

A2003:016

Snabbväxande kluster i Italien

Från fattigdom till spridd välfärd

*Daniel Mascanzoni,
Ufficio Tecnico-Scientifico Svedese, Milano*

Snabbväxande kluster i Italien

Från fattigdom till spridd välfärd

D. Mascanzoni
Ufficio Tecnico-Scientifico Svedese
Milano

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon 063 16 66 00
Telefax 063 16 66 01
E-post info@itps.se
www.itps.se
ISSN 1652-0483
Elanders Gotab, Stockholm 2003

För ytterligare information kontakta Göran Hallin
Telefon 08 456 67 23
E-post goran.hallin@itps.se

Förord

Italien och Sverige har ”perifera” regioner med likartade problem och möjligheter. I Italien har den norra delen i stor utsträckning varit väl integrerad i en modern europeisk ekonomi under större delen av efterkrigstiden, medan den södra delen utvecklats långsamt och genom åren mottagit stora mängder regionalstöd – först från staten och senare även från Europeiska Unionen. I Sverige det de norra landsdelarna som trots en mångårig stödpolitik fortfarande brottas med strukturella problem. Under senare tid har man i södra Italien börjat tillämpa samma framgångsrecept som sedan länge fungerat i de norra och centrala delarna. Med en medveten satsning på att bygga upp regionala stödjepunkter – så kallade kluster – ses nu exempel på regional tillväxt och utveckling även i söder. Denna rapport visar på flera sådana exempel och tanken är att detta ska stimulera en debatt om den regionala politikens innehåll och inriktning även i Sverige och i norr i synnerhet.

Rapporten har författats av Daniel Mascanzoni. De slutsatser och rekommendationer som förs fram i rapporten är författarens egna.

Stockholm, november 2003

Sture Öberg,
generaldirektör

Innehåll

1	Inledning	7
2	Bakgrund och tidigare forskning	9
2.1	Industriella distrikt - lokal utveckling och global framgång	10
3	Snabbväxande Venetien	13
3.1	Vicenzaprovinsen – bakgrund.....	13
3.2	Provinsens näringsliv och företagskluster	15
3.3	Faktorer bakom framgången.....	18
3.4	Samhällsentreprenörernas roll	19
4	Nya kluster i södra Italien	23
4.1	Historisk bakgrund.....	23
4.2	Regionalpolitiska insatser	25
4.3	Ekonomisk tillväxt, om än fläckvis.....	27
4.4	Apuliens kluster	31
4.5	Matera.....	32
4.6	Teramo och Chieti i Abruzzerna	33
4.7	Etna Valley.....	33
4.8	Kluster kring Neapel.....	35
4.9	Omständigheter av betydelse	36
5	Faktorer bakom klusterutveckling	39
5.1	Genius loci – den lokala tillgången	39
5.2	Sociala förhållanden.....	40
5.3	Insatser av lokala offentliga aktörer	41
6	Slutord	43
	Referenser	45

1 Inledning

Italiens industriella utveckling har, under de senaste tjugo åren, bidragit till att sätta landet på den ekonomiska världskartan. Dock inte för sin storindustri, utan för de små och medelstora företag som utgör ryggraden i landets ekonomi. Idag utgör små och medelstora företag i Italien 99 procent av alla företag i tillverkningsindustrin och spelar en avgörande roll för landets välfärd. De mindre företagen har också stor betydelse för sysselsättningen och utgör den största kategorin av arbetsgivare vad gäller antalet sysselsatta. Hela 57 procent av alla sysselsatta inom industrin arbetar nämligen i ett mindre företag och en fjärdedel av alla italienare går varje morgon till en arbetsplats med färre än tio anställda.

Ett drag som kännetecknar de italienska små och medelstora företagen är deras benägenhet att samarbeta och bilda nätverk. Genom att samverka i olika affärsprojekt, når dessa företag de skalfördelar som hjälper dem att klara den allt hårdare konkurrensen. På många ställen har denna nätverkssamverkan resulterat i så kallade ”industriella distrikt”, d v s geografiskt begränsade områden där kluster av mindre företag samarbetar inom samma produktion. Deras exportframgångar och snabba ekonomiska tillväxt har uppmärksammats av många, inte minst svenska forskare [Laestadius, 1992; Malmberg *et al*, 1996; Berggren *et al*, 1998] för det positiva näringsklimat och ekonomiska välstånd som skapats. Denna klusterekonomi innehåller de ingredienser som de flesta politiska beslutsfattare eftersträvar, såsom utbredd entreprenörsanda, många dynamiska företag och påtagligt innovationsklimat.

Denna italienska väg till sysselsättning och välstånd har uppmärksammats även för snabbheten, med vilken regioner som bara för några decennier sedan betecknades som problemområden, har gått förbi många europeiska storstadsregioner i inkomstilligan per capita. Fenomenet gäller delar av norra Italien men framförallt landets södra delar, som länge stagnerat och varit föremål för otaliga och misslyckade statliga stödinsatser.

Det intressanta är, att man i dessa regioner har tillämpat det framgångsrika recept som gjort norra Italien rikt. Utvecklingen i södra Italien kännetecknas nämligen av samma struktur som i regionerna i norr, d v s småföretag som samarbetar i nätverk. Intressanta kluster har vuxit fram och 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 nätverkstänkandet, som tycks ha funnit sin form även i regioner dominerade av 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 ge exempel på snabb klusterbildning i nordöstra Italien, men framförallt belysa och analysera det som ur svenskt perspektiv kan vara ännu mer intressant, nämligen den utveckling som nu sker i de södra regionerna, där nya företagskluster har vänt en negativ trend som pågått i årtionden.

Målet är att dra lärdomar av dessa företeelser för att identifiera vilka kulturella omständigheter, näringspolitiska åtgärder och lokala aktörer som har lett utvecklingen i rätt riktning och om dessa kan tillämpas även i ett land med annorlunda förutsättningar som Sverige.

2 Bakgrund och tidigare forskning

Forskning om blomstrande regioner och industriella distrikt med myllrande, dynamiska företag är ingen nyhet. Redan i slutet av 1800-talet uppmärksammade Marshall fördelar med sådana områden för ett dynamiskt näringsliv och långsiktig tillväxt. På 1980-talet gav en rad italienska forskare som Becattini, Bagnasco, Rullani, Lorenzoni m fl, ansikte åt Italiens anmärkningsvärda ekonomiska uppsving. Bortom storindustrin i storstäderna i nordväst och det misslyckade statliga försöket att få till stånd en storskalig industri även i söder, har det skett *Tredje Italien* och dess små- och medelstora företag stärkt sin ekonomiska ställning. Utan att klippa banden med anrika hantverkstraditioner, lyckades dessa regioner att inta en annorlunda, framgångsrik väg till ekonomisk utveckling och välstånd. Övergången underlättades av stark entreprenörsanda, samarbetsvilja, flexibilitet, innovationsförmåga och teknikspridning mellan företagen. Även framväxten av det skett postindustriella kunskapsamhället innebar kraftiga förändringar på 1970- och 1980-talet. Här var de italienska industriella distrikten särskilt framgångsrika med sina kundanpassade och designintensiva produkter, flitigt understödda av maskin- och serviceföretag.

Under 1990-talet har flera studier börjat att betrakta industriella distrikt som enheter i sig. En av de mest omfattande undersökningarna av industriella distrikt, av Moussanet & Paolazzi [1992], beskriver ett 60-tal distrikt, dock utan att rikta någon speciell uppmärksamhet på den snabba takten i tillväxten. De flesta studier som har undersökt distriktens dynamik och uppmärksammat snabbväxande distrikt har analyserat dem i ett större perspektiv. Först Butera [1990] och sedan Norrgren [1992], Jansson [1998] och Mascanzoni [1999] har studerat enskilda företagsformer och försökt identifiera de element som kan förklara utvecklingen.

Beträffande södra Italien är situationen i flera avseenden annorlunda och bör betraktas som ett kapitel för sig. De flesta studierna har betraktat de södra regionerna som ”problemområden” och analyserat situationen ur denna synvinkel. Tillväxten av industriella distrikt i söder är däremot en ny företagsform som inte blivit föremål för någon större studie, om man bortser från arbetet gjort av Viesti [2000]. Denna del av rapporten baseras, förutom på befintlig historisk och sociologisk litteratur om södra Italien, på en genomgång av tillgänglig statistik och på flertal intervjuer gjorda på plats.

Rapporten inleds med ”Marshalls perspektiv” i kapitel två för att förklara vikten av mervärde i produktion och betydelsen av lokal kunskap för att få en region att blomstra. Här framträder det tydligt att de industriella distrikten är ”juvelen” i italiensk ekonomi. I kapitel tre ges exempel på ett snabbväxande kluster från regionen Venetien norr om Venedig, nämligen det industriella distriktet i Vicenza som kännetecknas av innovation och stark lokal förankring. Från kapitel fyra inleds delen om södra Italien och efter en genomgång av den historiska bakgrunden, beskrivs de mest intressanta nya distrikt som håller på att växa fram, än så länge fläckvis, i södra Italien. Med utgångspunkt från de beskrivna exemplen analyseras sedan några punkter av intresse för Sverige.

Faktainsamlingen är, som redan nämnts, baserad på företagsbesök och intervjuer på plats samt på en genomgång av tillgänglig företagsekonomisk forskning, som dock är mer omfattande vad gäller utvecklingen i norra Italien än i södra. Fakta om sysselsättning och arbetslöshet i industriella distrikt har huvudsakligen inhämtats från den italienska statistiska centralbyrån ISTAT och utvecklingsinstitutet SVIMEZ. Det är viktigt att understryka att den tillgängliga branschstatistiken inte är baserad på industriella distrikt. Distrikten utgörs nämligen av lokala företagskluster organiserade i förädlingskedjor som innehåller flera olika branscher. Ett textildistrikt t ex kan bestå av företag som väver tygen, andra som tillverkar textilfärger, ytterligare en grupp som står för verkstadsmaskiner, samt en rad tjänsteföretag. Läsaren bör följaktligen ha i åtanke att, såsom de statistiska data är utformade, är studier av industriella distrikt, förutom att vara svåra och tidsödande, sällan uttömmande.

Vad gäller utvecklingen i södra Italien bör det påpekas att situationen är mycket dynamisk, eftersom framväxten av nya distrikt är pågående. Därför innehåller rapporten slutsatser som, om än väl grundade, bör vara föremål för ytterligare verifieringar på längre sikt.

2.1 Industriella distrikt – lokal utveckling och global framgång

I de industriella distrikten återfinns ofta anrika traditioner kring en viss produktion och flera av distrikten har anor som kan spåras flera hundra år bakåt i tiden, som t.ex. i sidendistriktet i Como. Kunskap kring produkten och produktionen har i generationer överförts och förädlats mellan människor, och en betydande kunskap har under åren 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. En omfattande kunskapsuppbyggnad sker i distrikten och företagen har möjligheten att höja sin kompetens utan att lämna orten [Garofoli, 1994].

Rosenfeld [1995] ger en bra beskrivning av det han kallar *Italianate Industrial District*:

“A highly geographically concentrated group of companies that either work directly or indirectly for the same end market, share values and knowledge so important that they define a cultural environment, and are specifically linked to one another in a complex mix of competition and cooperation. Key source of competitiveness are elements of trust, solidarity, and cooperation between firms, a result of a close intertwining of economic, social, and community relations”.

Många industriella distrikt har byggt upp en lokal kunskap som har hjälpt små orter att stå för anmärkningsvärt stora andelar på de globala marknaderna. Exempelvis står Sassuolo för 45 procent av världsexporten av kakel, Belluno för 25 procent av världens produktion av glasögon, Manzano för 30 procent av världens försäljning av stolar, m.m. [Fortis, 1998]. Deras framgångar har gjort att landet har uppnått den bästa handelsbalansen i världen med just de produkter som tillverkas i dessa distrikt. Figur 1 visar en karta med några av Italiens viktigaste industriella distrikt (> 100 företag).

FIGUR 1 NÅGRA AV ITALIENS VIKTIGASTE INDUSTRIELLA DISTRIKT



[Ufficio Studi Montedison, 1998a, 1998b; Club dei Distretti Industriali, 1999].

