

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

УДК

№ госрегистрации

Инв. №

«УТВЕРЖДАЮ»

Ректор Академии

_____ В.А. Мау

«_____» _____ 2021 г.

**ПРЕПРИНТ ОТЧЕТ
О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ**

по теме:

**«Общие подходы к модернизации экономических и социальных
отношений на Северном Кавказе: институциональные
альтернативы»**

Научно-исследовательская работа выполнена в соответствии с
Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской
Федерации на 2021 год

Руководитель работ _____ Казенин К.И.

Москва 2021

СПИСОК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

Руководитель темы

К.И. Казенин

Исполнитель

И.В. Стародубровская

Краткая аннотация. В данной работе рассматриваются основные теоретические подходы к вопросу догоняющего экономического развития. В препринте формулируются два основных типа экономической политики, направленной на модернизацию – «модернизация сверху» и «модернизация снизу». Идея «модернизации сверху» заключается в создании в отстающем регионе новых промышленных предприятий за счет государственных вложений или инвестиций крупных внешних инвесторов. В свою очередь, «модернизация снизу» предполагает опору на уже существующие в сообществах ресурсы, поддержку уже имеющихся местных фирм и реализацию мер, направленных на рост конкурентоспособности всех существующих в сообществе или регионе фирм. Анализ применение данных стратегий на практике показывает, что большинство попыток «модернизации сверху» оказались не очень успешными – хотя в краткосрочном периоде они и давали ускорение экономического роста, в результате из-за нерешаемых управленческих проблем и создания неправильных стимулов для бизнеса сократить экономическое отставание данным способом не удалось. В то же самое время опыт применение стратегии «модернизации снизу» оказался, как показывает пример Южной Европы и Восточной Азии, более успешным, но с оговорками – для достижения ускоренного экономического роста необходимо, чтобы в регионе уже были необходимые предпосылки для развития (от наличия человеческого капитала до готовности людей доверять друг другу).

Abstract. This paper examines the main theoretical approaches to the issue of economic catch-up. The preprint formulates the two key types of economic modernization policy – “top-down modernization” and “bottom-up modernization”. The idea of “top-down modernization” is to create new industrial enterprises in a struggling region at the expense of the state budget or large third-party investors. In turn, “bottom-up modernization” implies relying on existing resources in communities, supporting local firms already in operation, and implementing measures aimed at increasing the competitiveness of all existing firms in the community or region. The analysis of practical application of these strategies shows that most attempts at “top-down modernization” have not been too successful so far – despite achieving some acceleration of economic growth in the short run, they eventually failed to reduce the economic lag due to insurmountable management problems and creating wrong business stimuli. At the same time, the “bottom-up modernization” strategy has proven more successful, as shown by the example of Southern Europe and East Asia, albeit with reservations – to achieve accelerated economic growth, it is necessary that the region should already have the prerequisites for development (from the availability of human capital to the people’s willingness to trust each other).

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 Теоретические и методологические подходы к модернизации на Северном Кавказе	6
1.1 Разработка альтернативных моделей модернизации на Северном Кавказе	6
1.2 Различные подходы к модернизации: российский и международный опыт	12
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	48
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	50

ВВЕДЕНИЕ

С момента принятия Стратегии развития Северо-Кавказского федерального округа прошло уже более 10 лет, однако вопрос того, как именно должна выглядеть государственная политика в регионе, все еще остается актуальным. Связано это и с продолжающимися спорами в академическом и экспертном сообществе вокруг возможных мер экономической политики федерального центра на Северном Кавказе, и с противоречивыми оценками итогов реализации текущих стратегических документов. Пандемия коронавируса и последовавший за ней кризис продемонстрировали, что и социальное, и экономическое развитие региона оставляет желать лучшего, хотя де-юре большее количество КРІ, заложенных в Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года, к 2020 было уже достигнуто. При этом, хотя в последние годы сами концептуальные подходы к стимулированию развития СКФО подвергались активной критике, единого понимания того, что стоит делать для улучшения ситуации в регионе, нет.

Впрочем, нельзя сказать, что Северный Кавказ – единственный регион в мире, в котором масштабные усилия по стимулированию экономического развития не дали ощутимых результатов. Более того, неудачи в сфере помощи бедным странам и территориям – скорее правило, чем исключение, что подтверждается сохраняющимся высоким уровнем межстранового неравенства. Тем не менее, успешные примеры догоняющего развития существуют, а экономическая наука за последние десятилетия значительно продвинулась как в понимании истоков межстранового неравенства, так и в понимании возможных мер по его снижению. Анализу существующих основных подходов к экономическому развитию стран догоняющего развития, а также разбору успешных и неудачных попыток форсированной модернизации и посвящена данная работа. Устроена она следующим образом - в части 1.2 описывается разработка альтернативных моделей модернизации на Северном Кавказе. В параграфе 1.3 речь идет о международном опыте – и о попытках «модернизации сверху» (параграф 1.3.1), и о «модернизации снизу» (параграф 1.3.2), и о развитии Китая (параграф 1.3.3) и других стран Азии (параграф 1.3.4).

1 Теоретические и методологические подходы к модернизации на Северном Кавказе

1.1 Разработка альтернативных моделей модернизации на Северном Кавказе

Термины «модернизация сверху» и «модернизация снизу» не получили широкого распространения в рамках теории модернизации. Однако применительно к стратегии развития СКФО данный понятийный аппарат представляется наиболее адекватным.

Что касается «модернизации сверху», то под ней обычно подразумевается классическое понимание «догоняющего развития», предполагающее активное вмешательство государства, разрыв с предшествующим профилем хозяйственной специализации (обычно подразумевающий ускоренную индустриализацию), привлечение масштабных инвестиций. По мнению Е. Ясина, модернизация сверху «означает перераспределение валового продукта в пользу государства, концентрацию в его руках ресурсов, необходимых для массовых государственных инвестиций в реконструкцию народного хозяйства, а также масштабное использование властного, административного или даже репрессивного ресурса для принуждения людей к действиям в целях модернизации, ради «общественного блага» в интерпретации властей» [1].

Отметим, что здесь изложен наиболее жесткий алгоритм «модернизации сверху», свойственный, в частности, советской модернизации 1930-х годов, когда масштабное перераспределение ресурсов из аграрного в индустриальный сектор привело к беспрецедентным людским потерям и долговременным экономическим диспропорциям, тормозящим развитие. В современных условиях подобная модель может реализовываться в более мягких вариантах. Однако, по нашему мнению, для неё в любом случае характерны следующие моменты:

- Представление об отсутствии потенциала модернизации на соответствующей территории по причине недостаточных финансовых и человеческих ресурсов, неправильной мотивации и т.п, что предполагает корректировки за счет активного вмешательства государства, привлечения внешних инвестиций, кадровых «инъекций» и т.п.,
- Определение направлений модернизации государством и подстройка системы стимулов именно под эти направления,

- Создание масштабной системы стимулирования частных инвестиций, которые, наряду с государственными капиталовложениями, рассматриваются как основные ресурсы модернизации, что резко искажает рыночные условия для инвесторов и создаёт для них ощутимые конкурентные преимущества,
- Ставка на крупные «прорывные» проекты.

На первый взгляд представляется, что подобный подход действительно создаёт возможности для модернизационной рывка за счёт концентрации ресурсов на приоритетных направлениях. Некоторые исторические примеры подтверждают подобные представления. Однако данному подходу свойственны серьезнейшие риски, которые могут снизить либо вообще свести на нет его эффективность.

Во-первых, возможны неточности в выборе приоритетных направлений либо существенная переоценка их влияния на экономическую и социальную ситуацию. Поскольку подобный выбор осуществляется в рамках бюрократических механизмов, он находится под воздействием свойственного бюрократии завышения потенциала государственного регулирования и чрезмерно оптимистичных прогнозов, а также лоббистских возможностей тех или иных групп и информационных искажений. Все это повышает опасность ошибок при определении приоритетов.

Во-вторых, механизмы масштабного государственного вмешательства искажают мотивацию инвесторов, ориентируя их не на максимизацию эффективности, а на максимизацию государственной поддержки. Те инвесторы, которые и так собирались вкладывать в регион догоняющего развития, с учетом государственной поддержки смогут в меньшей мере заботиться о прибыльности своих проектов и переориентироваться на компенсацию потерь за счёт государства. Те инвесторы, для которых государственная поддержка станет существенным мотивом, понимая нестабильность подобных механизмов, будут, скорее всего, минимизировать риски, ориентируясь на краткосрочные вложения с быстрой окупаемостью, а не на долгосрочные стратегические масштабные проекты. Государство может стремиться противостоять этому с помощью административного давления, однако это также чревато его дополнительными финансовыми обязательствами. Широкие возможности для коррупции и недопустимость признания провала проекта, на который потрачены государственные средства, в рамках бюрократической системы, что создаёт стимулы для его дальнейшей поддержки независимо от реальной эффективности, ещё более усиливают риски.

В-третьих, в рамках модели «модернизация сверху» основные акторы обычно плохо представляют, что реально происходит «на земле», то есть на тех территориях, которые они собираются модернизировать. Частично это является результатом информационной асимметрии, тем более что далеко не все хозяйственные практики могут носить легальный характер, частично масштаб осуществляемой экономической деятельности может быть не столь значительным, чтобы заинтересовать государственные органы. В результате может оказаться и нередко оказывается, что пришедший инвестор вступает в конкуренцию за ресурсы, рабочую силу и рынки сбыта с местными предпринимателями. Выигрывая эту конкуренцию благодаря масштабу и государственной поддержке, инвестор может привести не к росту, а, наоборот, к падению уровня жизни, а также к социальной дестабилизации, возникновению конфликтов и усилению недовольства местного населения. Ситуация усугубляется и тем, что пришедшие извне инвесторы либо государственные структуры не имеют опыта экономической деятельности на соответствующей территории, часто не знакомы с ее неформальной институциональной средой и культурными особенностями.

Что касается «модернизации снизу», то эта модель всерьез не стала объектом научного анализа. Возможно, это связано с тем, что понимание феномена модернизации в постиндустриальную эпоху так и не сложилось. «Модернизация сверху» по своим механизмам вполне соответствовала «эпохе угля и стали», когда базой экономического развития являлись крупные промышленные предприятия, иерархически выстроенные компании, тесно связанные с государством. Как повлияли на эффективность подобных подходов к модернизации постиндустриальные сдвиги - вопрос, практически не затронутый в рамках академических исследований. Можно ли, например, считать модернизацией развитие той масштабной, построенной на мелком бизнесе внезаконной экономики, о которой пишет в своих работах де Сото? У нас просто нет необходимого понятийного и аналитического инструментария, чтобы ответить на этот вопрос.

Тем не менее, можно согласиться с Е. Ясиным, что «модернизация снизу» предполагает опору на частную инициативу и энергию населения. При этом государство должно создавать условия и институты, которые способствуют инициативе и самодеятельности [1]. Собственно, модель «модернизации снизу» предполагает следующую логику. Реализующиеся на определенной территории

экономические и социальные проекты рано или поздно сталкиваются с теми или иными барьерами - институциональными, финансовыми, кадровыми, отсутствием рынков сбыта и т.п., что не позволяет им повышать эффективность, внедрять новые технологии и в целом модернизироваться. Задача государства - создавать условия или непосредственно способствовать снижению либо (что ещё предпочтительнее) ликвидации этих барьеров. В этих условиях модернизация будет осуществляться за счёт частной инициативы. Возможно, ее темпы будут не столь высоки, как при успешном внедрении модели «модернизации сверху», но она будет реализовываться с учетом локальных условий и оптимального использования ресурсов в интересах местного населения, с меньшими издержками и меньшим уровнем конфликтности.

Используемые государством инструменты для снижения либо элиминирования барьеров к развитию могут быть двух типов. С одной стороны, это улучшение общих условий ведения бизнеса и комфортности жизнедеятельности (что в современных условиях тесно взаимосвязано). К подобным инструментам можно отнести инфраструктурные проекты общего характера (дороги, коммунальную инфраструктуру и т.п.), создание условий для повышения квалификации кадров и улучшения деятельности финансовых институтов, снижение административных барьеров и т.п. С другой стороны, это инструменты, направленные на повышение эффективности конкретных предпринимательских проектов. Они могут включать в себя поддержку отдельных проектов на конкурсной основе либо меры по снижению издержек и повышению доступности ресурсов для бизнес-проектов, удовлетворяющих определённым требованиям. К этой же группе инструментов может быть отнесено распространение лучших практик.

Именно к «модернизации снизу» можно отнести предлагаемый А. Яковлевым и Е. Ясиным подход к модернизации российской экономики, направленный на повышение ее конкурентоспособности по ресурсам и по институтам. Это хорошо видно в характеристике общей ориентации данной модели: «В современных условиях оздоровление экономики, формирование механизмов устойчивого и динамичного экономического развития должно идти снизу – от бизнеса и от регионов» [1:32]. По мнению данных авторов, экономическая политика в рамках соответствующей модели опирается на частную инициативу, при этом государство должно создавать благоприятные условия для бизнеса, формировать атмосферу доверия между бизнесом и государством, оказывая при этом поддержку зарождающимся

инновационным компаниям ("выращивая очаги конкурентоспособности"). Также необходимо сократить нерыночный сектор и внешнеторговые тарифы, усилить борьбу с монополиями, способствовать иностранным инвестициям, развитию образования и науки, усиливать конкуренцию на уровне регионов.

