklingen i ett längre perspektiv. Statistiken visar att den italienska småföretagaren är mellan 30 och 60 år och har genomgått relativt kort utbildning. Endast 30 procent har avslutat högskolan, 54 procent har en gymnasieutbildning och 16 procent en akademisk examen [1]. En viktig aspekt att nämna är att hela 35 procent av företagen i Italien numera startas av kvinnor. En av drivkrafterna är möjligheten att kombinera förvärvsarbete med barn och familj.

En styrka hos italienska företagare är deras innovationsförmåga och benägenhet att effektivt utnyttja ny teknik i produktionen. En undersökning visar att mellan åren 1990 och 1995 hade 68 procent av alla företag introducerat någon nyhet i sortimentet, produktionen eller organisationen. Det intressanta är att den största benägenheten till förnyelse (där en eller flera nya produkter står för hälften av omsättningen) återfanns bland företag med färre än 100 anställda [2]. Avancerad teknik används för att effektivisera produktionen och sänka kostnaderna som ett sätt att klara den ökande konkurrensen. Denna medvetna användning av teknik för att skapa konkurrensfördelar återfinns ofta även inom produktionen av traditionella, mogna produkter.

Familjens och nätverkets betydelse

Det är ofrånkomligt att nämna familjens betydelse för de små och medelstora företagen i Italien. Andelen familjeföretag är mycket stor och uppgår enligt de senaste uppskattningarna till 92 procent av alla företag i landet. För många är företaget en resurs för familjen och framförallt för barnen. De är välkomna att arbeta i familjens företag, vilket de ofta gör, men de flesta företagare strävar numera efter att barnen skall få en ordentlig utbildning och helst gå på universitet innan de tar plats i familjeföretaget [3].

Det är viktigt att poängtera att det utbredda familjeägandet i Italien har varit positivt för landets industriella utveckling, särskilt på regional nivå. Identifiering mellan företag och ägare har bidragit med en rad *invisible assets* i form av engagemang och omsorg som varit viktiga för att stärka den lokala förankringen och på sikt konsolidera ortens näringsliv.

En annan viktig tillgång är småföretagens benägenhet att samarbeta i nätverk. Denna förmåga härstammar från landets kultur, historia och traditioner, som gjort att de sociala kontakterna spelar en huvudroll i Italien. Trots italienarens individualism, bygger nämligen hela samhället på sociala bindningar och detta återspeglas även i näringslivet, där nätverket utgör en viktig resurs för företagen. Fördelarna är många: ett nätverk ger koordination men inte kontroll, reducerar affärsrisker och erbjuder möjlighet till specialisering.

Det är dock viktigt att understryka den informella karaktären av ett väl fungerande nätverk, som uppstår *självständigt* och utan styrning uppifrån. Ett nätverk är alltså baserat på en icke-hierarkisk struktur där inget företag står i direkt beroendeställning gentemot ett annat och förhandlingarna sker på marknadsmässiga grunder. Företagens oberoende är därför viktigt för nätverkets dynamik. Genom att delta i flera olika nätverk samtidigt, kan ett företag dessutom minska beroendet av en enskild kund eller ett visst nätverk [4]. I ett nätverk finns dock inte bara samarbete utan också konkurrens. Två företag kan gå samman mot en viss marknad, men tävla på en annan eller vända sig till olika marknadssegment så att konkurrensen aldrig blir frontal, vilket skulle göra samarbetet svårt. I de mest sofistikerade fallen blir samarbetet så långtgående att företagen bildar konsortier för att t ex driva gemensam marknadsföring.

Industriella distrikt

När nätverket intar mer strukturerade former tenderar företagen att bilda kluster med gemensam produktion som i Italien kallas industriella distrikt. De består av ett stort antal små och medelstora företag belägna inom ett geografiskt begränsat område och verksamma inom en viss sektor. I Italien finns det enligt den vanligaste klassificeringen ett hundratal industriella distrikt med totalt 65 000 företag som sysselsätter 660 000 personer. Storleken på de industriella distrikten varierar kraftigt. De största har upp till 6 000 företag och kan sysselsätta upp till 50 000 personer, medan de minsta har knappt 50 företag och 1 000 arbetstagare. Majoriteten av distrikten återfinns i norra och mellersta Italien, men de skiljer sig på många sätt vad gäller storlek, produktion och organisation, även om det finns några gemensamma nämnare som kan sammanfattas enligt nedan [5]:

- *Stort antal företag.* Distrikten utmärks av ett stort antal småföretag, som

arbetar i nätverk. Företagarna står inte i någon formell beroendeställning till varandra och är medvetna om att de har allt att vinna på att samarbeta.

- *Koncentration på en nisch.* De industriella distrikten har sin kärnverksamhet knuten till en huvudprodukt, t ex skor, möbler eller textilier. Utifrån denna kärna har sedan en mängd relaterade produkter och tjänster utvecklats.
- *Samarbete och konkurrens.* Företag i distrikten uppvisar enastående samarbetsförmåga, både inom produktion och marknadsföring, vilket underlättas av den geografiska och kulturella närheten. Samtidigt lever dessa företag i en situation av stor konkurrens, som dock inte ses som något enbart negativt. Konkurrenter på nära håll ger möjlighet till ständig jämförelse och stimulerar till utveckling. De företag som inte lyckas utveckla sin verksamhet slås ut, men arbetstillfällena blir kvar inom distriktet, eftersom andra företag tar över arbetskraften.
- *Olika typer av nätverk.* Vissa distrikt karakteriseras av företag som tillverkar likartade produkter inom samma bransch. Andra distrikt utmärks istället av företag som arbetar inom olika led i en viss produktion. I båda fallen är relationerna mellan företagen starka, vilket skapar robusta nätverk som med framgång kan mäta sig med stora företag.
- *Hög grad av specialisering i företagen.* De industriella distrikten präglas av en hög grad av specialisering, vilket främjar innovationer. Antalet företag i ett distrikt är så stort att åtminstone några lyckas utveckla nya produkter, medan andra följer efter med liknande varianter. Resultatet är att hela distriktet ökar sina konkurrensfördelar.
- *Kompetensen stannar kvar.* Människorna i distriktet har genom åren byggt upp betydande kunskap och kompetens, både kring produktionsprocesser och bearbetningsteknik. Arbetare flyttar mellan företagen men stannar kvar på orten, vilket gör att kompetensen inte försvinner ur distriktet.
- *Stabilitet utåt.* Företagen har etablerat unika relationer i distriktet och kan räkna med både lojala medarbetare och specialiserade leverantörer som t ex kan utveckla prototyper på ett sätt som ingen annan kan utanför distriktet. Därför har företagen inget att vinna på att flytta verksamheten. Lägre produktionskostnader är inte heller lockande, eftersom italienska produkter inte längre konkurrerar med priset utan med kvalitet

och mervärde i form av t ex design. En sådan produktion kan tillgodoses enbart genom distriktets unika kompetens.

- *Informella informationskanaler.* Utmärkande för de industriella distrikten är deras effektiva system för spridning av information. Den geografiska och kulturella närheten underlättar kommunikationen och det är vid spontana möten mellan människor som informationen förmedlas och nya idéer prövas. Enligt forskaren Gianni Lorenzoni vid universitetet i Bologna är informella kontakter en viktig förutsättning för att ett företag skall bli innovativt. Formella kontakter innehåller ofta på förhand känd information, medan via de informella kanalerna förmedlas information som tidigare inte varit känd. Distriktets informella karaktär är därför viktig för att väcka idéer som kan leda till innovativa projekt [6].

De italienska industriella distrikten har fått stor uppmärksamhet under senare tid, inte minst på grund av sin betydelse för landets ekonomi. Företagen i dessa distrikt är mycket framgångsrika internationellt och innehar ofta en dominerande position på marknaden. Distriktet uppvisar också mycket hög sysselsättningsgrad och låg arbetslöshet, sällan över tre procent mot ett landsgenomsnitt på 8,8 procent [7].

Trots framgången, finns det naturligtvis en rad problem. De flesta distriktföretagen klagat t ex över den bristfälliga infrastrukturen som leder till svårigheter vad gäller framförallt varutransporter. Brist på kvalificerad arbetskraft är ett annat vanligt förekommande problem, särskilt i de nord-italienska distrikten där tillverkningsföretagen har svårt att rekrytera kompetent personal. Idag fylls de tomma platserna av invandrare från Nordafrika och öststatsländerna, med de integrationsproblem som en större våg av invandring ofta skapar. I en internationell jämförelse är dock andelen invandrare i Italien fortfarande låg (1,5 miljoner mot en total befolkning på 58 miljoner), även om det är troligt att antalet kommer att öka något under de kommande åren.

Lokal utveckling

Det är viktigt att påpeka att produktionen i de industriella distrikten ofta baseras på gamla traditioner och flera distrikt har anor som kan spåras flera hundra år bakåt i tiden, som t ex sidendistriktet i Como. Kunskap kring produkten och produktionen har i generationer överförts och förädlats

mellan människor och en betydande kunskap har samlats på lokal nivå. Därför talar man ofta om lokal utveckling, eftersom kunskaper sprids och förädlas på ett sätt som kommer alla företag till godo. Kunskapsuppbyggnaden sker i distrikten och företagen kan höja sin kompetens utan att lämna orten [5].

Många industriella distrikt har byggt upp en sådan lokal kunskap som gjort att små orter kan stå för anmärkningsvärt stora andelar av världsmarknaden. Exempelvis står Sassuolo (kakel) för 45 procent, Belluno (glasögon) för 55 procent, Manzano (stolar) för 25 procent etc [7]. Deras framgångar har gjort att landet har uppnått den bästa handelsbalansen i världen med just de produkter som tillverkas i dessa distrikt. Fig. 1 visar en karta med Italiens viktigaste industriella distrikt (> 100 företag) [8, 9].

Inom dessa distrikt sker det mesta av utvecklingen, från första idéskiss och prototypframtagning, till tillverkning och distribution. Råvarorna importerar och förädlas i lokala, dynamiska nätverk bestående av företag som arbetar i olika faser av förädlingskedjan och av företag verksamma i relaterade branscher men som har liknande teknik eller marknader. Kompetensen inom en viss produktion och kunskaperna om produkternas marknader har nått en sådan omfattning, att dessa områden har blivit erkända *centers of excellence*. Här hålls internationella mässor och hit kommer företag från hela världen för att utveckla sina produkter. Kvalitetstänkandet är utbrett och nya trender kan spåras i ett tidigt skede.

Man kan invända att många av de italienska industriella distrikten är verksamma inom mogna branscher, ofta betraktade som "lågteknologiska". Men även om produkten är mogen, kan dess tillverkning ske på ett mycket avancerat sätt. Framförallt är mervärdet i form av design och teknisk innovation ofta ansevärt. Föreställningen att högteknologi enbart kännetecknar slutprodukten har, såsom även Porter påpekar, blivit otidsenlig [10].

Ett exempel är skor från det italienska företaget Pol, vars produktion är baserat på ett grundkoncept, Geox, som knappast kan definieras som lågteknologiskt. Alla Geox-skor har en perforerad gummisula och ett semi-permeabelt membran som låter fukten läcka ut, samtidigt som vätan hindras från att komma in. Lädret är skuret med laser, sömmarna är svetsade med ultraljud och den behagliga formen är skapad av kända designers. Ett stort teknik- och kunskapsinnehåll kan följaktligen göra en skomogen pro-

dukt konkurrenskraftig. Ett bättre sätt att bedöma en produkt är därför att fokusera på dess *mervärde* och därmed på produktens kunskapsinnehåll.

Figur 1
Några av Italiens viktigaste industriella distrikt [8, 9].



Hur växer ett industriellt distrikt?

Traditionellt förväntas tillväxten vara ett naturlig led i företagets utveckling. Företag bildas, ökar sin omsättning och anställer fler människor. Denna form av expansion är dock relativt ovanlig i Italien. Småföretag förblir i regel små och de som expanderar gör det genom att bilda nya företag, som t ex sköter en del av produktionen. Även avknoppningar är vanliga företeelser. Anställda kan utnyttja den kompetens de besitter för att starta eget och genom att ingå i ett eller flera nätverk, kan de snabbt få avsättning för sin produktion. En vanlig företeelse är att den f d arbetsgivaren blir första kunden, med vilken det redan finns en förtroendefull relation som underlättar kontakterna.