Inom dessa distrikt sker det mesta i utvecklingen av produkten, från första idéskiss och prototypframtagning, till tillverkning och distribution. Råvarorna importeras 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 *districts 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 [Porter, 1998].

Geografisk lokalisering av ekonomiska aktiviteter har rönt stor uppmärksamhet under de senaste åren, eftersom innovativa kluster i många områden ofta är samlade i ett geografiskt begränsat, subnationellt område. Detta gäller IT i Silicon Valley, finansiella tjänster på Manhattan, möbler i Brianza, glasögon i Belluno eller sportbilar i Modena i norra Italien. När det händer något i innovationsväg i ovanstående branscher, är det påfallande ofta just i dessa företagstäta regioner som nya produkter föds. Även merparten av de italienska exportframgångarna kan spåras i de industriella distrikten [Storper, 1997].

Denna bild återspeglar huvudsakligen situationen i norra Italien, men det är viktigt att understryka att utvecklingen långtifrån varit homogen. Även i dessa regioner har det funnits öar av fattigdom och svag ekonomi, som idag uppvisar ett påtagligt välstånd tack vare den snabba framväxten av nya industriella distrikt. På liknande, och kanske mer uppseendeväckande sätt, har situationen börjat förbättras även i det traditionellt fattiga södra Italien, där stagnation på flera orter har ersatts av ekonomisk tillväxt. I nästa kapitel ges ett exempel på framgångsrik och snabb klusterutveckling som ägt rum i norra Italien.

3 Snabbväxande Venetien

Ett område i norr som uppvisat en närmast enastående ekonomisk tillväxt är regionen Venetien i nordöstra Italien, som för trettio år var ett fattigt och relativt isolerat område med en stagnerande jordbrukssektor. Denna region var i början på 1960-talet bland de fattigaste i landet och emigrationen mot den industriella triangeln Turin-Milano-Genova var nästan lika massiv som från södra Italien. En vanlig och talande företeelse var ”pigian från Venetien” d v s unga flickor som emigrerade för att arbeta som städhjälp i storstäderna.

Idag har regionen en blomstrande industri som väsentligt förändrat de ekonomiska villkoren för invånarna, vilka uppvisar bland Europas högsta inkomstnivåer. Denna utveckling har kretsat kring ett antal orter som fungerat som utvecklingscentra för nya branscher och företag. Belluno, Treviso, Padova, Vicenza är några av de starka fästena i nordöstra Italiens snabba industriella frammarsch. Kända företag inom konfektion (Benetton, Diesel), sportskor (Nordica) och glasögon (Luxottica, Safilo) för att nämna några, har fungerat som lokomotiv och bidragit till att styra regionens ekonomi åt rätt håll. Dessa storföretag innehar idag ansevärda andelar av världsmarknaden i respektive branscher, men deras framgång vilar på ett långtgående samarbete med lokala företag.

Ett bra exempel på det som skett i regionen är Vicenzaprovinsen, vars genomsnittliga inkomst per capita låg 19 procent under det europeiska genomsnittet 1970, men redan 1985 var den 18 procent över, för att hamna till dagens 36 procent över EU-genomsnittet. Även i en nationell BNP-jämförelse, har Vicenza vuxit från ett par procent under riksgenomsnittet 1970 till 35 procent över år 2002 [ISTAT, 2002].

Vicenzaprovinsen utgör också ett utmärkt exempel på hur ett företagskluster föds och på kort tid utvecklas till ett industriellt distrikt. Här följer en kort historik och sedan en beskrivning av det lokala näringslivet och dess karakteristiska klusterbildningar. Därefter illustreras de drivkrafter och den specifika miljö som har legat bakom den kraftiga tillväxten av nya företag som på tre decennier har omvandlat regionen från en av de fattigaste i Italien till ett av Europas mest dynamiska.

3.1 Vicenzaprovinsen – bakgrund

Strax efter andra världskriget var fattigdomen i Vicenzaprovinsen mycket djup och utvandring var för många den enda lösningen. Talesätt, förvisso grovt överdrivna, om att folket från Vicenza åt katter för att överleva (*vicentini mangiagatti*) var väl kända under denna period. Även om det rör sig om ett talesätt, är det ändå betecknande för de svårigheter människor hade att överleva. Idag, 30 år senare, är regionen en av de mest välmående i det rika Norditalien och en av Europas mest dynamiska småföretagarregioner, figur 2.

FIGUR 2 VENETIENS OCH VICENZAS GEOGRAFISKA LÄGE I NORDÖSTRA ITALIEN.



Historiskt hade stora delar av Venetien uppnått visst välstånd under den venetianska republiken (1404-1795) och blev känd för sin konst- och hantverkstradition. Venedigs starka position i Europa som handelscentrum gav impuls åt regionens småskaliga hantverksindustri [Fontana, 1997]. Just i Vicenzatrakten utvecklades en blomstrande textilindustri kring ett par företag som stod för merparten av sysselsättningen: Marzotto och framförallt Rossi. Likt de svenska bruken, kretsade det mesta av livet kring dessa två textilföretag fram till 1950-talet, då en kraftig ekonomisk kris sakta började att minera hela branschen. Marzotto klarade krisen genom att satsa mer på konfektion, men Rossi lyckades inte överleva. Orsakerna är många och har att göra med företagsledningens oförmåga att klara förändrade tider.

Samtidigt hade Rossi decentraliserat delar av produktionscykeln till lokala företag som tillämpade ett system av säsongarbete bland textilarbetare periodvis kombinerat med jordbruksarbete. Systemet fungerade bra och hade fördelen att kontakten kunde behållas mellan olika världar i de lokala samhällen [Fontana, 1997]. Detta visade sig vara avgörande för den utveckling som sedan ägde rum. Utan att klippa banden med sina hantverkstraditioner, kunde nämligen många orter i Venetien inta en annorlunda, framgångsrik väg till ekonomisk tillväxt. Istället för att basera sin utveckling på stora företag, bars industrin fram av ett myller av

mindre företag rotade i området och verksamma i mycket diversifierade branscher. Den utveckling som vi ser idag baseras helt på denna småskaliga struktur.

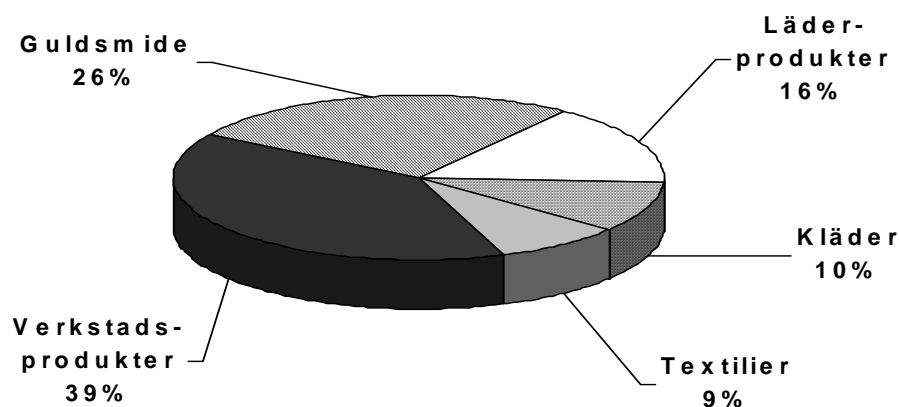
3.2 Provinsens näringsliv och företagskluster

Det som först slår en betraktare av denna provins är det stora antalet företag och den höga industrialiseringsgraden. Hela 90 000 företag (774 000 invånare) verksamma inom många olika branscher. Denna mångfald kan vara en förklaring till den starka ställningen även under krisperioder, eftersom näringslivet inte står och faller med enstaka företag eller branscher. Föreställningen att storföretaget skulle utgöra den enda ekonomiska motorn för välstånd har aldrig satt sin prägel på Vicenza.

Provinsen, med ett företag på var åttonde person, står för 15 procent av överskottet i Italiens handelsbalans, trots att här enbart bor 1,2 procent av landets befolkning. Hela denna ekonomiska tillväxt kan huvudsakligen spåras i några viktiga kluster: textil- och maskinindustri i Schio-Thiene; möbler och keramik i Bassano; läder i Arzignano; vitvaror- och verkstadsindustri i Montecchio; elektronik, metallbearbetning och guldsmede i själva Vicenza.

Exportförmågan är häpnadsväckande stor: av samtliga företag har 70 procent någon form av handelsrelation med utlandet och Vicenza står för 1/3 av regionen Venetiens export [Delitalia, 2000]. Vicenza stod 2001 för ett exportvärde av över 10 miljarder euro (90 miljarder kronor), procentuellt fördelat inom de olika branscherna enligt figur 3.

FIGUR 3 EXPORTFÖRDELNING I VICENZAPROVINSEN



[ISTAT, 2002].

Vad gäller tillväxten under de senaste decennierna, ligger Vicenza först av alla provinser i Venetien, som i sin tur tillsammans med regionen Emilien-Romagna haft landets största tillväxt sedan slutet på 1960-talet. Tabell 1 presenterar exportökningen under tioårsperioden 1986-1996.

TABELL 1 EXPORTÖKNING I VICENZA MELLAN 1986 OCH 1996 I MILJONER EURO

Bransch	1986	1996	Ökning i %
Verktygsmaskiner & vitvaror	119	567	+476
Möbler	38	139	+448
Metallprodukter	110	400	+363
Textil & konfektion	339	1094	+322
Läderprodukter	299	958	+320
Specialmaskiner	462	1333	+288
Guldsmide	822	1622	+197

[Ufficio Studi Montedison, 1998a]

Export betraktas vanligen som det första steget mot internationalisering och det steget har som synes Vicenzaföretagen tagit fullt ut. Vad gäller det andra steget, utländska investeringar, har företagen varit betydligt försiktigare. En anledning till de få utlandsinvesteringarna är att majoriteten av tillverkningsföretagen i Vicenzaprovinsen är mycket små (75 procent av företagen har färre än tio anställda) och därmed har begränsade administrativa funktioner. Under senare år har en viss förändring skett och några företag har börjat investera i nya fabriksanläggningar i utlandet, speciellt i Östeuropa.

Den viktigaste orsaken till de få utlandsinvesteringarna är dock att företagarna har svårt att hitta en liknande företagsmiljö utomlands. Där finns inte den rika floran av företag som i det industriella distriktets komplexa förädlingskedja. Det är viktigt att komma ihåg att denna kedja inte enbart består av materiella transaktioner mellan företag, utan ofta består av upprepade och värdefulla kontakter. I denna omgivning har specifik kunskap byggts upp bland företagen under lång tid och med hjälp av en kräsen, sofistikerad kundkrets.

Vicenza är exportledande i just de branscher där Italien har uppnått en hög specialiseringsgrad (Tabell 2). Av tabellen framgår det också att Vicenza har en mycket diversifierad produktionsstruktur och att ingen bransch eller produkttyp dominerar över andra. Bara Milanoprovinsen, med nästan fyra miljoner invånare, kan uppvisa en större diversifiering i de sektorer där Italien har sina konkurrensfördelar.

Tabellen ger bilden av en region dominerad av småföretag och med få stora företag. Företag med färre än 20 anställda är över 25 000 och exporten överstiger 2 miljarder euro (18 miljarder kronor). De flesta större företag (över 200 anställda) återfinns inom teko- och elektroindustrin, men småskaligheten kan vara vilseledande. Företagens samarbete i nätverk gör att den juridiska definitionen av företaget är irrelevant. En undersökning gjord av den lokala företagarorganisationen Associazioni degli Industriali visar att en fjärdedel av företagen ingår i formaliserade nätverk som fungerar som ett storföretag [Delitalia, 2000].

TABELL 2 ANTALET FÖRETAG INDELAT EFTER BRANSCH I VICENZAPROVINSEN ÅR 2001.