Как и модель «модернизации сверху», модель «модернизации снизу» не свободна от серьезных рисков. Однако по своему характеру эти риски носят иной характер и могут проявиться в первую очередь в регионах с существенной культурной спецификой, к каким относится в том числе и Северный Кавказ.

Во-первых, данная модель исходит из того, что у местных предпринимателей есть мотивация к инновациям, к расширению и повышению эффективности своих проектов. Между тем, это не всегда так. На территориях с низким уровнем социальной модернизации предпринимательство может выступать как образ жизни. В этом случае предпринимательские проекты не предполагают оценки выгод и издержек и ориентацию на повышение прибыльности, и их организаторов вполне может устраивать тот масштаб деятельности, который обеспечивает приемлемый уровень жизни. Повышение эффективности экономической деятельности также может требовать расширения механизмов кооперации, что не всегда подразумевается местными традициями и привычными бизнес-моделями. Насколько государство через механизмы социализации, распространение лучших практик, создание финансовых стимулов либо другими путями способно воздействовать на подобную мотивацию, стимулируя более рыночно-ориентированное поведение - вопрос, не имеющий очевидного ответа.

Во-вторых, инструменты, свойственные «модернизации сверху» - госпрограммы, институты развития - прекрасно вписываются в существующую систему управления. Что касается инструментов «модернизации снизу», многие из которых предполагают существенную децентрализацию - здесь понадобится выработка новых подходов, в определенной степени направленных на изменение сложившихся управленческих практик. Внедрение бюрократических новаций - чрезвычайно сложный процесс, существующая система будет отторгать их либо стремиться подстроить под собственную логику, оставив лишь внешнюю бессодержательную форму. Требуется особое внимание к механизмам противодействия коррупции в рамках новой системы - децентрализация и

многообразии объектов поддержки, неочевидные механизмы их сопоставления и выбора формируют здесь новые вызовы.

В-третьих, многие барьеры на пути расширения и повышения эффективности местных предпринимательских проектов - высокие административные барьеры, коррупция, несовпадение легальных и фактических механизмов распределения ресурсов - носят системный характер и требуют мер, далеко выходящих за рамки того или иного стратегического документа, особенно направленного на развитие отдельного региона. Вопрос о том, насколько возможны локальные позитивные подвижки в данных сферах и насколько механизмы поддержки способны в массовом порядке компенсировать системные негативные факторы - один из самых сложных и неочевидных в рамках модели «модернизации снизу».

Впервые «модернизация снизу» как подход к ускорению экономического и социального развития северокавказского региона был предложен группой исследователей с участием одного из авторов данного отчета в работе «Северный Кавказ - модернизационный вызов» [3]. Там предлагались следующие инструменты реализации данного подхода:

- Обеспечение организационной и финансовой поддержки инфраструктурным и бизнес-проектам, осуществляемым в рамках местных сообществ и стимулирующим кооперацию между их членами,
- Обеспечение содействия расширению, модернизации и повышению эффективности проектов, осуществление которых в регионе уже ведётся,
- Среди новых проектов - поддержка в первую очередь некапиталоемких стартапов местных предпринимателей,
- Рассмотрение вложений в формирование человеческого капитала на территории СКФО как важнейший стратегический приоритет,
- Создание условий для его закрепления как за счёт технически оснащённых и хорошо оплачиваемых рабочих мест в бюджетном секторе, а также расширения возможностей и снижения барьеров для частного бизнеса.

Эти инструменты опирались в том числе и на международный опыт стимулирования догоняющего развития в различных странах и регионах, выявившиеся здесь лучшие и худшие практики.

1.2 Различные подходы к модернизации: российский и международный опыт

1.2.1

«Соборы в пустыне»: опыты «модернизации сверху». Для того, чтобы понять, какая модель развития является оптимальной для Северного Кавказа, стоит обратить внимание и на опыт реализации стратегии «модернизации сверху», и на примеры «модернизации снизу», и на гибридные формы, в которых элементы «модернизации сверху» комбинировались с «модернизацией снизу». Выше уже отмечалось, что опыт массивных инвестиций международных организаций в тяжелую промышленность развивающиеся страны оказался крайне неудачным, а регрессионный анализ показывает, что внешняя помощь со стороны мирового сообщества в подавляющем большинстве стран не привела к более высоким темпам экономического роста [4]. Однако вполне возможно допустить, что на самом деле проблема заключается не в методе экономической поддержки, а в акторах, которые её реализуют. Тот же Истерли, выявивший отсутствие связи между помощью и экономическим ростом, обвиняет международные неправительственные организации в неэффективности, использовании устаревших моделей и мер экономической политики, а также в неспособности учесть особенности местных экономик [5]. Поэтому, возможно, на уровне регионов политика национальных правительств по «модернизации сверху» была бы более эффективна?

Чтобы проверить это, стоит проанализировать один из наиболее известных попыток запустить «модернизацию сверху» в экономически отсталом регионе – политику «Кассы Юга» в южных провинциях Италии (именуемых также Меццоджорно). Данный пример интересен для нас тем, что Меццоджорно во многих аспектах очень похоже на Северный Кавказ – на момент начала политики форсированной модернизации это были регионы с сравнительно низким уровнем ВРП на душу населения, с относительно высоким уровнем безработицы и значительной долей сельского хозяйства в экономике, а также сравнимой по своему качеству институциональной средой.

Как и Северный Кавказ, Меццоджорно демонстрирует хроническое отставание от остальной страны – уже в 1860-х годах, когда в северных провинциях Италии началась индустриализация, образовался разрыв в уровне дохода между регионами, который не устранён до сих пор. Более того, предпосылки для данного расхождения

существовали и до этого – ещё в средние века в торговых республиках северных и центральных провинций Италии сложилась предпринимательская и гражданская культура, которая не сформировалась на феодальном юге [6]; появившаяся в середине XIX в наиболее плодородных зонах юга Италии мафия, пользовавшаяся слабостью местной власти для рэкета, также сдерживала предпринимательскую активность в регионе [7].

Долгое время правительство Италии было достаточно равнодушным к проблемам Меццоджорно, тем более что авторитарный режим Бенито Муссолини позволял себе игнорировать общественное мнение южных провинций. Однако все изменилось после Второй Мировой войны, когда в Италии была провозглашена республика и игнорировать проблемы Юга Италии стало сложнее. Учитывая, что в регионе были популярны коммунистические настроения, а за пару лет до этого внешняя помощь Италии в рамках плана Маршалла оказалась крайне успешной, итальянское правительство решило запустить специальную экономическую политику для Меццоджорно, проводником которой была структура под названием «Касса Юга». Данная организация была создана в 1950 году министерством экономики Италии как основной институт развития Меццоджорно. Деятельность «Кассы Юга» заключалась в том, что она получала деньги из национального бюджета (конкретные суммы ежегодно определялись министерством экономики) и перенаправляла их в перспективные инфраструктурные и инвестиционные проекты, которые, по мнению экспертов института, могли бы поспособствовать экономическому развитию региона.

Надо сказать, что за время существования «Кассы Юга» её смысл постоянно претерпевал существенные изменения – от в целом инфраструктурной политики начала 1950-х она пришла к программе массивной помощи тяжёлой промышленности конца 1970-х. Причём у создателей «Кассы Юга», судя по статье Кларка Кэрей и Кэрей [8], не было стремления проводить политику помощи крупным компаниям. По их мнению, логика данной политики была такова: раз рыночные механизмы не способны запустить экономический рост, в экономику должно вмешаться государство. Для это «Касса Юга» будет финансировать проекты, которые должны стимулировать экономический рост, при этом не сходя с того пути развития, по которому шёл регион последнее столетие – с крупными аграрными компаниями и ремесленным производством промышленной продукции. Об этом свидетельствует даже кадровый состав «Кассы Юга» - в 1950-х годах в ней преимущественно работали

агрономы и инженеры [12]. В первые годы действия программы деньги были потрачены на следующие меры:

- Расширение площади доступных для сельского хозяйства земель за счет устранения последствий эрозии и намыва территории,
- Строительство дамб, акведуков и дренажных систем для защиты земель,
- Строительство шоссе и железных дорог для улучшения связанности с остальной страной,
- Развитие в регионе туристической инфраструктуры,
- Субсидии и льготные кредиты на строительство новых заводов, в первую очередь – заводов по обработке сельскохозяйственной продукции.

Отдельно стоит остановиться на последнем пункте. Хотя в первые годы существования «Кассы Юга» на субсидии приходилось лишь 19% всех денег фонда, в дальнейшем именно эта статья расходов станет основной для итальянского правительства в Меццоджорно. В отличие от остальных мер, которые помогали региону устранять разрыв в обеспеченности инфраструктурой и тем самым стимулировали конкуренцию на итальянских рынках, субсидии и льготные кредиты несут в себе негативные последствия для конкурентной среды, так как ставят тех, кто смог получить помощь от государства в более выигрышное положение. Учитывая отсутствие прозрачных критериев отбора получателей помощи, можно с уверенностью говорить об искажении конкуренции в результате использования данного инструмента промышленной политики.

Однако, достигнув первых успехов в сокращении межрегионального неравенства, итальянское правительство в конце 1950-х решает изменить тактику и перейти к масштабным инвестициям в тяжелую промышленность Меццоджорно. Объяснить это можно тем, что «прединдустриального уровня», к которому стремилась «Касса Юга», было и итальянскому правительству, и экспертам, которые их консультировали, мало. В то время, как отмечает Бекаттини [9], итальянские ученые считали, что малый и средний бизнес не может быть локомотивом экономического развития из-за своих размеров и неспособности позволить себе крупные инновационные проекты. Подкреплял это мнение и тот факт, что именно крупные предприятия и корпорации были основой экономики провинций Лигурия, Ломбардия и Пьемонт – наиболее развитых регионов Италии. Учитывая также, что модели экономического роста того времени предполагали, что рост темпы роста

валового продукта прямо пропорциональны темпам роста запаса капитала, выбор стратегии «модернизации сверху» с помощью масштабных инвестиций неудивителен.

Подробная история инвестиционной деятельности «Кассы Юга» представлена в статье Феличе и Лепоре [10]. Они отмечают, что если в первые 7 лет существования «Кассы Юга» организация в основном занималась созданием инфраструктуры, то с 1957 года её приоритеты сместились в сторону выплаты грантов на создание в крупных городах Меццоджорно тяжелой промышленности, а также раздачи субсидий и льготных кредитов новым предприятиям. Более того, в начале 1970-х политика итальянского руководства стала еще более антиконкурентной: «Касса Юга» в основном инвестировала в крупные индустриальные предприятия (при том, что процедура отбора была непрозрачной), а итальянские государственные компании были обязаны перенести не менее 60% своих инвестиций в Меццоджорно. Изменился и кадровый состав института развития – если раньше руководство «Кассы Юга» преимущественно состояло из инженеров, которые были более компетентны в вопросах оценки перспективности инфраструктурных проектов, с к 1970 году ведущую роль в управлении организации стали играть профессиональные бюрократы из южных провинций Италии, которые продвигали интересы местных элит. Как можно заметить, с 1957 года и до закрытия «Кассы Юга» политика итальянских властей на юге страны идеально подходило под описанную выше «модернизацию сверху» - государство рассматривало регион как пространство, в котором нет самостоятельных источников роста и занималось поддержкой крупных проектов вместе со созданием ощутимых стимулов для крупных инвесторов приходить в регион.

Несмотря на масштаб предпринятых действий, «Касса Юга» не смогла стать эффективным институтом развития. Об этом свидетельствует хотя бы тот факт, что конвергенция между северными и южными провинциями Италии, шедшая низкими темпами, к началу 1970-х полностью остановилась, а к моменту завершения программы в начале 1990-х отставание Меццоджорно от остальной страны было таким же, как и 40 лет назад. Более того, согласно Феличе и Лепоре, отставание в тех секторах экономики, которым помогала «Касса Юга», было даже сильнее, чем там, где государственной поддержки не было.

