

Bruno Grancelli

# Imprese, mercati e regime amministrativo

Le architetture del capitale  
in Russia



**Sociologia del lavoro  
e delle organizzazioni**

**FrancoAngeli**

## Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.





I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: *www.francoangeli.it* e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

Bruno Grancelli

# **Imprese, mercati e regime amministrativo**

Le architetture del capitale  
in Russia



**Sociologia del lavoro  
e delle organizzazioni**

**FrancoAngeli**

Copyright © 2014 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

# Indice

<b>1. Studi su organizzazioni e transizioni</b>	pag.	7
<b>2. Verso il capitalismo senza capitalisti</b>	»	23
2.1. Promemoria sul regime di fabbrica sovietico	»	24
2.2. Dopo il fallimento del “socialismo di mercato”: micro effetti di un macroevento	»	30
2.3. Privatizzazioni e adattamento organizzativo nella transizione	»	34
2.4. Problemi locali e soluzioni straniere: la formazione manageriale	»	43
<b>3. Governo dell’impresa e regime amministrativo</b>	»	57
3.1. Stato e ‘concessionari statali’	»	59
3.2. Mercato del lavoro: rigidità normativa e flessibilità organizzativa	»	67
3.3. Gestione delle risorse umane: continuità e mutamenti	»	73
3.4. Ambienti organizzativi e imprenditorialità emergente	»	81
<b>4. Ambienti locali e architetture minori del capitale</b>	»	89
4.1. Attività imprenditoriali e lasciti sovietici	»	90
4.2. Economie regionali e piccole imprese	»	96
4.3. Istituzioni locali e sviluppo imprenditoriale	»	106
<b>5. Organizzazioni, istituzioni e ricostruzione dei mercati: conclusioni e questioni aperte</b>	»	115
<b>Bibliografia di riferimento</b>	»	131



# 1. Studi su organizzazioni e transizioni

*L'architettura del capitale* è il titolo di un importante lavoro nel quale Neil Fligstein (2004) si propone di costruire una sociologia economica delle società capitalistiche del XXI secolo dall'idea che il dinamismo dell'economia di mercato abbia le sue fonti nella complessità dell'organizzazione sociale e non solo nell'innovazione tecnologica e nella concorrenza. Tale complessità ha la sua origine in processi storico-culturali che hanno generato la modernità mediante diverse combinazioni di meccanismi di riproduzione materiale: distribuzione, reciprocità e mercato. In questo approccio "politico-culturale", i mercati sono concepiti come istituzioni, cioè come insieme di accordi, norme, pratiche e strutture di relazione. E il loro funzionamento è indagato usando l'idealtipo "campo d'azione" inteso come spazio sociale organizzato nel quale interagiscono attori collettivi, con ruoli di "dominanti" o "sfidanti" (ma anche di "invasori"), che cercano di costruire modelli normativi e culturali favorevoli al perseguimento dei propri interessi e progetti. Come ciò avvenga, è mostrato in ricerche comparative storicamente orientate su strutture socioistituzionali quali i diritti di proprietà, il governo dell'impresa e le regole degli scambi di mercato.

L'approccio politico-culturale è stato applicato anche alla costruzione dei mercati in quelle che un tempo erano definite come "società di tipo sovietico", che sono i sistemi socioistituzionali la cui trasformazione qui interessa con riferimento, in particolare, al caso russo. Dall'applicazione del suo approccio all'Ungheria post-socialista, Fligstein ricava la conclusione che la trasformazione sistemica è stata, in sostanza, una "costruzione del capitalismo senza capitalisti", con un ceto di dirigenti d'impresa riluttanti a trasformarsi in imprenditori per timore della concorrenza di invasori entrati in gran numero con l'apertura all'economia globale (Fligstein, 2004, p. 104).

La ricostruzione delle architetture del capitale in mancanza di architetti è stata interpretata come una strategia di élite intellettuali-tecnocratiche in società ove non esisteva né la proprietà privata, né una classe borghese. Se però si considera la borghesia come un gruppo sociale composto non solo da proprietari, ma anche da possessori di cultura si può dire che «Il capitalismo post-comunista è stato costruito da una intelligenza devota alla causa della società borghese e delle istituzioni capitalistiche» (Eyal, Szeleny e Townsley, 1998, p. 1). La questione, largamente dibattuta negli anni Novanta è, dunque, se la costruzione del capitalismo in Russia e nei paesi dell'Europa centro-orientale (PECO) sia avvenuta o no in conformità a un progetto importato dall'esterno e fondato su ideologie e politiche nate altrove, come quelle neoliberali (cfr., fra gli altri, Pickel, 1997; Stark e Bruzt, 1998; Aslund, 1996, 2013).