Bransch	Antal företag	Antal anställda				Huvudort
		1-49	50-99	100-199	>200	
Metallprodukter	2606	2537	46	17	6	Vicenza, Schio-Thiene
Teko	2062	1962	58	23	19	Valdagno, Schio-Thiene
Möbler	1052	1032	15	2	3	Bassano
Guldsmide	1034	1002	24	6	2	Vicenza, Bassano
Läderprodukter	907	848	44	13	2	Arzignano
Trä	892	888	2	2	-	Bassano, Vicenza
Verktygsmaskiner	667	651	9	4	3	Montecchio
Specialmaskiner	641	591	27	18	5	Schio-Thiene
Elektrisk utrustning	584	545	21	10	8	Arzignano, Bassano
Keramik	453	449	2	1	1	Bassano, Marostica
Plast	422	396	17	6	3	Bassano, Vicenza, Valdagno
Elektronik	143	138	3	2	-	Vicenza
Cyklar	57	50	5	1	1	Bassano

[ISTAT, 2001]

Även sysselsättningen har ökat konstant (över tio procent) inom industrin och den växande privata servicesektorn. Kvinnorna i Vicenza uppvisar dessutom den största förvärvsfrekvensen i hela Italien (78 procent), vilket gör att här finns de högsta familjeinkomsterna i landet [Camera di Commercio, 2000]. Som framgår av tabellen, finns i provinsen ett stort antal industriella kluster verksamma inom provinsens specifika specialiseringar, såsom textil-, trä-, läder-, plast- och metallbearbetning, samt verkstadsmaskiner relaterade till dessa branscher. Här följer en kort beskrivning av de viktigaste klustren.

Schio-Thiene

Distriktet *Schio-Thiene* ligger i den norra delen av provinsen och är ett av de mest industrialiserade och dynamiska distrikten i nordöstra Italien, med djupa rötter i textilindustrin. Med sina maskintekniska kunskaper från textilindustrin kan företagen i Schio-Thiene erbjuda verktygsmaskiner åt plast-, gummi-, läder- och metallbearbetningsindustrier. Framgångsrika nätverk har bildats mellan små komponenttillverkare inom precisionsmekanik och medelstora maskintillverkare, vilka i sin tur fungerar som systemleverantörer åt tillverkare av konsumentprodukter (textil, kläder, vitvaror, m m) [Sopelsa, 1997].

Bassano

Bassano var under renässansen en av de mest berömda italienska städerna inom konsthantverk, mycket tack vare de goda relationerna med huvudstaden Venedig. Området är ett intressant exempel på ett multi-industriellt distrikt, med anrika traditioner inom guldsmide, stilmöbler, konstkeramik och andra utsökta hantverk som passade in de berömda venetianska villorna och som efterfrågades av deras sofistikerade innehavare. Dessa branscher har förädlats och förnyats (lasersvetsade guldkedjor, modern köksinredning, industriell keramikproduktion, är exempel på produktinnovationer) och nya branscher har växt fram. Exempelvis finns numera

ett stort antal företag inom vitvaru- och cykeltillverkning, samt utvecklade leverantörsnät formade av komponenttillverkare och maskinunderhållsföretag i respektive bransch.

Vicenza

Staden Vicenza är, med sina 100 000 invånare, provinsens största stad. Här finns en stark metallindustri och särskilt tillverkningen av guldsmycken har ökat kraftigt under senare decennier. De mekaniska färdigheterna hos lokalbefolkningen har givit upphov till en mängd processinnovationer för tillverkningen av smycken och ädelstenar. Idag finns här världens största kluster inom guldbearbetning och Vicenza innehar 15 procent av världsmarknaden. *Spillovers* från guld-, metall- och maskinindustrin har även givit upphov till över hundra företag inom elektronikindustrin [Unioncamere, 1999].

Arzignano

Distriktet Arzignano hade inga industriella traditioner att tala om före andra världskriget. En handfull hantverksföretag inom läderbearbetning är de enda spår av de 700 företag inom läderbearbetning som finns idag. De gynnades av tillgången till stora vattendrag som då utgjorde en viktig energikälla. Ett 400-tal företag arbetar idag med enstaka faser i produktionen, medan resten står för ett flertal eller samtliga bearbetningsmoment. Idag står distriktet Arzignano, med en befolkning på 50 000 invånare, för drygt tio procent av världsmarknaden för garvat läder.

3.3 Faktorer bakom framgången

Sociologen Ilvo Diamanti, en av de mest kända forskarna på området nordöstra Italien, betonar vikten av tillverkningsindustrin och småföretagen bakom regionens framgång [Diamanti, 2001]. Det var nämligen *spin-offs* och nyföretagande i tillverkningsindustrin som låg bakom den snabba ekonomiska utvecklingen på 1960-, 1970- och 1980-talet. Den snabba tillväxten i industrin skedde dock i symbios med jordbruks-, hantverks- och handelssektorn. Det var exempelvis vanligt att industriarbetarna säsongsarbetade i jordbruket.

Det politiska systemet och de offentliga institutionerna har däremot haft en relativt undanskymd roll i den ekonomiska utvecklingen, men ändå inte marginell. De har agerat som komplement och givit ett väl avvägt understöd till småföretagen, utan att gå in och styra den ekonomiska politiken.

Klassöverskridande frivilliga organisationer har också haft en viktig roll i det lokala samhällslivet. Medan Emilien-Romagna har blivit känt för en "röd" kultur, starka kooperativ med rötter i arbetarrörelsen, har Venetien och Vicenza blivit kända för en "vit", katolsk kultur, d v s stora delar av föreningslivet inordnades i lekmanaföreningar med katolska förtecken. Karaktäristiskt är att här fanns det en mängd kooperativ för speciella yrken och andra grupper. Förtroende och gemenskap har byggts upp redan från barnsben och många företagare har lärt känna varandra långt innan de börjar göra affärer tillsammans.

Detta rika föreningsliv har varit en viktig bas för den lokala ekonomiska utvecklingen, tack vare stark medborgaranda, upprepade kontakter och utbrett förtroende mellan människor, d v s det som Putnam kallar ”socialt kapital”. Föreningslivet, kryddat med en tradition av självstyre, har vidare gjort att ekonomin inte varit åtskild från samhället. Tvärtom, ekonomin och dess aktörer har varit djupt rotade i det lokala samhällslivet. Egna initiativ har alltid bejakats och riskspridning har delats upp inom familjer, mellan företag eller med stöd av kreditinstitutioner. Om det sedan rådde en ”röd” politisk kultur som i fallet Emilia-Romagna, eller en ”vit” sådan som i Vicenza, förefaller ha varit sekundärt för god ekonomisk utveckling.

Typisk för nordöstra Italien är också att det inte finns några riktiga storstäder, trots den höga befolkningstätheten, däremot en mängd mindre och mellanstora städer i storleken mellan 30 000 och 150 000 invånare. Forskarna brukar tala om ”urbaniserad landsbygd” i småstadsregioner som Vicenza, där nästan två tredjedelar av befolkningen bor i mindre samhällen. Den lokala identiteten har därmed behållits i större utsträckning än i storstäder som Milano och Turin. En annan fördel är att denna miljö underlättar möten mellan människor. Folk från olika företag kan enkelt träffas och byta information efter arbetstiden. Förutom familje- och vänskapsrelationer som överskrider företagsgränser, har även stadens torg och restauranger alltid varit viktiga mötesplatser för att stärka förtroendet mellan människor och utbyta information och idéer.

3.4 Samhällsentreprenörernas roll

Som redan nämnts, finns bakom denna utveckling många aktörer verksamma inom flera branscher, men det är viktigt att betona rollen, som framgångsrika entreprenörer har spelat som företagsinkubatorer. De kan med rätta kallas ”samhällsentreprenörer”, eftersom de har fungerat som tändgnista åt sin omgivning. Eldsjälar som har tillfört positiva effekter utanför det egna företaget och som alla aktörer i närheten har kunnat dra nytta av. Nedan följer två exempel på hur dessa ”företagskuvöser” har vuxit i regionen: Schio-Thiene, där distriktet har utvecklats till angränsande sektorer och Bassano, verksamt inom samma bransch.

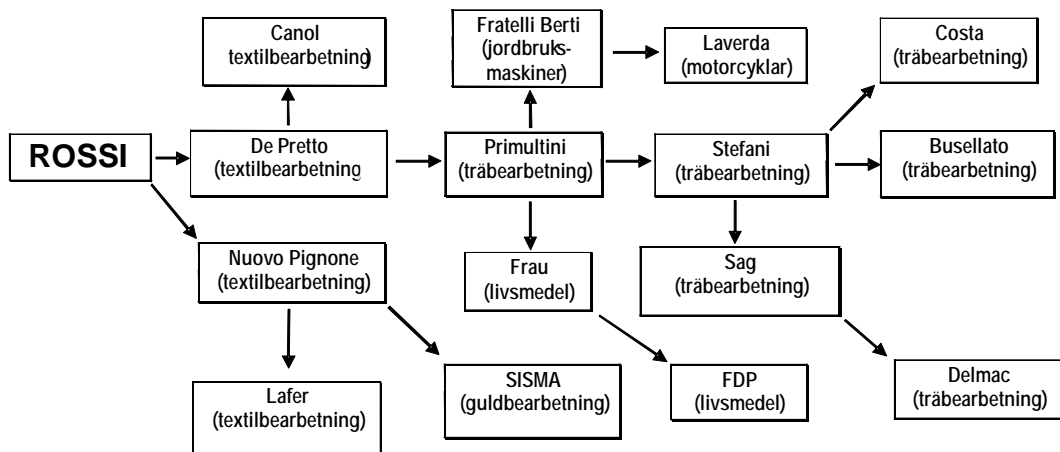
Schio-Thiene

Under 1970-talet tog tillväxten fart på allvar, då antalet tillverkningsföretag i provinsen mer än fördubblades. Det intressanta är att en stor del av de nyetablerade och mest framgångsrika företagen startades av f d anställda på några av de ledande företagen. Typexempel på detta är det industriella distriktet Schio-Thiene, där maskinindustrin har vuxit fram med rekordfart och utan motstycke i Europa. Före andra världskriget fanns bara en maskintillverkare för textilindustrin i området, De Pretto, som startades av en f d arbetare på anrika textilföretaget Rossi. Denna *spin-off* ledde i sin tur till en mängd företag som startades av arbetare på De Pretto.

Samtidigt avknoppades företag från De Pretto i angränsande maskinbranscher, såsom Primultini, som använde den maskintekniska kompetens som hade förvärvats på De Pretto för att tillverka träbearbetningsmaskiner. Från Primultini har sedan nya framgångsrika företag avknoppats, såsom Frau (maskiner för livsmedelsindustrin), Berti (jordbruksmaskiner) och Stefani (träbearbetningsmaskiner) för att nämna några.

Det är viktigt att påpeka att i varje företag har de anställda uppmuntrats att starta eget, vilket har fortsatt med nya avknoppningar. Från Frau har kommit FDB och från Stefani succéföretag som Busellato, Costa och SAG. Alla startade av f d anställda. I figur 4 illustreras avknoppningarna i Schio-Thiene i kronologisk ordning under efterkrigstiden. Alla företag är fortfarande verksamma, utom textildistriktets grundare Rossi [Sopelsa, 1997].

FIGUR 4 AVKNOPPNINGARNA I SCHIO-THIENE UNDER 30 ÅR.

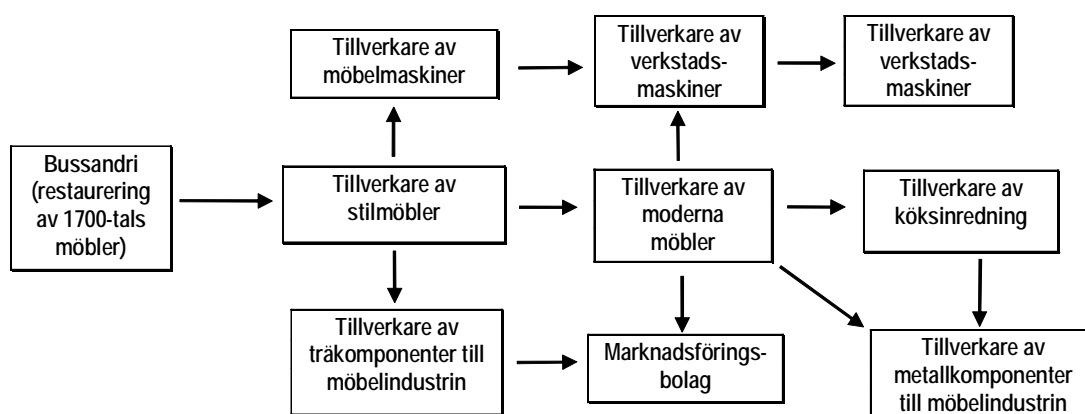


Bassano

Distriktet i Bassano grundas också på företag som knoppades av från ett "lokomotiv". Branschen för guldsmede har haft en enastående tillväxt de senaste decennierna och dagens mest framgångsrika företag formades kring entreprenören Pietro Cremasco och hans företag Filk. Med en bakgrund i ett metallbearbetningsföretag lärde han sig yrkeshemligheterna bakom metallbearbetning som han insåg kunde användas för att tillverka guldkedjor. Filk var bl a först att utveckla en maskin som tillverkar kedjor i gult, vitt, och rött guld med en teknik som bara hantverkare tidigare klarade av och som tog betydligt längre tid [Moussanet & Paolazzi, 1992]. Två av hans arbetskollegor startade företagen Tecnogold och Silmar, som tillsammans med Filk är världsledande inom tillverkning av just guldkedjor.

