



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TRENTO

Facoltà di Sociologia

Cooperative e sviluppo locale nelle
regioni rurali dell'Europa Orientale
Paradossi dell'imprenditoria economica e sociale nella transizione

Bruno Grancelli



DIPARTIMENTO DI SOCIOLOGIA E RICERCA SOCIALE

DIPARTIMENTO DI SOCIOLOGIA E
RICERCA SOCIALE

QUADERNI

COOPERATIVE E SVILUPPO LOCALE NELLE
REGIONI RURALI DELL'EUROPA ORIENTALE

Paradossi dell'imprenditoria economica e sociale nella transizione

BRUNO GRANCELLI

QUADERNO 47

Novembre 2009

INDICE

Introduzione	p. 7
1. La 'differenza cooperativa': una rilettura del dibattito alla luce della trasformazione agraria post-socialista	9
2. La trasformazione dell'agricoltura collettivista: continuità e mutamenti nella relazione simbiotica fra cooperative e famiglie rurali	11
2.1. Eredità nazionali dell'agricoltura socialista: similarità e differenze	12
2.2. Due ambiti di cambiamento negli anni Novanta e il paradosso originario	13
3. La differenza cooperativa nella costruzione dell'economia di mercato: problemi e prospettive	15
3.1. Cooperative, piccole imprese e concorrenza di mercato	16
3.2. Studi di caso in Ungheria e in Russia	18
4. Riflessioni conclusive	22
Riferimenti bibliografici	33

Introduzione

Molta della ricerca su imprese e imprenditorialità in agricoltura è orientata dal paradigma dello sviluppo rurale (o 'post-rurale'), spesso presentato come il superamento del paradigma della modernizzazione agricola. Tuttavia, continuità e mutamenti nella trasformazione dell'agricoltura nei paesi dell'Europa centro-orientale (PECO) mettono in discussione tale modo di pensare. Questo scritto esplorativo propone qualche evidenza e una discussione di alcuni paradossi dell'imprenditoria economica e sociale emersi nell'agricoltura post-socialista negli ultimi due decenni, con particolare riferimento ai casi ungherese e polacco.

Nella prima sezione vengono richiamati alcuni esempi dei paradossi che emergono nella gestione delle ex-fattorie collettive a tre livelli. Il primo si colloca al livello macro di un processo di modernizzazione dell'agricoltura che è andato di pari passo con una specie di transizione all'indietro verso un'agricoltura di sussistenza che ricorda quella della prima metà del Novecento. Il secondo, si colloca al livello meso dell'amministrazione locale-regionale, cioè in quel *mesyy middle* nel quale emerge con chiarezza la contraddizione fra la velocità della ricostruzione istituzionale e la lentezza della de-istituzionalizzazione delle vecchie strutture [Sehring 2008]. Il terzo paradosso emerge nel funzionamento dell'impresa cooperativa nel senso che le risorse da essa ereditate dalla cooperativa socialista hanno prodotto anche effetti inattesi riguardo alla conformità ai criteri che fanno la 'differenza cooperativa' rispetto all'impresa privata.

In generale, la differenza cooperativa viene attribuita alle seguenti capacità [Novkovic 2007]: (a) rendere meno monopolistici i mercati locali agendo come *competitive yardstick*; (b) fronteggiare le esternalità negative mantenendo una presenza in settori di attività visti come non profittevoli per l'impresa privata e, (c) partecipare alla formazione di 'capitale per l'innovazione sociale' contribuendo così ai processi di sviluppo comunitario attraverso processi di apprendimento e costruzione di reti sociali.

La letteratura sul ruolo dell'impresa nella trasformazione post-socialista mette però in luce alcune contraddizioni in tutti e tre gli aspetti della differenza cooperativa. Riguardo al primo tipo di capacità, vanno tenuti presenti tre fatti importanti. Primo, le coope-

rative agricole hanno ottenuto quote notevoli di terra coltivabile dalle leggi sulle restituzioni. In Ungheria e Bulgaria, ad esempio, tali quote sono state del 25% e del 50% rispettivamente. Secondo, le piccole aziende familiari di solito hanno trasferito gran parte delle loro quote alle cooperative. Terzo, la difficoltà a creare nuove imprese private persistono per le difficoltà sui mercati degli input e degli output. Il paradosso che deriva da tutto ciò è che sono state proprio le grandi cooperative a trovarsi in una condizione di monopsonio sui mercati locali essendo in condizione di pagare prezzi a loro favorevoli per l'acquisto o l'affitto di terra [Meurs 2004].

Anche riguardo agli altri due tipi di capacità, la differenza cooperativa risente dei paradossi della trasformazione post-socialista e si esprime in modi dissimili da quelli prevalenti nelle economie di mercato mature. Sembra infatti esservi una persistente carenza di 'cooperative sociali' o di imprese *community-based*, cioè di organizzazioni che tentano di combinare la produzione di beni collettivi con una gestione efficiente [Sikor 2002], anche se esistono forme di partenariato con imprese sociali di comunità nel quadro di progetti nazionali o europei. Inoltre, ci sono pochi segni di una evoluzione verso forme di cooperazione nelle quali le funzioni di produzione e quella di consumo sono fra loro intrecciate. E sembrano esservi anche pochi tentativi di creare reti di reciprocità basati sul lavoro volontario, sul *self-help* e su forme di cooperazione in processi di sviluppo rurale sostenibile [Kelemen; Kovacs e Megyesi 2007]. Sono invece piuttosto forti le grandi cooperative ristrutturare che spesso operano anche nell'industria di trasformazione nel quadro della 'rivoluzione dei supermercati' [Reardon e Swinnen 2004].

La seconda parte del paper propone quindi una rilettura del dibattito sulla differenza cooperativa alla luce delle evidenze che emergono dalla trasformazione agraria in Ungheria e Polonia, con i loro elementi di somiglianza e differenza rispetto a quanto avviene in altri paesi dell'ex-Urss e dei Balcani. Un dibattito che ruota attorno ad alcune questioni centrali: Quali relazioni esistono fra la pratica e la teoria della cooperazione? E' possibile che le contraddizioni della gestione cooperativa siano anche fonte di innovazione e flessibilità organizzativa? Oppure si può ipotizzare

che tali contraddizioni favoriranno un processo di demutualizzazione che interessa, seppure in modi diversi, tutti i paesi dell'area?

Il paper si conclude con alcune riflessioni per una analisi comparativa di due tipi di *explananda*. Primo, le forme di imprenditoria economica e sociale che si manifestano nelle intersezioni fra mercati in costruzione, comunità che hanno subito gli shock della transizione e una economia informale con caratteri di pervasività, specie nelle 'periferie orientali' dei paesi in questione. Secondo, il ruolo degli attori locali che ricompongono, in vari modi, la frattura fra la velocità della ricostruzione istituzionale e il carattere evolutivo del cambiamento in tutte quelle istituzioni che continuano ad operare a livello informale e che traggono la loro origine dalla storia di questi paesi.

1. La 'differenza cooperativa': una rilettura del dibattito alla luce della trasformazione agraria post-socialista

Il dibattito sulle peculiarità delle imprese cooperative ruota attorno a due questioni cruciali: l'efficienza della loro gestione e il loro impatto sull'ambiente socio-economico nel quale sono inserite. [Sen 1966; Porter e Scully 1987; Furubotn e Pejovic 1970; Milgrom e Roberts 1992; Mooney e Gray 2002; Dow 2003; Gorton e Davidovna 2004; Merret e Walzer 2004; Novkovic 2007; Zeuli e Deller 2007]. Fra i problemi classici della gestione cooperativa nell'economia di mercato troviamo quello del *free riding* in quanto i singoli soci non devono sopportare per intero il costo delle loro decisioni collettive [Sen 1966]. Un altro problema sta nella propensione al sottoinvestimento a causa dell'orizzonte temporale limitato di individui che possono guadagnare dall'uso produttivo di date risorse solo per un tempo limitato [Furubotn e Pejovic 1970; Porter e Scully 1987]. Un altro problema ancora è quello della divergenza di interessi fra 'principali' e 'agenti' che, in generale, deriva dalla separazione fra proprietà e controllo e quindi caratterizza anche le grandi cooperative [Milgrom e Roberts 1992].

Tuttavia, malgrado i problemi sopraelencati, le cooperative mostrano una certa capacità di riproduzione sia nelle economie di mercato mature, sia nelle economie in trasformazione dei PECO.

In effetti, le evidenze disponibili per questi paesi mostrano che marcate tendenze alla demutualizzazione coesistono con una certa persistenza delle cooperative di produzione e una non trascurabile diffusione di coop di seconda generazione nel settore commerciale e dei servizi alle imprese, specie nelle regioni rurali di Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia, Bulgaria e Romania [Gatzweiler 2003; Borzaga e Spears 2004; Meurs 2004; Thesfeld e Boevsky 2005; Bateman 2006; Gorton e Davidovna 2007].

I principi guida della cooperazione sono stati stabiliti dall'International Cooperative Alliance (ICA) nei seguenti termini: associazione su base volontaria, controllo democratico sulle strategie e sulla gestione quotidiana dell'impresa, proprietà comune di tutti o parte degli asset dell'impresa, autonomia rispetto alle organizzazioni pubbliche e private con le quali la cooperativa interagisce, formazione dei soci e diffusione dell'informazione, cooperazione intercooperativa e, infine, partecipazione alle attività per lo sviluppo sostenibile della comunità locale approvate dall'assemblea dei soci (www.wisch.edu).