Ett industriellt distrikt växer alltså organiskt genom en differentiering av den befintliga verksamheten och genom avknoppning: de nystartade företagen knyts till nätverket som därmed växer [11]. Det är viktigt att påpeka att den höga födelsefrekvensen av företag balanseras av en hög mortalitet, särskilt av nystartade företag [12]. I vissa fall växer dock italienska företag. Det rör sig ofta om medelstora företag verksamma i branscher där att växa i storlek är en fördel, t ex inom textilindustrin. Genom större satsningar på marknadsföring och försäljning, kan företaget bli internationellt framgångsrikt och i takt med ökande framgångar, växa.

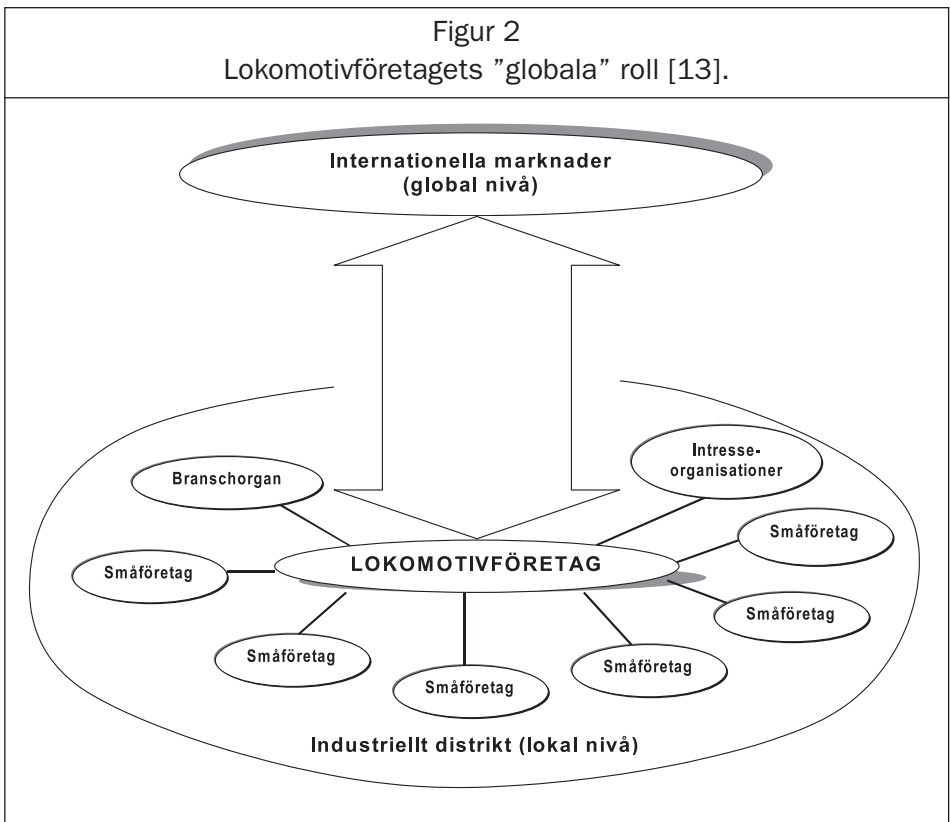
Lokomotivföretaget

Ett exempel är det s k lokomotivföretaget, som ofta spelar en strategisk roll för distriktets tillväxt [13] Karakteristisk för denna aktör är att den är mycket framgångsrik och drivande i både produktutveckling och internationaliseringsstrategier. Lokomotivföretaget har bäst marknadskontakt och är något av en *global player* med högt internationellt anseende inom sin bransch. Dessa företag tillverkar produkter av hög kvalitet med hjälp av ett stort nät av leverantörer från distriktet, som i sin tur kan räkna med en stabil köpare av sina produkter. Kort och gott, de fungerar som "lokomotiv" för den lokala ekonomiska utvecklingen. Lokomotivföretag förekommer i omkring två tredjedelar av Italiens industriella distrikt och utgörs i regel av ett framgångsrikt medelstort/stort företag som konsekvent har utvecklat sina relationer på både lokal och global nivå.

Lokomotivföretaget utgör en referenspunkt, inte enbart ekonomiskt och industriellt, utan även socialt. Lokomotivföretaget, som ofta är familjeägt,

är djupt rotat i sin hemmiljö och känner ett starkt engagemang för orten där företaget har haft sin uppkomst. Genom direkta och indirekta sociala och kulturella insatser visar lokomotivföretaget en veritabel tillgivenhet för det lokala samhället. Lokomotivföretaget är därför ett internationellt framgångsrikt tillväxtföretag som känner omsorg för den lokala miljön.

Lokomotivföretaget anses vara den viktigaste länken mellan de globala marknaderna och de lokala distrikten. Genom sina kontakter, förmedlar lokomotivföretaget strategisk information till andra företag, skapar nya affärsmöjligheter och kan betraktas som spindeln i ett omfattande nät av relationer mellan ortens produktionsnätverk och processer på global nivå, mellan lokala småföretag och världsmarknaden. Fig. 2 visar schematiskt denna roll.



Lokomotivföretaget innehar en nyckelroll även som förmedlare av tekniska nyheter till distriktets företag, som därigenom får tillgång till information de annars inte skulle ha fått. I gengäld kan lokomotivföretaget räkna med skräddarsydda komponenter och ständig produktutveckling från klustrets mindre företag. Kunskapsöverföringen mellan företagen kan liknas vid en symbios, där parterna ingår i ett ömsesidigt, positivt beroende. Flera exempel visar att lokomotivföretagens framgångar har positiva effekter på sysselsättningen i de regioner där de är verksamma. Enligt statistiken under 1990-talet har antalet sysselsatta varit högre i industriella distrikt med lokomotivföretag och lägre i de utan lokomotiv [13].

Stödformer

De italienska industriella distrikten har praktiskt taget utvecklats oberoende av, eller som många italienare säger, *trots* staten. Italienska företagare brottas nämligen med tung byråkrati, komplicerade regler, höga företagskatter, dåligt utvecklad kapitalmarknad och otillräcklig infrastruktur. Staten har m a o inte haft någon direkt positiv inverkan på den ekonomiska utvecklingen i de industriella distrikten. Skälet är bristande förståelse hos politiker för distriktens enorma betydelse för landets ekonomi. Från andra världskrigets slut till början av 1990-talet, karakteriserades den italienska industripolitiken av subventioner och en lagstiftning till förmån för storindustrin (t ex FIAT, Pirelli, Olivetti, m m). På 1990-talet har intresset för små och medelstora företag vuxit markant och gjort att staten har ändrat sin policy. En orsak kan vara de forskningsrapporter som visar att industriella distrikt och kluster av småföretag står för nästan hälften av landets export och ger en positiv handelsbalans på motsvarande 850 miljarder kronor, d v s nio procent av landets BNP [8].

Lagstiftning

Trots att staten länge har fokuserat mer på stora än på små företag, har flera lagar stiftats för att stödja landets små och medelstora företag. Dessa nationella lagar har ofta haft en alltför långsam handläggning för att kunna utnyttjas effektivt, men det finns några undantag som anses ha fungerat bra [9].

Lag 317/91. Stöd för innovation och utveckling av småföretag. Lagen ger finansiellt stöd i form av skatteavdrag till små och medelstora företag som

investerar i ny teknik. Företag med färre än 100 anställda kan erhålla förmånliga lån med upp till 25 procent av investeringarna, dock maximalt 2,2 miljoner kronor per företag under tre år. I södra Italien är stödet större och uppgår till 40 procent av investeringen. Lagen har mottagits mycket positivt och utnyttjats i ett 60-tal industriella distrikt för att finansiera en rad innovationspolitiska projekt.

Lag 949/52. Artigiancassa – kredit åt mikroföretag. Artigiancassa är ett statligt organ som grundades 1947 för att hjälpa banker och kreditinstitut att ge finansieringsstöd åt s k mikroföretag (färre än tio anställda) för att dessa skall kunna modernisera lokaler, köpa nya anläggningar och skapa råvarulager. Idag förvaltar Artigiancassa fyra fonder som har stiftats för att uppnå lagens målsättningar: 1) Anslagsfonden är huvudfonden som ger bankerna ökad likviditet för att kunna låna ut även under perioder av ekonomisk kris; 2) Räntefonden fyller gapet mellan den ordinarie låneräntan och den förmånliga ränta som bankerna erbjuder företagen genom denna lag (ränterabatten är 50 procent); 3) Garantifonden har till uppgift att ställa upp med kreditgarantier åt företagen; 4) Exportfonden har till uppgift att stödja exporten genom förmånliga lån för att finansiera exporten av produkter och tjänster eller för att etablera en verksamhet utomlands.

Lag 44/86. Främjande av industriella initiativ i södra Italien. Genom denna lag kan ungdomskooperativ i söder få startbidrag och rådgivning genom ett s k mentorsystem där redan etablerade företag hjälper nystartade att finna sig till rätta. Metoden har visat sig vara ett effektivt sätt att få nya företag att växa ”rätt” .

Mest effektiva för att stödja den lokala utvecklingen i distrikten har dock varit de regionala lagarna. Bakgrunden är den decentralisering av den italienska statsmakten som inleddes i början av 1970-talet och som gjorde att regionernas inflytande ökade betydligt under de senaste 30 åren. Regionerna åtnjuter idag en större självständighet än de svenska länen och förutom att förvalta de medel som kommer från den årliga tilldelningen av statsbudgeten, beslutar regionerna om utbildning, vägbyggen, socialvård, etc. och kan även stifta egna lagar.

Till skillnad från statliga lagar, beaktar regionala lagar i första hand lokala förhållanden och branscher som är av betydelse för den regionala ekonomin. Här ges det exempel på lagar stiftade av regionen Lombardiet som anses ha fungerat särskilt bra:

Lag 34/85. Innovationsstöd till små och medelstora företag. Lagen stödjer projekt för att förnya produktionssätt och utveckla nya produkter inom bioteknik, robotisering och miljöteknik. Företagen kan få hjälp att finansiera upp till 50 procent av kostnaderna till en ränta på 7% under en löptid av sex år.

Lag 68/86. Stöd till unga entreprenörer. Företagarna måste vara mellan 18 och 29 år och kan få ett bidrag för att täcka kostnaderna vid initialskeppet och 50 procent av kostnaderna under det första året, dock maximalt 50 000 kronor.

Lag 33/81. Finansiering till företag som etablerar verksamheten i vissa områden. Lagen ger stöd till företag som etablerar verksamheten i "svaga" områden som regionen valt. Bidraget täcker upp till 50 procent av kostnaderna för underhåll, kvalitetscertifiering, produktutveckling, exportfrämjande, arbetsmiljöförbättringar samt införskaffande av reningsanläggningar för industriavfall.

Institutionella organ

De regionala förvaltningarna fick i slutet av 1970-talet även större beslutanderätt i näringspolitiska frågor och kunde bl a starta s k utvecklingscentra. Dessa centra, som är ett par hundra i hela landet, täcker i princip företagens samtliga funktioner och syftet är att förbättra allt från produktion till administrativa rutiner. Det bör dock påpekas att regionerna har varit frånvarande under uppbyggnadsfasen av utvecklingscentra, som tillkommit på företagens initiativ. Detta är speciellt vanligt i de industriella distrikten, där företagen spontant har gått samman och bildat servicecentra för att tillhandahålla tjänster av olika slag.

Här har vi en mycket viktig aspekt som gäller generellt alla statliga, regionala och kommunala stöd: de inriktas alltid på att stärka befintliga strukturer, inte på att initiera dem. Detta förklarar också varför dessa servicecentra åtnjuter stort förtroende bland företagen, som är mer benägna att använda sig av tjänster som de själva ligger bakom. Genom att gå in i ett senare skede, blir de offentliga satsningarna effektivare.