Чем можно объяснить такую неудачу? На самом деле неэффективность как «Кассы Юга», так и остальных политик «модернизации сверху» связана с комплексом причин, в числе которых:

- Коррупция. Значительная часть денег, которые выделялись на развитие региона, на самом деле оседала в карманах чиновников и местных групп интересов (в том числе и мафии). По мнению Феличе и Лепоре, особенно данная проблема обострилась с начала 1970-х годов, когда ключевые посты в «Кассе Юга» занимали представители элит Меццоджорно, что давало им широкий простор для злоупотреблений,
- Концентрация помощи там, где она меньше всего нужна. Особенностью политики «Кассы Юга» (особенно на поздних этапах) был фокус на развитие крупных (от 200 тысяч человек) агломераций, которые, в свою очередь, и так были более благополучными в сравнении с остальной Южной Италией. В результате оказанная итальянскими правительством помощь прошла мимо миллионов жителей малых и средних городов Меццоджорно,
- Сомнительные направления инвестиций. Как отмечалось выше, значительная доля расходов «Кассы Юга» шла на поддержку создаваемой в Меццоджорно тяжелой промышленности, в том числе химической и металлургической. Это решение было вызвано тем, что, по мнению итальянских властей, данные отрасли могут быть созданы с нуля в регионе, в котором нет научно-технической базы для более инновационных производств. Однако на деле оказалось, что для эффективной деятельности этим предприятиям нужны как ресурсы (которых в Меццоджорно не было), так и рынки сбыта (попасть на которые было затруднительно с учетом конкуренции со стороны североитальянской промышленности),
- Вытеснение частных инвестиций. Как и предсказывает теория [11], рост государственных инвестиций привел к вытеснению инвестиций частных, что проявилось в том, что «Касса Юга» де-факто «создавала у компаний неправильные стимулы добиваться получения субсидий, а не заботиться о своей прибыльности» [12:322]. В результате существовавшая система мотивировала компании не повышать свою эффективность, а прикладывать усилия для получения от государства субсидий на развитие,

- «Соборы в пустыне». Даже если предприятия были построены, а их деятельность была эффективной, это не всегда приводило к росту благополучия местных сообществ. Как отмечает Мартинелли [12], многие предприятия, созданные в рамках «Кассы Юга», на самом деле являлись «соборами в пустыне», которые никак не были связаны с местом, в котором они находятся – большинство заводов было капиталоемкими и не очень нуждались в рабочей силе (а наиболее квалифицированную рабочую силу приходилось даже нанимать из других регионов), рынки сбыта и рынки ресурсов находились вне Меццоджорно, и даже собственники в основном располагались в Риме или на севере Италии. При этом регион, не получая положительные внешние эффекты в виде более высокого уровня зарплат и налогов, принимает все негативные экстерналии в виде испорченной экологии. Так, создание одного из крупнейших в Европе металлургических предприятий в городе Таранто привело к тому, что из-за выбросов местным рыбакам и фермерам пришлось закрыть свое дело,
- Дестимулирование местных властей. Как отмечаем Барча [13], одним из последствий «Кассы Юга» стало падения уровня доверия жителей Меццоджорно к местным властям. В результате активного государственного вмешательства у властей появилось меньше стимулов заниматься развитием региона. Это привело к тому, что правительства южных регионов стали не инвестировать в инфраструктуру (рассчитывая на центральное правительство), а распределять местные бюджеты с учетом интересов местных элит и влиятельных группировок (в том числе мафии). В результате это снизило не только качество государственного управления, но и уровень доверия к властям, из-за чего проблема низкого уровня социального капитала в регионе, обозначенная Патнемом [6], стала еще серьезнее.

Все эти барьеры для развития привели к тому, что успехи первых лет «Кассы Юга» (когда она была сугубо инфраструктурной программой) к концу 1980-х годов были сведены на нет. В результате итальянское правительство закрыло «Кассу Юга» – но скорее не из-за её неэффективности, а из-за давления со стороны Европейского Союза, интеграции с которым противоречила данная антиконкурентная и непрозрачная политика. Сворачивание программы также привело к продаже

созданных во времена «Кассы Юга» крупных предприятий в частные руки [14], что остановило падение металлургического сектора в Мецподжорно. Последующие меры по развитию данного региона больше не опирались на модель «модернизации сверху».

Таким образом, опыт Италии показывает, что инвестиционная политика стимулирования экономического роста оказывается не очень эффективной. Однако вливание субсидий в промышленность – не единственный инструмент, который может использовать государства и международные организации с целью «модернизации сверху». Лица, принимающие решения, могут не раздавать деньги местному бизнесу, а, наоборот, пытаться создать дополнительные издержки иностранным компаниям путем увеличения внешнеторговых квот или установления импортных квот. Данная политика также была крайне популярна в развивающихся странах до 1980-х годов, особенно в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. И если в Азии протекционизм и импортозамещение шли комплектом вместе с остальными мерами стимулирования догоняющего развития, то в Южной Америке они стали основой экономической политики государства.

В чем был расчет авторов данной политики? В общем и целом, аргументы сторонников протекционизма сводились к концепции «младенческих отраслей», которая наиболее полно в современной литературе сформулирована в работе Райнерта [15]. По его мнению, развитая инновационная промышленность (без которой страна без наличия природных ресурсов не способна стать развитой) не может возникнуть в развивающейся стране сразу, так как на первых порах она будет проигрывать конкуренцию компаниям из развитых стран. Однако если создать на пару десятков лет тепличные условия, в которых инновационные компании смогут созреть, достигнуть технического развития и экономии на масштабе, то тогда, по мнению Райнерта, «младенческие отрасли» станут взрослыми и способными двигать экономику вперед. Иными словами, догоняющее развитие, согласно данной концепции, практически невозможно без временного увеличения внешнеторговых барьеров (которые одновременно стоит сопроводить иной финансовой поддержкой «младенческих отраслей»).

Однако, как раз опыт стран Латинской Америки, которая строго следовала протекционистским рецептам, показывает все возможные недостатки данной политики. Так, Ецкович и Брисолла [16], опираясь на опыт Бразилии, отмечают, что ключевой проблемой может быть ориентация на стимулирование развития

внутренних рынков, а не поддержку экспорта. Из-за этого компании «младенческих отраслей» рассчитывали лишь на узкий круг потребителей внутри страны и были неспособны создать достаточно масштабное производство. Кроме того, воспитывая «младенческие отрасли», государство может тем самым поспособствовать сохранению технологического отставания страны, так как стимулов внедрять или заимствовать наиболее современные разработки у компаний внутри страны не будет (из-за снижения конкуренции со стороны иностранных компаний). В случае Бразилии, как показывают Едкович и Брисолла, местным производителям микроэлектроники за счет протекционистской компании было достаточно покупать в США технологии двадцатилетней давности, так как компании, использовавшие современные технологии, не могли проникнуть в страну за счет высоких торговых барьеров. В результате данной политики отрасли, которые должны, по логике сторонников протекционизма, «повзрослеть», так и остались незрелыми и неспособными конкурировать ни на внутреннем, ни на внешних рынках. В результате после расширения свободы торговли в 1990-х и в Бразилии, и в других странах Латинской Америки компании высокотехнологического сектора, существовавшие во многом за счет неконкурентной среды, уступили рынки иностранным корпорациям.

Таким образом, политика «модернизации сверху», основанная на ранних теориях экономического развития, на практике оказалась неэффективной и препятствующей догоняющему развитию стран и регионов. В свою очередь, более продуктивными оказались меры, основанные на принципе «модернизации снизу» или смешанном подходе, комбинирующем «модернизацию снизу» и «модернизацию сверху». Именно об них речь и пойдет в последующих параграфах.

1.2.2

Деньги в обмен на кооперацию: опыты «модернизации снизу». Для того, чтобы посмотреть на эффективность «модернизации снизу», мы снова обратимся к опыту экономической политики в Мецподжорно, но уже после закрытия «Кассы Юга». Пример Юга Италии интересен нам только тем, что в нем последовательно реализовывалась и «модернизация сверху», и «модернизация снизу», но и тем, что последняя упомянутая стратегия осуществлялась в регионе с помощью как институциональных реформ, способных упростить ведение бизнеса, так и путем обеспечения поддержки инфраструктурных и бизнес-проектов, осуществляемым в рамках местных сообществ.

Начнем с институциональной реформы. Начало 1990-х в Италии сопровождалось не только расформированием «Кассы Юга», но и операцией «Чистые руки», в ходе которой итальянские правоохранительные органы вскрыли многочисленные случаи коррупции среди высших должностных лиц, а также связей между представителями крупнейших политических партий и мафией. Хотя в итоге «Чистые руки» не привели к полной победе над взяточничеством - Италия по-прежнему остается коррумпированной страной, а многие практики мздоимства в стране по-прежнему остаются социально одобряемыми [17] - объемы воровства со стороны чиновников все же снизились. Так, согласно Аччончии и Чантабене [18], прежде наблюдаемая прямая связь между объемом государственных расходов и уровнем коррупции после операции «Чистые руки» исчезла.

В то же самое время на юге Италии, как отмечает Барча [13], антикоррупционная кампания сопровождалась усилением борьбы с мафией. К началу 1990-х годов организованная преступность в регионе достигла пика своей активности – так, в 1991 году она поставила рекорд по количеству совершенных убийств и преступлений в целом. Это побудило власти к борьбе и с самой мафией, и с теми коррупционерами, которые обеспечивали мафии защиту. Хотя война с преступностью, как и война с коррупцией, не привели к окончательной победе (более того, после долгового кризиса начала 2010-х роль мафии в экономике южных регионов укрепились за счет ослабления финансового сектора [19]), по мнению Барчи, усилия итальянских властей действительно снизили влияние мафии на экономическую деятельность жителей Меццоджорно.

Однако меры, направленные на улучшение институциональной среды, были не единственными. Как раз в конце 1980-х годов в Италии сформировалась целая научная школа, которая обратила внимание на то, что Центральная Италия (исторически также отсталый регион) смогла практически догнать северо-западные провинции страны по уровню развития вопреки тому, что ей, в отличие от Меццоджорно, деньги на развитие не выделялись. Произошло это за счет так называемых «индустриальных районов», появление которых в 1960-х годах запустило экономику региона и которые способны были, по мнению сторонников этой школы, стать подходящим инструментом экономической политики для развития проблемного Юга. Деятельность ученых привела к популяризации данного термина и к тому, что в начале 1990-х появилась специальная общеитальянская программа поддержки

потенциальных индустриальных районов, которая особенно затронула именно Мещоджорно.

Что же такое «индустриальный район»? Впервые этот термин прозвучал в работах английского экономиста Альфреда Маршалла [20]. Он обратил внимание на то, что в ходе промышленной революции в Великобритании большинство малых и средних предприятий концентрировались в определенных местах – причем часто эти центры промышленности специализировались на конкретных товарах. По мнению Маршалла, это связано либо с наличием подходящих природных ресурсов (вода, хорошая почва, уголь), либо с наличием рядом крупного города, который может быть поставщиком знаний и потребителем продукции, либо с предпочтениями со стороны государства. С годами «примитивная концентрация» превращается в более сложную, которую в итоге Маршалл и называет индустриальным районом, для которого характерно:

- Циркуляция технологий и умений: внутри района свободно вращается информация о методиках производства, а основные технологии производства в нем передаются из поколения в поколение. Интерпретируя Маршалла, Мерло [21] отмечает, что опыт индустриальных районов XIX века подразумевал распространение технологий не только через личные связи, но и через гильдии, объединявшие производителей, а также технические школы,
- Более простое внедрение инноваций. Благодаря обилию фирм и циркуляции знаний новые технологии быстрее внедряются в индустриальный район. Происходит это за счет того, что среди множества фирм выше вероятность, что одна из фирм решится на инновации. Если привнесенные в производство изменения окажутся эффективными, то их будут заимствовать соседи по индустриальному району, а если нет – то внедрять их не будет никто. За счет такого механизма распространения технологий фирмы внутри района способны демонстрировать то же уровень динамизма в отношении инноваций, что и крупные корпорации,
- Удобство работы с поставщиками. Если в районе находится несколько фирм, то выше вероятность того, что прямо в районе также появится и фирма-поставщик, который будет снабжать их необходимыми ресурсами,

- Специализация. Благодаря обилию фирм, работающих в одной отрасли, у компаний района есть возможность не полностью производить какую-либо продукцию, а специализироваться на конкретной части производства. Это выгодно и для фирмы, которая делает лишь то, что умеет, и для района в целом, так как в результате получается высококачественный продукт по умеренной цене,
- Местный рынок труда. Наличие большого количества фирм создает вокруг них более крупный по объему и эффективный рынок труда. Для фирм, не окруженных соседями, в то время найти сотрудников было затруднительно – но у индустриальных районов такой проблемы не было,
- Связь с местным сообществом. В индустриальных районах экономическая жизнь переплетается с жизнью местного сообщества (например, местное самоуправление может вмешиваться в жизнь округа), а также с семейной жизнью (так как отношения между фирмами могут складываться на основании семейных уз).

За счет всех этих преимуществ, по мнению Маршалла, малые и средние фирмы могут не только обходить фирмы вне районов, но и конкурировать на равных с крупными компаниями, так как те преимущества, с помощью которых крупные фирмы опережают малые, характерны и для индустриальных районов.

Хотя понятие «индустриальный район» попало в экономический лексикон после книг Маршалла, долгое время оно употреблялась лишь в контексте исторически сложившейся на заре индустриализации в Великобритании формы организации производства. Нельзя, впрочем, сказать, что малый и средний бизнес не изучался и не анализировался исследователями вообще – однако он рассматривался либо как промежуточная стадия развития, либо как помощники крупного бизнеса, без которого небольшие предприятия не способны играть значимую роль в экономике. Это заметно и на примере Италии - так, согласно Бруско [22], в 50-60-х годах некоторые исследователи обратили внимание на то, что экономическая структура Меццоджорно серьезно отличается от промышленного севера страны. Среди жителей Юга Италии, как отмечали исследователи, больше самозанятых – при этом эти индивидуальные и малые предприятия не действуют по отдельности, но объединяются в артели. Однако, оглядываясь на гигантский разрыв в доходах между Севером и Югом, никто из них не рассматривал наличие кооперации между предпринимателями как возможность –

скорее это был свидетельством отсталости региона, и рекомендации ученых сводились к поддержке переноса части северных предприятий на юг.

Только в 1980-х годах концепция индустриальных районов снова стала звучать в экономической науке. Связано это было в первую очередь с исследователями т. н. «флорентийской школы», отцом-основателем которой является Джакомо Бекаттини. Первые исследования за его авторством появились еще в конце 70-х годов на итальянском языке, однако по-настоящему популярной она стала в начале 1990-х, когда успех Центральной Италии, в которой и концентрировались индустриальные районы, стал неоспорим, а основные работы были переведены на английский язык.