Ripensando oggi a quel dibattito, due osservazioni s'impongono sulla costruzione delle istituzioni di mercato nel post-socialismo. Da un lato, il neoliberalismo è un conglomerato di idee, istituzioni e politiche all'interno del quale gli attori economici e istituzionali scelgono nelle condizioni socioculturali date e con risultati variabili, anche all'interno dello stesso paese (Campbell e Pedersen, 2001; Aligica, 2013). Dall'altro, va ricordato che l'Homo Sovieticus ha a lungo dovuto difendersi non dagli effetti negativi del mercato, ma da un'economia "di comando" che produceva anche scarsità di beni e servizi per la popolazione. E ha dovuto farlo con comportamenti da Homo oeconomicus certo non legittimati, ma tollerati a livello 'sub-istituzionale', cioè in un'area grigia fra legalità (socialista) e illegalità. Un'area nella quale fiorivano corruzione e *Soviet venality* (Jowitt, 1983; Mars e Altman, 1983; Anderson e Boettke, 1997). E tuttavia, è stato anche in quest'area di 'quasi-imprese' e di comportamenti 'para-imprenditoriali' che si sono poste le premesse per la costruzione dell'economia di mercato nella trasformazione post-socialista (Grancelli 1986, 1988).

### *La costruzione dei mercati: rilettura di un dibattito*

Il caso russo sembrerebbe confermare la tesi che quelle che si sono formate nei paesi ex-socialisti siano grandi architetture del capitalismo di stato che lasciano ben poco spazio a quelle minori dell'imprenditoria emergente, della piccola e media impresa e dello sviluppo locale. Questa, in effetti, era la tesi che prevaleva nelle prime ricerche sull'allineamento (*coupling*) fra mutamento organizzativo e rivolgimenti istituzionali in un processo di ricostruzione dei mercati molto politico-istituzionale e poco sociale (Stark e Bruzt, 1998; Burawoy, 1997; Clarke, 1996, 2007; Elster, Offe e Preuss, 1998). Ed è proprio dalla lettura critica di questi studi da parte di esponenti

di primo piano della sociologia americana che viene delineato un programma “per una sociologia economica della transizione post-socialista” (Fligstein, 1996). Un programma le cui indicazioni generali conservano tutta la loro validità, ma che richiede ulteriori elaborazioni sia sulla definizione dell’*explanandum*, sia sugli strumenti teorico-metodologici coi quali costruire l’*explanans*.

Tre sono le componenti del programma per una sociologia economica del post-socialismo che si possono ricavare dalle recensioni, sull’*American Journal of Sociology*, di alcuni importanti studi sulle transizioni. La prima riguarda l’individuazione di problemi riguardanti l’oggetto di ricerca sui quali William Parish ed Ethan Michelson (1996) forniscono indicazioni che non hanno perso d’importanza. Fra queste, qui è opportuno riprendere quella relativa allo sviluppo del mercato politico che si realizza a partire dalle conseguenze delle riforme di ‘quasi-mercato’ in vari paesi socialisti fra gli anni Sessanta e Ottanta. Il punto, sottolineato dai due autori, è che occorra tener conto degli effetti della *path dependence* sulla costruzione delle istituzioni del mercato. Più specificamente, per capire gli esiti delle privatizzazioni occorre capire le condizioni che hanno generato il fallimento delle riforme economiche orientate dall’idea del “socialismo di mercato”. Questi precedenti degli anni Sessanta, possono essere riassunti come segue. In alcuni tipi di imprese, soprattutto ad alta priorità, gruppi di operai godevano di una condizione privilegiata nelle loro contrattazioni informali con la direzione in quanto questa, a sua volta, era privilegiata dal punto di vista dell’acquisizione di risorse materiali e finanziarie erogate dalle autorità di piano. In tale contesto organizzativo, le capacità degli operai di ottenere benefici con la contrattazione informale derivava da tre fattori: (a) dalla comune residenza di dirigenti e operai in abitazioni di proprietà dell’impresa, magari in una *company town*; (b) dai lunghi periodi di lavoro nella stessa fabbrica data la scarsa mobilità fra imprese e luoghi di residenza e, (c) dall’assunzione di nuovo personale mediante raccomandazioni dei dipendenti. Tutto ciò -in condizioni di allentamento del controllo delle autorità di piano- fa sì che i meccanismi della contrattazione acquistino grande forza e generino forti continuità sia sul piano degli schemi di remunerazione, sia su quello del networking fra attori organizzativi e politico-istituzionali per l’acquisizione di risorse dal centro (Parish, Michelson, 1996, pp. 1043-44). Questi, insomma, sono i meccanismi del mercato politico che hanno generato quell’alleanza fra operai e dirigenti che ha fatto fallire il “socialismo di mercato” (Zaslavsky, 1981).