En annan samhälls-entreprenör i Bassano är Bussandri, som genom flera generationer haft rollen som ”företagskuvös”. Giacomo Bussandri, en passionerad antikhandlare, började restaurera venetianska stilmöbler från 1700-talet och så småningom lärde han sig att producera repliker av antika stilmöbler. En förlorad hantverkartradition återuppstod och förnyades, vilket visar att ett kluster kan utvecklas ur traditionell verksamhet, figur 5. Kring Bussandri uppstod med tiden ett distrikt med hundratals stilmöbeltillverkare. Det är intressant att notera att avknoppningarna inte bara har resulterat i nya företag inom tillverkningen av stilmöbler, utan många har diversifierat sig mot andra marknader, t ex moderna möbler i metall och andra material än trä. Andra lämnade företaget på 1980-talet och bildade ett dussintal företag inom köksinredning.

FIGUR 5 SAMHÄLSENTREPRENÖREN BUSSANDRI OCH BRANSCHFÖRDELNING EFTER AVKNOPPNINGARNA.



Trots att Bussandri inte har samma ledande position i produktutvecklingen som tidigare, fungerar företaget fortfarande som en sorts yrkesskola i distriktet. Bussandri är, trots sina blott 60 anställda, en viktig ”institution” som levererat fullfjädrade entreprenörer till den lokala ekonomin och tillfört samhället en näringspolitisk viktig tjänst, utbildning, något som i ekonomisk teori brukar kallas ”kollektiv nytta”. Det rör sig om en i princip offentlig tjänst som omgivningen har kunnat använda sig av, utan att behöva betala något för [Moussanet & Paolazzi, 1992; Fontana, 1997].

Ovanstående exempel på avknoppningar befäster tankegången om att samhälls-entreprenörer är av stor vikt för klusterbildningar och industriell förnyelse, genom *spill-overs* och stark diversifiering till angränsande branscher. Gemensamt för framgången med nyetableringarna är den produktionstekniska bas som gynnat framväxten av företagsnätverk, förädlingskedjor och dynamiska kluster. Denna gemensamma tekniska kultur har underlättat framväxten av sammanlänkade branscher med många tillverkare, leverantörer, serviceföretag och lokala institutioner (FoU-centra, kreditinstitut, yrkesskolor m m) som interagerar med varandra. Resultatet är en effektiv informations- och teknikspridning i det lokala produktionssystemet och en viktig anledning till att distriktsföretagen inte har behövt växa sig stora och hierarkiska trots en stark internationalisering [Delitalia, 2000]. Detta välartikulerade lokala utbud har hittills betraktats som mycket svårt att reproducera någon annanstans, men erfarenheterna från södra Italien som redovisas nedan visar en delvis annorlunda bild.

4 Nya kluster i södra Italien

Som framgår av figur 1, har utvecklingen av industriella distrikt varit ett i högsta grad norditalienskt fenomen, medan södra Italien alltid betraktats som socialt och ekonomiskt efterblivet i förhållande till övriga landet. Efter en efterkrigstid karakteriserad av bidragsberoende, korruption och en av Europas svagaste ekonomier, har dock en rad tillväxtområden dykt upp även i söder. Rapporter om exportframgångar och ett växande antal företagsetableringar har riktat intresset mot utvecklingen i dessa regioner, som i decennier kännetecknats av stagnation. I nästa kapitel beskrivs kort de historiska och kulturella förutsättningarna som finns bakom dagens tillväxt.

4.1 Historisk bakgrund

Geografiskt sammanfaller begreppet ”södra Italien” med de regioner söder om Rom som var under spansk dominans fram till 1860, då landets enande till nation påbörjades. Här omfattas även regionerna Abruzzerna och Molise (figur 6), vilka tillhör mellersta Italien, men som *de facto* varit föremål för samma typ av stödåtgärder som övriga regioner i södra Italien.

Även om Italien är ett språkligt och geografiskt homogent land, har olika historiska förlopp gjort de södra regionerna socialt och ekonomiskt efterblivna i förhållande till övriga landet. Indelningen i småstater, dominansen från olika stormakter och det geografiskt utsatta läget är omständigheter som har gjort att italienska regioner genomgått olika utvecklingsfaser och bildat lokala subkulturer som är högst levande ännu idag. De faktorer som har gjort att södra Italien har legat efter ekonomiskt och socialt är andra och redovisas nedan.

FIGUR 6 ITALIENS SÖDRA REGIONER.



Södra Italien kan beskrivas som ett fragmenterat, autokratiskt samhälle med feodal prägel långt in på 1800-talet. Följande omständigheter har starkt påverkat situationen:

- *Kolonialism.* Södra Italiens problematiska situation har sitt ursprung i det faktum att utländska krafter har dominerat i generationer. Greker, romare, araber och sist spanjorer har härskat i dessa regioner innan den italienska staten tog över. Dessa kolonisatörer sågs som inkräktare och ingen lyckades upprätta någon trovärdig garanti om lag och ordning. Särskilt destruktiv var den spanska kolonialmakten som medvetet förde politiken ”söndra och härska”, vilket underminerade medborgarnas förtroende för staten [Ginsborg, 1989].

- *Storgods och feodalism.* Äganderätten har traditionellt sett varit svag i södra Italien, särskilt inom jordbruket, där några få storgodsägare hade en dominerande ställning. Fattiga bönder tävlade med varandra för att vinna storgodsherrens gunst i ett klimat präglad av misstro och ekonomisk och social misär. Inga horisontella nätverk skapades mellan bönderna, som tvärtom odlade vertikala band med överheten [Bevilacqua, 1984].
- *Svag medborgaranda.* Brist på ömsesidig hjälp och horisontella band har gjort att föreningslivet i södra Italien varit obefintligt. Istället har vertikala band gynnat särintressen, med resultatet att medborgarandan varit svag. Den ömsesidighet och det förtroende som är grunden i det norditalienska samarbetsklimatet har därmed inte heller kunnat uppstå [Bevilacqua, 1984].
- *Klientelism.* Ofta definierat som ”relation till makthavare baserad på valstöd för att erhålla privilegier och personliga favörer” har den i södra Italien funnit maximal tillämpning [Zinn, 2001]. Förhållandet mellan herre och undersåte har gjort att favörer bara kunde erhållas längs vertikala relationer, utan att en tredje part (rättsstaten) kunde skydda ”undersåten”. Klientelismen har gjort medborgarna ännu svagare och isolerat dem från varandra, eftersom relationerna har baserats uteslutande på egna och inte allmänna intressen.

Dessa omständigheter har haft långtgående konsekvenser framförallt på det sociala planet och bidragit till att skapa en mentalitet som i flera avseenden skiljer sig från den i norra Italien. En av de kanske mest makroskopiska företeelser som härstammar från denna sociala hemvist är uppkomsten av organiserad brottslighet i olika former, varav maffian är den mest kända och som har blivit samlingsnamnet för denna typ av brottslighet. Idag befinner sig såväl maffian som övriga former av organiserad brottslighet på reträttväg, tack vare statens hårda tag under 1990-talet. Dessa kriminella organisationer är dock långt ifrån utrotade och utgör fortfarande ett problem i flera områden i södra Italien.

4.2 Regionalpolitiska insatser

De södra regionerna (s k *Mezzogiorno*) har av landets makthavare upplevts som problematiska från första början, även om man måste gå till efterkrigstiden för att se mer organiserade stödinsatser. Fram till andra världskriget hade södra Italien praktiskt taget lämnats åt sitt öde, men bildandet 1950 av den statliga banken *Cassa del Mezzogiorno* (södra Italiens kassa) var början till en intensiv statlig intervention mot de södra regionerna. Genom denna bank slussades enorma belopp söderut, som ofta användes för att genomföra stora, arbetskraftsintensiva infrastrukturer som aldrig togs i bruk. Sådana projekt har symboliserat denna misslyckade interventionspolitik som övergavs allt mer och till slut upphörde i början av 1990-talet, då *Cassa del Mezzogiorno* stängdes.

Parallellt med dessa åtgärder försökte makthavarna att bota arbetslösheten i södra Italien genom att skapa arbetstillfällen inom den offentliga förvaltningen. Denna politik karaktäriserad av omvårdnad och spridda bidrag skapade ett beroende som förlamade alla enskilda initiativ. Man gav också subventioner och lokaliseringsstöd till norditalienska och utländska företag som flyttade söderut. Problemet var att dessa stöd beviljades utan större tillsyn och lockade oseriösa företag som, när stöden upphörde, försvann och lämnade de lokala leverantörerna utan arbete [Ginsborg, 1989].

Det är svårt att ge några exakta siffror om dimensionen av detta stöd, 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. Klart är det att italienska staten har satsat ansevärd belopp på södra Italien och de få uppskattningar som finns tillgängliga hamnar på i storleksordningen motsvarande 3 000 miljarder kronor (omräknat till dagens penningvärde) under 40 år [Padovani *et al.*, 2001]. Problemet är inte bara att det handlar om stora summor, utan att interventionspolitiken för det mesta misslyckades och, ännu värre, konserverade negativa beteendemönster. Mångårig bidragspolitik skapade ett förflammande beroende istället för att stimulera enskilda initiativ.

En stängning av *Cassa del Mezzogiorno* kom därför inte oväntat. EU:s förbud mot konkurrenshämmande företagsstöd (vilka skattelättnaderna *de facto* var) samt en växande insikt om behovet av annorlunda åtgärder ledde till en ny politik, med färre storskaliga projekt och större fokusering på en lokal utveckling baserad på mindre företag. Intresset för små och medelstora företag hade vuxit markant på 1980-talet, tack vare flera forskningsrapporter som visade att landets industriella distrikt stod för stora andelar av landets BNP och exportinkomster. Erfarenheten visade också att stödåtgärder på lokal nivå hade betydligt större framgångar än de nationella. Man valde därför att satsa på regionala projekt för att främja lokal småföretagsamhet, enligt den lyckade norditalienska modellen.

Det är viktigt att poängtera att stöden till södra Italien inte försvann helt i och med stängningen av *Cassa del Mezzogiorno*. De EU-medel för olika målområden som Italien erhöll under 1990-talet kom även och kanske framförallt södra Italien tillgodo. Under perioden 1994-1999 erhöll södra Italien EU-medel motsvarande 50 procent av de tidigare stöden [Padovani *et al.*, 2001]. Men här finns det en viktig skillnad, som inte bara är kvantitativ utan också kvalitativ. Kraven från EU för att få medel ur strukturfonderna är nämligen helt annorlunda än de som gällde från italienska statens sida. Regionerna har tvingats att presentera projekt och framförallt resultat. Detta krav på motprestation har inneburit en kvalitetshöjning som aktiverat de lokala aktörerna och gjort EU-medlen effektiva, särskilt de senaste åren, för att stimulera lokala samarbeten.

Man kan konstatera att södra Italien idag är på väg mot en ekonomisk utjämning i förhållande till övriga landet, främst tack vare den utveckling som sker på olika orter. De senaste årens regionalpolitiska insatser, baserade på större fokusering på lokala omständigheter och strängare EU-villkor, har utan tvekan bidragit till att accelerera denna process.