L'applicazione dei principi base della cooperazione va verificata negli ambiti funzionali nei quali si ritiene si esprima la differenza cooperativa richiamati sopra: far fronte ai fallimenti del mercato e creare capitale sociale favorevole allo sviluppo economico. Come valutare queste funzioni in paesi in cui è in corso una trasformazione sistemica? Cosa va valutato, e come, riguardo all'impatto socioeconomico della cooperazione nella comunità locale?

Un primo filone di ricerca è stato esaminato criticamente da Gorton e Davidovna nella loro comparazione est-ovest dei fattori che incidono sull'efficienza relativa delle imprese agricole di tipo privato e cooperativo. I due autori passano in rassegna un certo numero di studi focalizzati sull'equilibrio fra i guadagni in termini di efficienza generati dalla specializzazione e i costi di controllo del lavoro nelle coop e nelle imprese orientate all'investimento. Ma il punto da essi giustamente evidenziato è che nei PECO i membri delle cooperative sono, molto spesso, anche *residual claimant* in quanto contribuiscono non solo col loro lavoro, ma anche con le quote di proprietà fondiaria da essi acquisite con le leggi sulla restituzione della terra agli ex-proprietari espropriati quaranta anni prima o ai loro eredi. La loro conclusione è dunque

che non è possibile individuare un tipo ottimale di impresa dal punto di vista dell'efficienza gestionale destinato a prevalere una volta completata la riforma del settore agricolo. E' davvero difficile generalizzare sull'efficienza relativa di coop e imprese private a causa del complesso intreccio fra fattori strutturali (suolo, clima, tipo di produzione) e soggettivi quali le strategie di individui e famiglie. Inoltre, la fusione d'imprese può avere un impatto in termini di efficienza tecnica e allocativa, ma le piccole imprese familiari possono anch'esse rivelarsi efficienti se supportate da una adeguata rete di servizi [Gorton e Davidovna 2004, 11].

La lezione qui è che le forme di imprenditoria economica e sociale che emergono nelle regioni rurali dei PECO vanno analizzate nei due stadi del processo di trasformazione. Il primo è quello degli anni Novanta, con le leggi sulla restituzione della terra, la privatizzazione e le ristrutturazioni delle imprese statali e cooperative. Il secondo è quello iniziato nell'ultimo decennio con *l'Acquis communautaire*, le politiche di sviluppo, la 'rivoluzione dei supermercati', la modernizzazione dell'agricoltura commerciale, la persistenza di una estesa agricoltura di sussistenza e la lenta crescita di una seconda generazione di cooperative.

2. La trasformazione dell'agricoltura collettivista: continuità e mutamenti nella relazione simbiotica fra cooperative e famiglie rurali

All'inizio della trasformazione post-socialista nei PECO esiste un consenso generalizzato sulla necessità di modernizzare il settore agricolo. Nello stesso tempo, nell'Europa occidentale, dove l'agricoltura è stata modernizzata, il paradigma della modernizzazione viene ampiamente criticato [van der Ploeg *et. al.* 2000; Sotte 2003; Gatzweiler 2003; Juska; Poviliunas e Pozzuto 2005; Cavazzani 2006; Csurgy; Kovacs e Kucerova 2008; Fonte 2008]. Tale critica può essere riassunta in due punti. Primo, l'industrializzazione dell'agricoltura ha portato ad un modello di produzione insostenibile in ragione dell'alto livello di dipendenza del settore da fattori esogeni che lo hanno 'spremutato' ed hanno causato una costante riduzione del rapporto fra guadagni e costi di produzione. Secondo, le ristrutturazioni aziendali hanno prodotto

una disconnessione fra la produzione agricola e l'ambiente locale ed una standardizzazione dei processi legata –tra l'altro- al *regulatory treadmill* a livello nazionale ed europeo [Cavazzani 2006].

2.1. Eredità nazionali dell'agricoltura socialista: similarità e differenze

La critica del paradigma della modernizzazione agricola non è priva di fondamento. Tuttavia, evidenze quali il milione di cavalli in servizio attivo nell'agricoltura polacca [Chloupova 2004] dovrebbero suonare come un avvertimento contro il rischio di proporre idee in anticipo sui tempi e generalizzazioni mal fondate. Lo studio comparativo della trasformazione agraria nei PECO non può ignorare i lasciti della collettivizzazione e dell'industrializzazione delle aree rurali, che solo in parte ha prodotto modernizzazione e sviluppo. È bene dunque richiamare alcuni esiti delle politiche socialiste per l'agricoltura con particolare riferimento al caso ungherese e a quello polacco. Primo, tutti i paesi socialisti dell'Europa orientale erano sottourbanizzati a causa di un processo di industrializzazione di tipo estensivo e con non poche somiglianze con quello dei paesi in via di sviluppo. Secondo, la logica della pianificazione e delle sue priorità aveva portato ad una stratificazione di settori, imprese ed aree geografiche per cui la disponibilità di beni di consumo e la qualità di servizi e infrastrutture erano sempre a livelli inferiori per una popolazione rurale composta di operai-contadini. Terzo, le grandi fattorie collettive – in genere fattorie statali in Polonia e cooperative in Ungheria, Bulgaria e Cecoslovacchia- hanno cominciato a dominare il panorama economico del tardo socialismo [Swain 2000].

Alcune differenze vanno comunque segnalate in quanto Ungheria e Bulgaria – al contrario della Polonia- possono essere considerate come i contesti più favorevoli per lo sviluppo dell'impresa cooperativa. In Polonia, la piccola impresa agricola familiare non era sparita sotto il socialismo. Ciò che è però cambiato in quel periodo è che il legame iniziale con le grandi imprese statali si è trasformato in seguito in un legame con imprese più orientate al mercato.

In Ungheria, al contrario, il punto di partenza nella costruzione dell'agricoltura socialista è stato il cosiddetto Modello Neo-Stalinista degli anni Cinquanta. Un modello che ha implicato un elevamento dei prezzi statali di acquisto dei prodotti agricoli, una riduzione delle consegne obbligatorie, un avvicinamento dei salari agricoli a quelli industriali, un miglioramento delle prestazioni di welfare e un incoraggiamento alla differenziazione delle attività con la concessione di piccoli appezzamenti di terreno alle famiglie. Nel decennio successivo, il Nuovo Meccanismo Economico aggiunge a tutto questo un paio di cambiamenti sostanziali. Il primo è che alle famiglie rurali viene concesso di usare i canali socialisti di distribuzione; il secondo è che le cooperative cominciano a godere di una maggiore libertà economica in un ambiente di 'quasi-mercato' dove individui e famiglie lavorano per la cooperativa socialista, ma anche per sé.

2.2. Due ambiti di cambiamento negli anni Novanta e il paradosso originario

Il primo ambito di cambiamento sta nella relazione simbiotica fra coop e grandi imprese, da un lato, e la miriade di nuove piccole imprese familiari che hanno cominciato a diffondersi a partire dai processi di ristrutturazione organizzativa delle ex-imprese socialiste. Il secondo si riferisce invece alle strategie degli attori che giocano un ruolo nella trasformazione agraria e nella realizzazione delle politiche di sviluppo rurale.

I cambiamenti più significativi della prima fase del processo di trasformazione possono essere sintetizzati come segue. Molte delle nuove piccole imprese private mostrano una capacità di innovare sul piano delle tecnologie di produzione e dell'organizzazione del lavoro. Tuttavia 'la dipendenza da percorso' pesa alquanto in materie quali la qualità dei prodotti, l'affidabilità o la riproduzione di posizioni monopolistiche per le imprese ex-socialiste [Swain 1999; 2000].

Le nuove imprese agricole sono gestite da ex-direttori di imprese statali o cooperative, ma anche da gente con esperienze nella 'seconda economia' (sommersa) del socialismo. Di conseguenza, gli attori che popolano in diverse combinazioni le aree rurali dei

PECO sono i seguenti: (a) piccoli contadini dell'agricoltura di sussistenza, la cui sussistenza è dovuta altresì a qualche forma di reddito extra (pensioni, sussidi, ecc.) e che formano la quota di gran lunga maggiore della popolazione rurale, specie nelle regioni 'in ritardo' e nelle periferie orientali di questi paesi; (b) piccole e medie imprese familiari che tentano di vivere di agricoltura i cui proprietari provengono dalle ex-imprese statali e cooperative; (c) grandi imprese inserite nell'industria della trasformazione gestite da ex-manager socialisti e, (d) cooperative grandi e medie che vanno verso la privatizzazione [Swain 2000; Bateman 2006]. Il primo e secondo tipo di attori economici includono molti lavoratori autonomi che hanno scelto questa strada come alternativa alla disoccupazione. In effetti, molti 'imprenditori rurali' sono ex-operai dell'industria che sono diventati artigiani per necessità e che non pensano affatto in termini di *core business* e di investimenti i quanto vedono la loro attività come una fonte di reddito complementare.

Va ricordato anche il fatto che un aumento significativo delle nuove opportunità di lavoro si manifesta solo in quelle regioni che confinano con l'Europa occidentale e che molto poche delle nuove opportunità imprenditoriali si sono materializzate in seguito a politiche di sostegno nazionali ed europee. Il problema comunque non sta solo nella scarsa efficacia delle politiche, ma anche in un certo atteggiamento anti-imprenditoriale diffuso in una popolazione rurale tuttora formata in misura preponderante da operai-contadini [Berendt 2007; Buzalka 2008].

Sulle politiche per lo sviluppo rurale, la tendenza emergente sembra quella che vede autorità locali di solito abbastanza impotenti per mancanza di fondi, per inesperienza amministrativa a fronte di responsabilità crescenti per politiche di sviluppo locale, sulle quali comincia a farsi sentire la pressione degli interessi economici tradizionalmente più forti. Un lento cambiamento nella composizione delle élite locali sta comunque realizzandosi, anche se la 'macchina post-socialista della crescita' è il più delle volte gestita da coloro che gestivano quella socialista [Kulcsar e Domokos 2005].