Parish e Michelson, forniscono un’analisi storico-politologica delle conseguenze del “quasi-mercato” in termini di potere politico e differenziazio-

ne sociale. Neil Fligstein e Anthony Oberschall si confrontano invece più direttamente su un programma di sociologia economica per la trasformazione post-socialista e sui modi in cui tale programma può avvalersi del confronto fra i paradigmi istituzionalisti presenti nelle scienze sociali.

Nella recensione dello studio di David Stark (1996) sulle privatizzazioni e la “ricombinazione della proprietà” in Ungheria, Fligstein afferma che è giusto guardare ai modi in cui le scelte politiche sui diritti di proprietà influenzano l’organizzazione dei mercati. Il problema largamente irrisolto è però quello di spiegare il ruolo causale della riorganizzazione della proprietà statale rispetto alla creazione di imprese competitive sui mercati. Per fare questo sarebbe necessario spiegare i modi in cui le leggi e l’azione delle élite economiche e politiche concorrono nel produrre specifiche combinazioni di diritti di proprietà, modelli di governo delle imprese e regole di scambio. Tuttavia, tale teorizzazione non può prescindere dalla letteratura neoistituzionalista nelle altre scienze sociali, col suo interesse per l’efficienza dell’*institution building* politico-culturale, col suo focus sui modi in cui gli attori politici strutturano le istituzioni economiche e sugli effetti, attesi e inattesi, della determinazione storica sul mutamento sociale. Per quanto riguarda il contributo al programma di sociologia economica dello studio esaminato, Fligstein esprime due tipi di critiche. La prima verte sui riferimenti comparativi alla letteratura sulla varietà dei capitalismi che appare unilaterale poiché si concentra sulle reti sociali nelle imprese senza chiarire le grandi diversità nel loro funzionamento, anche per l’eterogeneità dei modi in cui gli stati intervengono nella formazione di tali strutture. La seconda riguarda gli scarsi tentativi di connessione con la teoria organizzativa, che ha molto da dire su quell’oggetto di studio, cioè sui modi in cui gli attori cercano di ridurre l’incertezza e garantire la sopravvivenza dell’organizzazione (Fligstein, 1996, p. 1080).

Diversi sono invece i suggerimenti teorico-metodologici di Anthony Oberschall (1996), il quale ritiene possibile la costruzione di una teoria del mutamento sociale nel post-socialismo senza che la sociologia debba «reinventare la ruota» In realtà, una scienza sociale delle istituzioni e delle organizzazioni è già emersa con gli eminenti contributi, fra gli altri, di Kenneth Arrow, Oliver Williamson e James Coleman.<sup>1</sup> I sociologi che hanno condotto i primi studi sulla trasformazione post-socialista propongono un modello della transizione al mercato incentrato sul potere e dai tratti marcatamente strutturali. Da qui una serie di immagini, tanto suggestiva quanto ca-

---

<sup>1</sup> Una rassegna che include i contributi degli autori citati da Oberschall si trova nel numero monografico del *Journal of Economics and Organization*, gennaio 1991.

rente sul piano teorico, fatta di «corporativismo locale, *clans for markets*, riflessività organizzativa, capitale politico e concetti simili». Insomma, secondo Oberschall, una teoria a livello micro-meso per capire la transizione all'economia di mercato esiste già ed è quella della *public choice* nella quale sono gli individui -non i gruppi- che fanno scelte in una logica che è soprattutto quella dell'interesse personale. E che è anche quella adottata dalle burocrazie che gestiscono i processi decisionali pubblici e usano informazioni e competenze per aumentare il loro budget, attraverso legami con i loro referenti politici. Le lezioni della *public choice* sull'importanza delle regole istituzionali sotto le quali gli individui perseguono i loro scopi, così come sulla precisa definizione degli ambiti delle scelte pubbliche e di quelle private, hanno le loro fondamenta nelle microteorie dei costi di transazione, del *rent seeking*, dei diritti di proprietà e dell'agenzia. E sono state applicate, ad esempio, anche alle organizzazioni 'ibride' nel caso cinese già negli anni Ottanta.<sup>2</sup>

L'analisi istituzionale cui si riferisce Oberschall non presuppone che gli interessi degli attori siano ben definiti e quindi considera anche ideologie, costi dell'informazione e processi cognitivi. Il punto importante però è che, a differenza della teoria del mutamento sociale 'ereditata', questo neoistituzionalismo non produce un cortocircuito fra interessi di gruppo e istituzioni. L'azione al livello micro serve a dar conto non solo di tipi e tendenze centrali di cambiamento ai livelli meso e macro, ma anche della variabilità di norme e assetti istituzionali. E serve a dar conto anche del fatto che gran parte del cambiamento sociale e istituzionale deriva da azioni non programmate (Oberschall, 1996, p. 1039).

