

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ГИБРИДНЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СОГЛАШЕНИЙ В ТРАДИЦИОННЫХ СООБЩЕСТВАХ*

Ситкевич Даниил Андреевич
*Научный сотрудник,
ИЭП имени Е. Т. Гайдара (Институт Гайдара);
Аспирант,
МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет
(г. Москва, Россия)*

Для цитирования: Ситкевич Д. А. Факторы развития гибридных институциональных соглашений в традиционных сообществах // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2021. Том 13. Выпуск 1. С. 7-24. DOI: 10.38050/2078-3809-2021-13-1-7-24

Аннотация

В данной работе анализируются причины, по которым в одних традиционных сообществах возникают гибридные институциональные соглашения, а в других – нет. Для этого было проведено полевое исследование в трех дагестанских селах, в которых наблюдается разная динамика развития кооперации между местными предпринимателями. Из полученных данных следует, что основными факторами развития гибридных институциональных соглашений являются наличие закрытого социального капитала, неформальных регуляторов внутри сообщества, спроса на продукцию сообщества на внешних рынках, а также способность местных предпринимателей заимствовать ноу-хау извне сообщества. Кроме того, выявлены барьеры для развития гибридов – низкое качество институциональной среды, различия походов к ведению бизнеса у жителей сообществ и депопуляция сел.

Ключевые слова: традиционные сообщества, гибридные институциональные соглашения, индустриальные районы, Дагестан.

JEL коды: L22, O11, O17, R58.

* Исследование выполнено в рамках научно-исследовательской работы Института экономической политики имени Е. Т. Гайдара (2020 год) «Влияние социального капитала на экономическое развитие в постколлективистских обществах (на примере Северного Кавказа)». Автор благодарит Ирину Стародубровскую и Саида Ниналалова за помощь в организации интервью, а также всех информантов из сел Кубачи, Цыйша и Балхар за участие в исследовании.

[Ситкевич Д.А., Sitkevich@iep.ru](mailto:Sitkevich.D.A.@iep.ru)

Введение

Вопрос догоняющего развития стран и регионов, в которых распространены традиционные регуляторы и модели поведения, до сих пор является одним из самых дискуссионных как в общественных науках, так и для международных организаций и национальных правительств, занимающихся разработкой мер по стимулированию модернизации. Тем примечательнее кейсы относительно успешного экономического развития стран и регионов, которые исторически были более отсталыми, чем их соседи. Таким примером являются центральные и южные провинции Италии, а также юго-восточные провинции Испании, которые смогли если не догнать, то сократить отставание от промышленно развитых северных провинций за счет так называемых «индустриальных районов». Согласно одному из авторов данной концепции, Дж. Бекаттини, индустриальный район – это «социально-территориальная единица, которая характеризуется активным участием в ней как сообщества людей, так и местных фирм, в одной естественно и исторически ограниченной области» (Becattini, 1990, с. 38). Индустриальные районы похожи на кластеры – для них характерна кооперация и разделение труда между живущими в одном сообществе предпринимателей, а также совместное создание и использование общественных благ, однако индустриальные районы не обладают научными центрами или крупными промышленными предприятиями, вокруг которых концентрируются фирмы. По классификации О. Уильямсона (Williamson, 1991) индустриальный район является гибридным институциональным соглашением – фирмы внутри района независимы друг от друга, но не автономны, так как они принимают решения с учетом интересов других участников соглашения. Это не единственная (хотя и, пожалуй, самая распространенная) разновидность гибридных институциональных соглашений, которая наблюдается в традиционных сообществах и способствует экономическому росту – аналогичный эффект на развитие оказали японские кейрэцу (McGuire, Dow, 2009), корейские чеболи (Park, Yuhn, 2012) и тайваньские кластеры (Guerrieri, Pietrobelli, 2004).

Исследования показывают, что индустриальные районы действительно благотворно влияют на экономическое развитие традиционных сообществ (Becattini, Dei Ottati, 2006; Voix, Vaillant, 2010). Более того, они могут выступать в качестве промежуточных институтов, которые позволяют с течением времени сформироваться тем формам организации производства, которые характерны для развитых стран (Ситкевич, 2019). Однако индустриальные районы не являются панацеей для экономического развития – как показывает опыт политики по стимулированию формирования предпринимательской кооперации, индустриальные районы не могут сформироваться с нуля. По мнению А. Баньяско (Bagnasco, 2009), все, что может сделать государство – лишь поддержать те ростки индустриальных районов, что уже существуют, а также создавать стимулы для предпринимательской кооперации. В то же самое время политика, направленная на поиск потенциальных индустриальных районов и оказания им помощи в создании общей инфраструктуры, оказалась эффективна как в Италии (Guerrieri, Iammarino, 2007), так и в Испании (Ybarra, Doménech-Sánchez, 2012).

Возникает вопрос, по каким причинам лишь в некоторых традиционных сообществах возможно формирование гибридных институциональных соглашений? Существующие исследования дают достаточно ограниченный ответ на этот вопрос – как из-за того, что они в основном фокусируются на исследовании Италии, так и из-за того, что в них практически всегда рассматривается история успеха. В этой работе мы пытаемся исправить указанный пробел, используя данные о трех дагестанских селах, в которых кооперация между предпринимателями

сложилась (Кубачи), не сложилась (Цыйша) или распалась (Балхар). Полевое исследование в этих селах позволило выявить факторы, способствующие и препятствующие развитию гибридных институциональных соглашений. Далее работа устроена следующим образом: в первой части представлена научная литература на тему развития индустриальных районов, во второй – описываются села, в которых проводилось полевое исследование, а в третьей – представлены результаты работы.

Теоретические основания работы

Начнем с существующих теорий, объясняющих, почему индустриальные районы зарождаются лишь в определенных странах и регионах. На данный момент существуют две основные концепции их зарождения – теория флорентийской школы и теория моденской школы. Флорентийская школа базируется на идее того, что индустриальные районы возникают в первую очередь за счет особых социокультурных ценностей, которые способствуют кооперации и совместной работе. По мнению представителей этой школы, Центральная Италия стала регионом с преобладанием индустриальных районов за счет обилия социального капитала, которого нет в таком объеме ни на промышленном Севере, ни на Юге. Р. Бошма (Boschma, 1999) отмечает, что социальный капитал является «смазкой» для кооперации – хотя без доверия она и возможна, с доверием коллективные действия совершаются проще, поэтому в регионах с высоким социальным капиталом индустриальные районы должны развиваться активнее. Именно благодаря социальному капиталу, по мнению Бошмы, предприятия готовы доверить часть производства другим фирмам, а не производить все в рамках одной компании; именно за счет доверия друг другу компании готовы делиться знаниями, так как считают, что это не пойдет им во вред; именно благодаря доверию фирмы готовы кооперироваться для создания общих общественных благ.