Per riassumere, le indagini comparative in questi ambiti di cambiamento mostrano evidenze di un paradosso a livello macro, cioè che le politiche di modernizzazione dell'agricoltura, assieme

all'apertura all'economia globale, hanno favorito anche la crescita estensiva di una agricoltura di sussistenza abbastanza simile a quella degli anni Quaranta. Insomma la modernizzazione ha contribuito a produrre anche una ri-tradizionalizzazione dell'economia e della società rurale [Brown e Kulcsar 1999; Gutkowska 2003; Small 2003; Fadaeva *et. al.* 2004]. Si tratta dunque di vedere, all'interno di questo paradosso, chi (e come) contribuisce a fare la differenza fra impresa cooperativa e impresa privata.

3. La differenza cooperativa nella costruzione dell'economia di mercato: problemi e prospettive

La ricerca sulla prima fase della trasformazione post-socialista è stata focalizzata soprattutto sul lato dell'offerta, cioè sulle riforme economiche, le ristrutturazioni organizzative o la ricostruzione del sistema finanziario. Solo di recente il processo di cambiamento ha cominciato ad essere affrontato dal lato della domanda, cioè dal lato dei mutamenti in corso nel sistema distributivo. E' emerso così un nuovo filone di ricerca sulla 'rivoluzione dei supermercati' in corso nei PECO nel quadro dei processi di europeizzazione e globalizzazione economica.

Le evidenze prodotte da questa letteratura sono ancora frammentarie, ma forniscono comunque utili resoconti sulle relazioni fra le catene distributive e i produttori locali, sulle imprese miste nel settore agroalimentare, e sui processi di 'rigoverno dei mercati' nei paesi dell'area [Reardon e Swinnen 2004; Dries; Reardon e Swinnen 2004; Milczarek-Andrewska 2008]. I cambiamenti dell'ultimo decennio hanno avuto un impatto economico, ma anche il loro impatto sociale è stato importante sia sui consumatori, sia sui produttori agricoli.

Questo impatto viene dunque preso come quadro di riferimento per una valutazione della differenza cooperativa e i modi in cui si manifesta rispetto ai fallimenti del mercato e alla costruzione di capitale per l'innovazione sociale.

3.1. Cooperative, piccole imprese e concorrenza di mercato

La rivoluzione dei supermercati è stata messa in moto nell'Europa orientale dagli stessi fattori che hanno innescato il processo in altre parti del mondo quali l'aumento del reddito pro-capite, l'urbanizzazione, la liberalizzazione degli investimenti nel sistema distributivo, i cambiamenti tecnico-organizzativi nel sistema di approvvigionamento dei supermercati. Il settore più toccato da tali cambiamenti è quello lattiero-caseario la cui capacità di attrarre investimenti dall'estero è stata seconda solo a quella dell'industria dell'auto. Anche l'accesso all'UE ha avuto un impatto significativo in quanto le grandi catene di supermercati hanno fornito assistenza ai produttori agricoli riguardo al rispetto delle normative europee, specie sulla qualità dei prodotti [Reardon e Swinnen 2004].

Le imprese multinazionali hanno acquisito un ruolo sempre più importante nella modernizzazione dell'agricoltura polacca e ungherese. Il loro impatto è stato tuttavia differente nei due paesi a causa delle eredità strutturali e culturali del precedente regime, delle capacità di applicare le riforme, del grado di apertura verso l'economia globale, dei costi del lavoro e della struttura del settore agroalimentare. Alcuni dati comuni vanno comunque ricordati. Primo, le piccole imprese familiari non hanno in genere sufficiente capacità di investimento per inserirsi nelle nuove catene del valore. Secondo, tali imprese hanno difficoltà a raggiungere la scala di produzione e gli standard di qualità necessari a competere sul mercato. Terzo, le grandi catene distributive preferiscono non trattare con una miriade di piccoli produttori date le implicazioni negative che ne conseguirebbero sul piano dei costi di transazione. Infine, va richiamato il drastico calo dell'occupazione nell'economia commerciale a causa delle ristrutturazioni organizzative [Dries; Reardon e Swinnen 2004].

Va tuttavia aggiunto che una serie di ammortizzatori sociali sono in funzione negli ambiti di cui sopra. Nella sfera economica, esistono delle forme di assistenza ai piccoli produttori in materie quali gli investimenti in capitale umano, le tecniche di gestione, la qualità degli input e le tecnologie. Inoltre, una serie di ex-imprese socialiste ristrutturate sono ora inserite nelle catene del valore dell'industria agroalimentare e fungono quindi da ammortizzatori

fra i cambiamenti nel settore distributivo e le piccole imprese familiari. E' anche importante richiamare le possibili implicazioni della *supermarket revolution* anche in termini di sviluppo rurale in quanto essa favorisce la diffusione di attività extra-agricole quali confezionamento, controlli di qualità e servizi alle imprese. Per quanto riguarda invece i piccoli produttori che non sono in grado di specializzarsi e che devono ricorrere ai canali distributivi tradizionali, le evidenze mostrano che essi non rimangono passivi ma cercano fonti alternative di reddito. Non è un caso, dunque, che alcuni esperti suggeriscano l'adozione di politiche di sostegno anche per questi piccoli agricoltori quali, ad esempio, la tutela dell'ambiente [Milczarek-Andrewska 2008].

La conclusione che Reardon e Swinnen traggono dalle loro indagini è che esistono varie forme di assistenza del settore distributivo ai piccoli produttori e che ciò aiuti, in qualche modo, a compensare i loro fallimenti di mercato. Tale esito positivo potrebbe essere ancora più marcato se ci fosse un maggiore livello di sviluppo di forme associative fra i produttori agricoli. Alcune evidenze in questo senso si possono trovare nel caso ungherese ove una nuova generazione di associazioni di agricoltori sta effettivamente emergendo, come si può vedere dai due esempi riportati nei box 1 e 2.

In Polonia, al contrario, la cooperazione fra piccoli produttori sembra essere piuttosto rara a causa di mentalità radicate e della mancanza di fiducia reciproca al di fuori dei network familiari [Brown e Kulcsar 1999; Small 2003]. In ogni caso, sembra esserci una lenta diffusione di cooperative commerciali che possono aumentare il potere di contrattazione dei produttori rispetto alla grande distribuzione [Wilkin *et. al.* 2006].

Tuttavia, grandi cooperative di successo di un'agricoltura commerciale molto aperta agli investimenti esteri e soggetta alle politiche europee (PAC) rappresentano solo un aspetto della trasformazione agraria. L'altro aspetto, che vede coinvolta la maggior parte della popolazione rurale, è quello dell'agricoltura di sussistenza e di famiglie rurali ancora dipendenti dalle ex-fattorie collettive diventate cooperative o società per azioni. E' dunque la ricerca comparativa sulle continuità e i mutamenti in tale relazione che può aiutare a ripensare il dibattito sulla differenza cooperativa

nelle economie *catching up* della regione (si vedano i due casi riassunti nei box 4 e 5).

3.2. Alcuni studi di caso in Ungheria e in Russia

Box 1. Due casi di cooperative di nuova generazione in Ungheria

La prima cooperativa viene fondata nel 1994 da 35 piccoli proprietari come organizzazione non profit per l'acquisto di sementi e fertilizzanti. Il successo è notevole tanto che il numero dei soci cresce rapidamente fino a quota 2000 nei cinque anni successivi. Nel 1995 viene fondata una associazione simile per la vendita collettiva di frutta e verdura con una quota numero di soci che, nel 2002, si avvicina ai 300. La cooperativa gestisce sia gli acquisti di input di produzione, sia un certo numero di punti vendita. Al fine di migliorare la capacità competitiva e la qualità dei prodotti, la cooperativa lavora anche sulla base di contratti con singoli produttori e cerca di acquistare input dello stesso livello qualitativo. Il surplus annuale viene ridistribuito fra i soci in maniera proporzionale al loro giro di affari con la coop, dopo una deduzione per i costi di produzione e logistica.

Il secondo caso è quello di una cooperativa che esisteva già nel periodo pre-socialista e che viene ricostituita nel 1993 col nome di Associazione Agricola Haidú Gazdák e, tre anni dopo, con nome di Club degli agricoltori e poi ancora, nel 1999, col nome di Cooperativa di compravendita di Gazdák. La nuova associazione focalizza la sua attività su: raccolta e diffusione di informazioni tecniche e commerciali, acquisto e vendita collettivi di input e prodotti. Viene ritenuta importante anche la capacità di accesso ad ulteriori forme di sostegno governativo.

Box 2. Un caso di cooperativa tradizionale che si trasforma in impresa privata

La prima delle coop di cui sopra (Kapostai) mantiene la sua forma originale fino al 2000, malgrado la possibilità di trasformarsi in s.p.a. concessa dalla legge del 1992. Questa scelta iniziale sembra essere legata ad composizione iniziale del gruppo di soci nella quale prevalevano nettamente i pensionati (circa i 2/3 del totale). Tale composizione comincia però a cambiare fino a che, nel 1999, il numero degli attori esterni supera

quello dei membri originari e la coop si trasforma in società per azioni. Le ragioni del cambiamento vengono così spiegate dagli interessati:

- garantire una base più solida ai diritti di proprietà;
- adottare tecniche di gestione più efficienti;
- ottenere un migliore accesso ai capitali d'investimento;
- costruire un'immagine migliore dell'impresa;
- aumentare i guadagni degli azionisti.

Fonti: Szabó e Kiss [2004]; Forgacs [2008].