Questa impostazione consente a Oberschall di evidenziare l'unilateralità del punto di vista dominante negli anni Novanta, secondo il quale tutti i guai della transizione derivavano da una *shock therapy* fatta di molto shock e poca terapia. In realtà, quelli che si sono svolti in quegli anni nei paesi dell'area sono stati, di solito, processi di privatizzazione che non hanno prodotto una «chiarificazione dei diritti di proprietà», né a una *marketization* in cui nuovi proprietari investono e rischiano le proprie risorse. Sono stati semplicemente una variante post-socialista di processi ben noti di pri-

---

<sup>2</sup> Qui il riferimento è al lavoro di Oliver Williamson sulle istituzioni economiche del capitalismo che serve per evidenziare la peculiarità del caso cinese: negli USA i servizi alle imprese sono erogati da consulenti, ricercatori, fornitori e analisti vari; in Cina sono forniti, invece, da quadri del partito-stato e da un nuovo genere di 'faccendieri' (o anche criminali), che prosperano sulla corruzione in presenza sia di una debole sottomissione alla disciplina di mercato, sia di forti reti di collusione fra attori sociali.

vatizzazione dei guadagni e socializzazione delle perdite (Oberschall, 1996, p. 1040).

A quasi un ventennio da quella discussione programmatica c'è stata continuità, ma anche mutamento nell'*explanandum*: oltre alla persistenza di modelli collusivi nelle organizzazioni, si sono avuti cambiamenti sia nei campi organizzativi, sia negli ambienti socioistituzionali sub-nazionali. Per quanto riguarda l'*explanans*, gli studi sulla co-evoluzione fra mutamento organizzativo e istituzionale hanno cominciato ad affrontare “questioni ponte”, come quella dell'imprenditorialità emergente, in modi che consentono di ridurre il gap micro-macro spesso presente negli studi sulle transizioni. Per una sociologia economica della ricostruzione socioistituzionale del mercato in quelle che sono state “società di tipo sovietico” occorre rielaborare qual programma del 1996. A tal fine, un lavoro preliminare da fare e certamente quello di vedere quali suggerimenti teorico-metodologici si possono trarre dagli *area studies* degli ultimi vent'anni. Ma è anche quello di verificare quali passi in avanti si possono fare verso l'integrazione fra le tre prospettive istituzionaliste (storica, economica e sociologica) come condizione ridurre il gap micro macro nello studio del *coupling* fra mutamento organizzativo e istituzionale.

#### *Studi sulle transizioni e studi organizzativi*

Le indicazioni programmatiche di cui sopra s'inseriscono pienamente nella svolta su due fronti della Nuova Sociologia Economica (NSE) degli anni Ottanta. Il primo è quello dello studio dei comportamenti economici mediante la ricostruzione dei meccanismi con i quali i sociologi avevano studiato tutti i tipi di comportamento -istituzione, network, potere, cognizione- da considerare in modo integrato per meglio comprendere comportamenti e schemi cognitivi che li orientano (Dobbin, 2004). Il secondo è quello della convergenza con la nuova *political economy* comparata che mostra come le istituzioni politiche e sociali generino vincoli e opportunità per gli attori in modi largamente dipendenti dai percorsi storici nazionali (Regini, 2007).

Nella NSE, l'azione economica è sempre considerata come socialmente orientata. Tuttavia, le conseguenze che ne discendono in termini di varietà delle forme di organizzazione economica sono viste in modo diverso negli approcci strutturali e in quelli istituzionali. Nei primi si enfatizza sia la collocazione degli attori in diversi tipi di reti sociali, sia la sua preminenza rispetto alle motivazioni individuali come motore dell'azione. Nei secondi viene invece evidenziato il ruolo condizionante delle componenti cognitive e normative non solo sui modi in cui gli interessi vengono per-

seguiti, ma anche sulla definizione soggettiva degli interessi stessi (Trigilia, 1998, p. 204). In questo secondo tipo di approccio, al principio guida dell'*embeddedness* viene dunque attribuito un carattere di maggiore pervasività che lo colloca in una posizione di più forte contrapposizione rispetto alla prospettiva funzionalista-razionalista della nuova economia istituzionale.

Tuttavia, un livello di integrazione fra i due approcci della NSE è stato trovato in un percorso di ricerca comparativo su una questione cruciale. In che misura il capitale sociale prodotto in un dato contesto socioterritoriale può contribuire ai processi di sviluppo economico e modernizzazione? E in che modo può la politica favorire la trasformazione del capitale sociale storicamente formatosi in risorse per lo sviluppo locale? Una questione posta nei primi studi degli anni Sessanta fondati sul superamento della dicotomia tradizione-modernità e incentrati sulla comparazione dei processi di “modernizzazione selettiva” in società che avevano mostrato la capacità di usare elementi della tradizione per innescare processi di modernizzazione e sviluppo economico (Trigilia, 1998; Mutti, 2007).