4.3 Ekonomisk tillväxt, om än fläckvis

Under hela 1980- och 1990-talet ökade antalet etableringar av nya företag i södra Italien. Mellan 1998 och 2000 skapades i genomsnitt 233 000 nya företag per år i hela landet, varav nästan hälften i söder. Under denna period redovisades det högsta antalet nyetableringar i Kalabrien (+28 procent), Kampanien (+23 procent), Sicilien (+21 procent), Apulien (+18 procent) och Sardinien (+17 procent) [SVIMEZ, 2003]. Det är intressant att notera att under 2001 stod södra Italien för 15 procent av landets totala export, vilket är en ökning med fem procent enheter på tio år och bör anses som mycket positivt i regioner som stagnerat i decennier. Tabell 3 visar exportutvecklingen i de mest framgångsrika klustren: branscher med större tekniskt innehåll tenderar att uppvisa en större ökning, medan mer traditionella sektorer såsom skor och konfektion har en lägre ökningstakt.

TABELL 3 EXPORTUTVECKLING I NÅGRA SYDITALIENSKA FÖRETAGSKLUSTER [SVIMEZ, 2003].

Kluster	Bransch	Antal företag	Antal sysselsatta	Exportökning 1986-2001 (%)
Matera	Soffor	340	12 000	3800
Marcianise/Arzano	IT	210	5 000	930
Etna Valley	IT	320	10 000	900
Chieti	Verkstadsmaskiner	758	9 000	781
Teramo	Konfektion	422	6 600	500
Casarano	Skor	209	7 000	350
Solfora	Läder	410	4 100	322
Salento	Konfektion	871	9 600	279
S.Giuseppe Vesuviano	Konfektion	1170	5 000	220
Barletta	Skor	626	7 600	175
Putignano	Konfektion	710	8 000	148

Bildandet av nya företag kan ha underlättats av de skattelättnader som fortfarande finns i vissa regioner. De är dock mycket begränsade (under tre år) och gäller enbart unga entreprenörer under 27 år. Dessa indirekta stöd har säkert stimulerat bildandet av företag, men räcker inte för att förklara de senaste årens tillväxt, som baseras på en rad olika faktorer och en attitydförändring gentemot företagandet. Särskilt unga människor uppvisar en vilja att starta eget som deras föräldrar saknade, vilket bekräftas av en studie som visar att de flesta nya entreprenörer i södra Italien är i 30-35 års åldern [Aiazzi, 2000].

Sysselsättningen har också ökat under de senaste åren: hela 200 000 nya arbetstillfällen (netto) i södra Italien mellan oktober 1997 och juni 2000. Den positiva trenden har fortsatt och förra året ökade antalet sysselsatta i södra Italien mer (+1,9 procent) än i övriga landet (+1,3 procent) [ISTAT, 2002]. Den genomsnittliga arbetslösheten i södra Italien är idag 18 procent men har minskat under flera år i rad, mest i Basilicata (från 18 till 15 procent) och Abruzzerna (från 9,5 till 8 procent). I övriga regioner framgår inte minskningen lika tydligt, eftersom de nya arbetstillfällena har "ätits upp" av neddragningarna i den offentliga sektorn som drabbat många orter. Det var nämligen i dessa regioner som staten skapade flest arbetstillfällen inom statlig förvaltning för att råda bot på arbetslösheten [Pagnotta, 2000].

Många av de nya arbetstillfällena har skapats inom tjänstesektorn, en konsekvens av företagens allt större benägenhet att lägga ut en del funktioner. En vanlig företeelse är att f d anställda i större företag startar eget och börjar att erbjuda specialiserade tjänster till det växande distriktets företag, som istället koncentrerar de nya anställningarna på kärnverksamheten. En del nya jobb har också uppstått genom s k bemanningsföretag, en trend som f ö gäller övriga landet och hela Europa.

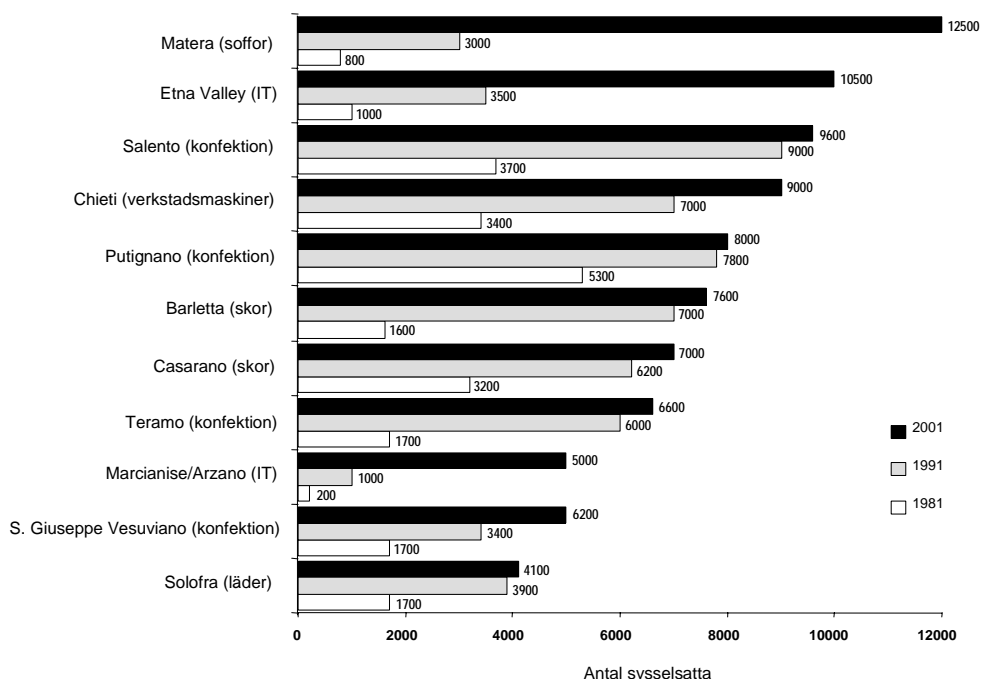
Det är viktigt att påpeka att uppsvinget inte gäller hela södra Italien, utan vissa områden kopplade till industriella kluster. Den ekonomiska tillväxten sker fläckvis och följer samma mönster som i norr, d v s med lokala småföretag verksamma inom samma bransch. Figur 7 visar den geografiska distributionen av de kluster listade i Tabell 3. Några kan betraktas som fullfjädrade industriella distrikt enligt norditaliensk modell, medan andra är mer att betrakta som företagskluster som med tiden kan utvecklas till mer strukturerade former.

FIGUR 7 SNABBVÄXANDE FÖRETAGSKLUSTER I SÖDRA ITALIEN.



Vad gäller sysselsättningen har den största ökningen skett i Matera, Etna Valley och Marcianise/Arzano, vilka har upplevt en dramatisk förändring under 1990-talet. Figur 8 visar hur sysselsättningen har ökat i ovanstående kluster mellan 1981 och 2001. Något positivt samband mellan förändringarna på arbetsmarknaden och flödet av statliga stöd saknas, tvärtom finns det en tendens mot större sysselsättning på de orter där stödet varit lägre eller saknats [Volpe, 2003]. De flesta är dessutom ense om att faktorer av social, strukturell och branschrelaterad karaktär har påverkat arbetsmarknaden i högre grad [Padovani *et al.*, 2001].

FIGUR 8 ÖKNING AV SYSSELSÄTTNINGEN I NÅGRA KLUSTER I SÖDRA ITALIEN UNDER PERIODEN 1981–2001



[SVIMEZ, 2003].

Att en förändring är på gång visas också av att inkomstnivåerna i södra Italien har börjat öka. År 1997 var inkomsterna *per capita* 54 procent av genomsnittet i norra och mellersta Italien, en siffra som har ökat stadigt och förra året hamnade på 58 procent (SVIMEZ, 2003). Allt tyder på att denna förbättring sammanfaller med de senaste årens nyetableringar och exportframgångar. Man kan notera att dessa inkomstökningar sker från en låg nivå, men de är ändå intressanta eftersom de vittnar om ett trendbrott.

Vid närmare iakttagelse framgår det att den största ekonomiska tillväxten har skett i tre regioner: Apulien, Basilicata och Abruzzerna. Ur ett geografiskt perspektiv kan man notera att det ligger en tyngdpunkt på regioner mot det Adriatiska havet. Intressanta öar av entreprenörsanda och industriell tillväxt kan dock skönjas även på östra Sicilien kring Catania och i Kampanien utanför Neapel. Här följer en kort beskrivning av de mest framgångsrika klustren.

4.4 Apuliens kluster

Apulien är den region som har haft den mest dynamiska utvecklingen i södra Italien sedan mitten på 1980-talet. Flera företagskluster, främst inom konfektion och skor är koncentrerade i Casarano och Salento. Även den kvalitativa skoproduktionen kring staden Barletta har stor framgång [D'Ercole, 2000]. Utvecklingen har flera liknelser med den norditalienska modellen och företagen i dessa områden är de mest exportbenägna i hela södra Italien. Dessutom attraherar regionen även utländska företag. I Bari har tyska företag som Osram, Linde, Bosch, Getrag, Bilfinger Berger m fl upptäckt en arbetskraft med god produktivitet och förlagt stora anläggningar i stadens industriområde. Ett lokalt nätverk av underleverantörer har vuxit upp kring de tyska företagen och över 3 000 personer arbetar i det som av många kallas det "tyska industriella klustret i Italien" [Castellaneta, 1999].

Kombinationen av lokala exportföretag och utländska företagsinvesteringar har varit nyckelfaktorer för att öppna regionen mot omvärlden och skapa positiva attityder till entreprenörskap i en process av ömsesidig imitation. Apuliens utveckling har dock inte varit homogen, utan kännetecknas av en stark polarisering mellan områden med framgångsrik klusterutveckling och områden dominerade av statlig interventionspolitik.

Under efterkrigstiden utlokaliseras flera statliga företag i Apulien av sysselsättningspolitiska skäl, samtidigt som storföretag från norra Italien etablerades i regionen tack vare kraftiga stöd. Problemet är att dessa statliga initiativ, bortsett från några få undantag, inte hade någon koppling till lokala kompetenser och de norditalienska företagen lämnade orten när stöden upphörde. Storskaligheten hämmade tillväxten av mindre företag och någon varaktig och lönsam industri uppstod aldrig. Även relationerna med lokala underleverantörer, när de förekom, kännetecknades av lågteknologiska utbyten och exploateringsattityder [Moro, 1998].

Inte helt oväntat, har Apuliens företagskluster utvecklats just i de områden där statliga stöd inte har funnits. Där har storföretagsberoendet uteblivit och initiativkraften varit större, vilket har främjat ett utbrett entreprenörskap. Arbetsmoralen har också varit bättre i dessa områden, där en lojal och hängiven arbetskraft har skapat betydande exportframgångar.

4.5 Matera

Matera ligger i det glesbefolkade Basilicata och har alltid hamnat högst på listan över Italiens fattigaste städer. Idag finns här det världsledande industriella distriktet för stoppade möbler, med 340 företag och 6 000 sysselsatta inom sofftillverkning och hundratals komponentleverantörer som ger arbetet åt 5 000 personer. Därutöver har en mängd mindre företag specialiserat sig i maskinunderhåll, projektering och design, vilket medfört att totalt 12 000 personer är sysselsatta i distriktet. Hela 80 procent av produktionen säljs utomlands och just exportökningen är imponerande. Mellan 1986 och 2001 ökade exportvärdet från motsvarande 220 miljoner till 8,36 miljarder kronor, vilket innebär en ökning på 3 800 procent. Bara under 1999 ökade exporten med 20,5 procent, vilket skall jämföras med ett riksgenomsnitt på 13,3 procent. För övrigt har distriktet i Matera vuxit snabbast av alla distrikt i Italien under de senaste åren [SVIMEZ, 2003].

Bakom dessa framgångar finns lokomotivföretaget Natuzzi och dess karismatiska grundare Pasquale Natuzzi, som i mitten av 1980-talet fick stora försäljningssuccéer i USA och banade väg för en rad efterföljare. Så småningom tog ett distrikt inom möbeltillverkning form, mycket tack vare Natuzzis företagskultur som främjat avknoppningar. Nästan alla tillverkare i området har arbetat på Natuzzi, liksom de många möbeldesigners som har startat sina karriärer där. Natuzzis framgång bygger på bra kvalitet till rätt pris, punktliga leveranser och en helt kundanpassad produktion. Företaget omsatte förra året motsvarande 6 miljarder kronor och exporterar 93 procent av produktionen.