För de mindre företagen är även arbetsgivarorganisationer och handelskamrar aktiva mot sina medlemmar med marknadsinriktad information och rådgivning. Arbetsgivarorganisationerna bedriver stödaktiviteter framförallt på lokal nivå, där de lättast kan tillmötesgå medlemmarnas behov

och intressen. Från att huvudsakligen ha sysslat med avtalsfrågor, erbjuder dessa organisationer idag olika former av stöd och service åt sina medlemmar. Mot en årsavgift som varierar beroende på omsättning, får medlemsföretagen kostnadsfri rådgivning och information inom områden som arbets- och företagsrätt, skattelagstiftning, försäkringar, arbetsmiljö, utbildning och kompetensutveckling, finansieringsmöjligheter, kvalitetscertifiering, exportstöd, etc.

Alla italienska företag måste vara registrerade hos någon av de 97 handelskamrar som finns i landet för att få utöva sin verksamhet. Förutom att sköta rent administrativa uppgifter, arrangerar de åtskilliga möten och seminarier för att informera företagen om allt ifrån EU-frågor till ny teknik. Många har även öppnat speciella exportavdelningar för att ge företagen information om utländska marknader. De erbjuder också kostnadsfri konsultation vid kontraktsskrivning med företag i utlandet, råd om bättre transportlösningar, optimering av de finansiella kostnaderna, val av försäkringar och krediter vid handel med utlandet, m m.

Fackliga organisationer

De fackliga organisationerna har alltid spelat en viktig roll i det italienska arbetslivet. De har sina rötter i landets kooperativrörelser och i solidaritetstraditioner som härstammar från slutet av 1800-talet. De tre största organisationerna CGIL, UIL och CISL har under åren profilerat sig som motparter i dialogen med regeringen, inte bara vad gäller arbetsmarknadsärenden, utan även övriga näringslivsfrågor. De kan räkna med starka positioner i stora och medelstora företag, men i småföretag är anslutningsgraden betydligt lägre och nästan obefintlig i mikroföretag, en situation som förefinns i många länder.

Även om de inte har en direkt närvaro i de små företagen, har de ändå lyckats att ha inflytande på de lönenivåer och arbetsvillkor som gäller i dessa företag genom så kallade *patti d'area* (lokala avtal). Dessutom har facket skaffat sig en tydlig roll i de diskussioner som förs mellan kommun och region om den framtida utvecklingen i ett distrikt.

Mot denna bakgrund, kan man undra vilken roll de fackliga organisationerna har haft för distriktens utveckling. Det är lätt att konstatera att under startfasen domineras företagen av enorma överlevnadsproblem som gör att till exempel produktivitet prioriteras mer än frågor som har med den en-

skilda arbetstagarens situation. Denne är dessutom så tacksam att över huvudtaget ha ett arbete, att han/hon inte är särskilt intresserad av att driva fackliga ärenden mot en arbetsgivare som i sin tur är pressad av att hålla företaget vid liv. Situationen är m a o prekär för *båda* parter, med långa arbetsdagar och stor ovisshet om framtiden, omständigheter som knappast underlättar de fackliga organisationernas inträde i företagen. Detta gäller praktiskt taget alla industriella distrikt under initialperioden, såväl i norr som i söder. Det är därför ingen överdrift att påstå att de fackliga organisationerna inte har någon framträdande roll för uppkomsten av ett distrikt.

Däremot blir de mer betydelsefulla när distriktet börjar att utvecklas, även om den ringa storleken på företagen förblir en strukturell svårighet. Med de ekonomiska framgångarna växer möjligheterna för fackliga frågor att bli en del av livet i företagen och facket får en given plats i löne- och arbetsmarknadsfrågor. En spännande roll för distriktets utveckling spelas av facket i den s k Distriktskommittén, där den lokala industriella politiken diskuteras tillsammans med andra institutionella aktörer. De fackliga representanterna kan räkna med sina nationella strukturer och kan därigenom erbjuda kunskaper, erfarenheter och värdefulla kontakter med centralmakten i Rom. Erfarenheter från norra Italien visar att deras bidrag blir allt viktigare ju komplexare situationen blir. Det som fortfarande saknas i södra Italien är den långtgående samverkan med institutionella aktörer som finns i norra Italien, men det är en tidsfråga innan distriktet i söder har lyckats skapa en egen variant av den norditalienska lösningen.

De osynliga resurserna

Trots krig, ekonomiska svårigheter och bristande infrastruktur har småföretagen gjort Italien till en stor ekonomimakt. De få stödåtgärder som finns i Italien har spelat en marginell roll och den gigantiska byråkratin kan snarare betraktas som ett hinder än en hjälp för t ex de som startar eget. Den höga företagsskatten, som har varit 56 procent fram till år 2000 och så sent som förra året sjönk till 39 procent, har inte heller skapat ett bra företagsklimat.

Man måste då fråga sig om nyckeln till en dynamisk företagsamhet ligger på andra plan. Finns det personrelaterade egenskaper och sociala faktorer som förklarar den italienska utvecklingen? Vad gäller den enskilde entreprenören, framgår det klart vid mötet med de som lyckats att den

mentala inställningen och attityden till företagsamhet har varit avgörande för deras framgång. Mänskliga egenskaper som handlingskraft, flexibilitet och kund Anpassning finns djupt rotade hos de flesta och har, tillsammans med viljan att förverkliga egna idéer, ofta varit den viktigaste drivkraften för att gå vidare även i dåliga tider.

Italiens utbredda entreprenörskap bygger dock i hög grad på det sociala klimat som omger företagen. I Italien är attityden mot företagare mycket positiv, därför att den allmänna inställningen mot människor som lyckas också är positiv. Man gläds åt andras framgångar och initiativ uppskattas. En konkurs är ingen tragedi, tvärtom, den betraktas som en oundviklig, nästan nyttig erfarenhet för en entreprenör. Dessa faktorer är viktigare än vad många tror för att främja tillkomsten av nya företag. Man skall inte heller försumma längtan efter ekonomisk belöning för sina insatser. De flesta i Italien anser att en entreprenör skall belönas ekonomiskt, annars är ingen beredd att satsa idéer, pengar, sena kvällar och helger på ett företag. Framgång får dessutom visas öppet, utan att omgivningen reagerar negativt. Om t.ex. chefen eller ägaren av ett framgångsrikt företag kör omkring i en sportbil, tas det som tecken på att företaget går bra och därmed kan erbjuda säkrare anställning.

I en sådan miljö känner sig entreprenören inte motarbetad, tvärtom är alla initiativ uppskattade. Medan staten inte har medverkat till att skapa bra förutsättningar för mindre företag, har människorna alltid haft en positiv attityd till entreprenörer. Att känna sig uppskattad av sin omgivning är oerhört viktigt och i många fall avgörande för beslutet att starta eget. Flera tecken tyder på att utbredd entreprenörsanda vilar på sådana faktorer och de italienska erfarenheterna visar att kärnan i ett företagsvänligt klimat är människornas positiva reaktioner inför andras framgångar.

En annan viktig osynlig resurs för de italienska industriella distrikten är deras sociala kapital. Begreppet "socialt kapital" och dess betydelse för utvecklingen av livskraftiga industriella regioner har beskrivits i tidigare forskning [14, 15]. Det sociala kapitalet härstammar från det som Putnam kallar "medborgaranda" och baseras på ömsesidigt förtroende mellan människor och en rad beteenderegler som främjar samarbetet för ömsesidig nytta. Oskrivna regler har utvecklats genom tiderna, som gör att människor undviker opportunistiskt beteende för att nå kortsiktiga fördelar på bekostnad av andra i distriktet.

Förtroende, långsiktiga relationer och ett beteende baserat på ömsesidighet är ingredienserna i det sociala kapital som är den stora tillgången i italienska industriella distrikt. Frågan som återstår att få svar på är om socialt kapital och medborgaranda också är grundläggande förutsättningar för att få till stånd en nätverksekonomi i andra regioner, t ex i södra Italien. Nästkommande avsnitt försöker att ge ett svar genom att analysera den utveckling som sedan några år pågår i söder.

Utvecklingen i södra Italien

Den utveckling som har beskrivits i föregående kapitel gäller nästan uteslutande norra Italien. Sedan ett par decennier har dock liknande utvecklingsmönster börjat att uppträda även i de svaga regionerna i landets södra delar, som alltid karaktäriserats av ekonomisk stagnation och statligt beroende. Intressanta företagskluster har vuxit, än så länge fläckvis, på flera orter i södra Italien och några kan betraktas som fullfjädrade industriella distrikt. Man har må och lyckats vända den negativa utvecklingen genom att tillämpa, mer eller mindre effektivt, den norditalienska klusterfilosofin.

Bakom denna förändring i positiv riktning finns en rad kulturella faktorer som har stimulerat entreprenörskapet och sedan klusterbildningen, samtidigt som förekomsten av näringspolitiska åtgärder också har lett utvecklingen i rätt riktning. Följande kapitel har målet att beskriva och, med utgångspunkt från den ytterst begränsade litteraturen i ämnet, analysera det som idag sker i södra Italien. Tre industriella distrikt besöktes under hösten 2002 och beskrivs närmare för att exemplifiera olika utvecklingsvägar mot nya kluster. Rapporten avslutas med en diskussion om betydelsen av olika faktorer för att ett distrikt skall växa och vända utvecklingen i svaga regioner.

Bakgrund

Historiskt har Italien varit språkligt och geografiskt relativt homogent, vilket har skapat en nationell kultur som funnits i bakgrunden och som har fått en stabil form efter landets enande och senare under 1900-talet. Stora regionala skillnader (mycket större än i Sverige) har dock alltid funnits på olika historiska förlopp och de södra regionerna har varit socialt och ekonomiskt efterblivna i förhållande till övriga landet. Denna skillnad mellan Italiens norra och södra delar kvarstår än idag, men den har minskat betydligt särskilt under de senaste två decennierna.

Med södra Italien menas de regioner söder om Rom, som fram till 1860 var under spansk dominans samt regionerna Abruzzo och Molise som tillhör mellersta Italien, men har haft samma svaga ekonomi och samma typ av stödåtgärder som övriga regioner i söder. De faktorer som har bromsat den ekonomiska och sociala utvecklingen av dessa regioner är flera, men de viktigaste är: 1) utländsk dominans, 2) storgodsägare, 3) svag medborgaranda och 4) utbredd sk klientelism (= relation till makthavare baserad på valstöd för att erhålla privilegier och personliga favörer) [16].

- 1) Greker, romare, araber och sist spanjorer har härskat i södra Italien innan den italienska staten tog över. Ingen av dessa kolonisatörer lyckades upprätta någon trovärdig garanti för lag och ordning och i synnerhet den spanska makten förde medvetet politiken *divide et impera* (söndra och härska), vilket underminerade medborgarnas förtroende för staten. Alla forskare är ense om att utländsk dominans i generationer har lagt grunden för södra Italiens problematiska situation [17].
- 2) Äganderätten har traditionellt sett varit svag i södra Italien särskilt inom jordbruket, där några få storgodsägare ägde marken och utfattiga bönder var sysselsatta inom jordbruket. Situationen gjorde att bönderna tävlade med varandra för att vinna storgodsherrens gunst och skapade ett klimat präglat av misstro och misär. Inga horisontella nätverk skapades mellan bönderna, som tvärtom odlade vertikala band med överheten [18].
- 3) Bristen på horisontella band har gjort att föreningslivet i södra Italien har varit obefintligt. Istället har de vertikala banden gynnat särintressen och resulterat i en svag medborgaranda. Den ömsesidighet och det förtroende som är grunden i det norditalienska samarbetsklimatet har därmed inte heller kunnat uppstå [18].
- 4) I denna situation kunde favörer bara erhållas längs vertikala relationer mellan "herre och undersåte" och förtroendekulturen kunde aldrig utvecklas. Ekonomiska och politiska relationer garanterades av ett privat monopol, där herren kunde exploatera undersåten utan att en tredje part (rättsstaten) kunde skydda honom. Resultatet är att klientelismen har isolerat medborgarna från varandra och gjort dem ännu svagare, eftersom relationerna har baserats uteslutande på egna och inte allmänna intressen. Denna samhällskultur har präglat regionernas utveckling fram till idag [19].