Abbiamo qui una prima lezione *per gli area studies*: l’invito di Reinhard Bendix a riconsiderare i concetti di tradizione e modernità e a non vederli in un’ottica dicotomica, va senz’altro recuperato. Anche negli studi sulla transizione, vale la pena di chiedersi se le reti sociali abbiano di fronte assetti istituzionali pervasi dalla logica del *rent seeking* o se invece la logica di mercato prevalga su quella dell’appropriazione particolaristica delle risorse pubbliche in una certa fase dello sviluppo (Trigilia, 1998, p. 202). La validità di questa lezione diventa evidente specie se si trovano riferimenti comparativi per il caso russo diversi da quelli più frequenti in letteratura. In effetti, l’Italia -e la “Terza Italia” in particolare- forniscono esempi di come la politica locale possa favorire o frenare la valorizzazione economica dei legami fiduciari prodotti da strutture sociali tradizionali. E dunque, una delle idee guida che integra i contributi qui presentati è che il confronto all’interno dei confini disciplinari dell’ultimo ventennio può fornire una buona base per guardare al caso russo non solo con lenti cinesi o est-europee, ma anche italiane (Meyer e Peng, 2005; Grancelli 2012a).

La costruzione dell'*explanans* presenta invece aspetti di maggiore complessità che possono essere affrontati traendo qualche utile suggerimento *dagli area studies* in diversi ambiti disciplinari. Oggi sembra esserci un consenso diffuso sulla necessità di tradurre le idee guida della sociologia economica in concetti esplicativi di medio raggio verificabili empiricamente. Allo stesso tempo, un qualche consenso esiste anche riguardo all’utilità di procedere in un duplice movimento d’integrazione fra prospettive neoi-

stituzionaliste. I problemi stanno però nei dettagli dell'operazione: Quali concetti di medio livello usare per spiegare le diverse dimensioni e velocità del mutamento istituzionale? Quali meccanismi individuare per indagare sul *coupling* fra le dinamiche di cambiamento ai due livelli? In che modo usare le lenti cognitive della disciplina come, ad esempio, quella del radicamento sociale dell'azione economica? *Embeddedness and beyond*: ma quanto –e come- andare oltre?

L'utilità per la NSE di alcune lezioni dagli studi sulle transizioni può essere mostrata con un richiamo a un lavoro di Alejandro Portes (2010) sulle sfide cui la sociologia economica deve oggi far fronte. In questo caso, i riferimenti empirici si collocano in ambito latino-americano, ma ci sono anche richiami a questioni tipiche della trasformazione post-socialista quali l'economia informale-illegale o gli effetti del trapianto di una "monocultura istituzionale" fra paesi a diverso livello di sviluppo.

Portes esprime certo fastidio per il continuo ritorno all'*embeddedness*, come se questo fosse tutto ciò che la NSE può oggi offrire in termini di contributo teorico. Questa sua affermazione non indica però un rifiuto di guardare all'azione economica mediante questa lente cognitiva: significa solo collocare l'idea a un livello di astrazione appropriato, che è quello dei principi basilari che orientano la scelta della realtà empirica da studiare. Il collegamento fra descrizione empirica e spiegazione dovrà poi avvenire mediante l'elaborazione di meccanismi esplicativi di medio livello (tipi ideali) che permettano di spiegare il funzionamento di uno specifico mercato o di altre forme di transazione. L'impasse in cui si trova oggi la NSE starebbe dunque nella difficoltà di tradurre le sue idee guida -*embeddedness*, effetti inattesi dell'azione, potere- in meccanismi esplicativi di medio raggio applicabili a concreti oggetti di ricerca.

Secondo Portes, le differenze di potere costituiscono il meccanismo esplicativo dell'origine delle classi sociali. Da ciò consegue che i meccanismi su cui focalizzare la ricerca sono quelli della disegualianza della formazione di capitale sociale nell'azione di classe. È nello studio di queste esperienze che risiedono le possibilità di progredire nella comprensione dei modi in cui gli attori costruiscono assetti istituzionali funzionanti. Progresso che sarebbe invece precluso a economisti istituzionali e politologi con le loro definizioni vaghe e onnicomprensive il cui significato è, in sostanza, che le istituzioni esistono quando qualcosa esercita un'influenza sul comportamento degli attori sociali o quando la situazione istituzionale pone vincoli all'azione dell'attore auto-interessato (Portes, 2010, p. 49).