Box 3. Capitale sociale e leadership in due cooperative dell'agricoltura commercializzata

Fiducia e reciprocità. Entrambe le componenti del capitale sociale sono considerate importanti per lo sviluppo del modello cooperativo. Tuttavia, i membri della cooperativa di produzione (Beke) mostrano fiducia specialmente nelle istituzioni nazionali ed europee mentre nella coop di seconda generazione (Gazdák) i soci esprimono fiducia prima di tutto nei partner della cooperativa.

Comunicazione e informazione. I soci della cooperativa Beke mostrano di essere più inclini a cercare informazioni dalla leadership organizzativa e dai media nazionali. Nella coop di Gazdák, invece, i soci hanno come fonte di informazione privilegiata i leader della comunità. In entrambi i casi, i soci intervistati segnalano un buon livello di diffusione delle informazioni, anche se tale livello tende a ridursi in materia di investimenti. Una visione condivisa è che la gestione delle informazioni sia prerogativa della dirigenza e che la comunicazione con gli attori esterni costituisca la via migliore per incrementare le opportunità di ottenere supporto istituzionale.

Comunità, reti sociali e istituzioni informali. La motivazione a sostenere la comunità resta forte in entrambi i tipi di cooperative, anche se l'aiuto è concepito in termini non monetari, ma di tempo e lavoro volontario. Una visione condivisa riguarda la mediazione dei conflitti interni, che deve avvenire nell'assemblea dei soci o tramite l'intervento dei dirigenti. La presenza di 'cricche' è riferita solo da due delle dieci persone che erano state sottoposte ad interviste in profondità.

Ambiente istituzionale e modello cooperativo. L'atteggiamento dei soci verso il principio di mutualità ha cominciato a cambiare con l'introduzione delle riforme dei primi anni novanta. Su questo, la visione condivisa sembra essere che la legge sulle restituzioni della terra del 1992

era stata mal concepita e peggio realizzata. Il livello di fiducia reciproca fra i soci ha cominciato a declinare costantemente da allora e le persone sono diventate più caute e meno inclini ad impegnarsi in attività di tipo cooperativo. Praticamente tutti gli intervistati affermano la loro sfiducia nel governo in carica, specie nella coop tradizionale. Una disillusione diffusa emerge anche a proposito delle politiche adottate nella fase di accesso all'UE.

Fonte: Forgacs [2008].

Box 4. Un'ex-fattoria collettiva e una stanitsa nel Kuban (Russia)

L'ex-kholkoz è una grande azienda di allevamento che, nel 1992, diventa una società a responsabilità limitata. Questa grande impresa –una delle migliori nella regione di Krasnodarsk- mantiene un buon livello di vitalità economica, che però è dovuta soprattutto al basso costo del lavoro. D'altro canto, un salario più alto non costituisce l'incentivo principale per chi lavora in questa impresa. Oggi, come in passato, il vero incentivo per le famiglie rurali è costituito dall'accesso alle risorse dell'impresa e il loro uso come input per l'impresa familiare. Oltre a prodotti alimentari, i soci-azionisti ricevono un piccolo dividendo dall'appezzamento di terreno che hanno affittato alla nuova impresa. Il punto però è che i soci ricevono solo un 15% di un dividendo che fosse calcolato sulla vera profittabilità della terra. Così, nel caso decidessero di vendere la loro quota, potrebbero farlo ad un valore stabilito dalla direzione dell'ex-kholkoz.

A partire dagli ultimi anni Novanta, il management diventa il vero padrone dell'impresa e comincia ad imporre nuovi standard produttivi in base ai quali gli operai ricevono una quota di salario più un certo ammontare di risorse per il loro potere. Questa misura dovrebbe opporre fine alle vecchie pratiche di appropriazione indebita di risorse dell'ex-kholkoz. Il problema però è che i salari restano bassi e le quote di foraggio distribuite ai dipendenti sono sia insufficienti, sia variabili a seconda del grado di 'vicinanza' ai dirigenti della nuova impresa. Il solo modo di accedere alla quota comune è quello di partecipare al lavoro 'volontario-obbligatorio' di sarchiatura e raccolta della verdura.

Per le famiglie contadine, la riduzione delle possibilità di acquisizione informale di risorse dall'ex-kholkoz può essere parzialmente compensata dallo sviluppo di relazioni amicali o di affari che, di solito, sono mediate da qualcuno che lavora nella grande impresa. Un dato interessante è che, nel tempo, questi scambi e che essi possono facilitare la formazione di

cooperative familiari, nelle quali le famiglie mettono in comune, e fanno fruttare, un pool di risorse e opportunità (denaro, tempo, materiali).

Fonte: Fadaeva, Nikulin e Vinogradsky [2002].

Box 5. Cooperative di produzione e famiglie rurali in un villaggio nella regione di Saraton

Nel villaggio di Povolgie, il principale datore di lavoro è sempre stato il kholkoz. Nel 1991, la direzione tenta di realizzare una strategia di radicale ristrutturazione che incontra una forte opposizione da parte della maggioranza della forza lavoro. I dirigenti, assieme ad un gruppo di lavoratori più qualificati, decidono allora di lasciare il kholkoz portando con sé il macchinario migliore e le loro quote di proprietà. In tal modo viene formata una nuova associazione di produttori in grado di mantenere nel tempo buoni livelli di vitalità economica. Negli anni successivi comincia a manifestarsi un processo di creazione di nuove piccole imprese da parte di membri del kholkoz, anche se solo un terzo circa di esse funzionano effettivamente.

Nella misura in cui l'influenza dell'ex-kholkoz si riduce, cominciano ad emergere elementi di auto-organizzazione rurale nella gestione delle risorse comuni. Ad esempio, quando il kholkoz cessa di occuparsi della manutenzione dell'acquedotto, l'assemblea degli abitanti del villaggio decide di raccogliere fondi necessari a questo tipo di operazione. Ed è in questo frangente che emerge un ruolo di leadership degli agricoltori di successo.

Anche in questo caso ha inizio una nuova fase di adattamento delle famiglie contadine in conseguenza della rottura del meccanismo di 'coesistenza simbiotica' fra kholkoz e famiglie rurali. In un primo tempo, le famiglie cercano di appropriarsi quanto più possibile di risorse del kholkoz ma, allo stesso tempo, esse tendono a ristrutturare i loro poteri in relazione a criteri di profittabilità. Il problema però resta quello della scarsità di risorse finanziarie. Ad esempio, uno stipendio regolare è disponibile solo per quella piccola minoranza di donne che lavorano nel settore pubblico. Inoltre, per la metà delle 17 famiglie del campione, il reddito monetario raggiungeva a malapena la metà di quello totale. Da qui una certa nostalgia per i vecchi tempi (anni Ottanta) quando la vita era sicura e la casa ben fornita nel kholkoz e nella sua piccola *company town*. E tuttavia, l'interesse per l'agricoltura privata sta crescendo. Certo, si tratta di una agricoltura molto tradizionale, che ricorda quella dei primi del Novecento.

Fonte: Fadaeva, Nikulin e Vinogradsky [2002].

4. Riflessioni conclusive

Dagli studi di caso sul ruolo dell'impresa cooperativa nella modernizzazione dell'agricoltura post-socialista si possono trarre, con cautela, quattro generalizzazioni. Primo, la maggior parte dei soci delle coop di produzione che sono rimaste tali sembra rimpiangere i bei tempi delle condizioni di 'quasi-mercato' di una economia socialista parzialmente riformata. Fra di essi è diffusa una convinta adesione ai principi della mutualità e molti richiamano gli alti livelli di capitale sociale esistenti in passato. Tuttavia, in un numero crescente di casi, la maggioranza dei membri delle cooperative sono giunti alla conclusione che la conversione in impresa orientata all'investimento era la via migliore per garantirsi i diritti di *residual claimants* sui profitti realizzati. Secondo, i membri delle non molte cooperative di marketing e servizi spiegano la loro scelta di associarsi con le difficoltà incontrate come produttori individuali a causa degli alti costi di produzione e transazione con fornitori e clienti. Terzo, i casi mostrano chiaramente la presenza di 'apripista' (*path breakers*) sia nelle grandi cooperative, sia nelle piccole imprese familiari. In effetti, la leadership organizzativa sembra giocare un ruolo chiave sia nel mantenere in vita la cooperativa, sia nel convincere i soci ad aderire a nuove forme associative oppure a trasformare la cooperativa in società per azioni. Quarto, un bacino potenziale di imprenditoria economica e sociale sembra essere presente anche nell'agricoltura di sussistenza e può esprimersi in una qualche forma di organizzativa in presenza di condizioni favorevoli sul piano delle opportunità commerciali o della disponibilità di risorse finanziarie. In tali casi, l'orizzonte delle famiglie contadine può andare oltre quello della *networked poverty* per costruire forme di cooperazione interfamiliare che possono essere concepite come precursori dell'impresa privata o cooperativa.

Come spiegare questo *explanandum*?

La costruzione della differenza cooperativa nella trasformazione post-socialista come oggetto di ricerca fornisce tre lezioni di metodo riassumibili come segue.

1. Per comprendere la differenza cooperativa vanno recuperate variabili di solito trascurate negli approcci economici, e cioè

quelle relative alla produzione di capitale per l'innovazione sociale. E tuttavia, il recupero di variabili extra-economiche non deve condurre alla sottovalutazione del fatto che gli innovatori (e non solo loro) cercano di consolidare i loro diritti di proprietà come preconditione per la fruizione dei ritorni economici delle attività.