Что касается вопроса, почему индустриальные районы стали заметной частью итальянской экономики только в 70-х годах XX века, тогда как подходящие ценности для их зарождения были всегда, то ответ на это дает Ф. Белусси (Belussi, 2009). По его мнению, дело в произошедшем в ту эпоху росте спроса на товары, производимые в индустриальных районах, который вызван как ростом доходов населения, так и ростом туристического потока в Италии. При этом, как отмечает Белусси, говорить об индустриальных районах как о явлении, характерном именно для 1970-х годов, нельзя – рост количества фирм и объема выпуска во многих индустриальных районах начался еще в 1950-х, когда итальянская экономика восстановилась после войны.

Моденская школа, лидером которой был С. Бруско, в свою очередь утверждала (Brusco, 1994), что развитие индустриальных районов как в Третьей Италии, так и в мире в целом, связано с технологиями, которые там появляются. Хотя склонность к кооперации важна, в первую очередь индустриальный район складывается там, где у предприятий есть технологии, за счет которых они могут создавать инновационные продукты, а также покупатели этих продуктов. Именно так произошло в Третьей Италии – М. Пиоре (Piore, 2009) видит истоки бума итальянских индустриальных районов в конфликте, разразившемся в 1969 году между промышленными гигантами северо-запада Италии и профсоюзами. Этот конфликт привел к тому, что многие квалифицированные работники покинули свои компании или были уволены, и им пришлось вернуться в свои родные города (в основном как раз в центральных провинциях Италии), где они открывали свой бизнес. Кроме того, конфликт между корпорациями и

сотрудниками привел к удорожанию рабочей силы, так как одним из основных требований протестующих было повышение зарплаты. Из-за этого часть своего производства корпорации решили перенести в индустриальные районы, где затраты были ниже из-за специализации на определенном виде производства, а также отсутствием профсоюзов и в целом более низкой оплатой труда.

Сейчас большинство ученых, описывая генезис индустриальных районов, признают правоту и за флорентийской, и за моденской школой, поскольку они не противоречат друг другу. Интегрируя обе теории, Дж. Деи Оттати (Ottati, 2018) формулирует несколько основных процессов, способствующих превращению территории, наполненной малыми и средними фирмами, в успешный индустриальный район.

1. Разделение труда. Район начинает формироваться в результате роста количества фирм путем отпочкования от старых. При этом новые фирмы сохраняют тесные связи со старыми и обычно начинают выполнять за них часть работы, например, начинают изготавливать детали для итогового продукта, который производит материнская компания. В результате у материнской компании сокращаются как транзакционные издержки (деталь производится не внутри фирмы, а на рынке), так и трансформационные (за счет специализации на конкретном этапе производства внутри фирмы накапливаются эффективные практики, и само производство становится дешевле).

2. Установление «гибкой интеграции». В ходе образования новых фирм и разделения труда в некоторых производственных аспектах (например, в вопросах закупки и сбыта) кооперация между конкурентами может стать эффективной. В таком случае между фирмами могут заключаться договоренности о коллективных действиях, например, о совместной поставке ресурсов для материнской компании. В результате формируется распределенная сеть фирм, которая благодаря конкуренции сохраняет рыночную эффективность, но благодаря кооперации получает выгоду от масштаба.

3. Интеграция местных умений с внешними технологиями. До формирования индустриального района в обществе существуют местные ноу-хау, унаследованные от предков и дорабатываемые в ходе их использования на практике. В ходе формирования района устанавливаются внешние связи, с помощью которых участники предпринимательской сети могут обмениваться знаниями со специалистами из другого района и заимствовать новые технологии.

4. Появление регулирующих институтов. В начале формирования индустриального района все процессы в нем проходят автоматически, на основании предыдущего опыта взаимодействия между агентами. Однако в ходе развития в индустриальном районе появляются формальные органы управления – в основном торговые палаты, ассоциации и гильдии. Эти ассоциации, создаваемые самими компаниями, устанавливают правила, по которым работают все резиденты индустриального района, разрешают конфликты между фирмами, а также координируют фирмы в вопросах создания общественных благ.

На практике теории о причинах формирования гибридных соглашений были проверены в работе Ф. Белусси и С. Седиты (Belussi, Sedita, 2009). Обозревая истории 12 итальянских индустриальных районов, авторы отмечают, что на разных стадиях развития предпринимательской сети влияние оказывают различные факторы. Так, на зарождение индустриальных районов, учитывая итальянский опыт, влияет:

А. Наличие традиции производства основной продукции индустриального района или исторически сложившиеся технологии производства.

Б. Наличие природных ресурсов (к примеру, определенные сельскохозяйственные культуры для производства одежды или обилие лесов при производстве мебели).

В. Наличие успешной фирмы-первоисточника, вокруг которой появляются малые компании (зачастую руководимые бывшими сотрудниками оригинальной фирмы). Такой фирмой также может быть филиал корпорации, вокруг которой будет возникать малый бизнес.

В период развития индустриальных районов могут способствовать успешности предпринимательской сети:

А. Технологические инновации, созданные самими предпринимателями района или позаимствованные извне, например, путем покупки патентов.

Б. Местные институты – формальные ассоциации местного бизнеса, созданные предпринимателями организации (школы профессионального обучения и музеи) и муниципальные власти, которые создают общественные блага для предпринимателей и разрешают возникшие между ними споры.

В. Лидерство по издержкам, достигнутое за счет низких транзакционных издержек и эффекта масштаба, достигаемого всеми компаниями вместе.

Г. Рост спроса на товар со стороны внешних рынков, а также со стороны туристов.

Д. Вмешательство корпораций – инвестиции в производство внутри индустриального района или покупка отдельных фирм.

На этапе зрелости, когда из-за роста благосостояния и уровня зарплат местные производители больше не могут выигрывать конкуренцию за счет низкой цены, часть индустриальных районов распадается, а остальные претерпевают изменения. Для успешных предпринимательских сетей характерны активные инвестиции компаний в новые технологии, диверсификация производства, переход в более престижный ценовой сегмент (например, в сегмент модной обуви или элитной мебели), а также интеграция с местными университетами и научными центрами.