Bland de många framgångsrika företag som startats av f d Natuzzianställda, är Nicoletti och Calia de som vuxit snabbast. Nicoletti har utökat sin verksamhet kraftigt och investerat i en anläggning som rymmer Europas största fabrik (100 000 m²) av stoppade möbler. Nicoletti har, precis som Natuzzi, baserat sina framgångar på avancerad produktionsteknik. Företaget är först i världen med ett system för laserskärning av läder som även kan avsyna lädrets egenskaper och eventuella defekter. Även Nicoletti samverkar med lokala leverantörer för allt från skinnmaterial till trä- och metallkomponenter [Scalise, 2001].

De många avknoppningar som lett till dagens kluster har, i brist på samarbets-traditioner, styrts av ett utpräglat imitationsbeteende. Ett viktigt bidrag har kommit från den lokala industriföreningen Unione Industriali, som bildat en Distriktskommitté som arbetar för distriktets bästa och i vilken ingår representanter från arbetsgivarna, de fackliga organisationerna, kommunen och den lokala handelskammaren. Kommittén har verkat för att öka aggregationen bland företagen och lyckats få dem samarbeta med varandra som kollegorna i norra Italien [Dottorini, 2003].

4.6 Teramo och Chieti i Abruzzerna

Abruzzerna är en bergig region vid adriatiska kusten som har varit ett av Italiens fattigaste områden: 1951 hade regionen inkomstnivåer som låg 45 procent under det nationella genomsnittet. Fyra decennier senare, 1991, var inkomsterna tio procent högre än övriga landet och idag är Abruzzerna den rikaste regionen i södra Italien [Di Federico, 2000].

Kring staden Teramo har ett framgångsrikt industriellt distrikt inom konfektion vuxit fram, med 400 företag och 6 000 anställda som tillverkar produkter av högsta kvalitet. I Chieti finns 700 företag med 9 000 anställda som producerar elapparater, vitvaror och fordons elektronik, samt levererar verkstadsmaskiner till den lokala konfektionsindustrin. Det bör nämnas att över 60 procent av områdets medelstora och stora företag har kommit utifrån, bl a statliga Italtel, norditalienska Magneti Marelli och tyska Siemens. Dessa bolag har bidragit till att internationalisera de lokala verkstadsföretagen, som idag exporterar till många länder.

Abruzzerna utgör ett bra exempel på framgångsrika *bottom-up* och *top-down* utvecklingsmekanismer. I Teramo har tillväxten stimulerats av några lokala familjeföretag (*bottom-up*) på liknande sätt som i andra regioner. Chieti däremot, är ett av få exempel i Italien där *top-down* insatser har lyckats väl. Regionala skattelättnader och bra infrastruktur har lockat nämnda storföretag inom elektromekanik, men till skillnad från vad som skett på många andra orter, har de integrerats väl i regionen och stimulerat tillväxten av en lokal industri. Även lokalpolitikerna har varit skickliga i att tillhandahålla kollektiva nyttigheter i stor utsträckning. I Abruzzerna är dessutom infrastrukturen i betydligt bättre skick än i övriga södra regioner, vilket har bidragit till att attrahera storföretag [Mutti, 1994].

4.7 Etna Valley

Sicilien har länge betraktats som ett av EU:s stora problemområden, med ett svagt näringsliv och låg ekonomisk tillväxt. Men det finns tecken på att den negativa trenden håller på att brytas, åtminstone på vissa orter. Nära Catania och vulkanen Etna har ett *high-tech* industriellt distrikt kallat "Etna Valley" utvecklats på kort tid [Abramo, 2000]. Många höjer på ögonbrynen när man får veta att mikrochip, 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. Utanför Catania sysselsätter över 300 företag 10 000 personer inom IT och elektronik. Ett femtontal företag tillverkar halvledare och komponenter till data-, telekom- och fordonsindustrin, medan de flesta är FoU- och mjukvaruföretag som har avknoppats från större företag eller från universitetet i Catania.

Motorn i Etna Valley är tveklöst det italiensk-franska bolaget ST-Microelectronics. Företaget är rankat som det åttonde största bland världens halvledartillverkare. På Sicilien har ST-Microelectronics sitt FoU-högkvarter, med över 800 forskare av totalt 3 700 anställda. Företaget, som har 3,2 procent av världsmarknaden, omsatte 9 700 miljarder lire (44 miljarder kronor) under 1999 och växte med hela 21 procent på ett år [Pepi, 2000]. Under 2002 stod ST-Microelectronics för över en procent av Italiens industriella FoU och fem procent av FoU-uppdrag till italienska universitet.

De flesta företagen i Etna Valley har bildats under 1980- och 1990-talet (70 bara mellan 1994 och 1998) och är verksamma inom FoU, komponent- och maskintillverkning, underhåll, säkerhetsanordningar, kompetensutveckling och personalrekrytering. Över 60 procent av leverantörerna är kvalificerade mjukvaruföretag som, tack vare kontakterna med ST-Microelectronics, har kunnat internationalisera sin verksamhet i Europa, USA och Asien. ST-Microelectronics har ett utbrett samarbete med ett 20-tal utländska företag som insett fördelarna med att placera strategiska FoU-divisioner i Etna Valleys högteknologiska miljö.

Ett kvalitetstecken är att distriktet har börjat att dra till sig även företag som inte har några direkta affärsutbyten med ST-Microelectronics. Området har följaktligen uppnått den kritiska massan av kompetens, humankapital och företagsrelationer som behövs för att attrahera externa företag. IBM och Motorola är exempel på företag som under 1990-talet startade FoU-verksamheter i Etna Valley och år 2000 gjorde Nokia sin största FoU-investering i Europa utanför Finland, med en satsning på 100 miljoner dollar [Schillaci, 2000].

Hur har Etna Valley uppstått? Först och främst är Etna Valley ett lyckat exempel på samverkan mellan kommun, universitet och företag. Den lokala administrationen har varit överraskande effektiv i att erbjuda företagen minimal byråkrati, god säkerhet mot kriminalitet och billiga lokaler. Universitetet har skapat utmärkta forskningsinstitut med ett diversifierat utbud och ingenjörsutbildningar inom IT och telekom. Företagen har inlett samarbeten med universitetet och aktiviteterna har diversifierats över en bred skala av ämnesinriktningar [Quaglia, 2002].

En faktor som har bidragit till att attrahera kvalificerad arbetskraft till Etna Valley är levnadskostnaderna, som är 35 procent lägre än i t ex Milano, där de flesta IT- och telekomföretag är koncentrerade [KPMG, 2002]. Nya attityder och värderingar har också varit viktiga för förändringen. Många sicilianare har, efter en tid i Norditalien eller utomlands, gärna återkommit till ön med nya erfarenheter och öppnare synsätt. Förmånliga villkor för eget företagande har sporrat många yngre människor att starta eget och tillväxten i ekonomin på Sicilien baseras i stor utsträckning på denna unga, "lojala" arbetskraft.

Man skall dock inte glömma den roll som den strategiske entreprenören Pasquale Pistorio, VD på ST-Microelectronics, har haft för utvecklingen av Etna Valley. I början av 1980-talet blev han VD på företaget och omvandlade den lågteknologiska transistor-tillverkningen till hypermodern produktion av mikrochip. Men Pistorios bedrift var att övertala franska Thomson, som var delägare i ST-Microelectronics, att förlägga en stor del av koncernens FoU-verksamhet till 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 sanna samhälls-entreprenör som har fått gehör för sina visioner och skapat en optimal miljö för företagande, forskning och investeringar.

4.8 Kluster kring Neapel

I Neapelområdet har, trots problem med korruption och brottslighet, ett par starka kluster utvecklats under det senaste decenniet. Det rör sig om telekomklustret i Marcianise/Arzano och konfektionsklustret i S. Giuseppe Vesuviano längs Vesuvios sluttningar.

Telekomklustret kring städerna Marcianise och Arzano har uppkommit på kort tid, tack vare samverkan av flera faktorer. Förekomst av försvarsindustri, avreglering av telekombranschen och investeringar av multinationella företag har tillsammans skapat de ”rätta” omständigheterna för klustrets tillkomst. Idag är 5 000 personer sysselsatta i över 200 företag verksamma inom elektronik- och telekomindustrin. Den drivande kraften i Marcianise är Marconi Communications, ett italienskt- engelskt företag som är världsledande inom bredbandsteknik (multimedia, digitala mobila och IP-baserade nät, etc.) samt helikoptertillverkaren Agusta Elicotteri. Även Siemens har gjort stora investeringar i Marcianise, där 75 procent av företagets mobila kommunikationssystem tillverkas (bl a de kommande UMTS-terminalerna).

Arzanos utveckling kretsar istället kring italienska Gruppo IPM, som tillverkar mottagar- och sändarutrustning för mobiltelefoni. IT- och dataföretag har vuxit i området och samarbetar både med försvarsindustrin och med de serviceföretag som tillhör Nato-basen i Neapel [Vergnano, 2000]. För att förse den lokala industrin med kvalificerad personal, har universitetet i Neapel startat flera specialiserade kurser. Den goda tillgången på ingenjörer har gjort detta kluster särskilt attraktivt för stora telekom- och elektronikföretag som t ex Olivetti, Ericsson och Alcatel, vilka har FoU-avdelningar i området.

San Giuseppe Vesuviano är idag ett av södra Italiens största handelscentra med traditioner som härstammar från 1700-talet. Efter andra världskriget blev orten samlingspunkten för klädgrossister som samlade uniformer och andra plagg som amerikanska soldater hade lämnat efter sig. På 1980-talet började ett par inköpare att tillverka lågpriskläder och deras snabba framgång stimulerade många att följa efter. Idag finns det i området 1 100 konfektionsföretag som sysselsätter 5 000 personer. Produktionen riktas mot de högre marknadssegmenten och levereras till de mest kända modehusen i norra Italien, vilka anlitar napolitanska tillverkare just för deras höga kvalitet. Nästan 40 procent av produktionen går på export och enligt många är klustret på väg att bli ett regelrätt modedistrikt likt de norditalienska motsvarigheterna [Ernst & Young, 2002].

Även bland företagen kring Neapel är medelåldern hos entreprenörerna påfallande låg och attitydförändringarna tydliga. Många av de yngre företagen har brutit med de gamla mönstren och insett värdet av samverkan i nätverk. Här har de lokala organisationerna *API* och *Confapi* spelat en viktig roll genom att bilda konsortiet *Napoli 2001*, med uppgiften att lösa en rad praktiska problem och stimulera företagen att samarbeta mer. Eftersom de flesta har en bakgrund som självständiga handlare, saknades den samarbetskultur som är grunden för ett industriellt distrikt. Därför har konsortiet inriktat sig på att förändra beteenden mot större aggregation, genom att erbjuda tjänster som är öppna enbart för grupper av företag. Ett exempel är en gemensam inköpscentral där företagen kan köpa tyg till mycket lägre pris, men bara om de ingår i en arbetsgrupp. Ett annat exempel är kooperativet *GIVA*, som gör export- och marknadsföringssatsningar för de företag som är med i Kooperationen.

4.9 Omständigheter av betydelse

Utvecklingen av ovanstående kluster har påverkats av en rad omständigheter, såsom traditioner, konkurrenskraft, infrastruktur m m, som varierar från plats till plats. Detta gör att södra Italien knappast kan analyseras som en geografiskt och ekonomiskt homogen region, eftersom varje enskilt kluster har utvecklats enligt egna mönster. Här följer en genomgång av de lokala förutsättningar som styr utvecklingen.

1. *Industriella traditioner.* De flesta kluster har anrika hantverkstraditioner ifrån vilka lokalföretagen har hämtat kraft och inspiration. På några orter har lokala traditioner varit helt avgörande för de senaste årens tillväxt, som i Teramo (konfektion), Solofra (läder), Matera (soffor) och Barletta (skor). I andra kluster är kopplingen svagare, men ändå betydelsefull, som t ex i San Giuseppe Vesuviano, där en gammal handelskultur har varit basen för dagens produktion [Meldolesi & Aniello, 1998].
2. *Konkurrenshöjande faktorer.* En faktor som har spelat en viktig roll för framväxten av ett företagskluster, särskilt i inledningsfasen, är en lägre kostnadsnivå jämfört med norra Italien. Detta gäller praktiskt taget i samtliga kluster i södra Italien, måhända med undantag för soffdistriktet i Matera som har jämförelsevis höga lönekostnader. Men här finns det andra konkurrensfördelar, som avancerad tillverkningsteknik, produktspecialisering och tillgång till ett stort antal komponentföretag. 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 satsa på kvalitet och design, inriktar man sig på köpstarka och mindre priskänsliga kunder.