Dessa omständigheter har haft långtgående konsekvenser framförallt på det sociala planet och bidragit till att skapa en annorlunda mentalitet jämfört med norra Italien. En av de kanske mest makroskopiska företeelser som härstammar från denna sociala hemvist är uppkomsten av organiserad brottslighet i olika former, såsom *camorra* i Kampanien, *n'drangheta* i Kalabrien och mafia på Sicilien. Den sistnämnda, maffia på svenska, är den mest kända och har blivit samlingsnamnet för denna typ av brottslighet.

Fenomenet är mycket komplext och en genomgång av maffians uppkomst i södra Italien skulle bli alltför omfattande. Därför nämns här enbart de mest intressanta aspekterna, främst av social karaktär.

De flesta forskare är ense om att maffian av den typ som uppstått i södra Italien har sitt kulturella humus i situationer där förtroendet mellan människor är bristfälligt och relationerna saknar ömsesidighet. Förekomsten av vertikala nätverk har underlättat fenomenet och statens misslyckande vad gäller att upprätthålla ett trovärdigt system för att garantera civila rättigheter har skapat grogrunden för maffians tillväxt. Ett viktigt bidrag är utan tvivel det faktum att koloniala krafter länge har dominerat Italiens södra regioner. Det spanska väldet har ur denna synvinkel varit förödande och lagt grunden för de vertikala nätverk och den klientelism som maffian behövt för att utvecklas. Spanjorerna styrde dessa regioner genom "söndra och härska" för att sprida misstro i samhället och hålla isär potentiella revoltörer från lägre samhällsklasser.

Taktiken gynnade den etablerade makten och gav bränsle åt maffiaklaner som garanterade ordningen på lokal nivå. De skötte kontakterna med maktavarna och förmedlade favörer till de fattiga bönderna, som inte sällan såg maffian som beskyddare. Maffian har utövat denna funktion i decennier och situationen har mer eller mindre utnyttjats av politikerna i olika omständigheter. Amerikanska trupper fick under andra världskriget hjälp av just maffian för att snabbt erövra Sicilien och sedan starta landets befrielse från tyskarna. En missriktad tacksamhet för dessa insatser, tillsammans med ren okunnighet och därmed underskattning av fenomenet, har länge präglat politikernas inställning till maffian. Fenomenet har kunnat växa och bli den kriminella organisation som finns idag, där knark- och cigarettsmuggling, beskyddarverksamhet mot affärsinnehavare och inblandning i offentliga anbud är maffians viktigaste aktiviteter [20].

Den ekonomiska stagnation som präglat södra Italien under decennier beror naturligtvis inte på förekomsten av organiserad brottslighet. Men maffian har utan tvekan bidragit till att förhindra en sund utveckling av näringslivet bl a genom att skapa en mentalitet dominerad av hopplöshet och brist på framtidstro. Idag befinner sig såväl maffian som övriga former av organiserad brottslighet på reträttväg, tack vare statens hårda tag under 1990-talet. Vägen är dock lång innan dessa kriminella organisationer är utrotade och utgör fortfarande ett problem i många områden i södra Italien.

Statens roll

De stöd som nämnts i kap. 2.7 gäller i högsta grad även för södra Italien, som av landets makthavare upplevts som problemområde från första början. Fram till andra världskriget, bortsett från några propagandistiska undantag, lämnades de södra regionerna praktiskt taget åt sitt öde och de första organiserade stödinsatserna dök upp under efterkrigstiden. Det var framförallt bildandet 1950 av den statliga banken *Cassa del Mezzogiorno* (södra Italiens kassa) som var starten till en intensiv statlig intervention gentemot södern (s k *Mezzogiorno*). Genom denna bank slussades enorma belopp söderut, som ofta användes för att genomföra stora, arbetskraftskrävande infrastrukturer som aldrig togs i bruk. Parallellt med dessa åtgärder försökte makthavarna att bota arbetslösheten genom att skapa arbetstillfällen inom den offentliga förvaltningen, som i södra Italien växte långt över dessa regioners behov.

En annan lösning trodde man sig kunna se i utlokaliseringen av norditalienska och utländska företag som fick generösa subventioner för att flytta söderut. Problemet var dock att stöden beviljades utan större tillsyn, vilket lockade ett och annat oseriöst företag som, när stöden upphörde, försvann och lämnade både lokalbefolkning och underleverantörer utan arbete [21].

Totalt har italienska staten satsat gigantiska belopp för att förbättra situationen i södra Italien. Några exakta siffror om dimensionen av detta stöd saknas, eftersom tillgängliga statistiska data är högst heterogena och rena ekonomiska bidrag har blandats med skattelättnader vars effekt är svåra att kvantifiera, men också bör betraktas som stöd. De få uppskattningar som gjorts av finansministeriet hamnar i storleksordningen på motsvarande 10 000 miljarder kronor (omräknat till dagens penningvärde) under 40 år [22]. Problemet är inte bara att det handlar om enorma belopp, utan att interventionspolitiken för det mesta misslyckades och, ännu värre, cementerade negativa beteendemönster. Mångårig bidragspolitik skapade ett förlamande beroende hos människorna istället för att stimulera enskilda initiativ och stärkte de redan existerande vertikala nätverken.

Det var därför lätt för politikerna att fatta beslutet att stänga södra Italiens kassa i början av 1990-talet. Ett beslut som också var dikterat av insikten om behovet av andra åtgärder. Intresset för nätverk och småföretag hade, som redan nämnts, vuxit markant hos politikerna, som började att

fokusera på en lokal utveckling baserad på mindre företag. Erfarenheten från norra Italien visade att riktade åtgärder på lokal nivå hade betydligt större framgångar än de nationella. Man valde därför att stifta regionala lagar med syftet att stimulera lokal småföretagsamhet och nätverksbildning enligt den lyckade norditalienska modellen.

De senaste årens tillväxt

Vad som har hänt under de senaste åren är att flera tillväxtområden har dykt upp i södra Italien, med rapporter om rejäla procentökningar vad gäller företagetableringar och exportökningar. Efter decennier av bidragsberoende, korruption och svag ekonomi, stod södra Italien 2001 för 15 procent av landets totala export, en ökning på fem procent under tio år [23]. Låga siffror i sig, men som bör betraktas som mycket positiva i regioner som stagnerat i decennier. Även antalet nybildade företag har ökat under hela 1980- och 1990-talet och t o m varit högre än landets genomsnitt. Under 2000 uppvisade södra Italien ett nettotillskott på 16 300 nya företag, nästan hälften (44 procent) av alla nyetableringar i landet [24].

Allt detta var otänkbart för bara några år sedan och är tecken på att en förändring är på gång. Det är troligt att skattelättnader och avdragsmöjligheter som de regionala lagarna erbjuder t ex unga entreprenörer har varit en positiv faktor, men de räcker inte för att förklara de senaste årens tillväxt. Den nya kursen är i många avseenden resultatet av en ordentlig attitydförändring. Trötta på att leva på bidrag eller emigrera för att söka arbete, visar de nya generationerna en vilja att starta eget som deras föräldrar saknade, vilket bekräftas av statistiken som visar att de flesta nya entreprenörer i södra Italien är yngre än 35 år [24]. Med företagandet har även sysselsättningen ökat under de senaste åren med över 200 000 nya arbetstillfällen (netto) mellan 1997 och 2000. Under 2001 har 114 000 nya arbeten skapats i södra Italien och under första halvåret 2002 har sysselsättningsgraden ökat med 0,6 procent jämfört med 0,4 procent i resten av landet [25].

Trots denna något ljusare bild av södra Italien, kvarstår många problem. Ett är den fortfarande höga arbetslösheten kring 20 procent (med toppar på 28 procent i Kalabrien) jämfört med 4 och 6 procent i norra respektive mellersta Italien. En tröst kan vara att arbetslösheten i södra Italien har sjunkit konstant sedan 1996 och att trenden fortsätter. Även skillnaderna i välstånd är fortfarande stora mellan norr och söder. Under första halvåret 2002 var inkomstnivåerna i södra Italien 57 procent lägre än i resten av landet, en siffra som dock har ökat stadigt sedan 1997 då den var 54 procent [25]. Det rör sig om små förbättringar, men vittnar om ett trendbrott som blir ännu mer intressant mot bakgrunden att södra Italien under 1990-talet drabbades av en kraftig åtstramning av de tidigare generösa bidragen.

Tre industriella distrikt

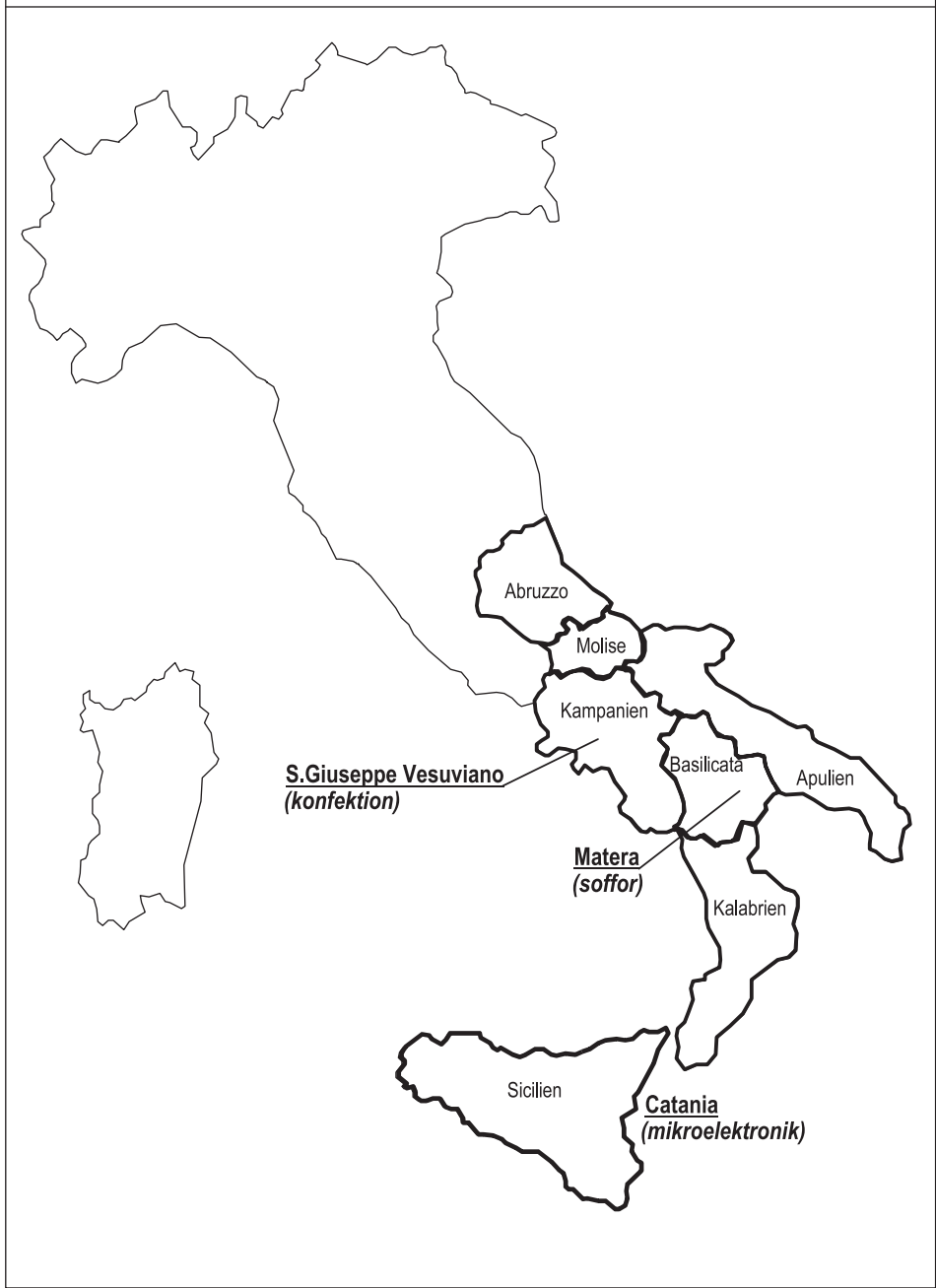
Den pågående ekonomiska tillväxten är fläckvis fördelad i södra Italien och är mer påtaglig där företagskluster med småföretag verksamma inom samma bransch har uppstått. Tillväxten följer mer eller samma utvecklingsmönster som i norr, om än med viss skillnad vad gäller styrka och företags-täthet. Apulien och Basilicata är de regioner som har uppvisat den högsta tillväxten, men intressanta öar av entreprenörsanda och industriellt upp-sving kan även skönjas på östra Sicilien kring Catania och i Kampanien utanför Neapel.