Стоит при этом отметить ограничения в анализе Белусси и Седаты – в качестве объектов исследования они рассматривают лишь успешные примеры зарождения индустриальных районов, игнорируя сообщества, где кооперация между предпринимателями так и не смогла сложиться еще с самого начала. Из-за этого в имеющихся данных может наблюдаться самоотбор, который приведет к преувеличению роли отдельных факторов, в реальности наблюдаемых вне зависимости от того, существует ли в сообществе индустриальный район. Более того, вполне возможно, что закономерности, характерные для Италии, не свойственны гибридным институциональным соглашениям в других странах.

Если говорить о иных гибридах, распространенных в традиционных обществах, то исследователи не уделяют достаточного внимания тому, почему лишь некоторые попытки установить кооперацию между предпринимателями оказываются успешными. Так, развитие чеболей и кейрацу обычно рассматривается в разрезе поддержки государства (Murillo, Sung, 2013) или роли феодальных кланов в становлении первых предпринимательских сетей (McGuire, Dow, 2009), а становление кластеров – в контексте формирования научных центров (Grondeau,

2007). Поэтому вопрос того, что может благоприятствовать или способствовать развитию гибридов, остается открытым.

Теме гибридов, а также факторов их формирования посвящены некоторые статьи и в русскоязычной литературе, однако в основном они касаются кластеров или иных гибридных институциональных соглашений, связанных с инновационной деятельностью. Так, И. Котляров (Котляров, 2015), опираясь на исследования нефтяной отрасли, показывает важность долгосрочности отношений для устойчивости гибрида; С. Котлярова (Котлярова, 2012) отмечает роль государственной политики в формировании кластеров; М. Шерешева (Шерешева, 2008) описывает процессы формирования в России инновационных кластеров. Пожалуй, единственная русскоязычная работа, в которой упоминаются гибридные институциональные соглашения в традиционных сообществах, является книга Стародубровской и её коллег (Стародубровская и др., 2010). В работе утверждается, что принятая на тот момент Стратегия развития Северного Кавказа, основанная на принципе «модернизации сверху», не принесет ожидаемых результатов, в связи с чем стоит обратить внимание на институциональные альтернативы, например, на возможность поддержки предпринимательской кооперации, аналогичной итальянским индустриальным районам. Учитывая то, что темпы роста экономики Северо-Кавказского федерального округа оказались ниже даже пессимистичного прогноза, представленного в Стратегии, анализ альтернативных мер по стимулированию экономического развития региона (в том числе связанных с гибридами) представляется по-прежнему крайне необходимым.

Описание полевого исследования

Данная работа основана на полевом исследовании, проведенном автором 9–12 октября 2019 года в дагестанских селах Кубачи и Цыйша у местных предпринимателей; кроме того, интервью было взято у уроженца села Балхар, связанного с балхарским традиционным ремеслом. Информация о селах, в которых прошли исследования, представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Данные о селах, в которых были проведены интервью

Село	Район	Население (2010)	Основной этнос	Основной продукт села	Занятых в основном секторе	Наличие сети предпринимателей
Кубачи	Дахадаевский	3060	Кубачинцы	Изделия из серебра	Около 80% жителей села	Существует по сей день
Цыйша	Кулинский	383	Лакцы	Колбаса, сыр	Практически все село – 48 домохозяйств	Были попытки её наладить
Балхар	Акушинский	939	Лакцы	Керамика	10 мастеров	Существовала в прошлом

Методология проведения качественного исследования и анализа полученных результатов в представленной работе основана на концепции grounded theory (или «обоснованной теории») за авторством Б. Глейзера (Glaser, 1992). Процедура сбора качественных данных, основанная на grounded theory, выглядит следующим образом. Сначала, еще до начала полевой работы, в Махачкале были проведены полуформализованные интервью с «ключевыми

информантами» из каждого села – в случае Кубачей это был один из бывших руководителей местного художественного комбината, в случае Цыйши и Балхара – предприниматели-уроженцы этих сел. В ходе ключевых интервью, основываясь на итальянских исследованиях о факторах развития индустриальных районов, информантов спрашивали об истории предпринимательской кооперации в их селе, о социальном устройстве сельского сообщества, о принципах ведения бизнеса и тех проблемах, с которыми сталкиваются местные предприниматели. Эти интервью служат двум целям. Во-первых, они выделяют основные концепты (история кооперации, социальный капитал, межличностные отношения между предпринимателями, неформальные регуляторы, институциональная среда, отношения с внешним миром, внедрение ноу-хау), с помощью которых будут кодифицироваться последующие интервью и наблюдения. Во-вторых, ключевые информанты облегчают «доступ к полю» - благодаря им были найдены последующие информанты в селах.

После интервью с ключевыми информантами мною были проведены полевые исследования в двух селах, откуда они были родом – Кубачи и Цыйша. В работе был использован этнографический подход к сбору данных – за время пребывания автора в двух селах были использованы как методика глубинных интервью (аналогичных ключевым) с местными жителями (а в Кубачах – и метод фокус-групп), так и метод включенного наблюдения во время посещения предприятий и домов местных жителей, а также участия в общественных мероприятиях сообщества (к примеру, в сельском сходе по поводу благоустройства Кубачей). Информанты внутри села отбирались по принципу целевой выборки – интервью проводились с людьми, связанными с местным традиционным производством; при прочих равных выбирались те информанты, которые либо отражают неохваченную исследованием когорту предпринимателей, либо ощутимо отличаются от предыдущих собеседников. Данный подход к выборке, хотя и противоречит количественным методикам экономических исследований, оправдан и даже предпочтителен в исследованиях качественных. Так, согласно И. Штейнбергу и его коллегам (Штейнберг и др., 2009), задача автора качественного исследователя – не собрать репрезентативную выборку по всему населению (что, учитывая трудоемкость сбора данных, практически невозможно), а «репрезентировать <...> значимые свойства исследуемого феномена» (Штейнберг, 2014, стр. 44). Иными словами, выборка может отличаться от того, как выглядит в совокупности население сообщества, но должна включать в себя все возможные типологии исследуемого объекта. Объем выборки в ходе каждого отдельного полевого исследования определялся по принятому в grounded theory принципу «теоретической сатурации» (Glaser, Strauss, 1967) – интервью проводились до тех пор, пока оставались неохваченными либо какие-то типологии потенциальных информантов (например, были опрошены предприниматели лишь с одной наблюдаемой в селе разновидностью предпринимательской культуры) и до тех пор, пока новые информанты не перестают давать отличную от уже собранной информацию об интересующих исследователя концептах. В результате в исследовании приняло участие 14 информантов из Кубачей, 5 информантов из Цыйши и 1 информант из Балхара.