In termini generali, si può essere d'accordo che dire «le istituzioni contano» può produrre al massimo studi di caso o ragionamento circolare. Così

come si può ritenere giusta l'indicazione di metodo secondo la quale le idee guida dell'*embeddedness* e delle conseguenze inattese dell'azione razionale vanno trasformate in strumenti di ricerca. Ed è altresì vero che, nelle specifiche realtà empiriche, i vincoli istituzionali si confrontano col potere delle interazioni sociali di modificarli e incanalarli in percorsi diversi. In generale, è dunque giusta l'osservazione di Portes sulla necessità di distinguere fra norme e gerarchie istituzionali, da un lato, e modi in cui le organizzazioni economiche funzionano realmente, dall'altro. Così com'è giusto distinguere l'influenza sull'azione economica degli elementi simbolici e cognitivi da quella delle gerarchie di ruolo. E, infine, non si può certo negare l'utilità della distinzione che ha a che fare con la diversa capacità che gli attori sociali hanno di imporre il loro potere agli altri.

Questo tipo di istituzionalismo sociologico ha un suo punto di forza nel contributo che fornisce alla comprensione del ruolo che le idee a diversi livelli di astrazione giocano in una disciplina non più fondata su teorie generali come il materialismo dialettico o lo struttural-funzionalismo. Discutibile (e discussa più avanti) è invece l'affermazione che la "sociologia ad hoc" creata dall'istituzionalismo economico e politologico non consente di separare analiticamente gli elementi della cultura da quelli della struttura sociale e di collocarli a diversi livelli d'importanza causale rispetto agli orientamenti dell'azione individuale e collettiva.

Affermare che valori, istituzioni e classi sono importanti non significa cadere in forme di 'relazionismo'. L'approccio relazionale, in cui valori e interessi sono condizionati da varie forme d'interazione sociale, resta valido per integrare in un unico quadro concettuale gli approcci strutturali e cognitivisti che si confrontano nella NSE. Oltre a questo, Portes ritiene anche di aver costruito un modello di analisi del cambiamento istituzionale dotato di maggiore profondità di quelli rinvenibili nel filone dell'istituzionalismo storico e in quello della scelta razionale. E gli esempi di forze di cambiamento più profonde sono individuati nelle profezie religiose, nella presa del potere da parte di nuove élite politiche, così come nei cambiamenti scientifico-tecnologici radicali e nei conflitti di classe o interni all'élite.

In realtà, se applicata agli studi sulla trasformazione post-socialista, la concezione incentrata sulle istituzioni come modelli simbolici, da un lato, e il legame fra differenze di potere e conflitto collettivo dall'altro appare meno utile di quanto pensino i suoi proponenti per capire sia come il lavoro quotidiano plasmi la realtà sociale, sia come le istituzioni si formino nelle e fra le organizzazioni (Hallet e Ventresca, 2006). E la ragione risiede nella scarsa elaborazione delle "questioni ponte" (*bridging issues*), che restano

fuori dall'analisi cognitivista dei micro processi del mutamento organizzativo così come da quella dei macroeventi della trasformazione politico-istituzionale (Puffer e McCarthy, 2007). Questa scarsa elaborazione può essere dimostrata facendo viaggiare verso est i concetti di 'cognizione' e 'classe sociale' così come i modi in cui vengono portati ad un livello intermedio di astrazione per spiegare i meccanismi del cambiamento organizzativo e istituzionale nel post-socialismo.

È indubbio che la questione dell'efficacia e del radicamento dei nuovi assetti istituzionali di mercato richieda una focalizzazione sui microprocessi del cambiamento organizzativo e istituzionale. Inoltre, tali microprocessi non vanno necessariamente considerati dal punto di vista dei costi di transazione. Resta però da vedere se l'impostazione "cognitivista-classista" – nonostante l'enfasi sulle teorizzazioni di medio raggio- riesca ad affrontare meglio il legame micro-macro rispetto ad altri approcci istituzionalisti.

Il punto può essere chiarito con un riferimento a un'analisi dei microprocessi del cambiamento istituzionale nella prima fase del post-socialismo in un'ottica cognitivista (Johnson *et al.*, 2000). La ricerca in questione parte dall'ipotesi che solo focalizzando sul pilastro cognitivo delle istituzioni si possono individuare gli aspetti socialmente costruiti delle organizzazioni che spiegano gli atteggiamenti degli attori verso i cambiamenti organizzativi indotti dalla privatizzazione delle imprese ex-socialiste. Secondo i suoi autori, l'analisi integrata degli aspetti regolativi, normativi e cognitivi di un dato assetto istituzionale permette di capire sia i processi di de-istituzionalizzazione di precedenti pratiche di gestione, sia la formazione di nuovi tipi di organizzazioni.

I teorici neoistituzionalisti riconoscono il significato delle interazioni ma, nell'ottica cognitivista degli autori della ricerca, le microfondazioni del cambiamento vanno rese più esplicite. E dunque occorre passare da una concezione delle organizzazioni in cui gli individui sono "catturati" dalle regole a una incentrata sul loro ruolo nell'emendarle e nel crearne di nuove. I campi organizzativi, ad esempio, esercitano un'influenza regolativa e normativa, ma sono le cognizioni degli attori che rendono questo un processo bi-direzionale. Gli attori diventano 'accondiscendenti' (*compliant*) attraverso processi di socializzazione e di valorizzazione dell'identità ma, allo stesso tempo, influenzano le istituzioni mediante interpretazioni, innovazioni ed errori (Johnson *et al.*, 2000, p. 573).