Для Бекаттини индустриальный район – это «социально-территориальная единица, которая характеризуется активным участием в ней как сообщества людей, так и местных фирм, в одной естественно и исторически ограниченной области» [52:38]. При том, что это определение похоже на то, как описывал индустриальные районы Маршалл, Бекаттини отмечает, что у итальянских предпринимательских сетей есть особые характеристики:

- Ценности сообщества. Участники индустриального района являются не просто контрагентами, а полноценными членами сообщества с более-менее единым взглядом на мир и схожими социокультурными ценностями. Важной чертой этих ценностей является «локализм», который проявляется, с одной стороны, в виде самоидентификации себя через свое сообщество и доверия всем тем, кто живет вместе с собой, а с другой – в виде стремления избегать внешний мир, нежелания кооперироваться с кем-то вне локального круга и контрагентов и – в исключительных случаях – противопоставлении себя остальному миру,
- Мобильность на рынке труда. Жители сообщества легко могут переходить от одной фирмы-участника района к другой (особенно если на новой должности они могут проявить себя лучше, чем на прежней); стигматизируется лишь уклонение от работы,
- Выбор контрагентов. В итальянских индустриальных районах фирмы ищут не только сотрудников, но и фирм-партнеров внутри своего сообщества, а критерием выбора является не только цена, но и сила социальных связей с контрагентом. Это касается даже финансовой сферы – компании внутри района предпочитают брать кредиты также в местных маленьких банках,

которые лучше знают о платежеспособности заемщика и способны выдавать деньги под меньшие проценты. Коммуникация с внешним миром, в свою очередь, происходит в основном лишь при сбыте конечной продукции,

- Правила игры. В индустриальных районах как минимум существуют определенные правила экономической деятельности, которые обязательны для всех участников предпринимательской сети (в противном случае их из сети выгоняют). Как максимум в районах существуют специализированные гаранты этих правил – от местных властей до саморегулирующихся организаций, созданных самими предпринимателями.

Последующие исследователи заметили, что для индустриальных районов в Южной Европе характерна еще одна особенность – специализация на низкотехнологичных товарах. Согласно Фортис и Карминати [23], в итальянских индустриальных районах в основном производятся товары, которые обычно исторически ассоциируются с Италией – одежда, обувь, посуда, мебель, продукты питания, строительные материалы. По их мнению, это связано с тем, что выбор производимого товара в индустриальном районе вызван теми компетенциями, которые исторически сложились у местных производителей. Естественно, традиции производства современной техники в индустриальных районах возникнуть не успели, поэтому компании производят только те вещи, которые существовали еще 100 и 200 лет назад - а они в основном не очень технологичные. Это, впрочем, не означает, что производство современной продукции в подобных структурах невозможно – так, индустриальный район в Монтебеллуно, изначально производивший обувь, в середине XX века приобрел патент на производства высокотехнологичной обуви для занятия горными лыжами, и сейчас все фирмы района специализируются именно в этом секторе [24].

Исследования показывают, что в целом именно за счет формирования индустриальных районов Центральная (или, как её еще называют, «Третья») Италия смогла догнать более развитый Север по уровню промышленного выпуска, причем без создания крупной промышленности [25]. Сфорци [26], определяя индустриальные районы как муниципалитеты, в которых доминирующую роль играют малые и средние фирмы, работающие в традиционных для Италии отраслях экономики, показывает, что в тех итальянских сообществах, в которых существуют индустриальные районы, тем экономического роста был выше, а безработица – ниже

на 9 п. п. Бекаттини и Деи Оттати [27], используя методику Сфорци, определили, что 41% всего итальянского экспорта производилось в муниципалитетах, которые можно отнести к индустриальным районам. Более того, валовый экспорт на душу населения в провинциях, где есть индустриальные районы, в два раза выше, чем в провинциях, где преобладающая роль в экономике принадлежит крупным компаниям (8000 евро против 4000 евро на человека).

Когда итальянские экономисты обнаружили феномен индустриальных районов в Третьей Италии, эта форма экономического устройства привлекла внимание не только ученых, но и политиков и экспертов, занимающихся экономическим развитием. Индустриальные районы стали рассматриваться многими как панацея, которая поможет вытянуть из стагнации те страны и регионы, в которых общество сохранило свою традиционную структуру, а в городах и селах которых вместо крупных фирм и инновационных корпораций наблюдаются лишь ремесленники и маленькие заводи.

Однако первоначальный оптимизм исследователей по поводу нового типа политики быстро рассеялся, когда стало ясно, что универсальным рецептом для решения всех проблем создание индустриального района не является. Более того, само его искусственное «создание» крайне затруднительно. Как пишет Баньяско [28], попытки образовать индустриальный район путем субсидирования компаний без учета специфики местного бизнеса и исследования структуры местного сообщества окончились ничем – индустриальные районы там так и не сложились. Связано это с тем, что, по его мнению, район может появиться только там, где для этого есть подходящие условия – социальный капитал, традиции производства, самоидентификация вокруг местного сообщества. Поэтому создать район по приказу нельзя – можно лишь поддержать те ростки индустриальных районов, что уже существуют, а также способствовать формированию тех основ, на которых индустриальный район может сам сложиться.

Как должна выглядеть такого рода программа? Ландабасо и Розенфельд [29] выделяют пять основных направлений политики поддержки индустриальных районов:

- Выстраивание отношений. Государство может подталкивать фирмы в районе к тому, чтобы они образовывали ассоциацию, например, обещая помогать только единому органу, объединяющему компании. Стоит также

помогать формированию в обществе социального капитала, хотя авторы не знают рецептов для достижения данной цели. При этом необходимо заниматься и связями с внешним миром – здесь государство может организовывать форумы и программы обмена опытом,

- Развитие умений и талантов. В этой сфере государство может стимулировать местные научные-исследовательские центры работать вместе с индустриальными районами, выдавать гранты на получение технического или предпринимательского образования жителям района, а также создавать инфраструктуру для профессионального образования прямо в районе,
- Выход на новые рынки. Для этого должна строиться как транспортная, так и логистическая инфраструктура,
- Поддержка инноваций. Она возможна путем выделения денег на создание технологических центров в индустриальных районах, предоставления грантов на оплату исследований и разработок в сторонних технологических и дизайн-центрах,
- Стимулирование предпринимательства. Государство в этой сфере может поддерживать предпринимательские сети, создавать инкубаторы, в которых будут произрастать стартапы, а также помогать с предпринимательским образованием.

Кроме этих мер, Ландабасо и Розенфельд предлагают поддерживать местную идентичность и использовать её в продвижении продукции. Поэтому местным властям стоит задумываться о позиционировании своего региона, а также о его бренде, который можно использовать и при дистрибуции продукции индустриального района.

Во многом на этих принципах была основана политика итальянского руководства по развитию индустриальных районов в Италии в целом и в Меццоджорно в частности. Впервые о поддержке данной формы организации производства было сказано в законе п.317/91, который был принят в 1991 году. В качестве мер поддержки закон предписывает оплату строительства инфраструктуры, возврат инвестиций в НИОКР и увеличение продуктивности; разработку стандартов производства. Чтобы получить деньги на развитие, представитель сообщества должен был представить государству проект того, на что будут потрачены гранты. Де-юре

такими представителями должны были быть советы предпринимателей, однако на деле в Меццоджорно вместо этих советов потенциальные районы часто представляло местное самоуправление, так как фирмы не были способны объединиться без третьих лиц. После приема заявок региональные власти должны были на основании конкурса отобрать наилучшие проекты и направить в выбранные сообщества деньги из национального бюджета (из которого и шло финансирование программы).

Стимулирование и поддержка индустриальных районов в том виде, что была представлена в законе п.317/91, является собой наглядный пример реализации стратегии «модернизацию снизу» - итальянское правительство выделяло деньги на конкурсной основе, а сама суть поддержки заключалась в создании условий для развития всех фирм внутри определенной географической зоны (а не отдельных компаний); поддержка шла местным акторам, а не инвесторам извне, а также преимущественно в некапиталоемкие сектора экономики.

Говоря о последствиях данной политики, стоит отметить, что полноценно она заработала не сразу. Согласно Ролфо и Чалабрезе [30], поначалу программа страдала от хронического недофинансирования, характерного для многих итальянских государственных программ. Даже те районы, которые были отобраны для поддержки, получали бюджетные деньги с задержкой, а некоторые фирмы, которым был обещан возврат инвестиций, не получили его вообще. Реально поддержка индустриальных районов в Италии заработала в 2000 году, когда Меццоджорно, как бедный по меркам Европейского Союза регион, получил из бюджета ЕС дополнительную помощь, причем не только финансовую, но и организационную – представители ЕС содействовали формированию управленческих структур районов, которые должны были учитывать пожелания предпринимателей при принятии решений о создании инфраструктуры [31].

Тем не менее, несмотря на все эти затруднения, экономика Меццоджорно стала сокращать отрыв от экономики остальной Италии, и есть основания полагать, что дело не только в закрытии «Кассы Юга», но и в развитии индустриальных районов. Так, Капелло [32] называет индустриальные районы причиной сокращения отставания Меццоджорно от остальной страны. Из работы Герриери и Яммарино [33] также следует, что стимулирование индустриальных районов привело к изменению структуры экспорта региона. Если раньше из региона в основном вывозились металлы, то к концу 1990-х им на смену пришла продукция текстильной и мебельной

промышленности – как раз той, которая формировалась в индустриальных районах. Об этом свидетельствуют и географические изменения в экспорте – если раньше он шел из крупных городов, то к моменту написания статьи большую роль стали играть малые населенные пункты, в том числе и те, до которых дошла государственная поддержка. Повлияла политика и на уровень безработицы – согласно Кьюзимано [34], в тех муниципалитетах, которым пришла помощь, уровень безработицы ниже, а фирмы, входящие в индустриальные районы, демонстрируют более высокий объем продаж, чем те, кто в них не входит.

Хотя данные показывают смешанные результаты того, насколько политика властей Италии и ЕС повлияла на появление и развитие индустриальных районов, тот факт, что они появились и развиваются, не вызывает сомнения. Так, из официальной статистики, которую приводят Рабеллотти, Карабелли и Хирш [35] следует, что с 1995 по 2006 количество официально признанных индустриальных районов в Меццоджорно выросло с 15 до 26 (при этом большая часть из 15 районов появилась также в 1990-х). Судя по имеющимся исследованиям, в последнее десятилетие индустриальные районы на Юге Италии также чувствуют себя хорошо – данные показывают, что фирмы, которые находятся внутри индустриального района, закрывались кризис 2008-2012 годов реже, чем остальные фирмы [36].

Аналогичная политика проводилась не только в Италии, но и в других странах Южной Европы. Так, согласно работе Буа [37], впервые программу поддержки территориальных образований осуществило региональное правительство Валенсии в конце 1980-х. Суть политики заключалась в создании государством в малых городах «технологических центров» - территории, где сотрудники университетов Валенсии будут создавать вместе с фирмами инновации. Новые технологии могут перенимать все фирмы, находящиеся в индустриальном районе. Политика эта имела умеренный успех – хотя Валенсия и стала провинцией с наибольшей концентрацией индустриальных районов в стране, роль технологических центров в достижении этого лидерства вызывает вопросы.

Распространение данной практики на всю страну, произошедшее в начале 2000-х, было, по мнению Труллен [38], еще более успешным. Суть её в том, что государство собирало в уже существующих индустриальных районах, а также на территориях, где были условия для их формирования, инициативы, которые могли бы поспособствовать инновационному развитию территории. Инициативы должны были

быть выдвинуты бизнес-ассоциациями – структурами, которые создаются не менее 30 организациями. Хотя в ассоциации могут быть представлены местные власти и научно-исследовательские центры, по правилам не менее 90% её участников должны быть местными фирмами. Отобрав лучшие инициативы, государство частично или полностью их оплачивало. По имеющимся оценкам [39], полученные деньги в основном шли на оплату НИОКР, обучение персонала, организацию кооперации между участниками и продвижение продукции района на внешних рынках. По мнению Ибарры и Доминика-Санчеса, программа оказалась крайне успешной – она помогла владельцам фирм преодолеть предрассудки и начать совершать коллективные действия вместе со своими соседями, а также серьезно улучшила качество инфраструктуры в тех испанских городах и селах (в Испании значительную долю поддержки получали именно сельские ремесла), которые попали под действие программы. За счет всего этого малые и средние предприятия смогли воспользоваться эффектом от масштаба, без которого они проигрывали конкуренцию крупному бизнесу.