2. La produzione di capitale sociale per l'innovazione va localizzata nello spazio e nel tempo in riferimento alle continuità e mutamenti nelle relazioni fra ex-fattorie collettive e famiglie rurali in una serie di contesti locali differenziati per: tipo di agricoltura, peso della *path dependency*, applicazione delle politiche di riforma e dei modelli di cambiamento socioistituzionale.
3. Il peso delle eredità culturali e strutturali del passato regime e i modi in cui gli innovatori riescono a fronteggiarle dipendono anche dall'impatto di fattori esogeni (come, ad esempio, le PAC europee o il grado di apertura all'economia globale): impatto che è ovviamente differenziato all'interno dei PECO e fra questi e gli stati dell'ex-URSS.

Un quadro analitico comparativo dovrebbe quindi teorizzare la differenza cooperativa all'interno del processo di sviluppo rurale nei PECO senza separare la dimensione economica da quella della ricostruzione istituzionale la quale è anche questione di de-istituzionalizzazione delle strutture esistenti. Gli studi di caso esaminati hanno fornito non solo evidenze empiriche, ma anche qualche lezione teorica per questo tentativo di spiegare l'oggetto di ricerca.

Un notevole passo avanti in questa direzione è quello di Mieke Meurs [2004] con la sua comparazione orientata dalla prospettiva dell'economia dei costi di transazione. A partire da evidenze raccolte sulla trasformazione delle istituzioni agrarie in Bulgaria e Ungheria, Meurs affronta due questioni fra loro interrelate: Perché lo sviluppo dell'impresa agricola privata è stato così lento? Che cosa spiega questa persistenza di coop di produzione e la trasformazione di molti ex-kholkoz in grandi cooperative che 'integrano' molte piccole imprese familiari? La spiegazione fornita è che i ritorni economici dell'impresa privata restano bassi in confronto a

quelli di grandi cooperative che operano in mercati imperfetti e sono gestite in modi che non hanno molta corrispondenza coi principi classici della cooperazione. In tali condizioni, i costi di transazione da considerare non sono solo quelli di monitorare la prestazione lavorativa perché tali costi sono alti soprattutto per le imperfezioni dei mercati degli input e degli output. A differenza che per l'impresa privata, i costi di transazione delle grandi coop restano relativamente bassi per il capitale di risorse umane e materiali ereditate dal regime precedente.

La spiegazione di Meurs include anche fattori extra-economici quali il peso di fattori culturali che agiscono come barriere che gli innovatori devono affrontare quando creano nuove organizzazioni. Tuttavia, questi fattori culturali hanno un ruolo sostanzialmente residuale in questo tipo di analisi perché l'interesse della ricerca è quanto la presenza di ex-cooperative socialiste ostacoli o meno l'efficienza della produzione agricola nelle economie della regione.

Questo tipo di comparazione è focalizzato sul primo aspetto della differenza cooperativa. Ad esempio, un paradosso che Meurs rileva è che la grande quantità di terreno coltivabile ereditato dalle ex-cooperative socialiste in Ungheria (e ancor più in Bulgaria) le ha poste in una condizione di monopolio sui mercati locali. Tuttavia, va aggiunto che tale concentrazione proprietaria ha anche contribuito alla riduzione dei costi di transazione nella compravendita di terra. Il punto dunque è che le grandi coop non hanno fornito una buona prova come competitive *yadstick* e tuttavia esse hanno favorito, in qualche modo, il consolidamento dei diritti di proprietà dopo la frammentazione della proprietà terriera seguita all'applicazione delle leggi sulla restituzione. Meurs conclude che cambiamenti possono manifestarsi nella gestione tanto delle grandi coop quanto delle piccole aziende familiari, anche in condizioni di mercato imperfetto. E il consolidamento dei diritti di proprietà può agire come uno dei fattori che favoriscono l'espansione dell'impresa privata se un piccolo gruppo di agricoltori riesce ad espandere il suo controllo sulla terra coltivabile.

La differenza cooperativa va però vista comparativamente anche in relazione alle altre due funzioni che si inseriscono nella problematica più ampia dello sviluppo rurale: il ruolo delle coop nella gestione delle risorse comuni e delle attività non ritenute

economicamente convenienti dall'impresa privata e nella produzione di capitale sociale favorevole allo sviluppo. Tale differenza non può essere vista solo in un'ottica di confronto con l'efficienza dell'impresa privata. Il che vuol dire, in termini più generali, che non possiamo inquadrare la questione solo nel processo di modernizzazione agricola e delle relative politiche settoriali.

Quali suggerimenti teorico-metodologici si possono dunque ricavare dal paradigma dello sviluppo rurale? Come si è visto, una applicazione acritica al nostro oggetto di studio del paradigma dello sviluppo rurale quale è venuto formandosi in riferimento alle economie di mercato mature rischierebbe di essere fuorviante. Una delle ragioni è che la trasformazione post-socialista sembra confermare l'osservazione che lo sviluppo rurale abbia, per molti aspetti, una vita sua propria. Come nota giustamente Jonathan Murdoch [2000, 407]: “Malgrado gli sforzi congiunti di agenzie statali e imprese private di scoprire la ricetta segreta del successo economico nelle campagne, le aree rurali continuano ostinatamente a seguire una loro logica di stasi e cambiamento”. E dunque, in tali circostanze –aggiunge Murdoch - non è sorprendente che i supposti ingredienti del successo siano difficili da discernere e variabili nel tempo.

Il dibattito occidentale sullo sviluppo rurale è passato da un' enfasi iniziale sul ruolo dello stato ad una successiva (dagli anni Settanta) sul ruolo del mercato. Un confronto che si è intrecciato con quello sul ruolo dei fattori endogeni ed esogeni dello sviluppo, cioè fra politiche di incoraggiamento alla localizzazione di imprese in certe aree oppure sulla promozione di potenzialità locali di sviluppo [van der Ploeg e van Dijk 1995]. Dall'insoddisfazione per queste contrapposizioni stato-mercato e sviluppo endogeno-esogeno nasce una specie di 'terza via' la cui natura non è ben chiara, ma che è orientata alla individuazione dell'emergenza di nuove forme istituzionali e organizzative con particolare attenzione per i concetti di reti sociali e di catene del valore, cioè concetti che possono aiutare a superare una concezione dicotomica dello sviluppo [Powell e Smith-Doerr 1994; Amin e Thrift 1995].

La promessa che questi concetti aiutino a formare un nuovo paradigma richiede però una 'storicizzazione' delle nuove teorie dei network che permetta di indagare le interazioni fra le reti di informazione e specifici processi di sviluppo ineguale che hanno

forgiato le manifestazioni spaziali della ruralità. Ed è proprio questo che si propone di fare Murdoch con l'aggancio delle teorie della prospettiva dei network non ai macro problemi della trasformazione societaria, ma al livello meso dello sviluppo locale rurale e delle strategie per la sua promozione. Ciò vuol dire, concretamente, che i modi in cui i network interagiscono con le condizioni pre-esistenti nelle aree rurali vengono viste focalizzando su due oggetti di ricerca. Il primo è quello tipico dell'agricoltura moderna in cui vengono analizzati le reti del settore agroalimentare ('network verticali'), mentre il secondo è quello dei 'network orizzontali', cioè dell'integrazione delle economie rurali non agricole in una serie di processi che coinvolgono sia spazi rurali che urbani. E qui si tratta proprio di quella forma di network che deve la sua rilevanza per lo sviluppo locale al fatto che si riferisce alle nuove reti di innovazione e apprendimento che sono oggi considerate centrali per qualsiasi forma di sviluppo economico [Murdoch 2000, 408-9].

Nella sua valutazione del network come nuovo paradigma per lo sviluppo rurale, Murdoch pone l'accento sulle interazioni fra queste due forme di network e le condizioni rurali preesistenti, che possono essere tipologizzate in tre tipi di spazi industriali. Il primo è quello delle aree rurali incorporate nella *knowledge economy* mediante una serie di network orizzontali, dove la conoscenza tacita può essere usata per migliorare le capacità locali. Un esempio di questo tipo può essere quello dei sistemi socio-territoriali della Terza Italia nei quali si sono formati i distretti industriali e alcuni dei grandi gruppi cooperativi del settore agro-alimentare.

Un secondo spazio è quello delle aree che sono diventate i centri principali della produzione globalizzata di alimentari: uno spazio nel quale predominano i network verticali il cui sviluppo può essere interpretato con approcci focalizzati sulle catene del valore. Tuttavia, al di fuori dei cluster e delle punte avanzate della produzione globalizzata di alimentari esiste un terzo spazio che mette molto più a dura prova il paradigma dei network. Questo è lo spazio di quelle aree rurali che non presentano un tessuto relazionale forte e dinamico e che quindi rimangono marginali rispetto alle due traiettorie di sviluppo accennate [Murdoch 2000, 415-16].

Nel terzo spazio delle aree rurali marginali, uno sviluppo basato sui network di apprendimento innovativo può, paradossalmente, accentuare le debolezze esistenti e ostacolare le capacità locali di auto-organizzazione, come è emerso in qualche programma europeo di sviluppo rurale di prima generazione [Black e Conway 1996]. In queste realtà gli attori locali non possono sperare di “anticipare il gioco” ma, al massimo, possono ingegnarsi a trovare le vie più favorevoli per la ‘rincorsa’ usando qualsiasi mezzo a disposizione. [Murdoch 2000, 416].

Il punto è dunque quello di individuare gli approcci migliori per realizzare l’agganciamento alle economie più avanzate, che sono diversi a seconda delle diverse condizioni pre-esistenti [Saraceno 1994]. Comunque, c’è un consenso fra i proponenti dell’approccio network sul fatto che, nelle regioni rurali ‘in ritardo’, lo stato e le agenzie di sviluppo debbano svolgere un ruolo ancora abbastanza tradizionale. In altre parole, la conclusione di Murdoch e di altri autori che storicizzano l’approccio delle reti può essere così sintetizzata. Nelle aree in cui esiste un tessuto forte di network orizzontali o verticali, lo stato dovrebbe provvedere soprattutto alle infrastrutture ‘soft’ (servizi alle imprese, formazione, sostegno alla cooperazione e alla costruzione di capacità locali). Al contrario, nelle situazioni di maggiore arretratezza lo stato dovrebbe fornire un sostegno più ‘hard’ al *capacity building* locale quali, ad esempio, bonifiche di terreni, sussidi e fornitura di input alle imprese a condizioni vantaggiose.