In questa prospettiva, la privatizzazione è spiegata come modello d'istituzionalizzazione di nuove costruzioni sociali mediante un processo di sostituzione dei precedenti copioni, tipici del settore pubblico, con quelli nuovi del settore privato. Ed è proprio attraverso la ridefinizione dei copio-

ni e la sperimentazione di nuove regole che si manifesta la ricerca di nuove identità a livello individuale e collettivo. La misura in cui ciò avviene dipende dagli interessi degli attori rispetto all'avanzamento del processo e dalla misura in cui i nuovi comportamenti sono incoraggiati e simbolicamente legittimati da chi controlla le risorse (Johnson *et al.*, p. 574). In sintesi, se un interesse esiste, è quello alla ricerca di nuove identità da parte degli attori organizzativi.

La lettura dei microprocessi di cambiamento organizzativo e istituzionale nel post-socialismo con un approccio cognitivo come quello qui richiamato presenta limiti evidenti dovuti alla carenza di conoscenza dell'*explanandum*. In primo luogo, definire quello sovietico come il "modello del settore pubblico" significa ignorare chi lo gestiva era una burocrazia non regolativa come quella che opera nel contesto dell'economia di mercato. Quella era invece una burocrazia 'direttiva' nel senso che ordinava alle imprese socialiste come e quanto produrre, e decideva anche sull'erogazione delle risorse così come sulle organizzazioni cui consegnare i prodotti. In secondo luogo, dato il diffuso scarto fra impegni richiesti e risorse attribuite alle imprese, i copioni erano definiti e cambiati ai vertici del partito-stato, con qualche margine d'influenza dal basso nell'ambito del cosiddetto "centralismo democratico". Nelle imprese, dietro agli *script* erano frequenti recite a soggetto a livello informale/illegale rese possibili dalle collusioni fra dirigenti e operai generate dal comune interesse a che le direttive di piano fossero formalmente rispettate (Grancelli, 1988).

Con la privatizzazione degli insider, tali collusioni non sono certo cessate, anche perché alle incertezze prodotte dal nuovo sistema istituzionale, si sono aggiunte quelle del mercato (Grancelli, 2012a). Infine, se la conoscenza e la storia locale contano, vedere gli attori come pensatori che costruiscono la realtà attribuendole un senso attraverso le loro interazioni risulta del tutto fuorviante. La società cui si fa riferimento è stata governata per secoli in base al principio autocratico. Ed è una società dove a lungo è stato perseguito un "progetto totalitario" seguito poi da un regime autoritario altrettanto lungo, al quale è succeduto l'attuale regime di "democrazia gestita". In una società storicamente governata da combinazioni variabili di repressione e paternalismo, gli attori orientati a "dare un senso" alla situazione (e a comunicarlo al di fuori della sfera privata) sono sempre stati una specie a rischio o, quantomeno, persone destinate a una vita infelice. E d'altro canto, quali sperimentazioni di nuove regole organizzative potevano avvenire nell'economia di comando? Nelle imprese socialiste, le regole erano 'aggirabili' molto più che emendabili grazie ai modelli collusivi di interazione nella cosiddetta economia ombra (*tenevaya ekonomika*). In

quell'ambiente organizzativo, produrre in base al principio quantitativo significava aggiungere quantità fisiche più che valore. E quindi significava che il criterio di valutazione della prestazione non era quello dell'efficienza economica, ma quello dell'efficacia nel realizzare le direttive di piano (Berliner, 1988). Ma se è stato a lungo così, la razionalità limitata non andrebbe vista tanto come attributo degli attori organizzativi: la si potrebbe leggere piuttosto nei copioni loro imposti da quando è stato deciso di abolire il mercato come strumento di regolazione economica.

La lente interpretativa cognitivista è ben sintetizzata nell'affermazione secondo la quale non è l'interesse che conta, ma la socialità.<sup>3</sup> Gli *area studies* qui raccolti mostrano che tale affermazione va riformulata nei seguenti termini. Primo, in tempi sovietici la socialità delle reti sociali contava, ma come strumento per perseguire l'interesse personale e ottenere un qualche accesso a ciò che, in altri contesti, era disponibile sul mercato. Nel post-socialismo, la socialità che conta ancora molto è quella dei *rent seekers* e dei "vincitori che si son presi tutto" in quella che è stata a lungo una specie di terra di nessuno fra la fine dell'economia di comando e la ricostruzione dell'architettura dei mercati (Ekiert, Kubik e Vachudova, 2007).