По завершении каждого дня полевой работы создавался полевой дневник, в котором фиксировались все наблюдения, сделанные за день, а также содержание проведенных интервью. Собранная в дневнике информация сразу же кодифицировалась на основе тех концептов, что были выработаны в ходе ключевых интервью. При этом анализ качественного материала не ограничивался лишь концептами, проработанными до поездки – некоторые из них (например, вопросы регуляторного давления и предпринимательская культура) возникли уже по ходу

полевой работы, из-за чего первичные данные подвергались дополнительной ретроспективной рефлексии.

Выбор именно этих сельских сообществ связан с тем, что они демонстрируют разные сценарии развития сельской экономики. Кубачи, известные своей традицией обработки серебра, в целом сохраняют свое ремесло, хотя после кризиса 2008 года оно претерпевает изменения. Балхарские гончары, имея многовековые традиции изготовления керамики, не смогли, в отличие от кубачинских ювелиров, подстроиться под изменения, связанные с глобализацией, из-за чего местное ремесло сейчас угасает. В Цыйше ремесленных традиций нет, но вопреки наблюдаемому оттоку людей на равнинные земли, в селе появляются новые производители колбасы и сыра, активно работающие на республиканском рынке и наращивающие поголовье скота. При всех различиях, данные села объединяет то, что в них основную роль в экономике играет малый бизнес, что является одним из критериев, по которым определяются индустриальные районы. В Кубачах и Цыйше также выполняются два оставшихся критерия Ф. Сфорци по определению индустриальных районов (Sforzi, 1990) – преобладание промышленности над сферой услуг и наличие специализации местных предпринимателей на определенных товарах. Балхар, судя по всему, до окончательного упадка местного ремесла этим критериям соответствовал.

Общение с сельскими предпринимателями показало, что при наличии и в Кубачах, и в Цыйше, и в Балхаре некоторых характеристик индустриальных районов, на самом деле в разных поселениях наблюдается диаметрально противоположные формы организации производства. В Кубачах сложилась полноценная сеть, объединяющая весь местный ювелирный бизнес – есть разделение труда между мастерами и «частниками», которые поставляют в село серебро и сбывают готовую продукцию; жители села активно обмениваются друг с другом информацией о новинках на ювелирном рынке; те ювелиры, что работают индивидуально, зачастую объединяются с другими для того, чтобы вместе выполнить большой заказ; существуют системы обмена опытом и информации о добросовестности контрагентов. Более того, само село экономически развитое (особенно в сравнении с соседями) – производимая в Кубачах продукция пользуется большим спросом как в Махачкале, так и за пределами Дагестана. Хотя после кризиса 2008 года бум спроса на кубачинское серебро прекратился, за счет специализации на особых разновидностях ювелирного искусства и привлечения туристов кубачинское традиционное ремесло по-прежнему приносит значительные доходы местным жителям.

Иная ситуация наблюдается в других селах. В Цыйше попытка кооперации фермеров для закупки корма для скота закончилась неудачей – вскоре жители перестали скидываться на новые партии. Некоторые живущие в Цыйше фермеры открыто декларируют, что не доверяют другим производителям колбасы, считая их продукцию некачественной, а в собственном производстве стараются задействовать только своих родственников. Продажа продукции села также происходит по отдельности (хотя есть планы создания единого канала сбыта); новые технологии в сельском хозяйстве внедряются лишь малой частью фермеров. Схожая ситуация наблюдается в Балхаре – опрошенный информант прямо говорит, что в селе нет кооперации между немногочисленными оставшимися в селе производителями керамики. При этом в Балхаре, как и в Кубачах, наблюдается разделение труда между гончарами и частниками-художниками, а в советские времена в селе даже существовала артель, что позволяет говорить о том, что предпринимательская сеть существовала в прошлом, но на настоящий момент распалась. Таким образом, из трех исследуемых сел в одном из них сформировалось гибридное

соглашение между местными предпринимателями, в другом – не сформировалось, а в третьем – сформировалось, но распалось.

Подобная вариация между имеющими некоторые сходства селами позволяет лучше выявить причины, по которым могут рождаться и умирать гибридные институциональные соглашения. Более того, исследование именно этих трех сел позволило достичь теоретической насыщенности, так как в ходе исследования были обследованы все три возможных итога развития гибрида в традиционных сообществах (гибрид сформировался, гибриды сформировались и распались, гибриды не сформировались). Учитывая, что все возможные страты оказались охвачены путем интервью и наблюдений, можно говорить о валидности используемой методологии.

Чтобы понять, почему эти три похожих друг на друга села пошли по разным траекториям развития, посмотрим на выявленные в ходе полевой работы факторы, которые повлияли на формирование в них гибридов.

Анализ полученных результатов

Обозревая истории предпринимателей из сел Кубачи, Цыйша и Балхар, можно выделить следующие факторы, способствующие развитию гибридных институциональных соглашений.

- *Наличие в сообществе закрытого социального капитала.* Важнейшую роль в формировании и существовании предпринимательских сетей играет доверие. Так, в Кубачах в целом наблюдается высокий уровень доверия к своим односельчанам – по словам одного из информантов, именно на доверии основаны все соглашения, которые заключаются между предпринимателями внутри села. При этом радиус доверия местных жителей достаточно узкий, хотя родственные связи при выборе контрагента не играют серьезной роли (квалификация мастера и его загруженность значат больше), местные ювелиры менее готовы принимать в свои ряды жителей Кубачей, которые не являются этническими кубачинцами (по их словам, это возможно тогда, когда мастер действительно очень хороший) и совсем не готовы работать с мастерами из других сел и городов. В этом аспекте кубачинский промысел очень похож на ювелирный рынок Нью-Йорка, описанный Дж. Коулманом, – за счет замкнутого этнического сообщества между участниками рынка возникает устойчивое доверие друг к другу (Coleman, 1988). Иначе выглядит ситуация с доверием в других исследуемых селах. И жители Цыйши, и опрошенный уроженец Балхара однозначно указывали, что в их селах нет доверия между людьми, из-за чего они воспринимают возможность работать вместе с другими производителями в селе как риск потерять либо свои деньги (обманут), либо свою репутацию (сделают некачественный товар).

Вывод о пользе закрытого социального капитала для существования индустриальных районов интересен тем, что он то, что закрытый социальный капитал не обязательно вреден для экономики развивающихся стран. Большинство работ считают влияние доверия к близкому кругу на уровень благосостояния либо незначительным (Lancee, 2010), либо негативным (Beugelsdijk, Smulders, 2003). Однако как результаты, полученные в данном исследовании, так и опыт изучения итальянских индустриальных районов, который также свидетельствует о положительном влиянии доверия на формирование гибридов, дают иную картину. На самом деле закрытый социальный капитал при определенных обстоятельствах может способствовать экономическому развитию традиционного сообщества, упрощая коллективные действия

(например, совместную закупку ресурсов) и снижая транзакционные издержки на создание общественных благ. При этом отдача от закрытого социального капитала будет наблюдаться лишь в тех случаях, когда кооперация между местными предпринимателями будет эффективной формой производства (например, в тех ремесленных сообществах, где возможно разделение труда между жителями).