L’approccio network storicizzato qui richiamato non ha avuto come referente empirico lo sviluppo rurale nei PECO, ma le conclusioni di cui sopra si possono applicare anche a questo oggetto di ricerca. In altre parole, i casi di studio richiamati nella prima parte mostrano che, anche questi paesi, lo sviluppo rurale richiede un intervento istituzionale ancora di tipo abbastanza tradizionale. Con un’avvertenza, tuttavia. Se l’approccio network viene storicizzato, le condizioni preesistenti possono essere definite nei termini di una atrofizzazione quasi totale del mercato come meccanismo di regolazione economica e di una assenza di diritti individuali di proprietà per gli attori economici, anch’essa quasi totale. Allora, ciò che è importante, nelle economie dei PECO è che un ruolo tradizionale dello stato deve configurarsi anche come un in-

sieme di provvedimenti che rendano effettivo l'esercizio dei diritti di proprietà per gli attori chiave dello sviluppo locale-rurale.

Se per Murdoch sono importanti gli oggetti e le relazioni che caratterizzano i network, bisogna dire che la storicizzazione applicata alla trasformazione post-socialista indica che sono importanti, oltre alle relazioni, anche i nodi. In altri termini, se è importante considerare la *path dependency*, bisogna focalizzare l'approccio anche sui *path breakers* e gli innovatori della trasformazione in corso. E occorre anche considerare gli incentivi e le remore alla produzione di capitale di innovazione sociale e organizzativa da parte di questi attori chiave. Una lezione teorico-metodologica che viene dalla trasformazione organizzativa e istituzionale dell'agri-coltura post-socialista è che la prospettiva dei network ci aiuta a capire la struttura relazionale degli 'iniziatori' ci aiuta però meno a capire le strategie degli attori chiave dello sviluppo locale-rurale all'interno dei diversi spazi organizzativi e sociali del post-socialismo. Qualcosa d'altro deve essere estratto dalla cassetta degli attrezzi teorico-metodologici. Dagli studi di caso emerge (non a caso) l'indicazione che un tentativo di adattare l'approccio dei diritti di proprietà possa avere una sua validità euristica anche per spiegare il nostro oggetto di ricerca.

L'approccio in termini di diritti di proprietà è stato applicato raramente alle cooperative, anche nelle economie di mercato mature. In generale, tale approccio è stato usato per affrontare i problemi relativi all'allocazione delle risorse nelle organizzazioni economiche: Chi decide sull'allocazione? Chi ha titolo di beneficiare dei profitti delle attività economiche? Merret e Walzer [2004] partono dalla questione classica di quali siano le determinanti della scelta di una data forma organizzativa da parte della direzione d'impresa. E avanzano l'idea che questa prospettiva analitica possa essere applicata anche all'impresa cooperativa per comprendere i modi in cui questo tipo di organizzazione allinea gli incentivi dei soci e dei diversi tipi di *stakeholder*. E' dunque necessario indagare sul comportamento organizzativo degli attori per arrivare a capire quali possano essere gli effetti aggregati in termini di demutualizzazione o di riproduzione del modello cooperativo nei diversi settori dell'economia. Ed è lecito pensare che quando la platea dei soci diventa troppo eterogenea, il problema 'principale-agente' si applichi anche alle grandi cooperative. A meno che non

siano state costruite una governance forte e una rappresentanza efficace degli interessi [Merret e Walzer 2004, 58].

Le grandi cooperative post-socialiste ristrutturate rientrano anch'esse in questa casistica in quanto anch'esse hanno una *membership* eterogenea, che include anche investitori-azionisti esterni oltre ad una miriade di piccoli proprietari 'assenteisti'. Si può applicare l'approccio dei diritti di proprietà anche ad esse? L'ipotesi qui avanzata è che si possa applicarlo alle relazioni intraorganizzative così come l'approccio network è stato applicato alle reti di relazioni interorganizzative, con qualche adattamento, così come è stato fatto per l'approccio ai network interorganizzativi di tipo orizzontale e verticale.

Su questo alcune considerazioni conclusive.

In uno dei primi e importanti lavori sui costi di informazione e le forme organizzative, Alchian e Demsetz [1972] definiscono le imprese private come organizzazioni nelle quali i costi di controllo della prestazione del gruppo di lavoro possono essere tenuti bassi perché il controllore è anche *residual claimant* rispetto ai ritorni economici dell'attività. Naturalmente, i due autori riconoscono che tale definizione del problema non si applica laddove la scelta della forma organizzativa dell'impresa è soggetta a vincoli politici. Ad esempio, nel sistema dell'autogestione jugoslava il collettivo di lavoro poteva fare appello alle autorità superiori per la punizione o il licenziamento di dirigenti che non rispettavano gli impegni di produzione. Tuttavia, la loro conclusione è che la rimozione dei vincoli politici implicherebbe una sostituzione del diritto alla divisione dei ritorni economici fra i membri del collettivo ad un tipo di impresa in cui i dipendenti diventano salariati.

Oggi, tuttavia, esistono molteplici evidenze che la ricostruzione delle istituzioni di mercato nelle economie in transizione dell'Europa Orientale non può essere visto come un processo di 'scongelo' di un assetto istituzionale che poi viene 'ricongelato' in una nuova configurazione [Boudreaux e Aligica 2007]. Quindi, l'adattamento dell'approccio dei diritti di proprietà all'oggetto di ricerca di cui si discute qui deve andare in direzione di una maggiore processualità, che però non può limitarsi all'inserimento di fattori culturali nella prospettiva dei costi di transazione, come propone Mieke Meurs. Un approccio processuale implica, tra l'altro, che chi progetta strategie di sviluppo lo-

cale dovrebbe conoscere le specificità dei casi così come le condizioni e gli strumenti della ricostruzione istituzionale. Insomma, le strategie di sviluppo, anche nel ‘Secondo Mondo’ della trasformazione post-socialista, dovrebbero consistere in una qualche combinazione di *path breaking* dal basso, fatto di intrecci fra norme formali e informali, e di un approccio dall’alto (e dall’esterno) verso il basso di tipo direttivo a supporto di apripista e innovatori. L’obiettivo di tale approccio processuale dovrebbe essere quello di ricostruire un sistema istituzionale in grado di garantire una difesa flessibile dei diritti di proprietà. Una difesa resa possibile dalla focalizzazione dell’approccio sui fattori di scambio e comunicazione che incidono sul coordinamento intra/interorganizzativo fra gli attori chiave del mutamento

Questa, insomma, sembra una proposta ben fondata per ulteriori ricerche perché anche nel dibattito sui diritti di proprietà è superata la contrapposizione stato-mercato, nazionalizzazione-privatizzazione, sviluppo esogeno o endogeno. Anche l’oggetto di ricerca qui discusso sembra contribuire al consenso emergente sul legame positivo fra diritti di proprietà e sviluppo come la via forse migliore per garantire *l’empowerment* degli attori chiave del mutamento magari a fronte di autorità inclini all’abuso [Boudreaux e Aligica 2007].

Un approccio istituzionalista applicato ai problemi dello sviluppo locale nei PECO e incentrato sugli iniziatori, le loro strategie e il loro *empowerment* è quello proposto da Jane Hardy [2004], a partire da uno studio di caso sul governo locale nella città di Wroclav. In questo lavoro, il concetto di *path dependency* è centrale come strumento per capire le eredità socialiste nel governo locale, ma da ciò non viene tratta la conclusione che i nuovi assetti istituzionali dovrebbero emergere in un modo incrementale e ‘dipendente del percorso precedente’. Al contrario, ciò che viene messo nel giusto rilievo è il ruolo degli iniziatori e dei modi in cui essi stanno forgiando nuove strutture in un contesto locale attraversato da linee di frattura fra interessi, di relazioni di potere ineguali e dall’intervento di potenti attori esterni.

Le lezioni che Hardy trae dal suo studio di caso sono le seguenti. Primo, le istituzioni informali, che conferiscono a certi gruppi un accesso sproporzionato ai processi decisionali, illustrano uno scenario ben differente da quello di individui coinvolti in li-

bere relazioni contrattuali. Secondo, il ruolo di attori e istituzioni esterne è particolarmente importante per lo sviluppo e la governance locale. Di conseguenza il tratto distintivo di questo approccio è il suo focus sul comportamento strategico di vari tipi di iniziatori quali i membri dell'ex-nomenklatura che hanno convertito il loro capitale sociale in capitale economico; quello degli operai che hanno convertito il loro 'capitale di blocco' in capitale sociale personale o quello degli importatori di capitale culturale dalle economie di mercato occidentali [Hardy 2004, 313-16].

L'idea di un approccio processuale alla ricostituzione e al consolidamento dei diritti di proprietà degli iniziatori può essere ulteriormente elaborata in riferimento a quei casi in cui il ruolo delle cooperative è di solito importante, e cioè la gestione delle risorse comuni (irrigazione, pascoli, ecc.). Studi di caso nei PECO e nei paesi dell'ex-URSS indicano nella decentralizzazione dei diritti di proprietà un importante fattore nella ricostruzione di un assetto istituzionale in grado di favorire uno sviluppo rurale sostenibile [Sikor 2002; Thesfeld e Boevsky 2005; Sehring 2008]. Tuttavia, questi studi mostrano che ogni proposta di cambiamento dei diritti di proprietà entra in un campo minato non solo per lo scontro di interessi, ma anche per il significato simbolico della proprietà in termini di partecipazione politica, di eguaglianza sociale e di identità individuale. E mostrano anche come la persistenza di un gap notevole fra la legislazione e la pratica continui a limitare il potenziale di ogni alternativa istituzionale centrata sui diritti di proprietà [Sikor 2002, 17].