För att få bättre insikt om hur utvecklingen har skett, beskrivs här tre industriella distrikt som besöktes under en studieresa hösten 2002 och som väl representerar olika utvecklingsmodeller. Det rör sig om distrikten i Matera (soffor) i regionen Basilicata, San Giuseppe Vesuviano (konfek-tion) i Kampanien och Catania (mikroelektronik) på Sicilien. Tabell 1 ger en översiktlig ekonomisk bild av de tre orterna medan Fig. 3 visar distrik-tens geografiska placering.

Industriellt distrikt	Bransch	Befolkning	Antal registrerade företag 2001	Exportökning 1986–2001 (%)
Matera	Soffor	50000	340	3800
S.Giuseppe Vesuviano	Konfektion	27000	1170	220
Catania	Mikroelektronik	200000	320	900

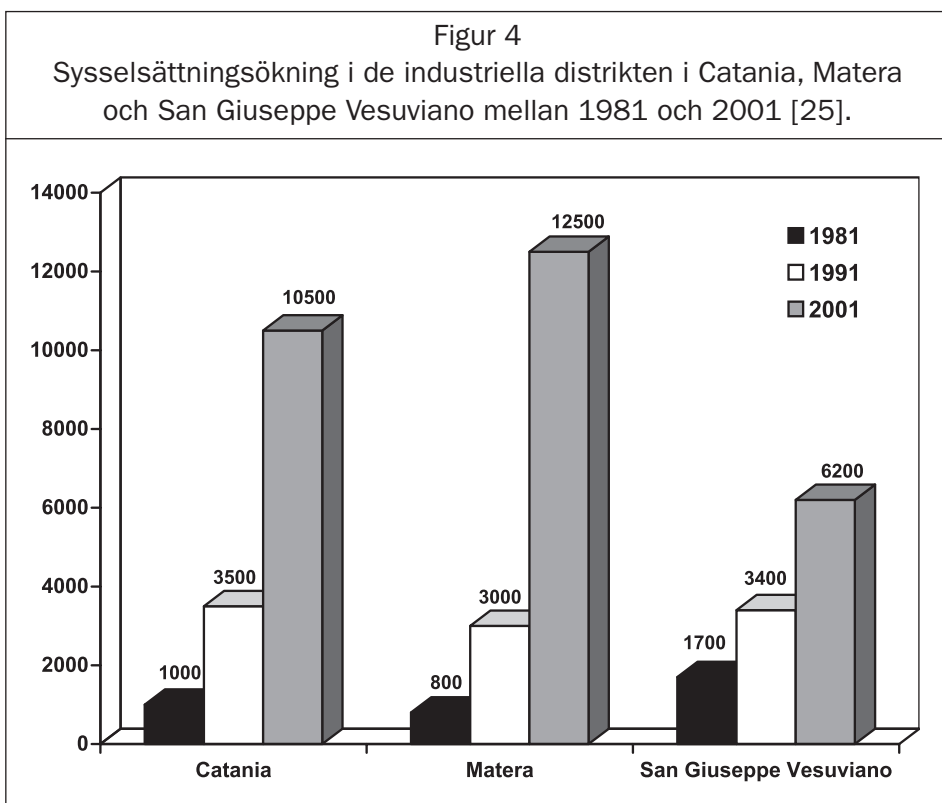
De tre industriella distrikten är verksamma i olika branscher och i regio-ner som skiljer sig ur flera synpunkter. Bergig, svåråtkomlig och glesbefol-kad har Basilicata förblivit isolerad och alltid varit landets fattigaste re-gion, som "glömts" både av de makthavare som dominerat genom åren och av den organiserade brottsligheten, som inte har funnit anledning att vara där. Den lokala befolkningen har därför behållit en jungfrulig kultur som bara marginellt har påverkats av det spanska väldet.

Figur 3
De undersökta industriella distrikten.



Kampanien med staden Neapel har istället varit huvudsätet för det spanska herraväldet och som sådant drabbats av allt negativt som denna dominans har inneburit. Människorna har dock utvecklat en uppfinningsförmåga och en fantasi som saknar motstycke i Italien och som hjälpt dem att överleva. Slutligen Sicilien är den region där feodala strukturer levt längst och skapat en utpräglad rädsla för förändringar, som av erfarenhet alltid kunde föra något värre med sig. Detta stängda agrara samhälle har utgjort en idealisk grogrund för maffian, som ännu idag är infiltrerad inom lokal politik, bygg- och jordbruksnäring.

Gemensamt för alla tre distrikt är långvarig arbetslöshet, bristfällig infrastruktur, bidragsberoende och lågt entreprenörskap. Den ekonomiska tillväxten har skett på ett likartat sätt i Matera och Catania, medan i San Giuseppe Vesuviano har utvecklingen varit mindre dramatisk. Fig. 4 visar hur sysselsättningen har ökat mellan 1981 och 2001.



De tre distrikten är verksamma inom såväl traditionella som högteknologiska branscher, men alla har lyckats skapa en varaktig ekonomisk tillväxt. Den positiva utvecklingen är därför inte beroende av vald bransch, utan på lokala drivkrafter och en kombination av externa och interna faktorer som styr utvecklingen åt rätt håll.

Matera

Staden Matera ligger i det glesbefolkade Basilicata, nära gränsen mot Apulien vid den italienska hälften. Trots anrika traditioner inom snickerihantverk, har staden alltid hamnat längst ner på listan över Italiens fattigaste städer. Idag är Matera säte för det världsledande industriella distriktet för soffor, med 340 företag och 6 300 anställda och hundratals komponentleverantörer som sysselsätter ytterligare 5 200 personer. Därutöver har en mängd mindre företag specialiserat sig på maskinunderhåll, projektering och design för totalt 12 500 personer sysselsatta i distriktet. Hela 85 procent av produktionen går på export och just exportökningen är imponerande. Mellan 1986 och 2001 ökade exportvärdet från motsvarande 220 miljoner till 8,4 miljarder kronor, vilket innebär en ökning på 3 800 procent. Soffdistriktet i Matera har vuxit snabbast av alla italienska distrikt under 1990-talet [26].

Upprinnelsen till dessa framgångar är lokomotivföretaget Natuzzi och dess karismatiska grundare Pasquale Natuzzi, som startade sitt första företag i slutet av 1950-talet. Efter ett par konkurser och en tid i det norditalienska möbeldistriktet Brianza, återvände han till Matera på 1970-talet. Där startade han ett företag som i mitten av 1980-talet fick stora försäljningssuccéer i USA. Mycket tack vare Natuzzis företagskultur som främjat avknoppningar, följde flera efter och så småningom tog ett distrikt inom sofftillverkning form. Praktiskt taget alla framgångsrika tillverkare i området har arbetat på Natuzzi, liksom de många möbeldesigners som har startat sina karriärer där.

Bland de många framgångsrika företag som startats av f d Natuzzianställda, är kanske familjeföretaget Calia det som vuxit snabbast. Calia har 290 anställda och omsatte 2001 motsvarande 500 miljoner kronor, varav 86 procent på export. Företaget har utökat sin verksamhet kraftigt och investerade nyligen i en ny anläggning för att få bättre kontroll över produktionens kvalitet. Tillverkningen sker i moderna lokaler och flera arbetsmo-

ment görs med hjälp av avancerad teknik. Företaget använder bl a laser-skärning av läder och ett datoriserat analysinstrument för att avsyna lädrets eventuella defekter. Calia samverkar, som alla andra företag i distriktet, med lokala leverantörer för allt från skinnmaterial till trä- och metallkomponenter. Företaget utmärker sig bl a för långtgående omsorg om personalen, med bra arbetsmiljö och olika program för att främja den personliga utvecklingen.

Calia bedriver också en omfattande verksamhet inom sociala och kulturella sektorer, ett exempel är en helt ny avdelning på det lokala sjukhuset som har bekostats av företaget. Calia fick Guggenheim priset 2001 för sitt stöd åt ideella organisationer och för de insatser som företaget gjort för att restaurera arkitektoniskt och historiskt viktiga delar av staden. Denna typ av verksamhet återspeglar den identifiering med det lokala samhället som är typisk för många italienska företagare och som fortsätter även när företaget har blivit stort och framgångsrikt. En följd av denna identifieringsprocess är den tacksamhet entreprenörerna känner för den lokala orten och som Calias verksamhet är ett bra exempel på. De är tacksamma över att ha haft lojala och kompetenta medarbetare, med vars hjälp de har kunnat utvecklas. Även om framgången baseras på företagets egna idéer och drivkraft, är man medveten om att bygdens samhörighet har varit avgörande för utvecklingen.

Det är viktigt att poängtera att det inte rör sig om något smart PR-knep, utan om en ärligt menad inställning intimt förknippad med den starka lokala identifieringen. Familjen Calia som driver företaget är nu inne på sin andra generation men trots framgången har de inte glömt att de var ganska fattiga bara för två-tre decennier sedan. Det är samma attityd som återfinns i norra Italiens distrikt och som uttrycker en medvetenhet om den egna lyckan och en sund ödmjukhet inför livet. Därför resulterar kombinationen identifiering/tacksamhet dels i de former av "belöning" som t ex Calia riktar mot det lokala samhället, dels i ett ärligt intresset för hela distriktet och inte bara för det egna företaget. Calias sociala verksamhet bör ses mot denna bakgrund och har ett stort värde för att konsolidera relationerna mellan människor och att stärka den lokala samhörigheten.

Soffdistriktet i Matera grundas utan tvekan på de många avknoppningar som skett från företag till företag styrda av ett utpräglat imitationsbeteende. Ett viktigt bidrag har kommit från den lokala industriföreningen

Unione Industriali som har kanaliserat de olika tendenserna åt samma håll. De många små företag som skapades stod från början ensamma och hade ingen större kontakt med varandra, eftersom människorna saknade både företagartraditioner och samarbetskultur.

Sedan några tillbaka finns en s k Distriktskommitté som arbetar för distriktets bästa och har blivit en veritabel knutpunkt för det lokala näringslivet. I kommittén ingår representanter från *Unione Industriali*, de fackliga organisationerna, kommunen och den lokala handelskammaren. Målet är att "göra territoriet till en stor arena för affärsförhandlingar", d v s skapa den mest gynnsamma atmosfären för att främja kontakterna mellan företag [27]. Genom en effektiv och konsekvent användning av EU-strukturfonder har man kunnat erbjuda bra och billig mark för företagen, enkla etableringsrutiner, gemensamma marknads- och inköpsstrukturer, för att nämna några exempel.

Man kan konstatera att "aggregationsstrategin" har fungerat och Matera-företagen samverkar idag med varandra precis som kollegorna i norra Italien. Bakom denna utveckling finns människornas strävan att imitera andras framgångar, entreprenörer som stimulerat avknoppningar och väl riktade insatser från de institutionella aktörernas sida.