Таким образом, опыт и Италии, и Испании показывает, что стратегия «модернизации снизу», выражающаяся и в улучшении институциональной среды, и в создании более благоприятных условий для бизнеса, может привести к осязаемому экономическому росту. Однако это не означает, что подобного рода политика является панацеей, которая гарантированно поможет развивающейся стране или отстающему региону сократить отставание от развитых стран. Существуют ограничения и недостатки, которые стоит учитывать и при проектировании экономической политики, и при оценке её возможных результатов:

- Институциональная инерция. Хотя улучшение институциональной среды неоспоримо благотворно влияет на экономическое развитие, сами институциональные изменения крайне затруднительны. Связано это, как отмечает Норт [40], с институциональной инерцией – группы интересов, которые с помощью действующего института изымают ренту, будут противиться любым изменениям. Более того, формальные правила могут отпечатываться в неформальных нормах, за счет чего неэффективные формальные институты будут самовоспроизводиться из институтов неформальных. Это делает серьезные институциональные реформы затруднительными – они из-за давления групп интересов не будут приняты

вообще, либо будут конфликтовать с неформальными нормами. Ограничения, связанные с возможным масштабом институциональных реформ, прекрасно показывает пример Италии – при всех усилиях побороть коррупцию и организованную преступность, властям удалось достичь лишь умеренного успеха (а в случае с мафией в ходе кризисов 2012 и 2020 года произошел даже откат назад),

- Неправильные направления помощи. Хотя от того, что деньги идут не туда, где они могли бы быть полезны, скорее страдают политики «модернизации сверху», такое возможно и при проведении более конкурентной промышленной политики. Выше уже отмечалось, что поддержка индустриальных районов особенно затронула регион Апулия – однако еще до начала политики это была наиболее процветающая провинция Меццоджорно. Возможно также и то, что помощь идет не в те сектора экономики, где она могла бы быть полезна. Так, Кьюзимано и его коллеги [41] отмечают, что помощь индустриальным районам, работающим в туристическом секторе, в целом на уровне региона оказалась бессмысленной. Связано это с тем, что те курортные города, которые получали гранты на создание пляжной инфраструктуры, увеличивали объем туристов исключительно за счет тех курортов, которые не получили аналогичную помощь, когда как в целом количество людей, посетивших Меццоджорно, не увеличилось,
- Необходимость предпосылок для развития бизнеса и кооперации. Еще первые исследователи, занимавшиеся проектированием политики поддержки индустриальных районов, отмечали, что далеко не всюду и не всегда подобные формы организации производства могут существовать. По мнению Макдональда, Цагдиса и Хуанга [42], индустриальные районы могут появиться лишь на основании традиционных знаний и умений жителей, которые воссоздать искусственно нельзя. Более того, те сообщества, в которых есть условия для формирования предпринимательских сетей, и без того живут хорошо – данные Кьюзимано и его коллег [43] показывают, что обычно помощь получают те, кто смог предложить государству лучший проект развития сообщества, а это и без

того, в основном, более активные и успешные районы. В результате экономическая политика для многих сообществ окажется бесплодной,

- Вытеснение частных инвестиций и местных умений. Приведенные выше примеры политики «модернизации снизу» в основном подразумевают государственные инвестиции в создание инфраструктуры, однако далеко не всегда такого рода вложения могут быть эффективны. Хотя о том, какую именно инфраструктуру нужно строить, говорят сами жители района, вполне возможно, что её создание за счет частных средств будет более эффективным как в плане качества инфраструктуры, так и в аспекте стоимости (особенно в странах с высоким уровнем коррупции) [44]. Более того, согласно Ибарре и Доминек-Санчесу [39], фокус на спонсировании инноваций, который наблюдается при поддержке индустриальных районов в Испании, может разрушить традиции производства, а использование наработок исследовательских центров, находящихся не рядом может ударить по локальной самоидентификации – хотя и то, и то важно для чувства «локализма», характерного для местного бизнеса,
- Сохранение неэффективных производств. Один из главных недостатков индустриальных районов как формы организации производства заключается в том, что они за счет местных сетей взаимовыручки помогают неэффективным производствам держаться на плаву. Это демонстрируют и эмпирические расчеты – по данным Чаинелли, Джианнини и Якобуччи [36], после кризиса 2008-2012 года компании внутри индустриальных районов реже разорялись, но их средний объем отдачи от капитала был ниже и упал сильнее, чем у компаний, которые действуют самостоятельно. Поддержка кооперации со стороны государства, по мнению Ибарры и Доминек-Санчеса [39], может усугубить эту проблему - распределение субсидий может привести к тому, что неэффективные предприятия смогут де-факто жить за государственный счет, не улучшая свое производство.

Суммируя вышесказанный опыт, можно сделать вывод о том, что политика «модернизации снизу» может быть эффективным инструментом, однако она обладает собственными ограничениями, которые могут сдерживать положительные эффекты от реформ. Тем не менее, именно за счет «модернизации снизу» странам Южной Европы удалось устранить большую часть отставания от своих более развитых

соседей, пусть и не полностью. Впрочем, в мире есть и более яркий пример догоняющего развития – страны Восточной Азии, которые за вторую половину XX века смогли пройти путь от бедности к уровню благосостояния, сопоставимому с развитыми странами Европы. Разговоры о том, как государство может способствовать экономическому развитию, невозможны без обсуждения кейсов этих стран, поэтому далее мы кратко рассмотрим историю экономического бума в Китае, Японии, Южной Корее и Тайване.

1.2.3

Китайская стратегия модернизации. Начнем обозревать опыт азиатских модернизаций с КНР. Хотя континентальный Китай по уровню своего подушевого ВВП еще не догнал большинства своих соседей (а также Китайскую республику, которая располагается на Тайване), та динамика, которую демонстрирует эта страна, вызывает пристальное внимание со стороны экономистов. Действительно, за последние 4 десятилетия, прошедших с начала реформ Дэн Сяопина, Китай превратился из одной из самых бедных стран, сопоставимой по уровню доходов с большинством стран Африки, во вторую по величине экономику мира, способную вывести большую часть своего населения из бедности и создавать высокотехнологичные продукты. Неудивительно, что сравнительно успешный опыт перехода Китая от плановой к рыночной экономике рассматривается учеными - в особенности российскими, например, Полтеровичем и Поповым [45] - как пример того, как стоит проводить экономические реформы (хотя многие исследователи, например, Дабровски [46], отмечают, что большинство стран с переходной экономикой пойти по китайскому пути не могли). В некоторых научных работах КНР приводится в качестве примера успешной «модернизации сверху» [47], который стоит использовать для проектирования экономической политики в России, или как кейс формирования эффективной экономической системы путем активного вмешательства государства в рынок [48]. Более того, среди российских публицистов восприятие китайского экономического бума как явления, произошедшего исключительно благодаря направляющей и руководящей роли партии и правительства еще более распространено.

Но так ли это на самом деле? Безусловно, государство в материковом Китае сыграло осязаемую роль в запуске экономического роста, при этом объемы вмешательства в экономику в КНР были значительно выше, чем на Тайване и в других

«азиатских тиграх». Однако использовать опыт Китая как убедительное доказательство эффективности и предпочтительности «модернизации сверху» все же нельзя – применяя государственные структуры как инструменты развития, китайское руководство одновременно расширяло экономические свободы и создавало в стране условия для самостоятельного формирования современных производств, что скорее соответствует концепции «модернизации снизу». Эта комбинация обеих описанных выше стратегий развития далее будет называться нами гибридной стратегией модернизации.

В чем заключалась эта стратегия? Во-многом реформы Дэн Сяопина, как отмечает Бродсгаард [49], были направлены на избавление от тех неэффективных практик, что сложились в эпоху Мао Цзэдуна, при котором государство сохраняло монопольный контроль над экономикой. Так, важнейшими элементами реформ Сяопина были либерализация цен и расширение прав кооперативных предприятий, которые теперь могли сами определять, что им производить, не завися от тех ограничений на предпринимательскую деятельность, что раньше устанавливали власти. Как пишет Чоу [50], изменения коснулись и государственных предприятий – если раньше они должны были строго выполнять установленный государством план, то согласно новой политике у них появилось право самим определять, что именно им производить. Хотя план развития экономики сохранялся, предприятия не были обязаны согласовывать выпускаемую продукцию с органами власти (план служил скорее прогнозом того, как будет развиваться экономика), производя то, что приносит им наибольшую выгоду.

Симптоматично, что в ходе реформ Дэн Сяопина в Китае бурно развивались как раз те формы организации производства, которые обычно характерны для «модернизации снизу». Так, Дж. Ванг и Л. Мэй [51] отмечают возникновение на первом этапе рыночных реформ в Китае полноценных индустриальных районов, причем возникли они сами, без какой-либо специфичной поддержки со стороны государства [52]. Связано это было с упрощением в целом ведения предпринимательской деятельности в стране, благодаря которому многие существовавшие и без того социальные сети взаимоподдержки трансформировались в предпринимательские сети. При этом по своему внутреннему устройству эти структуры серьезно отличались от южноевропейских кластеров (употребление понятия «индустриальные районы» вызывает вопросы и базируется лишь на признаке

локальности предпринимательской сети), во многом будучи более похожими на обычные кластеры:

- Они не базировались на каких-либо традиционных для сообщества товарах, а производили то, что может пойти на экспорт (зачастую это были контрафактные версии иностранных товаров),
- Они образовывались не только вокруг какого-либо территориального сообщества, но и вокруг НИИ (в таких предпринимательских сетях производство выстраивалось вокруг некой технологии, над которым работало НИИ) и крупного промышленного производства (которое служило для индустриального района основным рынком сбыта),
- Устройство в китайских индустриальных районах более иерархично: коммуникации внутри района происходят в основном между главной компанией сети и малыми компаниями, когда как между собой малый бизнес практически не взаимодействует.

Хотя на раннем этапе развития индустриальные районы действительно сыграли важнейшую роль в экономическом развитии Китая [53], в результате они оказались лишь переходной формой организации производства. Часть из них смогла трансформироваться в полноценные технологические кластеры, которые разрабатывают свои собственные инновации [54], значительная их доля либо была поглощена транснациональными корпорациями, либо стала полностью от них зависеть [55] в вопросах закупок и сбыта. Тем не менее, будучи понятной для в целом коллективистского и склонного к использованию сильных социальных связей общества [56], данная форма организации производства оказалась удобной для китайцев, которые решили использовать возникшую возможность открыть свое дело.

Впрочем, реформы Дэн Сяопина заключались не только в снятии наиболее вредных ограничений для местных фирм, но и в формировании привлекательных условий для иностранных инвесторов. Важным элементом рыночных реформ в Китае было создание особых экономических зон. Согласно Вангу [57], данная проконкурентная (а не антиконкурентная, характерная для попыток «модернизации сверху») политика заключалась в том, что государство выделяло в стране определенные территории в прибрежных провинциях, которые смогут производить продукцию на экспорт. В особых экономических зонах создавался режим наибольшего благоприятствования для предпринимателей в целом и для иностранных

инвесторов в частности – именно на этих территориях государство особенно вкладывалось в создание инфраструктуры; только на этих территориях иностранцы могли не просто инвестировать, но и создавать собственные предприятия (остальной Китай был для них закрыт); только в особых экономических зонах у предприятий было право нанимать рабочих по рыночным, а не государственным ценам.

«Гибридность» китайской стратегии развития, в свою очередь, связана с тем, что руководство КНР для достижения целей развития использовало не только рыночные силы, но и государственный сектор экономики. Впрочем, в этом аспекте действия Китая отличались от того, что делала «Касса Юга» и аналогичные ей агентства и организации. Если задача последних заключалась в выделении бюджетных средств на создание новых частных предприятий, то логика китайских властей была абсолютно противоположной – за счет новых частных предприятий с государственным участием они стремились заработать. Так, описывая взрывной рост количества муниципальных и региональных предприятий в начале реформ Дэн Сяопина, Яо [58] отмечает, что хотя де-юре это были государственные компании, де-факто они контролировались частными лицами. Хотя со стороны может показаться, что государство само создало эти фирмы с нуля, на самом деле в большинстве случаев оно лишь помогало бизнесменам с легальным статусом (на тот момент предпринимательство в Китае было еще незаконно) и поиском производственных мощностей и каналов сбыта в обмен на часть прибыли. Тем самым «местные власти создали защитную стену между центральным правительством и частным бизнесом и сыграли положительную роль в создании рыночной системы» [101:85]. Стимулов у местных властей к развитию бизнеса в своем регионе было два. Во-первых, так как поначалу все предприятия в том или ином виде были «муниципальными», у местных властей были мотивы для заманивания к себе потенциальных бизнесменов, чтобы продавать де-факто «лицензии» на ведение своего дела. Во-вторых, как отмечает Бродсгард [49], эффективность местных властей оценивалась центральным правительством в том числе на основании темпов экономического роста в регионе, который можно было достичь за счет привлечения в свой регион инвесторов; неуспех же считался целиком и полностью виной местных властей. Таким образом, создание привлекательных условий для бизнеса позволяло чиновникам рассчитывать не только на высокий уровень личного дохода, но и на продвижение по карьерной лестнице. Это во многом противоречит логике действий управленцев в «институтах

развития», у которых нет таких серьезных стимулов инвестировать в те проекты, которые скорее принесут экономический рост.

Более того, реформы Дэн Сяопина осознано содержали в себе антиконкурентные аспекты, из-за которых говорить о Китае как о «модернизации снизу» нельзя. Хотя китайское руководство и расширило возможности для частного бизнеса, из экономики совсем оно не ушло: вместо масштабной приватизации, характерной для переходного периода в Восточной Европе, Сяопин передал государственные предприятия региональным властям. У них появилось право выставить предприятия на продажу, однако повсеместно приватизация проводилась по инсайдерской модели, в которой у самих чиновников на аукционе было заведомое преимущество [59]. И сейчас, когда в стране уже сформировались крупные корпорации, руководство не отказывается от практики «партийного контроля» и в последние годы даже старается его усилить. Во многом это связано с тем, что полная дерегуляция снизила бы получаемую элитой (оставшейся несменяемой) ренту. Поэтому в ходе реформ, с одной стороны, часть регуляций оставили (что сделало реформы более популярными среди партийных элит), а с другой – позволили бюрократии получить вместо доступа к ренте право собственности на государственные предприятия.