- *Наличие внутри традиционного сообщества неформальных регуляторов.* В единственном успешном примере формирования предпринимательской сети, в Кубачах, а также в большинстве описанных выше итальянских случаях такой регулятор есть. Отличие предпринимательской сети в Кубачах заключается в том, что поддержание норм в селе базируется не на формальной ассоциации предпринимателей, религии или традиционных нормах, а на механизме репутации – информация о недобросовестности предпринимателя быстро становится известной по всему району, и с ним перестают работать его соседи. Распространению данных о надежности контрагента помогает общий чат в мессенджере, в котором состоят кубачинские предприниматели и через который мастера принимают заказы – благодаря нему любое оппортунистическое поведение фиксируется в истории чата и становится известным всем. Иначе дело обстоит в Цыйше, где никаких общинных регуляторов нет – село нерелигиозное, старейшины села не пользуются авторитетом, институт репутации не сформировался. Именно отсутствием общинных регуляторов можно объяснить то, что местные жители так и не смогли выработать в своем предпринимательском сообществе механизмы контроля качества продукции, из-за чего фермеры подозревают своих соседей в оппортунизме. В результате отсутствие гаранта соблюдения неформальных контрактов и неформальных правил производства местные предприниматели не готовы заключать сделки друг с другом и кооперироваться для создания общих благ.

- *Внешний спрос.* Как и в Италии, успех предпринимательских сетей в традиционных сообществах Дагестана также связан с тем, насколько существует спрос на его продукцию со стороны внешнего мира – причем не столько соседних сел или райцентра, сколько столиц – Москвы или Махачкалы. Так, после развала Кубачинского художественного комбината формированию индустриального района в Кубачах в 1990-х годах способствовала удачная рыночная конъюнктура – спрос на серебро как на инструмент сбережений был очень высок, благодаря чему местные ювелиры имели возможность продавать свою продукцию, даже не особо задумываясь о её качестве. Позже предпринимательской сети в Кубачах способствовал сформировавшийся еще в советское время бренд кубачинского серебра, за счет чего продукция села пользуется спросом в ювелирных магазинах крупных российских городов – на данный момент большая часть кубачинской продукции продается в магазинах Махачкалы и Москвы. С целью диверсификации каналов спроса в селе пытаются развивать туристический бизнес и строят для приезжих гостевые дома. Фермеры в Цыйше также скорее рассчитывают на спрос вне родного села и родного района – по словам производителей, производимый ими продукт ориентируется на городской вкус. При этом существующие каналы сбыта не способствуют формированию кооперации – продажа колбасы в основном идет в города через личные контакты и «сарафанное радио», продажа сыра – через перекупщиков другой национальности. В результате если в Кубачах сбыт происходит во многом благодаря репутации самого села, то покупатели колбасы из Цыйши ориентируются на репутацию конкретного человека, который продает им товар. Это приводит к тому, что производитель может опасаться кооперации из-за того, что боится потерять свой репутационный капитал по причине чужого оппортунизма. Впрочем, обсуждаемое в селе создание отдельного магазина сельскохозяйственной продукции

из Цыйши в Махачкале может изменить данную ситуацию. Недостаток внешнего спроса, в свою очередь, может привести к разрушению кооперации – так, упадок керамического производства в Балхаре связан с тем, что местные ремесленники проиграли конкуренцию китайским производителям, поэтому им также приходится ориентироваться на спрос среди немногочисленных туристов.

- *Специфичность активов.* Согласно О. Уильямсону, одной из причин, по которой контрагенты могут выбрать гибридный механизм координации, является специфичность активов – не такая высокая, как в иерархиях, но выше, чем при рыночном механизме координации. Характерно, что гибриды образовались именно в тех селах, где наблюдаются подобные специфичные активы (в виде особых технологий производства ювелирных изделий в Кубачах и керамики в Балхаре). При этом устойчивость гибрида связана с тем, насколько этот специфичный актив остается ценным – опыт Балхара показывает, что гибрид может распасться тогда, когда из-за технологических изменений имеющие в селе уникальные навыки не делают производимую продукцию конкурентоспособной. Что касается Цыйши, то гибрид там не формируется во многом по той причине, что общих специфичных активов (например, особой технологии производства сыра или колбасы, распространённой только в этом селе) у местных предпринимателей нет.

- *Заимствование технологий и ноу-хау из другого района.* Как и в Италии, в Дагестане успех предпринимательской сети во многом зависит от того, насколько способны местные производители перенимать ноу-хау, созданные вне села. Лучше всего это получается у ювелиров из Кубачей – они регулярно посещают специализированные выставки, где они пытаются подсмотреть новые тенденции на ювелирном рынке. Иначе обстоит дело в других селах – производители в Балхаре не хотят менять производство, боясь за аутентичность своей продукции, а в Цыйше часть села пытается автоматизировать производство, но процесс внедрения инноваций сталкивается с равнодушием значительной части местных жителей.

Полевое исследование также выявило барьеры, которые потенциально могут препятствовать формированию гибридных форм производств.

- *Конфликт между жителями по поводу мотивации ведения бизнеса.* Среди значительного числа предпринимателей в селах Балхар и Цыйша наблюдается особая предпринимательская культура. Бизнес для многих жителей является не способом разбогатеть или самореализоваться, а скорее стилем жизни, и их деятельность направлена не на максимизацию прибыли, а на удовлетворение своих жизненных потребностей. Из-за этого возникают не очень рациональные на первый взгляд бизнес-стратегии – к примеру, желание продавать свою продукцию за 200 км от села почти по той же цене, по которой её готовы покупать приезжающие перекупщики; отказываться сдавать в аренду неиспользованную землю; завышать цену на продукцию при падении спроса и т. п. Хотя подобные решения не продвигают вперед бизнес, они увеличивают их полезность как людей, желающих социализации, самоудовлетворенности и стабильности в жизни. Нельзя сказать, что эти поведенческие установки вредят самому предпринимателю (в его системе ценностей как раз наоборот), но они будут тормозить формирование предпринимательской сети, которое потребует от такого рода предпринимателя быть более динамичным (а динамичность, согласно Дж. Бекаттини (Becattini, 2017) – одна из важнейших характеристик индустриального района) и менять привычный образ жизни и ведения хозяйства. В свою очередь село Кубачи, где предпринимательская сеть сложилась, характеризуется большей готовностью менять своё производство ради конкурентоспособности – так в

2008 году, когда резко упал спрос на серебро, местные мастера смогли переориентироваться на более качественную и сложную продукцию; представители села активно посещают ювелирные выставки для заимствования ноу-хау и дизайнерских находок.