San Giuseppe Vesuviano

Konfektionsklustret längs vulkanen Vesuvios sluttningar i San Giuseppe Vesuviano är ett annat exempel på hur ett distrikt kan utvecklas. Byn ligger vid Vesuvios sluttningar utanför miljonstaden Neapel och är traditionellt ett av södra Italiens största handelscentra. Här har merkantila traditioner funnits sedan 1700-talet och efter andra världskriget blev orten samlingspunkten för många klädhandlare. På 1980-talet började ett par inköpare att tillverka lågpriskläder och deras snabba framgång stimulerade många att följa efter. Idag finns det i området över 1 000 konfektionsföretag, de flesta mycket små (5–10 anställda) som sysselsätter totalt 6 200 personer [28]. De har slutat att tillverka lågprisprodukter och höjt kvaliteten avsevärt. En del av produktionen riktas mot de högre marknadssegmenten och levereras till de mest kända modehusen i norra Italien, vilka anlitar neapolitanska tillverkare just för deras höga kvalitet. Många företag har också blivit framgångsrika med egna märken som distribueras främst i Italien, medan knappt 40 procent av produktionen går på export [29].

Det som slår en besökare är den påfallande låga medelåldern hos företagarna i San Giuseppe Vesuviano, vilket är en förklaring till de attitydförändringar som ligger bakom distriktets utveckling. Många av de yngre företagarna har nämligen brutit med gamla mönster att emigrera eller leva på bidrag och försöker skapa arbete på hemorten. De tittar på de norditalienska förebilderna både vad gäller produktionssamverkan och organisationsfrågor. Det är intressant att ett industriellt distrikt har kunnat utvecklas i ett område som, till skillnad från t ex Matera, präglas av stora problem med korruption och brottslighet.

Även infrastrukturen saknas praktiskt taget helt och företagen är ofta inhysta på bottenvåningen i vanliga bostadshus, med stora utrymmes- och transportproblem. Blandningen företag, bostadsfastigheter och trånga gator skapar en eländig stadsbild, samtidigt som vägnätet till och från byn befinner sig i ett miserabelt skick. Företagarna kämpar därför med mycket konkreta strukturella problem, där större utrymme och bättre transportvägar är högst prioriterade frågor. Dessa svårigheter har bromsat den ekonomiska tillväxten och förklarar den mindre dramatiska sysselsättningsökningen jämfört med Matera och Catania, se Fig. 4.

De lokala företagareföreningarna *ABI* och *Confapi* har därför bildat konsortiet *Napoli 2001* för att lösa dessa praktiska problem med de ansvariga myndigheterna. Målet är att skapa ett industriområde utanför stadskärnan dit alla företag skall kunna flytta. Man beräknar att med ändamålsenliga lokaler och bra kommunikationer skall distriktets potential kunna frigöras och ge arbete åt 9 000 personer [28]. Konsortiet har också en viktig roll för att stimulera företagarna att samarbeta mer. Eftersom de flesta har en bakgrund som självständig handlare, saknas nämligen den samarbetskultur som är grunden för ett industriellt distrikt.

Konsortiet har inriktat sig på satsningar som stimulerar beteenden i rätt riktning, d v s mot större aggregation, genom att erbjuda tjänster som är öppna enbart för grupper av företag. Ett exempel är en gemensam inköpscentral där företagarna kan köpa tyg till mycket lägre pris, men bara om de ingår i en samarbetsgrupp. Ett annat exempel är kooperativet GIVA, som gör export- och marknadsföringssatsningar för de företag som är med i Kooperationen.

Även här finns en Distriktskommitté lik den som finns i Matera, med uppgiften att främja den lokala företagsamheten och stärka kontakterna

mellan företagen. Liksom i Matera är man duktig på att använda EU-strukturfonderna i projekt som stimulerar aggregationsbeteenden, där grupper av företag är välkomna att söka medel men inte enskilda företag. Genom att skapa en ekonomisk förtjänst av samverkan, har man lyckats förändra mentaliteten hos människor som inte var vana att samarbeta, men som så småningom har insett dess fördelar.

Till skillnad från Matera, saknar inte San Giuseppe Vesuviano företagstraditioner, utan vanan att samarbeta och den individualistiska kulturen har varit ett hinder på väg mot ett industriellt distrikt. Som i Matera har de institutionella aktörerna spelat en viktig roll för att styra utvecklingen åt rätt håll genom projekt som stimulerar aggregationsbeteenden hos företagare.

Catania

Nära staden Catania har ett högteknologiskt industriellt distrikt utvecklats på kort tid. I en region som många trott vara dömd till evig stagnation och som länge betraktats som ett av EU:s stora problemområden, finns idag ett expansivt näringsliv. På flygplatsen i Catania syntes på 1980-talet bara journalister som skulle undersöka maffiaskandaler, idag är det managers från multinationella företag som trängs på flygplatsen. Många höjer på ögonbrynen när de får höra att mikrochip, datorer, SIM-kort och avancerade system för trådlös kommunikation tillverkas och utvecklas på Sicilien. Ön, som oftast för tankarna till korruption, maffia och ekonomisk misär, har under 1990-talet formats till en av Europas mest snabbväxande IT-regioner. Här sysselsätter 320 företag omkring 10 500 personer inom mikroelektronik och IT [30]. Ett femtontal företag tillverkar halvledare och komponenter till data-, telekom- och fordonsindustrin, men de flesta är FoU- och mjukvaruföretag som har avknoppats från större företag eller från universitetet i Catania.

Distriktets motor är lokomotivföretaget ST-Microelectronics, som har rönt stor internationell framgång och placerat sig på åttonde plats bland världens största halvledartillverkare. På Sicilien har ST-Microelectronics sitt FoU-högkvarter, med över 800 forskare av totalt 3 700 anställda. Företaget omsatte över 40 miljarder kronor under 2001 och har 3,8 procent av världsmarknaden. ST-Microelectronics har bl a utvecklat ett s k *system-on-chip*, en enda krets som innehåller flera integrerade system för trådlös bredbandskommunikation [31].

De flesta företag i distriktet bildades under 1980- och 1990-talet och är avknoppade från ST-Microelectronics. Hela 240 härstammar från det stora företaget, medan de övriga kommer från universitetets FoU-avdelningar [30]. Det intressanta är att distriktet har börjat att dra till sig även företag som är verksamma inom angränsande områden, vilket vittnar om att regionen har uppnått den kritiska massan av kompetens, humankapital och företagsrelationer som behövs för att attrahera externa företag. IBM och Motorola är exempel på företag som har startat FoU-verksamheter i Catania och här har Nokia gjort sin största FoU-investering i Europa utanför Finland. Universitetet i Catania har också bidragit till att skapa detta klimat genom att satsa på strategiska utbildningar inom mikroelektronik och telekom för att förse den lokala industrin med kvalificerad arbetskraft [32]. Catantias attraktionskraft bekräftas av konsultföretaget KPMG, som i sin årliga rapport om komparativa fördelar i olika regioner, rankar Catania som bäst i Europa och näst bäst i världen (efter Kanada) för investeringar inom *hi-tech* [33].

En stor roll för distriktets uppkomst har entreprenören Pasquale Pistorio spelat, idag VD på ST-Microelectronics. Han tillträdde posten på 1980-talet, då det krisdrabbade företaget ägdes av italienska Ates-Sgs och franska Thomson. Han rationaliserade produktionen och omvandlade den lågteknologiska transistortillverkningen till hypermodern produktion av mikrochip. Pistorios bedrift var att övertala Thomson att förlägga en stor del av koncernens FoU-verksamhet på Sicilien. För att skapa de förutsättningar i form av kompetens, säkerhet och infrastruktur som krävdes, mobiliserade han en rad institutionella aktörer, med kommunen och universitetet i spetsen. Pistorio kan betraktas som den sanne samhällsentreprenören som har fått gehör för sina visioner och skapat en optimal miljö för företagande, forskning och investeringar.

Distriktet i Catania är ett utmärkt exempel på hur effektiv samverkan mellan kommun, universitet och företag kan bli. Den lokala administrationen har varit överraskande effektiv i att erbjuda företagen minimal byråkrati, god säkerhet mot kriminalitet och billiga lokaler. Kommun- och provinsstyrelserna har tillsammans bildat ett bolag, *Investi a Catania*, som har till uppgift att främja investeringarna i distriktet och underlätta för företagen att erhålla förmånliga lån. Universitetet har skapat bra forskningsinstitut och utbildningar med många inriktningar inom IT och telekom. Före-

tagen har inlett samarbeten med universitetet och aktiviteterna har diversifierats över en bred skala av ämnesinriktningar [32].

Den nybildade alliansen *Patto Economico per Catania* (ekonomiskt avtal för Catania) förenar alla institutionella aktörerna för att ännu bättre koordinera alla insatser och styra distriktet mot en stabilare tillväxt. Det är intressant att notera att de fackliga organisationerna aktivt deltar i alliansen, särskilt för att främja användningen av så kallade "kompetenskontrakt" där unga människor anställs genom en form av lärlingsavtal som sedan omvandlas till regelrätt anställning. Dessutom har facket förhandlat med staten om reducerade sociala avgifter (med oförändrade förmåner för arbetstagaren) för de lokala företag som nyanställer.

En faktor som har bidragit till att attrahera kvalificerad arbetskraft är levnadskostnaderna, som är 30–40 procent lägre än i till exempel Milano, där de flesta IT- och telekomföretag är koncentrerade [34]. Även nya attityder och värderingar har varit viktiga för förändringen. Många sicilianare har, efter en tid i norra Italien eller utomlands, gärna återkommit till ön med nya erfarenheter och öppnare synsätt. Förmånliga villkor för eget företagande (se kap. 2.7.1) har sporrat många yngre människor att starta eget och tillväxten i ekonomin på Sicilien baseras i stor utsträckning på denna unga, "lojala" arbetskraft [35].

Det industriella distriktet i Catania baseras på en kombination interna (Pasquale Pistorio) och externa (ST-Microelectronics) krafter. De institutionella aktörerna har, som redan nämnt, samarbetat effektivt för att skapa de bästa förutsättningarna för nyetableringar och för att attrahera utländska storföretag. Men även här har samma imitationsbeteende och mentalitetsförändring som ägt rum i de andra distrikten spelat en viktig roll.

Faktorer av betydelse

Den ekonomiska tillväxten i södra Italien kan inte analyseras som ett geografiskt och ekonomiskt homogent begrepp eftersom utvecklingen påverkas av lokala faktorer. Den centrala frågan är om det finns rekvisita av social, ekonomisk eller strukturell karaktär som kan betraktas som nödvändiga för att ett industriellt distrikt skall födas. För att analysera utvecklingen av nya industriella distrikt, har därför ett antal faktorer identifierats som viktiga att beakta: 1) institutionella stöd, 2) infrastruktur, 3) före-

komst av lokomotivföretag, 4) närhet till universitet, 5) kostnadsläge, 6) industriella traditioner, 7) sociala faktorer.

- 1) *Institutionella stöd*. Även om staten har misslyckats med sin direkta interventionspolitik, har den haft viss framgång med de lagar som stödjer företagandet. Lag 488/92 och lag 317/91 som ger förmånliga lån och skatteavdrag för investering i ny teknik har t ex haft mycket positiv effekt på nybildade företag. Även lag 44/86 som stödjer entreprenörer under 30 år genom att bevilja undantag från skyldigheten att betala sociala avgifter i tre år, kan ha fyllt en funktion för att stimulera nyetableringar. Man kan dock skönja en generell trend, nämligen att statliga stöd inte har haft den effekt man hade önskat. I vissa fall har ekonomin t o m utvecklats bättre där stöden har lyst med sin frånvaro. Slutsatsen är att vissa insatser (förmånliga lån, skattelättnader m m) *kan* göra nytta, medan direkta stöd leder till förlamande bidragsberoende och stimulerar framförallt inte till entreprenörskap. Lokala projekt däremot, ofta regisserade av företagarföreningar (Matera), konsortier (San Giuseppe Vesuviano) eller kommuner (Catania) i samverkan med de fackliga organisationerna, riktas mot konkreta problem och har visat sig vara mycket effektiva. I både Matera och San Giuseppe Vesuviano sitter fackliga representanter i Distriktskommittén och där bidrar de till att forma den lokala industriella politiken. Kommittén har också en ej bindande, men starkt rådgivande roll för att lösa konflikter av facklig karaktär i distriktens företag, som ofta följer kommitténs indikationer. Även i Catania har facket haft en aktiv roll bl a för att göra distriktet attraktivt för investerare genom att förhandla om lägre sociala avgifter för de företag som nyanställer.
- 2) *Infrastruktur*. De beskrivna exemplen visar klart att en väl fungerande infrastruktur är av central betydelse för ett industriellt distrikt. Man skall dock skilja mellan start- och expansionsfas. Matera och San Giuseppe Vesuviano är bra exempel på att perifert läge och bristfälliga kommunikationsvägar inte hindrat uppkomsten av ett distrikt (liknande exempel finns även i nordöstra Italien). När affärerna börjar att gå bra och distriktet växer, kan dålig infrastruktur vara ett hinder för dess utveckling (som i San Giuseppe Vesuviano). Infrastruktur i sig är m a o ingen förutsättning för att ett distrikt skall uppstå, däremot ett viktigt element för dess tillväxt.