Таким образом, вопреки представлению многих, модернизацию КНР нельзя назвать ни «модернизацией сверху», ни «модернизацией снизу». Китайская модель развития подразумевает и дерегуляцию, и сохранение значительного государственного вмешательства в экономику; и приватизацию с привилегиями для элиты, и выстраивание правильных стимулов для бюрократии; и ограничения на открытие своего бизнеса в одних регионах, и режим свободной экономической зоны в других. То, насколько данная комбинация прорыночных и антиконкурентных мер действительно является оптимальной стратегией экономического развития, вызывает вопросы. Хотя мнение о том, что политика Дэн Сяопина и его преемников заложила основу китайского экономического чуда, является преобладающим в академической науке, многие исследователи отмечают, что успехи китайской экономики связаны с урбанизацией и демографическими изменениями [46]. Более того, Гарно и коллеги [52], анализируя китайские реформы, отмечают, что государственное вмешательство в экономику оставалось во многом не из-за экономических, а политических или идеологических причин.

1.2.4

Гибридный подход к модернизации: опыт «азиатских тигров». Хотя Китай в последние пару десятилетий и является наиболее обсуждаемым примером резкого экономического подъема, на самом деле значительно более существенных (судя по уровню ВВП на душу населения) успехов достигли его восточные соседи, которых принято называть «азиатскими тиграми» - Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Япония. По мнению Аузана [60], данные государства являются уникальным примером того, как изначально страны догоняющего развития смогли выйти на траекторию роста Западной Европы. Более того, еще до азиатского бума эксперты, по словам Истерли [5], ожидали, что более высокие темпы экономического роста будут в странах Латинской Америки и Африки, когда как Азия будет от этих регионов отставать. Как показала история, в итоге все сложилось наоборот, хотя на первый взгляд и «азиатские тигры», и страны Латинской Америки использовали одну и ту же стратегию протекционизма. Однако при более детальном анализе оказывается, что политика азиатских стран была значительно более сложной и создавала для бизнеса стимулы, отличные от тех, что были у латиноамериканских предпринимателей.

В данном параграфе нами будет рассмотрена история трех из пяти «азиатских тигров» - Японии, Южной Кореи и Тайваня. Связано это с тем, что для анализа возможных направлений экономической политики на Северном Кавказе опыт Гонконга и Сингапура (городов-государств, в которых еще в эпоху английского колониального господства сложилась развитая финансовая система и торговые связи) кажется нерелевантным. В то же самое время остальные три страны прошли крайне успешный путь от бедных обществ с преобладанием традиционных регуляторов к зажиточному и современному социуму за сравнительно недолгий срок, что определяет значимость данных кейсов для нашего исследования.

1.2.4.1

Япония. Начнем с Японии. Именно эта страна стала первой на Востоке, которая смогла построить современную развитую рыночную экономику. Процесс модернизации Японии, согласно Гершенкрону [61], начался еще в конце XIX века, одновременно с Российской империей. Так как индустриализация в Японии началась много позже, чем в Англии и у её соседей, значительную роль в её экономическом развитии, по оценке Гершенкрона, сыграло государство, преимущественно путем государственных закупок. Особую роль государственные расходы на промышленную

продукцию играли в 1930-е годы, когда Япония активно готовилась в войне. В то время ведущую роль в экономике страны играли дзайбацу – объединения фирм, работающих в одной и той же отрасли, вокруг определенного влиятельного клана. Именно дзайбацу в предвоенное время выпускали не только большую часть продукции на потребительские рынки, но и вооружение для Японской императорской армии.

По окончании Второй мировой войны американские оккупационные власти запретили дзайбацу как форму организации производства (в том числе и за то, что крупнейшие кланы, контролировавшие дзайбацу, поддерживали японский милитаризм). Несмотря на уничтожение основной и уже привычной формы организации производства, именно послевоенные годы (особенно первые 30 лет) стали для японской экономики наиболее успешными. Большинство исследователей выделяют три основных причины, благодаря которым это произошло.

1) Свобода организации предпринимательских сетей. Хотя новое японское руководство, пришедшее на смену оккупационной администрации, не разрешило создавать промышленные конгломераты бывшим управляющим дзайбацу, оно никак не препятствовало появлению новой формы организации производства – кейрэцу. Кейрэцу, по мнению Герлача [62], во многом были похожи на дзайбацу, однако организовывались не вокруг клана или значимого рода, а вокруг банка или уже существующего крупного промышленного предприятия (например, завода по производству грузовиков, как в случае с Toyota).

Кейрэцу устроены следующим образом [63]: вокруг ядра (коим обычно выступает банк) складывается пул крупных производителей, занимающихся разработкой инноваций, производством потребительских товаров и их сбытом через специализированную торговую компанию. Крупные компании также образуют совет директоров кейрэцу, который является центром координации между участниками сети и в полномочия которого входит в том числе и увольнение менеджеров компаний [63]. В особых случаях, когда между основными участниками кейрэцу возникают конфликты, гарантом внутренних правил сети выступает банк. [64]. Крупные компании сети, в свою очередь, связаны с малыми компаниями, выступающими для них субподрядчиками – причем не только формальными контрактами, но и неформальными договоренностями. Связи эти крайне устойчивы – с одной стороны, малые фирмы практически не торгуют с фирмами вне кейрэцу, с другой – крупные

компании также ищут себе контрагентов только среди участников сети. В некоторых кейрэцу, согласно Линкольну и его коллегам, малые фирмы даже участвуют в принятии решений о развитии всей сети, а также имеют пусть и незначительную, но долю акций ключевого банка[63].

Говоря о причине формирования кейрэцу, стоит сказать, что данная форма организации производства возникла под влиянием высокого уровня коллективизма, характерного для японского общества, и особой трудовой этики, подразумевающей пожизненные контракты. Тем не менее, определенную роль в их развитии сыграло государство. Так, в 1950-х годах японское правительство оказывало активную финансовую поддержку ключевым банкам предпринимательских сетей, за счет которой у кейрэцу был относительно дешевый доступ к кредитованию [65]. Важную роль сыграли и изменения в антимонопольной политике, за счет которой японские корпорации могли в рамках кейрэцу кооперироваться друг с другом, не опасаясь обвинений в картелизации [66]. Также масштабные поддержку получали и малые фирмы внутри кейрэцу, причем, как отмечают Нишимура и Окамура [67], разные меры давали разный результат. Если программы, направленные на поддержку кооперации (а именно на создание объединения фирм по географическому признаку, налаживание кооперации с соседними университетами, создание органов кооперации между фирмами и исследовательскими центрами, создание базы данных об инновациях), оказались эффективны, стимулируя как рост выпуска, так и рост количества инновационных товаров, то прямые меры поддержки НИОКР были непродуктивны.

В целом кейрэцу оказали благотворное влияние на японскую экономику, особенно в первые 40 лет после окончания Второй Мировой войны. Именно кейрэцу с их системой обмена информацией и общей инновационной инфраструктурой стали основой для развития экспорта высокотехнологичной продукции [68]; за счет кооперации между предприятиями достигался эффект масштаба, делавший продукцию более дешевой и конкурентноспособной [69], а также складывалась система взаимной поддержки, при которой новые компании и те, что сталкивались с убытками, могли получать деньги от более прибыльных элементов сети [70]. Однако этот эффект оказался скорее временным – из-за снижения роли банков в финансовом секторе, аутсорсинга части производства в другие страны Азии и глобализации большинство кейрэцу либо распались, либо стали трансформироваться в единую

корпорацию с более иерархичным (а не сетевым управлением) [71]. Более того, произошедший в конце 1990-х годов в Японии экономический кризис, от которого страна смогла оправиться лишь через десятилетие, во многом вызван прекращением роста производительности кейрэцу, связанным с тем, что малые фирмы внутри сети либо стали разоряться, не выдержав конкуренции с Китаем, либо стали полностью полагаться на крупные компании холдинга, не заботясь о своей конкурентоспособности [72]. Сейчас, по мнению МакГири и Доу [73], существование кейрэцу продолжается скорее по привычке, так как это понятная для японских финансовых организаций промышленная структура, однако сами компании рассматривают сеть как страховочный механизм на случай кризиса.

2) Улучшение институциональной среды. Американские оккупационные власти разрушили не столько дзайбацу, сколько всю сложившуюся в Японии общественно-политическую систему, вплоть до самодержавной власти императора. Это привело к тому, что сложившиеся в стране правящие коалиции, которые могли бы помогать старым клановым организациям, исчезли. Это, по мнению Олсона [74], предотвратило проблему «институционального склероза» - старые группы интересов не препятствовали новым элитам создавать институциональную среду, наиболее благоприятную как для экономического роста, так и для них личного благосостояния.

В результате смена элит, произошедшая в результате проигранной войны, привела к тому, что ни у одной элитной группировки не было достаточно потенциала насилия для того, чтобы подчинить себе всю страну. В результате в Японии сложился (по мнению Норта, Уоллиса и Вайнгаста [75], первый в Азии) порядок открытого доступа, при котором весь аппарат насилия подконтролен правительству, которое избирается на демократических выборах, а также правовая система, в которой защищены права человека [76]. Все это создало привлекательную инвестиционную среду для бизнеса, в которой компании могут не бояться осуществлять долгосрочные вложения, в том числе и в новые технологии.

3) Активная внешнеторговая политика. Для Японии первых послевоенных лет характерна протекционистская политика, направленная на развитие промышленности. Меры японского правительства, впрочем, серьезно отличались от тех, что осуществлялись в Латинской Америке. Хотя Япония, как и большинство стран после Второй мировой войны, на первых порах установила высокие барьеры для импорта, уже с 1970-х годов, по расчетам Ноланда [77], тарифы стали

сокращаться, в результате чего значительное ограничение экспорта сохранилось лишь в сельском хозяйстве. В то же самое время Япония использовала другие инструменты внешнеторговой политики:

- Ограничение или полный запрет экспорта. Особенно это касается рынка сырья, на котором установлены низкие квоты на вывоз угля и изделий из нефтепродуктов,
- Неформальные ограничения. Импортные товары сталкивались с административными барьерами, из-за которых издержки появления товаров на японском рынке были высоки даже без тарифов. Так, Ноланд приводит пример импортных лыж, которые должны были перед началом продаж пройти экспертизу на предмет того, насколько они подходят японскому снегу. После снижения тарифов именно эти неформальные административные барьеры и стали основной стратегией защиты отдельных секторов экономики от внешних компаний,
- Поддержка экспорта. Японское государство занималось не только защитой внутреннего рынка, но и экспансией на внешние. Так, государство выделяло субсидии и налоговые льготы компаниям, которые активно выходили на международные рынки, а также создало специализированный банк развития, который выделял деньги иностранным компаниям, покупавшим товары и услуги у японских компаний [78].

Почему же японская протекционистская политика оказалась относительно успешной? Это связано с несколькими причинами. Во-первых, поддержка экспорта делает общий эффект политики про-конкурентным, а не антиконкурентным – государство не снижает количество конкурентов для фирм, а увеличивает количество рынков, на которых они могут быть представлены, за счет чего у фирм есть стимулы повышать свою эффективность. Во-вторых, протекционистская политика в Японии действительно оказалось временной – как только «младенческие отрасли» подросли, внешнеторговые барьеры стали снижаться, и при всей влиятельности кейрэцу, они не смогли добиться сохранения своих преференций [66]. В-третьих, особенность кейрэцу заключается в том, что они в основном производят закупки внутри своей сети, и за счет этого филиалы, открываемые в других странах, из-за особенностей организационной структуры обеспечивают фирмы в Японии спросом на комплектующие [77].

Таким образом, в ходе модернизации японское правительство использовало стратегию, совмещающую два основных подхода к догоняющему развитию. С одной стороны, в послевоенное время в Японии произошла полноценная «модернизация снизу» - в стране сформировалась высококачественная институциональная среда, гарантирующая право собственности; многие меры поддержки экономики были направлены на широкий круг предприятий. В то же самое время в политике японского руководства, особенно на первых порах, были и элементы «модернизации сверху» - государство активно регулировало сферу внешней торговли, а часть экономической помощи была направлена конкретным компаниям (в первую очередь банкам), что говорит о попытке создать масштабные стимулы к частным инвестициям в новые для страны секторы.

1.2.4.2

Южная Корея. Еще одна страна, которой во второй половине XX века смогла догнать страны Запада – это Южная Корея. Еще в середине XX века Корейская республика была бедной страной, в которой только что закончилась разрушительная Корейская война, а основная промышленная база которой осталась на территории КНДР. Однако уже в 1960-х годах в стране начался бурный экономический рост. Согласно Ю [79], связано это было с двумя факторами. Во-первых, еще в 1950-х в Южной Корее была проведена земельная реформа, благодаря которой земля досталась тем, кто её обрабатывает. За счет этой реформы большинство граждан получило собственность, которую позже часть из них смогло использовать как первоначальный капитал для своего бизнеса. Во-вторых, «диктатура развития» Пака Чонхи, установившаяся в 1962 году, ставила своей основной задачей развитие промышленности (которая была необходима для противостояния с КНДР), и поэтому всячески способствовала её развитию. Рецепты, по которым создавалась корейская промышленность, во многом похожи на японские - государство вело активную внешнеторговую политику, тратя выделяемую Корее международную помощь на экспортные субсидии [80], а локомотивом экономического роста служили крупные конгломераты промышленных компаний, которые в Корее называются чеболями.