- *Низкое качество институциональной среды.* Ощутимые проблемы в развитии предпринимательских сетей на Северном Кавказе создает и низкое качество институциональной среды. Эта проблема в той или иной мере затрагивает все исследуемые села. Так, большинство кубачинских предпринимателей – как в ювелирной сфере, так и в сфере услуг – выделяют среди основной проблемы своего бизнеса издоимство, с которым они сталкиваются на регулярной основе. Кроме того, ювелирная отрасль в селе живет под постоянной угрозой значительного роста административных издержек, связанных с возможным переносом Пробирной палаты, необходимой для удостоверения пробы драгоценного металла, из Махачкалы в Ростов-на-Дону. Подобный перенос заставил бы всех ювелиров, которые хотят продавать свою продукцию, вести свой товар за несколько сот километров от родного села, что радикально увеличило бы их издержки. Хотя власти публично отказались от идеи закрытия Пробирной палаты в Махачкале, страх того, что это будет сделано, среди предпринимательского сообщества силен, что добавляет неуверенности местного бизнеса в перспективах своего дела. Данный вывод о негативном влиянии институциональной среды в России на развитие гибридов соответствует результатам предыдущих исследований – так, по данным опроса российских предпринимателей, проведенного М. Беком и его коллегами (Век и др., 2013), низкое качество институтов отрицательно влияет на развитие инновационных кластеров и на создание в них высокотехнологичной продукции. Более того, это вполне ложится в описание гибридов Уильямсонов, согласно которому неопределенность влияет на выбор метода управления транзакции, причем при росте неопределенности контрагенты скорее выберут иерархию, а не гибрид.

Барьером для развития бизнеса в Кубачах и Балхаре также служат размытые права собственности на оставшиеся с советских времен объекты общей инфраструктуры. Де-юре в селах по-прежнему существуют крупные комбинаты, которые производят продукцию традиционных промыслов, однако де-факто их загрузка крайне мала, поэтому руководство комбината в основном дает возможность местным предпринимателям за деньги пользоваться его мощностями для той части производства, которую сложно организовать в собственной мастерской – в Кубачах это прокатка листового металла, в Балхаре – обжиг керамики. Хотя комбинаты находятся в частной (Балхар) и государственной (Кубачи) собственности, местные жители воспринимают их как общественные блага, к которым они имеют доступ по праву проживания в селе, что приводит к конфликту между сельчанами и руководством комбината. Текущее использование общественного блага не очень эффективно – доступ местных предпринимателей к оборудованию комбината не совсем легален, директора комбинатов используют мощности своих предприятий, выступающих в качестве специфицированного ресурса, для извлечения ренты, что делает производство менее эффективным.

- *Отток населения.* Характерная в целом для всех горных сел Дагестана, эта проблема особенно затрагивает потенциальные индустриальные районы, так как один из основных источников новых фирм в итальянских районах были компании, которые открывали дети владельцев существующих фирм. В этом аспекте долгосрочные перспективы предпринимательской сети в Цыйше достаточно плохие – в селе лишь 10 взрослых младше 35 лет; после 9 класса почти все дети уезжают из села, так как 10 и 11 классов в местной

школе нет. С похожей проблемой сталкивается и Балхар – по словам информанта, большая часть производителей балхарской керамики уже живет вне села. Наличие дистанции между производителями могло привести и к распаду предпринимательской сети. В Кубачах ситуация лучше – хотя молодежь оттуда тоже уезжает, но в меньших объемах, а так как местному ремеслу детей учат в школе, многие из них, переезжая в Махачкалу, продолжают им заниматься и не выпадают окончательно из существующей предпринимательской сети.

В то же самое время, некоторые факторы, выявленные в Италии Ф. Белусси и С. Седитой (Belussi, Sedita, 2009), оказались незначимы в Дагестане. Так, наличие природных ресурсов для разведения скота, а также традиции производства сыра не привели к тому, что в Цыйше сложилась предпринимательская сеть, тогда как в Кубачах полноценное гибридное институциональное соглашение сформировалось без наличия природных ресурсов – все серебро, используемое в производстве, в село привозится извне. Наличие успешной фирмы-первоисточника также само по себе не запускает процесс трансформации производства в селе, хотя в Цыйше есть успешные фермеры, чья продукция пользуется спросом на внешних рынках, их соседи не стремятся ни кооперироваться с ними, ни перенимать у них технологии производства.

Заключение

Данная работа, основываясь на данных из сельских сообществ Дагестана, показала, что гибридные институциональные соглашения в традиционных сообществах возникают лишь при выполнении определенных условий – наличие в сообществе закрытого социального капитала, наличие внутри сообщества собственных неформальных регуляторов, наличие внешнего спроса на продукцию, создаваемую внутри сообщества, специфичность активов, а также готовность участников предпринимательской сети сообщества заимствовать извне инновации. Более того, формированию гибридов могут препятствовать миграционные процессы, недостаток доверия, конфликт между жителями по поводу мотивации ведения бизнеса (из-за которого часть предпринимателей сообщества может воспринимать кооперацию как вредное или ненужное им явление), низкое качество институциональной среды и размытые права собственности на общественную инфраструктуру. Данные выводы подтверждаются аналогичными исследованиями в индустриальных районах Южной Европы, при этом некоторые факторы (наличие фирмы-первоисточника, традиций производства и природных ресурсов), являющиеся важными в Центральной Италии, в Дагестане оказались не такими значимыми, имея все эти предпосылки, в некоторых сообществах может так и не сложиться кооперация.

Полученные результаты не только добавляют понимания того, как устроены гибридные институциональные соглашения в традиционных сообществах, но и могут нести серьезную практическую пользу. Опыт Южной Европы показывает, что политика поддержки гибридных институциональных соглашений может быть эффективной мерой стимулирования экономического развития, создавая у жителей стимулы к кооперации (Ситкевич, 2019). Проведенное исследование показывает, что на Северном Кавказе в отдельных сообществах есть предпосылки для формирования гибридов, а также позволяет выявить критерии, по которым (при отсутствии подходящей муниципальной статистики) можно определить перспективы зарождения индустриальных районов. Учитывая неудачи, с которыми сталкиваются попытки форсированной «модернизации сверху» Северного Кавказа, наличие в регионе потенциала для

развития гибридов должно учитываться при проектировании новой политики по развитию региона.