- 3) *Förekomst av lokomotivföretag.* Lokomotivföretaget har spelat en viktig roll för utvecklingen av industriella distrikt i norra Italien, något som gäller även i söder. Soffdistriktet i Matera grundas delvis på avknoppningar från Natuzzi och distriktet i Catania har vuxit genom ST-Microelectronics. Förekomsten av större exportföretag har dessutom en positiv effekt på attityderna till entreprenörskap. Via det stora företaget har de lokala företagen konfronterats med utländska marknader, vilka har tvingat fram en ständig förbättring av både produkter och kundkontakter. Andra i förädlingskedjan har följt efter och skapat en positiv cirkel i distriktet [36].
- 4) *Närhet till universitet.* Närhet till universitet och högskola är ingen självklar tillgång för ett distrikt verksamt inom traditionella branscher. För distrikt verksamma inom mer avancerade branscher kan däremot ett universitet vara av stort värde, speciellt under expansionsfasen. Distriktet i Catania är ett bra exempel på detta. Det lokala universitetet har försett ST-Microelectronics med kompetent personal och med tiden blivit en ständig källa till avknoppningar, vilket visar att Stanford/Silicon Valley konceptet kan fungera även på annat håll.
- 5) *Kostnadsläge.* Generellt sett är ett lågt kostnadsläge en konkurrenshöjande faktor i ekonomin, vilket även gäller för uppkomsten av industriella distrikt. Inkomst- och kostnadsläget i södra Italien befinner sig på en lägre nivå än i norra delen av landet och detta har varit en stor fördel under startfasen. Det har också bidragit till att attrahera stora företag (t ex Fiat) att öppna filialer i södra Italien, vilket har fått positiva konsekvenser för den lokala ekonomin [29]. Det bör dock påpekas att erfarenheter från norra Italien visar att lågt kostnadsläge, om än önskvärt, minskar i betydelse när ett distrikt når sin mognad (15–20 år). Då är positionen på marknaden etablerad och genom att profilera sig med kvalitet och design, inriktar man sig på köpstarka och mindre priskänsliga kunder.
- 6) *Industriella traditioner.* Många industriella distrikt har anrika hantverkstraditioner ifrån vilka de lokala företagen kan hämta kraft och inspiration såsom i Matera. I andra fall, som i San Giuseppe Vesuviano, är det gamla handelsrelationer som har spelat en viktig roll för distriktets tillväxt. Närvaron av en hantverks- och handelskultur är av större betydelse för distrikt verksamma inom traditionella branscher, medan inom

högteknologi är det externa storföretag som har varit referenspunkten (som ST-Microelectronics i Catania).

- 7) *Sociala faktorer.* Bakom de norditalienska framgångarna finns alltid driftiga människor rotade i ett lokalt samhälle, där det sociala kapitalet utgör en stor tillgång. Detta är dock inte lika utvecklat i södra som i norra Italien och samarbete förekommer i mindre utsträckning än i norr. Distrikten i södra Italien har istället utvecklats i en lokal kontext präglad av stark individualism och markanta imitationsbeteenden, två karaktärsdrag som är typiska i hela södern [36]. Detta imitationsbeteende har varit en drivande kraft för många nya entreprenörer avknoppade från Natuzzi i Matera eller från ST-Microelectronics i Catania. Mentaliteten har i många avseenden kommit att likna den norditalienska: när ett företag har haft en försäljningssuccé har andra följt efter i en situation där ordet "hunger" har varit högst påtagligt för de flesta. Ett imitationsbeteende som också har involverat de som hade emigrerat eller flyttat till norra Italien. När ett distrikt har börjat att få luft under vingarna har många återvänt: flera av IT-företagen i Catania har till exempel startats just av hemvändande ingenjörer. Även samarbetet, som till skillnad från norra Italien inte varit ett självklart arbetssätt, har tillkommit så småningom, inte sällan "tvingat" av tjänster och möjligheter erbjudna av lokala aktörer. Ett viktigt bidrag har varit den attitydförändring som ägt rum hos den yngre generationen, som är mindre benägen att emigrera som deras fäder gjorde på 1950- och 1960-talet eller att fastna i fällan av bidragsberoende. För dem har vägen till entreprenörskap och samarbete varit enklare.

Ovanstående faktorer har spelat olika roller för uppkomsten och tillväxten av de undersökta distrikten. En exakt kvantifiering av deras betydelse är knappast möjlig med tanke på att det rör sig om svårsmätbara element. En uppskattning baserad på de intervjuer och de intryck som samlats under arbetets gång samt på de tillgängliga studier i ämnet kan dock åstadkommas. I Tabell 2 presenteras betydelsen av olika faktorer under start- och expansionsfas, rankade med ett minus- respektive ett plustecken.

Tabell 2 Betydelse av olika faktorer under ett industriellt distrikts olika utvecklingsfaser.		
Faktor	Startfas	Expansionsfas
Institutionella stöd	-	+
Infrastruktur	-	+
Förekomst av lokomotivföretag	-/+	+
Närhet till universitet	-/+	+
Kostnadsläge	+	-/+
Industriella traditioner	+	-
Sociala faktorer	+	-

(- = liten betydelse, + = stor betydelse)

Som framgår av tabellen, är kostnadsläge, traditioner och socialt klimat viktiga aspekter för uppkomsten av ett industriellt distrikt, medan institutionella stöd, bra infrastruktur och lokomotivföretag spelar en underordnad roll men blir viktiga när distriktet börjar att växa. Närheten till universitet och högskola är däremot alltid värdefullt. *Spin-off* av företag från universitet kan utgöra gnistan till ett distrikt och att försörja företagen med kompetent arbetskraft är ett ofrånkomligt villkor för dess framgång. Det är viktigt att påpeka att dessa slutsatser inte bara gäller södra Italien, utan återspeglar också situationen i de flesta norditalienska distrikten.

Bland de sociala faktorerna är individualism och imitationsbeteende de som mest påverkar ett distrikts utveckling och arbetssätt. Ur denna synpunkt kan företagen indelas i två grupper, de som vänder sig till en fjärran marknad och de som arbetar nära den egna marknaden. Företagen i den första gruppen tenderar att ha ett mer individualistiskt arbetssätt, eftersom produkternas beskaffenhet (kläder, skor, livsmedel, etc) gör att företagen kan klara praktiskt taget hela tillverkningen själva utan att behöva samarbeta med andra i någon större utsträckning. Det enda imitationsmomentet gäller strävan att upprepa andras framgångar, som t ex i San Giuseppe Vesuviano.

I den andra gruppen återfinns företag som arbetar nära marknaden (komponenter, maskinunderhåll, etc) och vars beteendemönster är mer

likformigt. De har flera tillfällen att träffas och imiterar varandra i arbets-sätt, kontakt med kunder, teknikutveckling, etc. Företagen i denna grupp är mindre misstänksamma och är benägna att utbyta information om nya affärer och ny teknik. Detta främjar innovationsklimatet och företagen tenderar att bete sig mer som kollegorna i norra Italien. Många av företagen i Catania ingår i denna grupp och här har samarbetet etablerats snabbast än i övriga distrikt i södra Italien [34].

Den sociala grogrunden

Vi en närmare betraktelse av ovanstående faktorer är det ofrånkomligt att uppmärksamheten fokuseras på de sociala aspekterna. De studier som gjorts om utvecklingen i norra Italien är nämligen praktiskt taget eniga om att betrakta den sociala dimensionen som viktigast och t o m avgörande för att skapa dagens framgångsrika distrikt [3, 5, 6, 14, 15]. Därför känns det angeläget att ägna ett särskilt avsnitt åt den sociala humus som ligger till grunden för tillväxten i södra Italien.

Den första aspekten som bör analyseras är det omtalade sociala kapitalet som många studier har utpekat som så viktigt för uppkomsten och framgången av de industriella distrikten i norra Italien. Man kan konstatera att detta har historiskt varit svagare i landets södra delar. Socialt kapital består som bekant av en rad beteendennormer som främjar samarbetet för ömsesidig nytta och baseras på medborgaranda och förtroende mellan människor. Bortsett från ett par undantag, har en ömsesidighets- och förtroendekultur inte kunnat utvecklas i söder på samma sätt som i norr.

Starkare medborgaranda skulle troligen ha påskyndat södra Italiens ekonomiska utveckling, men vad som är intressant här är att situationen inte har hindrat uppkomsten av industriella distrikt. Putnams slutsatser om att södra Italien inte skulle kunna utveckla samma klusterfilosofi p g a bristande medborgaranda har motbevisats av verkligheten. Nya industriella distrikt har vuxit upp även i södra Italien och uppvisar i princip samma struktur och dynamik som i norr.

En slutsats man kan därför dra är att norra Italien inte är ensamt om de "rätta" förutsättningarna. De beskriva exemplen visar att både entreprenörskap och samarbetsvilja kan skapas i regioner där människor inte hade samma traditioner och kultur. Beteenden som tillhör den norditalienska sociala kartan har så småningom uppenbarats även i södra Italien. När

t ex företagarna i Matera lånar tyg åt varandra för att klara en brådskande order, visar de samma typ av ömsesidighet och "solidariskt företagande" som är typiska i norra Italien. Mot bakgrunden av att för inte så många år sedan Materaföretagen såg på varandra som ärkefienden, är detta ett mycket positivt resultat. Det betyder att om villkoren för uppkomsten av ett industriellt distrikt hänger samman med ett spritt socialt kapital, kan dess avsaknad fyllas på relativt kort tid.

En annan slutsats är att lokala institutionella aktörer kan spela en viktig roll för att främja utvecklingen av positiva beteenden. Erfarenheterna från Matera och San Giuseppe Vesuviano visar att konkreta åtgärder kopplade till indirekt ekonomisk vinst för företagen så småningom kan styra utvecklingen åt rätt håll. De företagsnätverk som finns idag har skapats på ett par decennier och ett socialt kapital format efter egna förutsättningar har kunnat byggas upp också tack vare insatserna som gjorts av lokala aktörer. Dessa insatser framstår därigenom som ännu mer värda att anamma, med tanke på misslyckandet av statens interventionspolitik. Gemensamt för dessa insatser är att de tillgodoser befintliga behov hos människor som har en påtaglig vilja att starta eget och förändra sin tillvaro. Ett humankapital med sådana värden framstår därför som den andra resursen bakom de lyckade resultat som institutionella satsningar har haft i söder.

Att humankapitalet framträder som en kritisk produktionsfaktor i södra Italien visas av ett exempel från regionen Basilicata. Där har ett framgångsrikt soffdistrikt utvecklats i Matera, en av Italiens fattigaste städer med dålig infrastruktur och långvarig isolering. Den största staden i regionen, Potenza, har bättre kommunikationer och är säte för regionens styrelse, men har högre arbetslöshet, stagnerande ekonomi och obefintlig industriutveckling. Potenza har dominerats av en tjänstemannaklass som levt på byråkratins tillväxt och har haft som mål att få livstidsanställning på kommunen eller på en av de många regionala myndigheter som finns i staden. Att starta eget har inte varit lockande och någon vinnande modell att imitera har inte heller funnits. I avsaknad av möjlighet till statlig/kommunal anställning, har istället Materaborna tvingats söka andra utvägar och funnit inspiration i ortens snickeritraditioner. Ett utpräglat imitationsbeteende har sedan satt igång processen som lett till dagens expansiva distrikt, medan ekonomin i Potenza har sjunkit i takt med neddragningarna i den statliga byråkratin.