3. *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 Venetien). När affärerna börjar gå bra och distriktet växer, kan däremot dålig infrastruktur vara ett hinder för dess utveckling. Infrastruktur i sig är m a o ingen förutsättning för att ett distrikt skall uppstå, däremot ett viktigt element för dess tillväxt.
4. *Förekomst av lokomotivföretag.* S k lokomotivföretag har visat sig spela en viktig roll för utvecklingen av industriella distrikt i norra Italien [Mascanzoni & Novotny, 2000]. Även i södra Italien har lokomotivföretagen spelat en viktig roll, som praktexemplet Natuzzi i Matera eller ST-Microelectronics i Etna Valley. Förekomsten av större företag har bl a haft den positiva effekten att låta företagen konfronteras 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 som lett till större export [Minguzzi & Passaro, 1998]. Typen av lokomotivföretag varierar också, beroende på bransch. Inom traditionella branscher har utvecklingen styrts av lokala storföretag, medan inom högteknologi har externa bolag varit den drivande kraften.
5. *Statliga insatser.* En generell trend är tydlig i södra Italien: där direkta statliga bidrag har lyst med sin frånvaro, har ekonomin utvecklats bättre [Meldolesi & Aniello, 1998]. Samtidigt som staten generellt har misslyckats med sin interventionspolitik, har den haft framgång med de lagar som stödjer de initiativ som uppstår. Lag 488/92 t ex, som ger förmånliga lån för inköp av nya maskiner och lag 317/91, som erbjuder avdrag (25 procent av inköpsbeloppet) till företag som investerar i ny teknik, har haft en mycket positiv effekt på nybildade företag. Även lag 44/86 som befriar unga entreprenörer (under 27 år) från att betala sociala avgifter i tre år har fyllt en viktig funktion för att stimulera nyetableringar. Slutligen bör man nämna de positiva resultat som lokala projekt finansierade genom EU-strukturfonder har haft på viljan att samarbeta hos de lokala aktörerna.
6. *Närhet till universitet.* Närhet till universitet och högskola är inte självklart en 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. Etna Valley 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.

7. *Sociala och kulturella faktorer.* Det kanske viktigaste bidraget till utvecklingen i södra Italien är 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 varit enklare. Även kompetent arbetskraft som återvänt från utlandet eller efter en tid i norra Italien, har varit en avgörande tillgång (många IT-företag i Marcianise och Etna Valley har startats av hemvändande ingenjörer) [Viesti, 2001]. Beträffande samarbete och socialt kapital, som är grundstenen i norra Italiens framgångar, är de mindre utvecklade i söder. De undersökta klustren har istället utvecklats i en lokal kontext präglad av stark individualism och markanta imitationsbeteenden, två karaktärsdrag som är typiska för hela södra Italien [Viesti, 2000]. När ett företag har haft en försäljningssuccé har andra följt efter, vilket har stimulerat konkurrensen och förändringstrycket i den lokala ekonomin. Detta imitationsbeteende präglar praktiskt taget samtliga kluster i södra Italien och har de bästa exemplen i de hundratals företag som avknoppats från Natuzzi i Matera eller från ST-Microelectronics i Etna Valley.

Dessa omständigheter har spelat olika roller under olika utvecklingsfaser av de beskrivna klustren. Vissa är mer betydelsefulla under startfasen, såsom traditioner, konkurrensläge och socialt klimat. Andra blir viktiga under expansionsfasen av ett kluster, såsom statliga stöd, närhet till universitet, infrastruktur och förekomst av ett lokomotivföretag. Det är viktigt att påpeka att dessa slutsatser inte bara gäller södra Italien, utan återspeglar också situationen i de flesta norditalienska distrikten. En annan intressant frågeställning är om det finns en gemensam nämnare bakom den snabba klustertillväxten i såväl norra som södra Italien. Detta diskuteras närmare i nästa avsnitt.

5 Faktorer bakom klusterutveckling

En närmare betraktelse av snabbväxande italienska kluster visar att flera olika faktorer har betydelse för uppkomsten och tillväxten av ett företagskluster. Samtidigt är varje kluster en historia för sig och det finns skäl att ställa den svåra frågan: varför här, men inte där? Svaret är långtifrån enkelt, eftersom varje situation påverkas av en mängd svårsmätbara faktorer som knappast kan bli föremål för en exakt kvantifiering. Utifrån de intervjuer och de intryck som samlats under arbetets gång samt genom de tillgängliga studier i ämnet är det dock möjligt att nämna tre faktorer som har spelat en avgörande roll i de flesta fall: *Genius loci*, sociala förhållanden och insatser av lokala offentliga aktörer.

5.1 Genius loci – den lokala tillgången

Namnet *Genius loci* kommer från latin och användes av de gamla romarna för att beteckna "husets ande", som skyddade dess invånare. Uttrycket används numera inom arkitekturteori för att beskriva "platsens själ" eller de element som ger en plats eller en bebyggelse dess speciella karaktär [Norbert-Schulz, 1980]. Begreppet har dock börjat att användas i Italien även för att beteckna de materiella och immateriella tillgångar som en ort har till förfogande för sin ekonomiska framgång [Cerosimo & Nisticò, 2000; Morace, 2001]. *Genius loci* kommer därför att användas här som samlingsnamnet för de kvaliteter, "platsens talang", som gör att ett kluster växer och blir framgångsrikt.

I praktiskt taget alla framgångsrika företagskluster i Italien finns en *Genius loci* som utgör grunden för deras succé. Exempelen är många. Det kan röra sig om platsens yrkestraditioner, såsom linsslipning i Bellunos glasögondistrikt, guldsmide i Vicenza, handel med Kina i Comos silkesdistrikt, m m. I dessa fall har traditionerna sedimenterats genom åren och blivit platsens industriella arv som utgör basen för dagens produktion, som invånarna identifierar sig med. *Genius loci* kan präglade den lokala produktionen i sådan omfattning att den får platsens namn, som parmaskinka och parmesanost i Parma, ett av Europas centra för livsmedelsproduktion.

Men *Genius loci* behöver inte enbart beteckna en konkret produkt, utan kan också utmärka den speciella talang som platsens invånare besitter, det de är bra på. Som t ex den enastående begåvningen att göra affärer hos klädhandlarna i S. Giuseppe Vesuviano eller kreativiteten och fantasin hos skoproducenterna i Barletta och Civitanova. *Genius loci* kan vara förmågan hos människorna på en ort att samlas kring en viss produktion, eller att samarbeta effektivt med varandra och inte nödvändigtvis kring en enda produkt, såsom i vissa industriella distrikt eller i svenska Gnosjö. Mänskliga kvaliteter som ofta är avgörande för klusteruppbyggnaden.

I andra fall kan *Genius loci* bestå av insikten hos människorna om att vägen ur fattigdomen går via företagande. I Etna Valley har människorna fått denna insikt, kavlat upp ärmarna och samverkat för gemensam välfärd istället för att, som tidigare, emigrera eller leva på bidrag. Denna medvetenhet om behovet av förändringar kan därför vara avgörande för att skapa ett kluster. *Genius loci* är m a o en "klustermotor" som kan inta olika former, men som likväl är nödvändig för att en ort skall utvecklas i positiv riktning.

5.2 Sociala förhållanden

Den andra faktorn för klusteruppbyggnad har att göra med de sociala betingelser, som präglar en ort och som kan styra utvecklingen åt rätt håll. Italiens utbredda entreprenörskap såväl i norra som södra Italien bygger i hög grad på det sociala klimat som omringar företagarna. [Lorenzoni, 1990; Dei Ottati, 1994; Garofoli, 1994; Bonomi, 1997; Viesti, 2000]. I de italienska klustren finns en positiv attityd till entreprenörskap och inställningen till människor som lyckas är positiv. Man gläds åt andras framgångar och initiativ uppskattas. En konkurs är ingen tragedi, tvärtom, den kan t o m betraktas som en oundviklig, nästan nyttig erfarenhet för en entreprenör. I en sådan kulturell miljö känner sig företagaren inte motarbetad och en samhällsentreprenör kan verka i ett klimat som bejakar framgång och inte kväver enskilda initiativ. Jantelagen gör sig här inte besvär.

Denna sociala dimension, som är av största betydelse för uppkomsten och utvecklingen av ett kluster, kan också växla mellan orter som ligger relativt nära varandra. Insikten om samarbetets fördelar och viljan att ta sig ur fattigdomen genom eget företagande har t ex skapat Etna Valley, medan de flesta orter på Sicilien fortfarande stagnerar. Skillnaden i attityder kan alltså vara enorm.

Den omställning vad gäller mentalitet och attityder till entreprenörskap som skett i södra Italien under de senaste 20 åren, är iögonfallande. Dagens generation vill stanna kvar på hemorten och vägrar att emigrera. I denna situation har en lösning blivit att starta eget, inte minst mot bakgrund av att staten övergivit den tidigare bidragspolitiken. Det är ingen överdrift att påstå att denna reaktion har varit en utlösande faktor, som infört en ny kultur och som brutit ner gamla föreställningar om södra Italiens oförmåga att klara sig. Det är mot denna bakgrund som de senaste årens ekonomiska utveckling har ägt rum [Viesti, 2000].

5.3 Insatser av lokala offentliga aktörer

Som redan nämnts, har den statliga interventionspolitiken varit mindre lyckad i Italien, i synnerhet i de södra regionerna. Ett företagskluster uppstår ofta spontant och växer organiskt, vilket gör det svårt för staten att ha en naturlig roll i denna process. *Genius loci* och sociala/kulturella aspekter framträder som de drivande krafter som stimulerat tillväxten av de beskrivna klustren.

Samtidigt finns det två viktiga undantag. Det ena gäller de statliga sk indirekta systemansatser, t ex de lagar som stiftats för att stimulera företagandet och stödja företagen i inköp av nya maskiner. Dessa satsningar har fungerat väl, eftersom de har tillgodosett behoven hos de ”redan invigda”, d v s hos människor som hade en påtaglig vilja att starta eget eller hos redan etablerade företag med konkreta problem att lösa. De regionala lagar som stiftats för att främja utvecklingen i södra Italien har m a o matchats av motiverade människor och initiativrika entreprenörer.

Ett annat och kanske viktigare undantag gäller de lokala institutionella aktörernas insatser för att stimulera samarbetet mellan företagen. De italienska erfarenheterna visar att detta har varit särskilt värdefullt när ett kluster har börjat få luft under vingarna. Ett exempel är Distriktskommittén i Matera, som arbetar för distriktets bästa och har blivit en veritabel knutpunkt för det lokala näringslivet. I kommittén ingår representanter från den lokala industriföreningen *Unione Industriali*, de fackliga organisationerna, kommunen och den lokala handelskammaren. Målet är att skapa den bästa atmosfären för att främja kontakterna mellan företag. Genom en effektiv och konsekvent användning av medlen från EU:s strukturfonder har man lyckats erbjuda bra och billig mark för företagen, enkla etableringsrutiner och gemensamma marknadsstrukturer, för att nämna några exempel [Dottorini, 2003]. På liknande sätt har man under de senaste 2-3 åren startat på många orter i södra Italien en rad projekt avsedda att skapa det ”rätta” klimatet för klusterutvecklingen.

Detta beror på att man inte tror att ett företagskluster kan startas uppifrån och att företagandet vilar på sociala faktorer och enskilda initiativ. Stöden används för det mesta till att stärka eller effektivisera *befintlig* företagsamhet, inte för att initiera den. Man har nämligen konstaterat att olika typer av indirekta stödformer i form av tjänster för företagen åtnjuter stort förtroende bland entreprenörerna, som är mer benägna att använda sig av tjänster de själva har varit med om att skapa. Resultaten hittills visar att dessa offentliga satsningar är mycket effektivare än de tidigare [Bagnasco, 1996].