La trasformazione post-socialista pone dunque condizioni "di confine" che limitano la validità euristica del concetto di istituzione nella sola accezione cognitivista. E lo stesso vale per il riferimento alla classe sociale come meccanismo esplicativo di medio raggio per comprendere concreti eventi della trasformazione sistemica (Grancelli 1998). Anche su questo versante il gap fra i livelli micro e macro dell'analisi resta ampio, ma per ragioni diverse.

L'approccio "classista" non è certo privo di una base di conoscenza locale poiché la più importante serie di indagini sul lavoro e la struttura sociale delle imprese russe è stata diretta, in diversi periodi, da due studiosi di orientamento marxista come Michael Burawoy e Simon Clarke. Gli studi di caso da essi coordinati forniscono molti dettagli sul regime di fabbrica sovietico: pratiche politiche e amministrative, stato delle tecnologie, sistema disciplinare, gestione del personale, differenziali retributivi, politiche sociali, ruolo del sindacato. E forniscono resoconti altrettanto dettagliati su come i diversi tipi d'impresa abbiano affrontato la privatizzazione e il mercato, sul ruolo della proprietà straniera nel cambiamento delle strutture manage-

---

<sup>3</sup> Secondo Dobbin (2004), il concetto di 'cognizione' serve a capire come il potere plasma i modi in cui gli attori sociali danno un senso alle convenzioni collettive e possono anche metterle in discussione. In questa impostazione cognitivista, l'interesse non è considerato tanto 'tiranno' quanto abbastanza inutile perché «il tratto umano centrale non è l'interesse individuale, ma la socialità».

riali e sulla gestione delle nuove imprese private. Insomma, la cultura e la struttura sociale dell'impresa emergono da descrizioni molto "spesse", che però vengono direttamente collegate con la legge dell'estrazione (ancora incompleta) del plusvalore. In altri termini, la peculiarità dello sviluppo capitalistico in Russia è individuata da questi autori nel fatto che la logica dell'estrazione del plusvalore non si è ancora pienamente affermata nei luoghi di produzione. È questo che spiega perché il vecchio sapere operaio si rende ancora necessario in ambienti produttivi spesso lontani dalla frontiera tecnologica. Ed è questo che avviene in un quadro di parziale apertura ai mercati mondiali e di riaffermazione del ruolo regolatore dello stato che hanno favorito il ritorno del tradizionale welfare d'impresa, almeno nelle molte imprese cui è stato assegnato un ruolo strategico per l'economia nazionale. Quando la logica dell'estrazione del surplus non orienterà più solo la *corporate governance* ma anche l'uso della forza-lavoro, si creeranno le condizioni per superamento pieno di quella variante sovietica di cultura d'impresa nella quale un 'paternalismo autoritario' della dirigenza si intrecciava con un collettivismo 'alienato' dei lavoratori. E solo allora l'antagonismo di classe potrà tornare a manifestarsi. (Clarke, 2006).

Gli approcci 'cognitivist-classisti' sopra richiamati possono essere sintetizzati in tre idee guida. Primo, il concetto di ruolo –trascurato nella letteratura economica- svolge funzioni cruciali poiché fa da collegamento fra il mondo simbolico della cultura e quello concreto delle strutture sociali segnalando non solo un'attesa di conformità dei comportamenti rispetto a norme e valori, ma anche repertori cognitivi e *script* che orientano la loro messa in pratica nei diversi ambienti sociali e organizzativi. Secondo, la cultura incide sul livello profondo dei valori, su quello intermedio delle norme e dei repertori cognitivi e su quello più visibile dei ruoli istituzionali e organizzativi. Terzo, il comportamento auto-interessato è trascurato in base alla convinzione che le differenze di potere, e la disegualianza sociale che ne consegue, fanno sì che non è l'interesse individuale che conta, ma la socialità, specie quella che si forma nell'azione di classe.<sup>4</sup>

I contributi di ricerca qui raccolti mostrano che l'enfasi di Portes sulla trasformazione delle idee guida della disciplina in concetti esplicativi di

---

<sup>4</sup> Portes, nonostante la sua avversione al concetto di interesse individuale, riconosce che uno dei manuali di sociologia economica che evita il tipico errore di mescolare i tre elementi costitutivi della disciplina (idee guida, meccanismi esplicativi e ambiti di ricerca) è quello in cui Richard Swedberg (2003, ed. it. 2005), dopo una perorazione in favore dell'interesse come principio guida della NSE e una ricostruzione storica del ruolo del concetto nelle scienze sociali, espone una serie di ricerche su imprese e mercati. Secondo Portes, un manuale che invece presenta tale mescolanza è il *Manuale di Sociologia Economica* curato da Smelser e Swedberg (1994).