In generale, nei PECO il problema è la mancanza di un'adeguata struttura di governance in grado di far applicare le nuove norme legali sulla proprietà, che è anche un problema che segnala la difficoltà di de-istituzionalizzare vecchie e ben radicate strutture che non sono gestite da *path breaker*, ma da 'mediatori dello sviluppo' in grado di definire i 'corridoi istituzionali' attraverso cui può passare l'azione innovativa [Sehring 2008]. La sfida analitica è dunque quella di come spiegare il comportamento degli iniziatori in questo processo di mutamento istituzionale solo parzialmente intenzionale nel quale l'amministrazione locale costituisce il luogo di incontro fra strutture formali e informali. Se questo *messy middle* è inserito nel quadro analitico possiamo renderci conto

dell'utilità del concetto di 'bricolage istituzionale' per comprendere come funzionino i meccanismi dello sviluppo locale post-socialista. Il che poi vuol dire capire come i mediatori locali dello sviluppo ricombinano modi tradizionali e sovietici di distribuzione delle risorse con "processi [pseudo-]partecipativi come richiesto dai donatori internazionali" [Sehring 2008, 19].

Le indagini sulla gestione delle risorse comuni mostrano che i successi e i fallimenti possono essere spiegati mediante una prospettiva istituzionale nella quale il concetto di *governance* includa – assieme allo stato- le imprese familiari, le comunità e varie forme di associazione. Ciò implica che, a livello locale, possiamo avere forme di *self-help* che si combinano con processi di decisione politica. Ne consegue che la sfida per un'applicazione dell'approccio *property right* alla differenza cooperativa nei PECO è quella di un'analisi congiunta di due processi. Primo, le interrelazioni fra sviluppo economico e consolidamento dei diritti di proprietà degli innovatori e, secondo, i modi in cui le politiche di riforma favoriscono la formazione di una imprenditorialità pubblica per la creazione di un governo policentrico dello sviluppo locale.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Amin, A. e Thrift, N.
1995 *Institutional Issues for the European Regions*, in «Economy and Society», 24, pp. 121-43.
- Bateman, M.
2006 *Rediscovering the value of the co-operative sector in SEE: History, current developments and some ideas for the future*, in B. Dallago (a cura di), *Transformation and European Integration. The Local Dimension*, New York, Palgrave.
- Berend, I.T.
2007 *Social shock in transforming Central and Eastern Europe*, in «Communist and Post-Communist Studies», 40, pp. 269-280.
- Black, I. e Conway, R.
1996 *The European Community's LEADER Programme in the Highlands and Islands*, in «Scottish Geographical Magazine», 112, op. 101-6.
- Boudreaux, P. e Aligica, P.D.
2007 *Paths to Property. Approaches to Institutional Change in International Development*, London, The Institute of Economic Affairs.
- Brown, D. e Kulcsar, L.
1999 *Rural Families and Rural Development in Central and Eastern Europe*, Paper presentato alla Research Conference on Rural Development in Central and Eastern Europe, Podbanske, Slovakia (rep. in rete).
- Buzalka, J.
2008 *Europeanization and Post-Peasant Populism in Eastern Europe*, in «Europe-Asia Studies», 60, 5, pp. 757-71.

- Cavazzani, A.
 2006 *Oltre la modernizzazione. Processi di sviluppo rurale in Europa*, in «Agriregionieuropa», 2, 7, pp. 60-61.
- Chloupova, J.
 2002 *Polish Agriculture: Organizational Structure and Impacts of Transition*, The Royal Veterinary and Agricultural University, «Unit of Economics Working Papers», 3, pp. 1-42.
- Csurgó, I., Kovacs, I. e Kucerova, E.
 2007 *Knowledge, Power and Sustainability in Contemporary Europe*, in «Sociologia Ruralis», 48, 3, pp. 292-312.
- Dow, G.
 2003 *Governing the Firm: Workers Control in Theory and Practice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dries, L.T., Reardon, T. e Swinnen, J.M.
 2004 *The Rapid Rise of Supermarkets in Central and Eastern Europe: Implications for the Agrifood Sector and Rural Development*, in «Development Policy Review», 22, 5, pp. 525-556.
- Fadaeva, O., Nikulin, A. e Vinogradsky, V.
 2002 *Informal Economy of Rural Households: Restructuring of Family Networks and Strategies*, in Neef, R./Stanculescu (a cura di), *The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe*, Aldershot, Ashgate, pp. 255-78.
- Fonte, M.
 2008 *Knowledge, Food and Place: A Way of Producing, a Way of Knowing*, in «Sociologia Ruralis», 48, 3, pp. 200-222.
- Forgacs, C.
 2008 *Leadership and Importance of Social Capital in Cooperative During Transition: A Case-Study of Two Cooperatives*, in «Journal of Rural Cooperation», 35, 2, pp. 57-22.
- Gatzweiler, F.
 2003 *Patterns of Institutional Change for Sustainability in Central and Eastern European Agriculture*, in «CEESA Discussion Papers», 16.
- Gorton, M. e Davidovna, S.
 2003 *Farm Productivity and Efficiency in the CEE Applicant Countries: A Synthesis of Results*, in «Agricultural Economics», 30, pp. 1-16.

- Gutkowska, K.
 2004 *Rural Households in Poland and the Transition Process*, in «Eastern European Countryside», 9, pp. 1-12.
- Hardy, J.
 2004 *Rebuilding Local Governance in Post-Communist Economies*, in «European Urban and Regional Studies», 11, 4, pp. 303-20.
- Juska, A., Poviliunas, A. e Pozzuto, R.
 2005 *Resisting Marginalization: The Rise of the Rural Community Movement in Lithuania*, in «Sociologia Ruralis», 45, 1-2, pp. 3-21.
- Kulcsar, L. e Domokos, T.
 2006 *The Post-Socialist Growth Machine: The case of Hungary*, in «International Journal of Urban and Regional Research», 29, 3, pp. 550-563.
- Meurs, M.
 2004 *The Evolution of Agrarian Institutions. A Comparative Study of Post-Socialist Hungary and Bulgaria*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- Merret, C.D. e Walzer, N.
 2004 *Cooperatives and Local Development. Theory and Applications for the 21st Century*. Armonk, N.Y., Sharpe.
- Milczarek-Andrewska, D.A. et al.
 2008 *Farm-Level Restructuring in Poland. Evidence from the Dairy Sector*, in «Regoverning Markets» (www.regoverningmarkets.org).
- Milgrom, P. e Roberts, J.
 1992 *Economics, Organization and Management*, New York, Prentice Hall.
- Mooney, P. e Gray, T.
 2002 *Cooperative Conversion and Restructuring in Theory and Practice*, in «United States Department of Agriculture, Research Report», 185, pp. 1-17.
- Murdoch, J.
 2000 *Network – A New Paradigm of Rural Development?* in «Journal of Rural Studies», 16, pp. 407-19.
- Neef, R.
 2004 *Observations on the Concept and Forms of the Informal Economy in Eastern Europe*, in R. Neef e M. Stanculescu (a cura di),

- The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe*,
Aldershot, Gower, pp. 1-27.
- Ploeg, J.D. van der, *et.al.*
2000 *Rural Development: From Practices and Policies Toward Theory*,
in «Sociologia Ruralis», 40, 4, pp. 391-408.
- Porter, P. e Scully, G.
1987 *Economic Efficiency in Co-operatives*, in «The Journal of Law
and Economics», 30, pp. 409-512.
- Powell, W. e Smith-Doerr, L.
1994 *Networks and Economic Life*, in N. Smelser e R. Swedberg (a
cura di), *Handbook of Economic Sociology*, London, Sage.
- Reardon, T./Swinnen, G.M.
2003 *Agrifood Liberalization and the Rise of Supermarket in the
Former State-Controlled Economies: A comparative Overview*, in
«Development Policy Review», 22, 5, pp. 515-23.
- Saraceno, E.
1994 *Alternative Reading of Spatial Differentiation: The Rural Versus
the Local Economy Approach in Italy*, in «European Review of
Agricultural Economics», 21, 3/4, pp. 451-74.
- Sen, A.
1966 *Labour Allocation in a Co-operative Enterprise*, in «Review of
Economic Studies», 33, pp. 331-61.
- Sehring, J.
2008 *Path Dependencies and Institutional Bricolage in Post-Soviet Water
Governance*, paper presentato al XII World Congress of
Rural Sociology, 6-11 luglio.
- Shubin, S.
2007 *Networked Poverty in Rural Russia*, in «Europe-Asia Studies»,
59, 4, pp. 591-620.
- Sikor, T.
2002 *Institutional Alternatives for Sustainable Agriculture in Central
and Eastern Europe*, in CEESA Project, The Commission
of the European Union, EU 5th Framework Program, pp.
1-25.
- Small, L.A.
2003 *The Opportunity of Subsistence-Style Agriculture: A Livelihood
Perspective on Agrarian Change in Central and Eastern Europe*,
in «Eastern European Countryside», 9, pp. 1-29.