En tredje slutsats är att uppkomst och tillväxt av nya distrikt i södra Italien i högsta grad baseras på de kulturella, sociala och institutionella omständigheter som råder på det lokala planet. Den omställning vad gäller mentalitet och attityder till entreprenörskap som har skett under de senaste 20 åren har varit avgörande. Förändringarna började redan på 1980-talet, då en vilja att stå på egna ben utkristalliserades hos många. Det som utlöste ett brett reaktionsmönster var att det finansiella flödet från Rom upphörde. När det i början av 1990-talet stod klart att staten hade övergivit bidrags- och interventionspolitiken, blev protesterna häftiga, men de alltför generösa finanserna befann sig i en djup kris och några medel för denna typ av stödåtgärder fanns helt enkelt inte. Det är ingen överdrift att påstå att detta har varit den utlösande faktorn som förändrat situationen.

Den nya mentaliteten som vuxit fram har påskyndat utvecklingen och bidragit till att bryta ner gamla föreställningar om södra Italiens oförmåga att klara sig. En ny stolthet har vunnit terräng, som bl a kan avläsas i den framgång som syditalienska musiker skördar. Några sjunger t o m på egen dialekt och är mycket populära även i norra Italien. En sådan företeelse kan te sig som marginell, men fyller en viktig funktion för att gestalta lokal kultur och stärka människornas identitet. Även stegringen av kampen mot maffian under 1990-talet är ett resultat av denna attitydförändring. Den sedvanliga lojaliteten som alltid skyddat maffian har börjat att vittra sönder och människorna försöker nu att reagera mot situationen. Det är i denna kulturella hemvist som de senaste årens ekonomiska utveckling har ägt rum.

Slutord

Det som har hänt i södra Italien visar att svaga regioner kan vända utvecklingen även i dagens globaliseringstider. De olika ländernas konkurrensfördelar kan ofta spåras just i den regionala dimensionen, där kluster av mindre företag har visat en enastående styrka [10, 37]. Även i södra Italien har industriella distrikt verksamma i såväl traditionella som högteknologiska branscher lyckats skapa en varaktig ekonomisk tillväxt. Vilket är ett positivt svar på frågan om klusterbildning och industriella distrikt kan vara en lösning för regioner med svag ekonomi.

Det bör påpekas att distrikten i södra Italien enbart delvis går i norra Italiens fotspår och annorlunda betingelser har skapat en egen väg som kan vara mycket intressant ur svenskt perspektiv. Regioner i södra Italien som saknar de klassiska ingredienserna för att skapa företagsnätverk, såsom stark medborgaranda och socialt kapital, har utvecklat likartade beteenden som sammantaget har samma effekt. Vilket visar att insatser riktade på kulturella och sociala aspekter har i särklass den viktigaste rollen för att stimulera den lokala tillväxten. Denna typ av åtgärder har, tillsammans med utbredd krismedvetenhet, brist på arbetstillfällen, nya generationer som vägrar att emigrera, återvändande entreprenörer från utlandet och driftiga samhällsentreprenörer, varit ingredienserna i den ekonomiska tillväxt som sedan några år pågår i södra Italien.

Än en gång måste man konstatera att allmänna statliga stöd inte är någon hjälp, tvärtom. Alla lyckade insatser som gjorts i södra Italien har lokal karaktär och hjälper *etablerade* företag i praktiska frågor, dvs stödjer de som redan har hunnit en bit på väg. Indirekta stöd och särskilda tjänster som syftar till att leda företagen in i "rätt" aggregationsbeteende har också visat sig vara effektiva för att främja samarbete och förtroende mellan företag.

En annan intressant erfarenhet är att det inte finns "en bästa lösning" dvs ett optimalt sätt att organisera produktionen i ett företagsnät, som med tiden kan utvecklas till ett industriellt distrikt. En sådan uppfattning är baserat på ett darwinistiskt synsätt på industriell utveckling, där de bäst anpassade överlever genom ett naturligt urval och där industriarbetare och företagare ses som homogena grupper. De industriella distrikten i såväl norra som södra Italien vittnar istället om en mycket mer heterogen situation.

Enligt den amerikanska forskaren Richard M. Locke vid MIT i Boston agerar olika aktörer på olika sätt eftersom de är verksamma i olika ekonomiska verkligheter. I de italienska industriella distrikten är företagen verksamma inom samma bransch men väljer ofta olika strategier för både tillverkning och marknadsföring. För att förstå denna ekonomiska utveckling, menar Locke, bör det lokala systemet studeras. Utvecklingen varierar ju mellan orter och redan på relativt korta avstånd kan företagsliv och ekonomiska strukturer se annorlunda ut [38]. De undersökta distrikten i södra Italien visar klart dessa skillnader, liksom jämförelsen mellan Potenza och Matera i kap. 4.3.

Att ge ett uttömmande svar på huruvida det norditalienska framgångsreceptet har överförts till södra Italien är långtifrån enkelt. Avsikten med föreliggande rapport har snarare varit att peka på omständigheter och faktorer i de nya distrikten som kan ge en djupare förståelse för de drivkrafter som ligger bakom deras uppkomst och tillväxt. Allt tyder dock på att det distriktskoncept som vunnit terräng i norra Italien har landat även i söder, vilket innebär att konceptet är överförbart. Dagens resultat visar att områden med skilda historiska bakgrunder kan, med hjälp av rätta insatser, genomgå den kulturella process som krävs för att starta eget, klara ekonomiska svårigheter och lära sig att samverka i ett företagsnät som så småningom kan utvecklas till ett kluster.

Referenser

- [1] Picchio N. (1995). Fiuto, quindi vinco. *Mondo Economico*, 10/4-1995.
- [2] Piccaluga A. (1996). *Impresa e sistema dell'innovazione tecnologica*. Guerini Scientifica, Milano.
- [3] Bonomi A. (1997). *Il capitalismo molecolare. La società al lavoro nel Nord Italia*. Einaudi, Torino.
- [4] Butera F. (1990). *Il castello e la rete*. Franco Angeli Libri, Milano.
- [5] Garofoli G. (1994). *Modelli locali di sviluppo*. Franco Angeli Libri, Milano.
- [6] Lorenzoni G. (1990). *L'Architettura di sviluppo delle imprese minori*. Società Editrice il Mulino, Bologna.
- [7] Club dei distretti industriali (1999). *La competitività dei distretti industriali*. Newsletter nr 12, Centrostampa Prato.
- [8] Ufficio Studi Montedison (1998a). *Il ruolo dei distretti industriali nel Made in Italy*. Ufficio Studi Montedison/CRANEC, Milano.
- [9] Ufficio Studi Montedison (1998b). *Il Made in Italy oltre il 2000*. Ufficio Studi Montedison/CRANEC, Milano.
- [10] Porter M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, nov-dec, 77–90.
- [11] Lorenzoni G. (1997). Imprese, relazioni fra imprese, distretti industriali nello sviluppo delle PMI. In: *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*. (Varaldo R., Ferucci L. red). Franco Angeli Libri, Milano.
- [12] Anastasia B. & Corò G. (1996). *Evoluzione di un'economia regionale. Il Nordest dopo il successo*. Ediciclo-Nuova Dimensione, Portogruaro.
- [13] Mascanzoni D. & Novotny M. (2000). *Lokomotivföretaget i Italien. Motor för sysselsättning och regional utveckling*. Nya jobb & företag, Rapport nr. 12. Rådet för arbetslivsforskning, Stockholm.
- [14] Dei Ottati G. (1994). Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District. *Cambridge Journal of Economics*, 18, 529–546.
- [15] Putnam R.D. (1996). *Den fungerande demokratin. Medborgarandans rötter i Italien*. SNS, Stockholm.

- [16] Zinn D.L. (2001). La raccomandazione – Clientelismo vecchio e nuovo. Donzelli Editore, Roma.
- [17] Gambetta D. (1993). The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection. Harvard University Press.
- [18] Bevilacqua P. (1984). Quadri mentali, cultura e rapporti simbolici nella società rurale del Mezzogiorno. *Italia Contemporanea*, **36**, 69.
- [19] Ginsborg P. (1989). Storia d'Italia dal dopoguerra a oggi. Einaudi, Torino.
- [20] Lappalainen T. (1993). Maffia. T. Fisher & Co., Stockholm.
- [21] Unioncamere (1999). La geografia economica delle province. Istituto G. Tagliacarne, Roma.
- [22] Volpe M. (2002). Finansministeriet. Personlig kommunikation.
- [23] Sivio V. (2001). Il Sud diventa locomotiva d'Italia e nell'export doppia il Nord Est. *La Repubblica*, 20/3-2001.
- [24] Aiazzi F. (2000). Boom di aziende nel Mezzogiorno. *Il Sole 24 Ore*, 15/3-2000.
- [25] SVIMEZ (2002). Rapporto 2002 sull'economia del Mezzogiorno. Il Mulino Editore, Bologna.
- [26] Scalise I. (2001). Dalla Basilicata divani e salotti da esportazione. *La Repubblica*, 8/10-2001.
- [27] Dottorini C. (2002). Unione Industriali della Provincia di Matera. Personlig kommunikation.
- [28] Ernst & Young (2002). Distretto Industriale di San Giuseppe Vesuviano. Luiss Management, Roma.
- [29] Meldolesi L. & Aniello V. (1998). L'Italia che non c'è: quant'è, dov'è, com'è. *Rivista di politica economica*, okt–nov/1998.
- [30] Pepi G. (2000). Catania, nate oltre 200 aziende nell'orbita di ST-Microelectronics. *Il Sole 24-Ore*, 5/2-2000.
- [31] Quaglia M.P. (2002). Benvenuti a Etna Valley. *La Repubblica*, 28/9-2002.
- [32] Cavallaro F. (2000.). Etna Valley: un patto di ferro tra industria e università. *La Repubblica*, 14/6-2000.
- [33] KPMG (2002). Competitive Alternatives – Comparing Business Costs in North America, Europe and Japan. Strategic Relocation and Expansion Services, KPMG LLP, New York.

- [34] Schillaci C.E. (2000). Catania's Area as a Microelectronic District. Proc. Interministerial Conference "*Knowledge and Information Society*", Lisboa, 10–11 April 2000.
- [35] Viesti G. (2001). Nord-Sud mobilità e sviluppo. *Il Sole 24 Ore*, 13/1-2001.
- [36] Minguzzi M. & Passaro R. (1998). The System of Local Relations of Small Firms. Proceedings of the International Conference "*SMEs and Districts: Hybrid Governance Forms, Knowledge Creation and Technology Transfer*", Castellanza, 5–7 November 1998.
- [37] Berggren C., Brulin G. & Laestadius S. (1999). Den globaliserade ekonomins regionala paradox. *Ekonomisk Debatt*, **27**, nr. 6.
- [38] Locke R-M. (1995). *Remaking the Italian Economy*. Cornell University Press, London.

Om man söker efter goda exempel på samverkan mellan företag är det ofrånkomligt att man förr eller senare stöter på de norditalienska företagsklustren.

För att söka svaret på vilka framgångsfaktorerna är och vad som kan läras för svenskt vidkommande, gjordes en studieresa till södra Italien. Ryktet gjorde gällande att något höll på att hända även där. Denna del av landet kännetecknas normalt av samma dystra scenario som våra svenska norrlands-län, med bidragsberoende, arbetslöshet och dyrbara statliga projekt, som sällan leder någon vart. Nu har man lyckats exportera företagsklustringen från norr till söder i Italien och ett smärre mirakel håller på att inträffa. Det är något av en strukturpolitisk önskedröm.



www.lo.se