При том, что идея поддержки промышленных конгломератов пришла в Южную Корею из Японии, само устройство чеболей серьезно отличается от кейрацу и скорее напоминает дзайбацу – они скорее складываются вокруг семьи или клана, а не более институционализированных структур; фирмы в чеболях подчиняются

главному офису, а не кооперируются с ним при решении задач; привлечение финансирования происходит не с помощью банка, а напрямую от головного офиса. Несмотря на более иерархичную систему внутреннего управления сети, компании, входящие в чеболь, ведут себя автономно друг от друга и самостоятельно принимают управленческие решения (хотя и с оглядкой на центр сети) [81].

Многие исследователи отмечают, что именно чеболи поспособствовали ускоренной модернизации Южной Кореи. Истерли [5] объясняет это тем, что малые производители, из которых позже выросли чеболи, обменивались информацией и совместно использовали ресурсы, что позволяло производить продукцию с низкими издержками – а именно в секторе товаров низкой цены и низкого качества первоначально работало большинство чеболей. Позже наличие сетей, объединяющих сотни автономных фирм, позволило головному офису быстро находить перспективные технологии, которые можно было перенять на других производствах [82]. Количественные исследования также подтверждают то, что модель чеболей является эффективной – находящиеся внутри конгломерата компании демонстрируют в среднем более высокую производительность труда [83] и более высокий процент выживаемости [84], чем фирмы вне сетей.

Впрочем, пример Южной Кореи ценен не только тем, что он показывает возможность воспроизводства японской модели модернизации, но и тем, что демонстрирует те проблемы, с которыми может столкнуться страна при гибридной стратегии модернизации. Хотя Южная Корея достигла высокого уровня благосостояния, система чеболей (которая, как и кейрэцу и индустриальные районы, финансово поддерживает неэффективные предприятия сети) способна продуцировать не только экономический рост, но и кризисы. Так, подобный кризис случился в 1997 году, когда в нескольких чеболях масштабы потерь неэффективных фирм были настолько высокими, что они потянули за собой в пропасть не только весь остальной конгломерат, но по цепочке и несколько крупных банков [85]. Реформа чеболей, которая последовала за кризисом, сделала их более иерархичными, что, с одной стороны, сделало их более устойчивыми, а с другой, лишило части преимуществ, связанных с кооперацией. Вторая важная проблема южнокорейского пути заключается в том, что крупные чеболи стали настолько велики, что у них появилась возможность оказывать влияние на власти, что в будущем может привести к созданию правил, которые будут благоволить существующим крупным корпорациям и

препятствовать выходу на рынок новых игроков [86].

Таким образом, опыт Южной Кореи показывает, что гибридная модель модернизации может быть эффективной, но может нести в себе и угрозы – сложившиеся на заре модернизации формы организации производства и внешнеторговые политики могут настолько укорениться в институциональной среде, что сохраняться по прошествии десятилетий, но уже как атавизм, препятствующий дальнейшему экономическому развитию. Даже в странах с высоким качеством институтов попытки оказывать масштабную помощь отдельным конгломератам может привести к «захвату государства» реципиентами трансфертов, что демонстрирует угрозы, связанные с использованием инструментария «модернизации сверху»

1.2.4.3

Тайвань. Еще одним «азиатским тигром», которому удалось достичь высоких темпов экономического развития, является Тайвань. История успеха данной страны очень сильно напоминает южнокорейскую: авторитарный режим Чана Кайши построил «диктатуру развития», в которой государство создает режим наибольшего благоприятствования для инновационного бизнеса. Как и Япония с Южной Кореей, Тайвань активно занимался протекционизмом – причем, как показывают Чен и Ху [87], не только поддержкой экспорта, но и ограничением импорта. Другой важной особенностью модернизации Тайваня является государственная поддержка технопарков, на базе которых в 1980-х годах появились инновационных кластеры, сделавшие Тайвань одним из лидеров в области производства электроники.

Набор мер, предпринятых тайваньскими властями для инновационного развития страны, является чем-то средним между выделением особых экономических зон в континентальном Китае и поддержкой индустриальных районов в Южной Европе. Политика поддержки технопарков, согласно Герриери и Пьетробелли [88], заключалась в том, что государство выделяло определенные территории около университетов или научно-исследовательских центров, на которых оно:

- Создавало всю необходимую производственную инфраструктуру,
- Оказывало правовую поддержку, организовав систему «одного окна» для регистрации бизнеса,
- Организовывало контакты между иностранными инвесторами и местным специалистами.

Создание технопарков в итоге оказалось более чем успешным – в них образовались кластеры, которые на данный момент производят значительную долю тайваньского ВВП и большую часть всего экспорта из страны [89]. Особенно это коснулось сектора микроэлектроники – если до создания технопарков его в Тайване де-факто не существовало, то уже через пару десятков лет именно за счет продукции технологических кластеров страна стала один из лидеров в этой сфере [88].

Впрочем, говоря об опыте Тайваня, большинство исследователей признают, что данный пример является скорее исключением, чем правилом. Как отмечают Портер и Кетелс [90], подобные кластеры могут возникать лишь там, где уже есть инновационная инфраструктура (к примеру, качественный университет), и создать его в чистом поле невозможно. Учитывая, что Тайвань был уникальным примером того, как в стране одновременно существовали и традиционные регуляторы, и высококачественная система образования, неудивительно, что данная политика оказалась успешной – но там, где предпосылок для развития науки нет, появления такой формы организации производства кажется маловероятным.

Если попытаться раскрыть модель, по которой развивалась Япония, Южная Корея и Тайвань, то можно отметить следующие особенности, характерные для всех трех стран:

- Значимая роль в экономике и инновации конгломератов автономных друг от друга фирм,
- Финансовая поддержка конгломератов со стороны государства,
- Расширение экономических (а с определенного момента – и политических) свобод,
- Ограничение импорта и поддержка экспорта из страны.

И если первая и вторая особенность характерна и для «модернизации снизу», и для «модернизации сверху» (в зависимости от размера конгломерата и того, как выделяется помощь), то третья является наиболее характерной для «модернизации снизу», а четвертая – для «модернизации сверху». Из этого следует, что модель развития «азиатских тигров» стоит считать гибридом описанных выше стратегий.

Несмотря на кажущуюся схожесть этих мер с тем, что делалось в Латинской Америке, на самом деле между данным регионами существуют значимые различия:

- В Латинской Америке локомотивами экономического развития были де-факто выбраны конкретные крупные компании, которые были назначены

«национальными чемпионами», получавшими преференции на определенном рынке. Имея значимое влияние, владельцы компаний могли оказывать давление на власть с целью продолжения выгодной для них политики. В Азии это было невозможно из-за более качественной институциональной среды еще до начала реформ, из-за отсутствия «национальных чемпионов» (получавшие поддержку конгломераты конкурировали друг с другом на одних и тех же рынках) и отсутствия единого руководства, которое бы обладало значимым политическим весом. Характерно, что в единственной азиатской стране, в которой главные компании конгломератов имели власть над остальными (Южная Корея), местные правительства как раз и создавали чеболям привилегии, что и привело к корейскому экономическому кризису,

- Страны Южной Америки никак не расширяли ни экономических, ни политических свобод – в момент политики импортозамещения это были преимущественно военные диктатуры, в которых одни фирмы имели привилегии по сравнению с другими. Азиатские страны не назначали «национальным чемпионов», а политические системы во всех трех странах к концу 1980-х стали демократическими,
- Хотя в обоих макрорегионах внешнеторговая политика была протекционистской, в Азии государство не только ограничивало импорт, но и поддерживало экспорт, что создавало стимулы у корпораций создавать конкурентноспособный продукт. «Национальные чемпионы» в Латинской Америке с такой конкуренцией не сталкивались, так как выходить на внешние рынки они не пытались, а на внутреннем рынке они выигрывали конкуренцию за счет государственных преференций.

Суммируя эти различия, можно сделать вывод о том, что восточноазиатская гибридная модель экономического развития создавала для предприятий стимулы повышать свою конкурентоспособность и инновационность, что соответствует духу и идеям нового структурализма, когда как политика импортозамещения в Латинской Америке создавала стимулы у компаний извлекать ренту из своего привилегированного положения. Сложившийся в итоге «захват государства» является типичным результатом политики раннего структурализма, используемой в регионе.

Подведем итоги. Имеющийся опыт модернизации за последние 70 лет показывает, что какой-либо единой стратегии, которая бы гарантированно привела развивающуюся страну к процветанию, нет. Хотя «модернизация сверху», судя по всему, не была успешной ни в Африке, ни в Латинской Америке, ни в Европе, попытки «модернизации снизу» тоже зачастую сталкиваются с непреодолимыми препятствиями. Гибридные модели, которые сочетают в себе как элементы «модернизации сверху», так и элементы «модернизации снизу», также хотя и демонстрируют в определённых условиях высокую эффективность, имеют свои побочные эффекты. Поэтому выбор подходящей стратегии модернизации зависит от того, какие существуют предварительные условия для реализации той или иной модели, а также от того, какие барьеры могут появиться при выборе одной из траекторий развития. О том, какие условия и барьеры стоит учитывать при выборе подходящей стратегии развития Северного Кавказа, речь и пойдет далее.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подведем итоги. В данной работе мы предлагаем рассматривать две альтернативные модели модернизации, условно названные «модернизация сверху» и «модернизация снизу». В первом случае речь идёт о модели догоняющего развития, инициируемой и направляемой государством, которое привлекает и концентрирует ресурсы, канализируя их приоритетные с его точки зрения проекты. Это «классическая» модель модернизации, неоднократно описанная в литературе. Риски данной модели связаны с бюрократическим определением приоритетов, основанном на информационной асимметрии, гигантомании, завышении потенциальных результатов, и подверженном влиянию лоббирования; искаженными стимулами институтов развития и инвесторов; неприятием со стороны местного населения. Во втором случае модель модернизации опирается на внутренние ресурсы соответствующей территории и ориентирована в первую очередь на снятие барьеров на пути реализации существующих проектов. Речь идёт как об улучшении общих условий развития (институциональных, инфраструктурных, связанных с воспроизводством человеческого капитала), так и о поддержке конкретных проектов, отвечающих определённым условиям. Здесь тоже есть свои риски, связанные с низкой предпринимательской активностью населения, отсутствием склонности к кооперации и инвестированию в развитие, сложностью изменения институциональных условий, а также неотработанностью управленческих механизмов реализации данной модели.

Существующий международный опыт демонстрирует многочисленные примеры неэффективности «модернизации сверху» - Юг Италии в период функционирования «Кассы Юга», многие латиноамериканские страны. Связано это с коррупцией, которую побуждают массивированные государственные субсидии в новые предприятия; концентрацией государственной помощи там, где она меньше всего нужна; сомнительными направлениями инвестиций; вытеснением государственными вложениями потенциальных частных инвестиций, созданием неэффективных предприятий, которые приносят выгоду людям вне территории развития, но оставляют ей все негативные экстерналии, а также созданием неправильных стимулов для местных властей.

Попытки использования стратегии «модернизации снизу» были более успешными, в частности в Италии и Испании. Однако и она имеет существенные недостатки – как оказалось, подобная политика может также столкнуться с

затруднениями, которые сделают ее менее эффективной. К такого рода затруднениям относятся институциональная инерция, из-за которой реформа государственного управления может забуксовать; ошибочные направления помощи, выбранные государством; отсутствие у жителей региона специфичных навыков и умений, благодаря которым они могли бы быть конкурентноспособными.