Список литературы

- Котляров И. Д. Пути формирования гибрида // Теоретическая экономика. 2015. Т. 27. № 3.
- Котлярова С. Н. Практика формирования кластеров в регионах России // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 24. С. 29–39.
- Ситкевич Д. Индустриальные районы как инструмент модернизации традиционного общества: пример Южной Европы // *Ars Administrandi*. 2019. Т. 11. № 4. С. 632–653. DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-632-653.
- Стародубовская И. и др. Северный Кавказ: модернизационный вызов. М.: Издательский дом «Дело», 2010.
- Шерешева М. Ю. Проблемы создания инновационных кластеров в регионах России // Наука. Инновации. Образование. 2008. Т. 3. № 4. С. 213–230.
- Штейнберг И. и др. Качественные методы. Полевые социологические исследования. СПб.: Центр независимых социологических исследований, 2009.
- Штейнберг И. Логические схемы обоснования выборки для качественных интервью: «восьмиоконная» модель // Социология: методология, методы, математическое моделирование (4М). 2014. Т. 38. С. 38–71.
- Bagnasco A. The governance of industrial districts // *A Handbook of Industrial Districts*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.
- Becattini G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion // *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990. С. 13–32.
- Becattini G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion // *Rev. d'économie Ind.* 2017. № 157. P. 13–32.
- Becattini G., Dei Ottati G. The performance of Italian industrial districts and large enterprise areas in the 1990s // *Eur. Plan. Stud.* 2006. V. 14. № 8. P. 1139–1162. DOI: 10.1080/09654310600852423.
- Bek M. A. et al. Perspectives of SME innovation clusters development in Russia // *J. Bus. Ind. Mark.* 2013. V. 28. № 3. P. 240–259. DOI: 10.1108/08858621311302895.
- Belussi F. Knowledge dynamics in the evolution of Italian industrial districts // *A Handbook of Industrial Districts*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.
- Belussi F., Sedita S. R. Life cycle vs. multiple path dependency in industrial districts // *Eur. Plan. Stud.* 2009. V. 17. № 4. P. 505–528. DOI: 10.1080/09654310802682065.
- Beugelsdijk S., Smulders S. Bridging and Bonding Social Capital: Which type is good for economic growth? // *Cult. Divers. Eur. Unity*. 2003. № 11. P. 275–310.
- Boix R., Vaillant Y. Industrial districts in rural areas of Italy and Spain. 2010. URL: <https://www.econstor.eu/handle/10419/118841>
- Boschma R. Culture of trust and regional development: An empirical analysis of the Third Italy // *Congress of the European Regional Science association*. 1999.
- Brusco S. Sistemi globali e sistemi locali // *Economia e politica industriale*. Milano: Franco Angeli, 1994.
- Coleman J. S. Social capital in the creation of human capital // *American journal of sociology*.

1988. V. 94. P. S95-S120. DOI: 10.1086/228943.

Glaser B. G. Basics of grounded theory analysis. Mill Valley, CA: Sociology Press. 1992.

Glaser B. G., Strauss A. L. The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research. Chicago: Aldine, 1967.

Grondeau A. Formation and emergence of ICT clusters in India: The case of Bangalore and Hyderabad // *GeoJournal*. 2007. V. 68. № 1. P. 31–40. DOI: 10.1007/s10708-007-9051-6.

Guerrieri P., Iammarino S. Dynamics of Export Specialization in the Regions of the Italian Mezzogiorno: Persistence and Change // *Reg. Stud.* 2007. V. 41. № 7. P. 933–948. DOI: 10.1080/00343400701281667.

Guerrieri P., Pietrobelli C. Industrial districts' evolution and technological regimes: Italy and Taiwan // *Technovation*. 2004. V. 24. № 11. P. 899–914. DOI: 10.1016/S0166-4972(03)00048-8.

Lancee B. The Economic Returns of Immigrants' Bonding and Bridging Social Capital: The Case of the Netherlands // *Int. Migr. Rev.* 2010. V. 44. № 1. P. 202–226. DOI: 10.1111/j.1747-7379.2009.00803.x

McGuire J., Dow S. Japanese keiretsu: Past, present, future // *Asia Pacific J. Manag.* 2009. V. 26. № 2. P. 333–351. DOI: 10.1007/s10490-008-9104-5.

Murillo D., Sung Y.-D. Understanding Korean Capitalism: Chaebols and their Corporate Governance // *ESADEgeo Position Pap.* 33. 2013. № 2018. Aug 20.

Ottati G. D. Marshallian Industrial Districts in Italy: The end of a model or adaptation to the global economy? // *Cambridge J. Econ.* 2018. V. 42. № 2. P. 259–284. DOI: 10.1093/cje/bex066.

Park S. R., Yuhn K. hyang. Has the Korean chaebol model succeeded? // *J. Econ. Stud.* 2012. T. 39. V. 2. P. 260–274.

Piore M. Conceptualizing the dynamics of industrial districts // *A Handbook of Industrial Districts* Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.

Sforzi F. The quantitative importance of marshallian industrial district/ Industrial district and interfirm cooperation in Italy. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990.

Williamson O. E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Adm. Sci. Q.* 1991. V. 36. № 2. P. 269. DOI: 10.2307/2393356.

Ybarra J. A., Doménech-Sánchez R. Innovative business groups: Territory-based industrial policy in Spain // *Eur. Urban Reg. Stud.* 2012. V. 19. № 2. P. 212–218. DOI: 10.1177/0969776411428558.

FACTORS OF DEVELOPMENT OF HYBRID INSTITUTIONAL AGREEMENTS IN TRADITIONAL SOCIETIES

Daniil A. Sitkevich

Researcher

Gaidar Institute for Economic Policy (The Gaidar Institute),

Postgraduate student

Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Abstract

This paper analyzes the reasons why hybrid organizations appear in some traditional communities, but not in others. For this purpose, a field study was conducted in three villages in Dagestan, where there is different dynamic of cooperation between local entrepreneurs. The interviews show that the main factors in the development of hybrid organization are the presence of closed social capital, informal regulators within the community, the presence of demand for community products in foreign markets, and the ability of local entrepreneurs to borrow know-how from outside the community. In addition, the following barriers to the development of hybrids were identified: low quality of the institutional environment, differences in the approach to doing business among community residents, and rural depopulation.

Keywords: traditional societies, hybrid organizations, industrial districts, Dagestan.

JEL: L22, O11, O17, R58.