- Sotte, F.
 2003 *An evolutionary Approach to Rural Development. Some Lessons for the Policy Makers*, in «Studi sull'Adriatico e i Balcani», 3, pp. 1-21.
- Swain, N.
 1999 *Agricultural Restitution and Cooperative Transformation in the Czech Republic, Hungary and Slovakia*, in «Europe-Asia Studies», 51, 7, pp. 1199-219.
 2000 *The Rural Transition in Post-Socialist Central Europe and the Balkans*, in «Max Planck Institute for Social Anthropology, Working Papers», 9, 1-26.
- Szabó, G. e Kiss, A.
 2004 *Economic Substance and Legal Regulation of Agricultural Cooperatives in Hungary*, in C. Borzaga, e R. Spears (a cura di), *Trends and Challenges for Cooperatives and Social enterprises in Developed and Transition Countries*. Trento, Edizioni 31.
- Thesfeld, I. e Boevsky, I.
 2005 *Reviving Pre-Socialist Cooperative Traditions: The Case of Water Syndicates in Bulgaria*, in «Sociologia Ruralis», 45, 3, pp. 171-86.
- Wallace, C. e Haerpfer, C.
 2004 *Patterns of Participation in the Informal Economy in East-Central Europe, 1991-1998*, in R. Neef, e M. Stanculescu (a cura di), cit. pp.28-48.
- Wilkin, J.D. *et al.*
 2006 *The Dairy Sector in Poland*, in «Regoverning Markets», Dicembre (rep. on line).
- Zeuli, K. e Deller, S.
 2007 *Measuring the Local Economic Impact of Cooperatives*, in «Journal of Rural Cooperation», 35, 1, pp. 1-18.

Impaginazione a cura del supporto tecnico DSRS

Stampa a cura del
Servizio Stamperia e Fotoriproduzione
dell'Università degli Studi di Trento
2009

I QUADERNI DEL DIPARTIMENTO DI SOCIOLOGIA E RICERCA SOCIALE costituiscono una iniziativa editoriale finalizzata alla diffusione in ambito universitario di *materiale di ricerca, riflessioni teoriche e resoconti* di seminari di studio di particolare rilevanza. L'accettazione dei diversi contributi è subordinata all'approvazione di un'apposita Commissione scientifica. Dal 2006 la collana comprende una sezione (serie rossa) dedicata ai contributi di giovani ricercatori e dal 2007 una serie verde riservata ai docenti e ricercatori ospiti del Dipartimento.

- 1 E. BAUMGARTNER, *L'identità nel cambiamento*, 1983.
- 2 C. SARACENO, *Changing the Gender Structure of Family Organization*, 1984.
- 3 G. SARCHIELLI, M. DEPOLO e G. AVEZZU', *Rappresentazioni del lavoro e identità sociale in un gruppo di lavoratori irregolari*, 1984.
- 4 S. GHERARDI, A. STRATI (a cura di), *Sviluppo e declino. La dimensione temporale nello studio delle organizzazioni*, 1984.
- 5/6 A. STRATI (a cura di), *The Symbolics of Skill*, 1985.
- 7 G. CHIARI, *Guida bibliografica alle tecniche di ricerca sociale*, 1986.
- 8 M. DEPOLO, R. FASOL, F. FRACCAROLI, G. SARCHIELLI, *L'azione negoziale*, 1986.
- 9 C. SARACENO, *Corso della vita e approccio biografico*, 1986.
- 10 R. PORRO (a cura di), *Le comunicazioni di massa*, 1987.
- 11/12 G. CHIARI, P. PERI, *I modelli log-lineari nella ricerca sociologica*, 1987.

- 13 S. GHERARDI, B. TURNER, *Real Men Don't Collect Soft Data*, 1987.
- 14 D. LA VALLE, *Utilitarismo e teoria sociale: verso più efficaci indicatori del benessere*, 1988.
- 15 M. BIANCHI, R. FASOL, *Il sistema dei servizi in Italia. Parte prima: Servizi sanitari e cultura del cambiamento. A dieci anni dalla riforma sanitaria. Parte seconda: Modelli di analisi e filoni di ricerca*. 1988.
- 16 B. GRANCELLI, *Le dita invisibili della mano visibile. Mercati, gerarchie e clan nella crisi dell'economia di comando*, 1990.
- 17 M. A. SCHADEE, A. SCHIZZEROTTO, *Social Mobility of Men and Women in Contemporary Italy*, 1990.
- 18 J. ECHEVERRIA, *I rapporti tra stato, società ed economia in America Latina*, 1991.
- 19 D. LA VALLE, *La società della scelta. Effetti del mutamento sociale sull'economia e la politica*, 1991.
- 20 A. MELUCCI, *L'Aids come costruzione sociale*, 1992.
- 21 S. GHERARDI, A. STRATI (a cura di), *Processi cognitivi dell'agire organizzativo: strumenti di analisi*, 1994.
- 22 E. SCHNABL, *Maschile e femminile. Immagini della differenza sessuale in una ricerca tra i giovani*, 1994.
- 23 D. LA VALLE, *La considerazione come strumento di regolazione sociale*, 1995.
- 24 S. GHERARDI, R. HOLTJ e D. NICOLINI, *When Technological Innovation is not Enough. Understanding the Take up of Advanced Energy Technology*, 1999.
- 25 D. DANNA, *Cattivi costumi: le politiche sulla prostituzione nell'Unione Europea negli anni Novanta*, 2001.
- 26 F. BERNARDI, T. POGGIO, *Home-ownership and Social Inequality in Italy*, 2002.

- 27 B. GRANCELLI, *I metodi della comparazione: Alcuni area studies e una rilettura del dibattito*, 2002.
- 28 M.L. ZANIER, *Identità politica e immagine dell'immigrazione straniera, una ricerca tra gli elettori e i militanti di An e Ds a Bologna*, 2002.
- 29 D. NICOLINI, A. BRUNI, R. FASOL, *Telemedicina: Una rassegna bibliografica introduttiva*, 2003.
- 30 G. CHIARI, *Cooperative Learning in Italian School: Learning and Democracy*, 2003.
- 31 M. ALBERTINI, *Who Were and Who are the poorest and the richest people in Italy. The changing household's characteristics of the people at the bottom and at the top of the income distribution*, 2004.
- 32 D. TOSINI, *Capitale sociale: problemi di costruzione di una teoria*, 2005.
- 33 A. COSSU, *The Commemoration of Traumatic Events: Expiation, Elevation and Reconciliation in the Remaking of the Italian Resistance*, 2006 (serie rossa).
- 34 A. COBALTI, *Globalizzazione e istruzione nella Sociologia dell'Educazione in Italia*, 2006 (serie blu).
- 35 L. BELTRAME, *Realtà e retorica del brain drain in Italia. Stime statistiche, definizioni pubbliche e interventi politici*, 2007 (serie rossa).
- 36 A. ARVIDSSON, *The Logic of the Brand*, 2007 (serie verde).
- 37 G. M. CAMPAGNOLO, *A sociology of the translation of ERP systems to financial reporting*, 2007 (serie rossa).
- 38 LABOR - P. CAPUANA, E. LONER, C. PATERNOLLI, T. POGGIO, C. SANTINELLO, G. VIVIANI, *Le ricerche di Petronilla. Una guida alle fonti statistiche per l'analisi secondaria nella ricerca sociale*, 2007 (serie blu).

- 39 A. SCAGLIA, *25anni dell'Associazione di Sociologia. Materiali per scriverne la storia*, 2007 (serie blu).
- 40 A. M. BRIGHENTI, *Tra onore e dignità. Per una Sociologia del rispetto*, 2008 (serie rossa).
- 41 S. BENATI, G. CHIARI, *I meccanismi dell'apprendimento cooperativo: un approccio di scelta razionale*, 2008 (serie blu).
- 42 A. COBALTI, *L'istruzione in Africa*, 2008 (serie blu).
- 43 P. WAGNER, *The future of Sociology: understanding the transformations of the social*, 2009 (serie blu).
- 44 A. COBALTI, *L'istruzione in America latina*, 2009 (serie blu).
- 45 P. BARBIERI, G. CUTULI, *Equal job, unequal pay. Fixed term contracts and wage differentials in the Italian labor market*, 2009 (serie blu).
- 46 K. LIBERMAN with G. FELE, V. D'ANDREA, G.M. CAMPAGNOLO, Y. CURZI, G. VISCUSI, *Phenomenology and the Social Study of Information Systems: Conversations with Kenneth Liberman*, 2009 (serie verde).

Responsabile editoriale: Antonio Cobalti
(antonio.cobalti@soc.unitn.it)
Responsabile tecnico: Luigina Cavallar
(luigina.cavallar@soc.unitn.it)

Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale
Università di Trento
P.zza Venezia, 41 - 38100 Trento - Italia
Tel. 0461/881322
Fax 0461/881348
Web: www.soc.unitn.it/dsrs/

Cooperative e sviluppo locale nelle regioni rurali dell'Europa Orientale

Paradossi dell'imprenditoria economica e sociale nella transizione

Bruno Grancelli

This paper aims to highlight some paradoxes of the agrarian transformation in Hungary and Poland and the ways they impinge on the working of private and cooperative farming. The first section reassess the debate on the specificities of cooperative management in light of the de-collectivization of agriculture. The second addresses continuities and changes in the symbiotic relationship between big coops and rural households within the two ongoing processes of Europeanization and economic globalization. The final section discusses the 'cooperative difference' and concludes with some analytical insights on who makes it both in coops and households.

Bruno Grancelli is Professor of Economic Sociology at the University of Trento. His research is focused on industrial clusters, social capital and economic development, internationalization of SMEs, post-socialist firms and their transition. His publications include *Soviet Management and Labor Relations*, Boston, Allen & Unwin, 1988, and *Social Change and Modernization. Lessons from Eastern Europe*, ed. Berlin, de Gruyter, 1995.