Чрезвычайно эффективной была стратегия модернизации «азиатских тигров», которые в некоторых случаях смогли успешно догнать развитые страны. На первый взгляд представляется, что здесь использовался смешанный путь, когда часть элементов «модернизации снизу» комбинируется с некоторыми элементами «модернизации сверху». Данный гибрид также создает определенные риски – как «захвата государства» крупными корпорациями, из-за которого правила игры будут переписываться в пользу отдельных игроков на рынке, так и низкой конкурентоспособности экономики из-за чрезмерно высоких протекционистских барьеров. То, почему данные риски в ряде случаев не реализовались - вопрос, требующий дальнейшего, более серьезного изучения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ясин Е. Г. Модернизация российской экономики: что в повестке дня //Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2001. – Т. 5, №. 2. - С. 157–178.
2. Ясин Е. Г., Яковлев А.А. Конкуренентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. – 2004. - №7. – С. 4–34.
3. Стародубровская И. В. и др. Северный Кавказ: модернизационный вызов. – М.: Дело, 2011
4. Easterly W. Can foreign aid buy growth? //Journal of economic Perspectives. – 2003. – Vol. 17, N. 3. – С. 23-48.
5. Easterly W. The tyranny of experts: Economists, dictators, and the forgotten rights of the poor. – New York, NY: Basic Books, 2014.
6. Leonardi R., Nanetti R. Y., Putnam R. D. Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. – Princeton, NJ : Princeton university press, 1994.
7. Dimico A., Isopi A., Olsson O. Origins of the Sicilian Mafia: The market for lemons //The Journal of Economic History. – 2017. – Vol. 77, N. 4. – P. 1083-1115.
8. Clark Carey J. P., Carey A. G. The South of Italy and the Cassa per il Mezzogiorno //Western Political Quarterly. – 1955. – Vol. 8, N. 4. – P. 569-588.
9. Becattini G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion // Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy / Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (ed.). Geneve:International Institute for Labour Studies, 1990. – P. 13–32.
10. Felice E., Lepore A. State intervention and economic growth in Southern Italy: the rise and fall of the ‘Cassa per il Mezzogiorno’(1950–1986) //Business History. – 2017. – Vol. 59., N. 3. – P. 319-341.
11. Aschauer D. A. Does public capital crowd out private capital? //Journal of monetary economics. – 1989. – Vol. 24, N. 2. – P. 171-188.
12. Martinelli F. Public policy and industrial development in Southern Italy: anatomy of a dependent industry //International Journal of Urban and Regional Research. – 1985. – Vol. 9, N. 1. – P. 47-81.
13. Barca F. New trends and the policy shift in the Italian Mezzogiorno //Daedalus. – 2001. – Vol. 130, N. 2. – P. 93-113

14. Dunford M., Greco L. Geographies of growth, decline and restructuring: the rise and fall (privatization) of the state-owned steel sector and the trajectories of steel localities in the Italian Mezzogiorno //European Urban and Regional Studies. – 2007. – Vol. 14, №. 1. – P. 27-53.
15. Reinert E. How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor. – London: Constable, 2009.
16. Etzkowitz H., Brisolla S. N. Failure and success: the fate of industrial policy in Latin America and South East Asia // Research Policy. – 1999. – Vol. 28, N. 4. – P. 337-350.
17. Vannucci A. The controversial legacy of ‘Mani Pulite’: A critical analysis of Italian corruption and anti-corruption policies //Bulletin of Italian politics. – 2009. – Vol. 1, №. 2. – P. 233-264.
18. Acconcia A., Cantabene C. A big push to deter corruption: evidence from Italy //Giornale degli Economisti e Annali di Economia. – 2008. – Vol. 67, N. 1. – P. 75-102.
19. Le Moglie M., Sorrenti G. Revealing “mafia inc.”? Financial crisis, organized crime, and the birth of new enterprises //Review of Economics and Statistics. – 2020. – P. 1-45.
20. Marshall A. Industry and Trade: A Study of industrial technique and business organization; and of their influences on the condition of various classes and nations. – London:Macmillian 1919.
21. Merlo E. Apprenticeship and technical schools in the formation of industrial districts // A Handbook of Industrial Districts / Becattini G. (ed.). – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.
22. Brusco S. The idea of the industrial district: its genesis // Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy / Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (ed.). Geneve:International Institute for Labour Studies, 1990.
23. Fortis M., Carminati M. Sectors of excellence in the Italian industrial districts // A Handbook of Industrial Districts / Becattini G. (ed.). – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.
24. Belussi F., Sedita S. R. Life cycle vs. multiple path dependency in industrial districts //European Planning Studies. – 2009. – Vol. 17, N. 4. – P. 505-528.

25. Boschma R. Culture of " trust" and regional development: an empirical analysis of Third Italy. – European Regional Science Association, 1999.
26. Sforzi F. The quantitative importance of marshallian industrial district // Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy / Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (ed.). Geneve:International Institute for Labour Studies, 1990.
27. Becattini G., Dei Ottati G. The performance of Italian industrial districts and large enterprise areas in the 1990s //European Planning Studies. – 2006. – Vol. 14, N. 8. – P. 1139-1162.
28. Bagnasco A. The governance of industrial districts // A Handbook of Industrial Districts / Becattini G. (ed.). – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.
29. Landabaso M., Rosenfeld S. Public policies for industrial districts and clusters // A Handbook of Industrial Districts / Becattini G. (ed.). – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.
30. Rolfo S., Calabrese G. Traditional SMEs and innovation: the role of the industrial policy in Italy //Entrepreneurship & Regional Development. – 2003. – Vol. 15, N. 3. – P. 253-271.
31. Baudner J., Bull M. European policies and domestic reform: a case study of structural fund management in Italy //Journal of Southern Europe and the Balkans. – 2005. – Vol. 7, N. 3. – P. 299-314.
32. Capello R. What makes Southern Italy still lagging behind? A diachronic perspective of theories and approaches //European Planning Studies. – 2016. – Vol. 24, N. 4. – P. 668-686.
33. Capello R. What makes Southern Italy still lagging behind? A diachronic perspective of theories and approaches //European Planning Studies. – 2016. – Vol. 24, N. 4. – P. 668-686.
34. Cusimano A. La valutazione ex-post dei progetti integrati territoriali: un'analisi econometrica. – 2014.
35. Rabellotti R., Carabelli A., Hirsch G. Italian industrial districts on the move: where are they going? //European Planning Studies. – 2009. – Vol. 17, N. 1. – P. 19-41.
36. Cainelli G., Giannini V., Iacobucci D. Agglomeration, networking and the Great Recession //Regional Studies. – 2019. – Vol. 53, N. 7. – P. 951-962.
37. Boix R. The empirical evidence of industrial districts in Spain // A Handbook of Industrial Districts / Becattini G. (ed.). – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.

38. Trullén J. National industrial policies and the development of industrial districts: reflections on the Spanish case // *A Handbook of Industrial Districts* / Becattini G. (ed.). – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.
39. Ybarra J. A., Doménech-Sánchez R. Innovative business groups: territory-based industrial policy in Spain // *European Urban and Regional Studies*. – 2012. – Vol. 19, N. 2. – P. 212-218.
40. North D. C. *Institutions, institutional change and economic performance*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
41. Cusimano A., Mazzola F., Barde S. Un'analisi controfattuale degli incentivi agli investimenti infrastrutturali per lo sviluppo locale: il caso dei PIT // *Le regioni europee. Politiche per la coesione e strategie per la competitività* – Milano: FrancoAngeli, 2016. \
42. McDonald F., Tzagdis D., Huang Q. The development of industrial clusters and public policy // *Entrepreneurship and Regional development*. – 2006. – Vol. 18, N. 6. – P. 525-542.
43. Cusimano A. et al. Selection bias, incentivi alle imprese e sviluppo locale: una valutazione ex-post // *Scienze Regionali*. – 2015. – N. 3 – P. 103-128.
44. Ostrom E. *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
45. Полтерович В. М., Попов В. В. Демократизация и экономический рост // *Общественные науки и современность*. – 2007. – №. 2. – С. 13-27.
46. Dabrowski M. *Different Strategies of Transition to a Market Economy: How Do They Work in Practice?* - Washington, D.C.: The World Bank, 1999.
47. Куликов А. Г., Куликова Е. Г. Россия и Китай: пути модернизации // *Деньги и кредит*. – 2011. – №. 5. – С. 27-36.
48. Zhao S. The China Model: can it replace the Western model of modernization? // *Journal of contemporary China*. – 2010. – Vol. 19, N. 65. – P. 419-436.
49. Brødsgaard K. E. Economic and political reform in Post-Mao China // *The Copenhagen Journal of Asian Studies*. – 1987. – Vol. 1, N. 1. – P. 31-56.
50. Chow G. China's economic transformation // *China's 40 Years of Reform and Development: 1978–2018* / Garnaut R., Song L., Fang C. (ed.) - ANU Press, 2015.
51. Wang J., Mei L. Trajectories and Prospects of Industrial Districts in China // *A Handbook of Industrial Districts* / Becattini G. (ed.). – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.

52. Garnaut R., Song L., Fang C. China's 40 years of reform and development: 1978–2018. – ANU Press, 2018.
53. Bellandi M., Lombardi S. Specialized markets and Chinese industrial clusters: The experience of Zhejiang Province //China Economic Review. – 2012. – Vol. 23, N. 3. – P. 626-638.
54. Fleisher B. et al. The evolution of an industrial cluster in China //China Economic Review. – 2010. – Vol. 21, N. 3. – P. 456-469.
55. Jia L. et al. Catch-up via agglomeration: A study of township clusters //Global Strategy Journal. – 2017. – Vol. 7, N. 2. – P. 193-211.
56. Hofstede G. J., Minkov M. Cultures and organizations: Software of the mind. – New York, NY: McGraw-Hill, 2005.
57. Wang X. China's macroeconomics in the 40 years of reform // China's 40 Years of Reform and Development: 1978–2018 / Garnaut R., Song L., Fang C. (ed.) - ANU Press, 2015.
58. Yao Y. The political economy causes of China's economic success // China's 40 Years of Reform and Development: 1978–2018 / Garnaut R., Song L., Fang C. (ed.) - ANU Press, 2015.
59. Яковлев А. Об одной юбилейной дате в истории китайских реформ //Вопросы экономики. – 2017. – №. 4. – С. 140-147.
60. Аузан А. А. «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития-эволюция гипотез //Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2015. – №. 1. – С. 3-16.
61. Гершенкрон, А. Экономическая отсталость в сравнительной перспективе. - М.: Дело, 2015.
62. Gerlach M. L. The Japanese corporate network: A blockmodel analysis //Administrative Science Quarterly. – 1992. – N. 1. – P. 105-139.
63. Lincoln J. R., Gerlach M. L., Takahashi P. Keiretsu networks in the Japanese economy: A dyad analysis of intercorporate ties //American sociological review. – 1992. – Vol. 57, N. 5. – P. 561-585.
64. Berglöf E., Perotti E. The governance structure of the Japanese financial keiretsu //Journal of financial Economics. – 1994. – Vol. 36, N. 2. – P. 259-284.

65. Grabowiecki J. Keiretsu groups: Their role in the Japanese economy and a reference point (or a paradigm) for other countries. – Tokyo: Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization, 2006.
66. Johnson C. MITI and the Japanese miracle: the growth of industrial policy, 1925-1975. – Stanford: Stanford University Press, 1982.
67. Nishimura J., Okamuro H. Subsidy and networking: The effects of direct and indirect support programs of the cluster policy //Research Policy. – 2011. – Vol. 40, N. 5. – P. 714-727.
68. Hoshi T., Kashyap A. Corporate financing and governance in Japan: The road to the future. – Cambridge: MIT Press, 2004.
69. Goto A. Business groups in a market economy //European economic review. – 1982. – Vol. 19, N. 1. – P. 53-70.
70. Lincoln J. R., Gerlach M. L., Ahmadjian C. L. Keiretsu networks and corporate performance in Japan //American sociological review. – 1996. – Vol. 61, N.1. – P. 67-88.
71. Kosaka G. et al. The vertical keiretsu advantage in the era of Westernization in the Japanese automobile industry: investigation from transaction cost economics and a resource-based view //Asian Business & Management. – 2020. – Vol. 19, N. 1. – P. 36-61.
72. Cowling K., Tomlinson P. R. The Japanese crisis—A case of strategic failure? //The Economic Journal. – 2000. – Vol. 110, N. 464. – P. F358-F381.
73. McGuire J., Dow S. Japanese keiretsu: Past, present, future //Asia Pacific journal of management. – 2009. – Vol. 26, N. 2. – P. 333-351.
74. Олсон М. Власть и процветание. Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры. – М.: Новое издательство, 2012.
75. North D. C. et al. (ed.). In the shadow of violence: Politics, economics, and the problems of development. – Cambridge: Cambridge University Press, 2013.
76. Neary I. Human rights in Japan, South Korea and Taiwan -. London: Routledge, 2002.
77. Noland M. Protectionism in Japan //Open Economies Review. – 1993. – Vol. 4, N. 1. – P. 67-81.
78. Beason R., Weinstein D. E. Growth, economies of scale, and targeting in Japan (1955-1990) //The Review of Economics and Statistics. – 1996. – Vol. 78, N. 2. - P. 286-295.

79. You J. S. Transition from a limited access order to an open access order: the case of South Korea – APSA 2012 Annual Meeting Paper, 2012.
80. Beck P. M. Revitalizing Korea's chaebol //Asian Survey. – 1998. – Vol. 38, N. 11. – P. 1018-1035.
81. Murillo D., Sung Y. Understanding Korean capitalism: Chaebols and their corporate governance – Barcelona: Center for Global Economy and Geopolitics Position, 2013.
82. Jeong G. Miracle on the Han River: A Regression Analysis of the Effect of Chaebol Dominance on South Korea's Economic Growth - Boulder, CO: University of Colorado, 2015.
83. Park S. R., Yuhn K. Has the Korean chaebol model succeeded? //Journal of Economic Studies. – 2012. - Vol. 39, N. 2. - P. 260–274.
84. Kim J. Determinants of Corporate Bankruptcy: Evidence from Chaebol and Non-Chaebol Firms in Korea //Asian Economic Journal. – 2020. – Vol. 34. – N. 3. – P. 275-300.
85. Lee P. S. Economic crisis and chaebol reform in Korea – New York, NY: APEC Study Centre, 2000.
86. Lee S. J. The politics of chaebol reform in Korea: social cleavage and new financial rules //Journal of Contemporary Asia. – 2008. – Vol. 38, N. 3. – P. 439-452.
87. Chen T. J., Hou C. The Political Economy of Trade Protection in the Republic of China on Taiwan // Trade and protectionism. – Chicago, IL: University of Chicago Press, 2007
88. Guerrieri P., Pietrobelli C. Industrial districts' evolution and technological regimes: Italy and Taiwan //Technovation. – 2004. – Vol. 24, N. 11. – P. 899-914.
89. Lee S. J. et al. Industrial Cluster Development and its Contribution to Economic Growth in Taiwan-Hsinchu Science and Industrial Park (HSIP) //Journal of Scientific & Industrial Research. – 2017. – N. 76. – P. 273-278.
90. Porter M., Ketels C. Clusters and industrial districts: common roots, different perspectives // A Handbook of Industrial Districts / Becattini G. (ed.). – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.