For citation: Sitkevich, D.A. (2021), Factors of Development of Hybrid Institutional Agreements in Traditional Societies. Scientific Research of Faculty of Economics. Electronic Journal, vol. 13, no. 1, pp. 7-24. DOI: 10.38050/2078-3809-2021-13-1-7-24

References

Kotlyarov I. D. Puti formirovaniya gibrida [The Ways of Hybrid Formation]. *Teoreticheskaya ekonomika [Theoretical Economics]*. 2015. V. 23, no. 3 (In Russian).

Kotlyarova S. N. Praktika formirovaniya klasterov v regionakh Rossii [The practice of forming clusters in the regions of Russia]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika [Regional economy: theory and practice]*. 2012. no. 24. P. 29–39 (In Russian).

Sitkevich D. A, Industrial districts as the instrument of modernisation: evidence from Southern Europe. *Ars Administrandi*. 2019. V. 11. № 4. P. 632–653 (In Russian)

Sheresheva M. U. Problemy sozdaniya innovatsionnykh klasterov v regionakh Rossii [Problems of creating innovative clusters in the regions of Russia]. *Nauka. Innovatsii. Obrazovanie*

[*Science. Innovation. Education*]. 2008. V. 3. No. 4. P. 213–230 (In Russian).

Starodubrovskaya I. V. et al. Severnyy Kavkaz: modernizatsionnyy vyzov [North Caucasus: Modernization Challenge]. Moscow: Izdatel'skiy dom «Delo», 2014 (In Russian).

Steinberg I. et al. Kachestvennyye metody. Polevyye sotsiologicheskie issledovaniya [Qualitative methods. Field sociological research]. St. Petersburg: *Tsentr nezavisimyykh sotsiologicheskikh issledovaniy [Centre for Independent Social Research]*, 2009 (In Russian).

Steinberg I. A Logical Scheme To Justify The Sample In Qualitative Interview: An "8-Window Sample Model". *Sociology: methodology, methods, mathematical modeling*. 2014. V. 38. P. 38–71 (In Russian).

Bagnasco A. The governance of industrial districts / *A Handbook of Industrial Districts*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.

Becattini G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. ed. by Pyke, F. (Frank), Becattini, Giacomo, Sengenberger, Werner. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990.

Becattini G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. 2017. № 157. P. 13–32. URL: <https://www.cairn-int.info/journal-revue-d-economie-industrielle-2017-1-page-13.htm/>. DOI: 10.4000/rei.6507.

Becattini G., Dei Ottati G. The performance of Italian industrial districts and large enterprise areas in the 1990s. *European Planning Studies*. 2006. V. 14. № 8. P. 1139–1162. DOI: 10.1080/09654310600852423.

Bek, M.A., Bek, N.N., Sheresheva, M.Y. and Johnston, W.J. Perspectives of SME innovation clusters development in Russia. *Journal of Business & Industrial Marketing*. 2013. V. 28. № 3. P. 240–259. DOI: 10.1108/08858621311302895.

Belussi F. Knowledge dynamics in the evolution of Italian industrial districts. *A Handbook of Industrial Districts*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.

Fiorenza Belussi & Silvia Rita Sedita (2009) Life Cycle vs. Multiple Path Dependency in Industrial Districts, *European Planning Studies*, 17:4, 505-528, DOI: 10.1080/09654310802682065

Beugelsdijk S., Smulders S. Bridging and Bonding Social Capital: Which type is good for economic growth? *Cult. Divers. Eur. Unity*. 2003. № 11. P. 275–310.

Boix R., Vaillant Y. Industrial districts in rural areas of Italy and Spain. 2010. URL: <https://www.econstor.eu/handle/10419/118841>

Boschma R. Culture of trust and regional development: An empirical analysis of the Third Italy. *Congress of the European Regional Science association*. 1999.

Brusco S. Sistemi globali e sistemi locali. *Economia e politica industriale*. Milano: Franco Angeli. 1994.

Coleman J. S. Social capital in the creation of human capital. *American journal of sociology*. 1988. V. 94. P. S95-S120. DOI: 10.1086/228943.

Glaser B. G. Basics of grounded theory analysis. Mill Valley, CA: Sociology Press. 1992.

Glaser B. G., Strauss A. L. The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research. Chicago: Aldine, 1967.

Grondeau A. Formation and emergence of ICT clusters in India: The case of Bangalore and Hyderabad. *GeoJournal*. 2007. V. 68. № 1. P. 31–40. DOI: 10.1007/s10708-007-9051-6.

Guerrieri P., Iammarino S. Dynamics of Export Specialization in the Regions of the Italian Mezzogiorno: Persistence and Change. *Regional Studies*. 2007. V. 41. № 7. P. 933–948. DOI: 10.1080/00343400701281667.

Guerrieri P., Pietrobelli C. Industrial districts' evolution and technological regimes: Italy and

Taiwan. *Technovation*. 2004. V. 24. № 11. P. 899–914. DOI: 10.1016/S0166-4972(03)00048-8.

Lancee B. The Economic Returns of Immigrants' Bonding and Bridging Social Capital: The Case of the Netherlands. *International Migration Review*. 2010. V. 44. № 1. P. 202–226. DOI: 10.1111/j.1747-7379.2009.00803.x.

McGuire J., Dow S. Japanese keiretsu: Past, present, future. *Asia Pacific journal of management*. 2009. V. 26. № 2. P. 333–351. DOI: 10.1007/s10490-008-9104-5.

Murillo D., Sung Y.-D. Understanding Korean Capitalism: Chaebols and their Corporate Governance. *ESADEgeo Position Pap.* 33. 2013. № 2018 Aug 20.

Ottati G. D. Marshallian Industrial Districts in Italy: The end of a model or adaptation to the global economy? *Cambridge Journal of Economics*. 2018. V. 42. № 2. P. 259–284. DOI: 10.1093/cje/bex066.

Park S. R., Yuhn K. hyang. Has the Korean chaebol model succeeded? *Journal of Economic Studies*. 2012. T. 39. V. 2. P. 260–274.

Piore M. Conceptualizing the dynamics of industrial districts. *A Handbook of Industrial Districts*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.

Sforzi F. The quantitative importance of marshallian industrial district. *Industrial district and interfirm cooperation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990.

Williamson O. E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative science quarterly*. 1991. V. 36. № 2. P. 269. DOI: 10.2307/2393356.

Ybarra J. A., Doménech-Sánchez R. Innovative business groups: Territory-based industrial policy in Spain. *European Urban and Regional Studies*. 2012. V. 19. № 2. P. 212–218. DOI: 10.1177/0969776411428558.