6 Slutord

De italienska klustrens snabba uppkomst och tillväxt baseras i första hand på den ”talang” och de kulturella betingelser som råder på lokalt plan. Bakom en orts ekonomiska tillväxt finns i de flesta fall en lyckad kombination av *Genius loci* och social gnista. Detta innebär, såsom påpekats av andra [Porter, 1998; Berggren *et al.*, 1999], att den lokala dimensionen fortsätter att ha en central roll även i dagens globala ekonomi. Det är iögonfallande hur ofta ett lands konkurrensfördelar inom en viss bransch har en subnationell karaktär, t ex IT i Silicon Valley, mode och design i Milano, etc. Den industriella atmosfär som ger styrka åt Vicenza, Matera, Barletta, Teramo m m är högst lokal och gäller även på en global marknad, där produkterna som tillverkas i dessa kluster hävdar sig mer än väl.

En viktig iakttagelse är att företagsnäten i södra Italien delvis går i norra Italiens fotspår, men att annorlunda betingelser har skapat en ”syditaliensk” väg till klusterbildning. Den största skillnaden är avsaknaden av den primära tillgång som finns bakom de livskraftiga industriella distrikten i norr, nämligen det ”sociala kapitalet” [Putnam, 1996]. Socialt kapital består som bekant av en rad beteendenormer som främjar samarbetet för ömsesidig nytta och baseras på förtroende mellan människor och framväxten av en medborgaranda. Förtroende, långsiktiga relationer och ömsesidighetsbeteenden har haft stor betydelse för utvecklingen av de norditalienska företagsklustren.

Medborgarandan i södra Italien är däremot svagare, men detta har inte hindrat tillväxten av företagskluster. Imitationsbeteenden, återvändande entreprenörer från utlandet, en ny generation som vägrar att emigrera, krismedvetenhet och drivkraften hos några samhällsentreprenörer har varit ingredienserna i de södra regionernas ekonomiska utveckling. Putnams slutsatser om att södra Italien inte skulle kunna utveckla samma klusterekonomi p g a brismedborgaranda har således motbevisats av verkligheten. De företagskluster som har vuxit upp i södra Italien uppvisar i princip samma struktur och dynamik som i norr.

Vad gäller statliga insatser för att stödja ekonomin i svaga regioner, visar de italienska erfarenheterna att vissa åtgärder (förmånliga lån, skattelättnader för unga företagare m m) *kan* göra nytta, medan direkta bidrag är direkt skadliga, eftersom de leder till förlamande beroende och stimulerar framförallt inte till entreprenörskap. Lokala projekt avsedda att lösa konkreta problem har också varit lyckade och institutionella aktörer har varit mycket effektiva i främjandet av positiva beteenden. Särskilt värdefulla har de tjänster som leder till aggregationsbeteenden hos företagare som inte är vana att samarbeta visat sig vara. Denna typ av insatser riktade mot sociala aspekter fyller i särklass den viktigaste uppgiften för att stimulera den lokala tillväxten.

Den kanske största lärdomen är dock att norra Italien inte är ensamt om att uppvisa de ”rätta” förutsättningarna vad gäller kluster- och nätverksekonomi. Exemplet från södra Italien visar att både entreprenörskap och företagskluster kan skapas i regioner där människor inte har samma traditioner och kultur. Dessutom framgår det klart att det inte finns *en* ”bästa lösning”, d v s *ett* optimalt sätt att organisera produktionen i ett företagsnät. Klustren i såväl norra som södra Italien har vuxit fram under mycket olika betingelser och faktumet att klusterfilosofin även har kommit till södra Italien visar att konceptet *är* överförbart. Orter med ”rätta” förutsättningar kan alltså hitta en egen väg som beaktar lokala omständigheter och traditioner.

Det är troligt att även svaga regioner i Sverige kan, kanske med hjälp av riktade insatser, genomgå den kulturella process som krävs för att ge upphov till en klusterekonomi. Att få svenska företag att inse värdet av att samarbeta är kanske den svåraste utmaningen. Här kan lokala offentliga institutioner, tillsammans med opinionsbildare och andra aktörer, spela huvudrollen för att främja utvecklingen i rätt riktning.

Referenser

- Abramo F. (2000). Etna Valley. *Business*, nr. 12/2000.
- Aiazzi F. (2000). Boom di aziende nel Mezzogiorno”. *Il Sole 24-Ore*, 15/3-2000.
- Bagnasco A. (1996). Se il fallimento è dello Stato. *Impresa & Stato*, vol. 35.
- Berggren C., Brulin G., Gustafsson L-L. (1998). Från Italien till Gnosjö. Om det sociala kapitalets betydelse för livskraftiga industriella regioner. Nya jobb & företag, Rapport nr. 2, Rådet för arbetslivsforskning, Stockholm.
- Berggren C., Brulin G. & Laestadius S. (1999). Den globaliserade ekonomins regionala paradox. *Ekonomisk Debatt*, 27, nr. 6.
- Bevilacqua P. (1984). Quadri mentali, cultura e rapporti simbolici nella società rurale del Mezzogiorno. *Italia Contemporanea*, **36**, 69.
- Bonomi A. (1997). Il capitalismo molecolare. La società al lavoro nel Nord Italia. Einaudi, Torino.
- Butera F. (1990). Il castello e la rete. Franco Angeli Libri, Milano.
- Castellaneta D. (1999). Bari, l'industria che parla tedesco. *La Repubblica*, 8/11-1999.
- Cerosimo D. & Nisticò R. (2000). Casualità, istituzioni e Genius loci: la corsetteria di Lavello. In: Viesti G. (red.) Mezzogiorno dei distretti. Donzelli Editore, Roma.
- Club dei Distretti Industriali (1999). La competitività dei distretti industriali. Newsletter nr 12, Centrostampa Prato.
- D'Ercole M. (2000). Il distretto barlettano della calzatura. In: Viesti G. (red.) Mezzogiorno dei distretti. Donzelli Editore, Roma.
- Dei Ottati G. (1994). Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District. *Cambridge Journal of Economics*, **18**, 529-546.
- Delitalia A. (2000). Rapporto Vicenza, un' esempio da manuale. *Espansione*, nr. 6.
- Di Federico M. (2000). I sistemi produttivi abruzzesi nei settori abbigliamento, calzature e pelletteria. In: Viesti G. (red.) Mezzogiorno dei distretti. Donzelli Editore, Roma.
- Diamanti I. (2001). La Società Vicentina. 6° Rapporto POSTER. Associazione Industriali, Vicenza.
- Dottorini C. (2003). Unione Industriali della Provincia di Matera. Personlig kommunikation.
- Ernst & Young (2002). Distretto Industriale di San Giuseppe Vesuviano. Luiss Management, Roma.

- Fontana G.L. (1997). *Le vie dell'industrializzazione europea*. Il Mulino Editore, Bologna.
- Fortis F. (1998). *Il Made in Italy oltre il 2000. Un modello in declino o asse portante dello sviluppo?* Ufficio Studi Montedison, Milano.
- Garofoli G. (1994). *Modelli locali di sviluppo*. Franco Angeli Libri, Milano.
- Ginsborg P. (1989). *Storia d'Italia dal dopoguerra a oggi*. Einaudi, Torino.
- Camera di Commercio (2000). *Dati sull'economia di Vicenza 1994-1999*.
- ISTAT (2001). *Censimento intermedio dell'industria e dei servizi*.
- ISTAT (2002). *Censimento intermedio dell'industria e dei servizi*.
- Jansson L. (1998). *Kompetensutveckling genom samarbete - italienska företag i lärande nätverk*. Sveriges Tekniska Attachéer. Utlandsrapport 9802, Stockholm.
- KPMG (2002). *Competitive Alternatives - Comparing Business Costs in North America, Europe and Japan. Strategic Relocation and Expansion Services*, KPMG LLP, New York.
- Laestadius S. (1992). *Arbetsdelningens dynamik*. Arkiv, Lund.
- Lorenzoni G. (1990). *L'Architettura di sviluppo delle imprese minori*. Società Editrice il Mulino, Bologna.
- Malmberg A., Sölvell Ö., Zander I. (1996). *Spatial Clustering, Local Accumulation of Knowledge and Firm Competitiveness*. Stockholm School of Economics, Institute of International Business.
- Mascanzoni D. (1999). *Länkarna viktigast i Italiens nätverk*. I: Nilsson L.L. (red.), *Knowledge Management - kunskapsarkivering eller kunskapsaktivering?* Nordisk Bokindustri, Stockholm.
- Mascanzoni D. & Novotny M. (2000). *Lokomotivföretaget i Italien. Motor för sysselsättning och regional utveckling*. Nya jobb & företag, Rapport nr. 12. Rådet för arbetslivsforskning, Stockholm.
- Meldolesi L. & Aniello V. (1998). *L'Italia che non c'è: quant'è, dov'è, com'è*. *Rivista di politica economica*, okt-nov/1998.
- 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", Castellenza, 5-7 November 1998.
- Morace F. (2001). *La strategia del colibrì*. Sperling & Kupfer Editori, Milano.
- Moro G. (1998). *Crescita delle piccole imprese e squilibrio territoriale in Puglia*. *Rivista di politica economica*, okt-nov/1998.
- Moussanet M. & Paolazzi L. (1992). *Gioielli, bambole, coltelli*. Il Sole 24 Ore Libri, Milano.

- Mutti A. (1994). Il particolarismo come risorsa . Politica ed economia nello sviluppo abruzzese. *Rassegna italiana di sociologia*, ott-dic/1994.
- Norberg-Schulz C. (1980). *Genius loci*. Academy Editions, New York.
- Norrgren F. (1992). Nätverk och produktutveckling i italiensk industri. Sveriges Tekniska Attachéer. Utlandsrapport 9203, Stockholm
- Padovani R., Moro F. & Bianchi L. (2001). Il Mezzogiorno e la politica degli aiuti. *Informazioni Svimez*, nr. 1-3/2001.
- Pagnotta E. (2000). Occupazione scatto record. *Il Sole 24-Ore*, 27/9-2000.
- Pepi G. (2000). "Catania, nate oltre 200 aziende nell'orbita di ST-Micro-electronics". *Il Sole 24-Ore*, 5/2-2000.
- Porter M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, nov-dec, 77-90.
- Putnam R.D. (1996). Den fungerande demokratin. Medborgarandans rötter i Italien. SNS, Stockholm.
- Quaglia M.P. (2002). Benvenuti a Etna Valley. *La Repubblica*, 28/9-2002.
- Rosenfeld S.A. (1995). *Overachievers: Business Clusters that Work*. Chapel Hill, NC: Regional Technology Strategies, Inc.
- Scalise I. (2001). Dalla Basilicata divani e salotti da esportazione. *La Repubblica*, 8/10-2001.
- Schillaci C.E. (2000). Catania's Area as a Microelectronic District. Proc. Interministerial Conference "Knowledge and Information Society", Lisboa, 10-11 April 2000.
- Sopelsa G. (1997). Imprenditorialità e territorio. L'economia del nordest e il caso del distretto della meccanica strumentale dell'Alto Vicentino. Università Bocconi, Milano.
- Storper M. (1997). Le economie locali come beni relazionali. *Sviluppo locale*, vol. 5.
- SVIMEZ (2003). Rapporto SVIMEZ 2003 sull'economia del Mezzogiorno. Il Mulino Editore, Bologna.
- Ufficio Studi Montedison (1998a). Il ruolo dei distretti industriali nel Made In Italy. Ufficio Studi Montedison & CRANEC, Milano.
- Ufficio Studi Montedison (1998b). Il Made in Italy oltre il 2000. Ufficio Studi Montedison/CRANEC, Milano.
- Unioncamere (1999). La geografia economica delle province. Istituto G. Tagliacarne, Roma.

- Vergnano F. (2000). Hi-tech, si scaldano i motori per il decollo. *Il Sole-24 Ore*, 24/11-2000.
- Viesti G. (2000). Come nascono i distretti industriali. Editore Laterza, Bari.
- Viesti G. (2001). Nord-Sud mobilità e sviluppo. *Il Sole 24 Ore*, 13/1-2001.
- Volpe M. (2003). Finansministeriet. Personlig kommunikation.
- Zinn D.L. (2001). La raccomandazione - Clientelismo vecchio e nuovo. Donzelli Editore, Roma.

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 063 16 66 00
Fax: 063 16 66 01
info@itps.se
www.itps.se
ISBN 91-974582-2-8

