

Specializzazione flessibile e post-fordismo. Teorie, realtà e implicazioni politiche

di Paul Hirst e Jonathan Zeitlin*

1. *I paradigmi tecnologici e i mondi possibili.*

C'è ampio accordo tra gli studiosi sul fatto che un mutamento straordinario è avvenuto nell'economia internazionale nei due decenni trascorsi: rapide e radicali innovazioni nelle tecnologie produttive e nell'organizzazione industriale, un'ampia ristrutturazione dei mercati mondiali, conseguenti mutamenti di larga portata nelle politiche di governo dell'economia a livello internazionale, nazionale e regionale. Nello stesso tempo però c'è una notevole confusione sul modo con cui caratterizzare questi cambiamenti, i meccanismi in atto, e le implicazioni politiche per i diversi gruppi di attori economici e politici. Una via spesso seguita nell'affrontare questo problema è quella di postulare un passaggio dell'organizzazione produttiva dal modello fordista prevalente nei decenni del lungo boom post-bellico, ad un nuovo assetto definito «post-fordista», qual è quello degli ultimi anni settanta e ottanta.

Molti, abitualmente, fanno confluire, sotto questa ultima etichetta, tre approcci analitici diversi per spiegare il mutamento della struttura industriale, quello della cosiddetta «specializzazione flessibile», la «teoria della regolazione» e un corpo più diversificato di analisi che si definiscono «post-fordiste». Il problema che ne deriva è che differenze significative di approccio vengono spesso mascherate da una apparente somiglianza tra il modello della specializzazione flessibile e le altre interpretazioni.

Lo scopo di questo articolo è di esaminare sistematicamente le differenze tra specializzazione flessibile, teoria della «regolazione» e altre varianti del «post-fordismo». Il lavoro è organizzato nel modo seguente. Nei paragrafi 1-4 deliniamo gli argomenti principali dei tre approcci, focalizzandone gli assunti fondamentali e l'architettura teo-

* Traduzione dall'inglese di Paola Golinelli.

rica. In essi viene anche affrontato il problema dell'evidenza empirica, esaminando l'approccio metodologico generale di ogni teoria e valutandone gli esiti in termini di spiegazione dei fenomeni concreti. Nel paragrafo 5, infine, prendiamo in considerazione le implicazioni politiche dei tre indirizzi teorici nei riguardi del settore industriale nel presente momento storico.

A dispetto delle loro apparenti similarità, la specializzazione flessibile e il post-fordismo rappresentano indirizzi teorici nettamente diversi dell'analisi del cambiamento industriale. Dove il post-fordismo vede i sistemi produttivi come totalità integrate e coerenti, la specializzazione flessibile identifica connessioni complesse e variabili tra tecnologia, istituzioni e politica; dove il post-fordismo vede il cambiamento industriale come una conseguenza automatica di processi impersonali, la specializzazione flessibile enfatizza la contingenza e le opportunità che possono agevolare alcune scelte strategiche. La caratteristica della specializzazione flessibile come stile di analisi può essere meglio apprezzata esaminando il modo in cui la sua architettura teorica si costruisce, risalendo da semplici tipi ideali fino a un sistema complesso e multistratificato di concetti applicabili a una vasta gamma di casi empirici¹.

Il nucleo centrale di questo indirizzo è la sua distinzione tra produzione di massa e produzione artigianale, o specializzazione flessibile, quali distinti paradigmi tecnologici, modelli ideal-tipici o modi di concepire l'efficienza industriale. La produzione di massa può essere definita come produzione di grande serie di beni standardizzati, che utilizza macchinari specializzati e mano d'opera prevalentemente non specializzata. La produzione artigianale o specializzazione flessibile, viceversa, può essere definita come la produzione di piccola serie di beni non standardizzati, realizzata con macchinari flessibili e multiuso e il lavoro di operai specializzati ma polivalenti².

Da questo punto di vista né la produzione di massa né la specializzazione flessibile sono intrinsecamente superiori l'una all'altra. Ciascun modello è teoricamente capace di generare un circolo virtuoso di miglioramento produttivo e di crescita economica. In un regime

¹ Questa esposizione è basata essenzialmente su Piore e Sabel 1984, Sabel e Zeitlin 1985, Sabel 1989a e Sabel 1990.

² Sarà chiaro che questa definizione di specializzazione flessibile come forma di produzione di abilità (*craft production*) implica una rivalutazione dello stereotipo convenzionale di quest'ultima quale manifattura di merci di lusso in piccole quantità ottenuta con utensili manuali e metodi obsoleti. Le basi storiche per una più concreta interpretazione del dinamismo tecnologico della *craft production* viene presentata in Sabel e Zeitlin 1985. Per un approccio che cerca di distinguere tra *craft production* e «produzione di qualità diversificata», vedi Streck 1987 e Sorge e Streck 1988.

di produzione di massa, un'organizzazione del lavoro parcellizzato sorretta da attrezzature molto specializzate può ridurre i costi unitari attraverso economie di scala, estendendo il mercato delle merci standardizzate e facilitando nuovi investimenti in tecnologie specializzate. Queste, a loro volta, riducono ulteriormente i costi, ampliano il mercato, e così di seguito. In un regime di specializzazione flessibile, viceversa, mano d'opera versatile e macchine universali possono ridurre il costo di beni non standardizzati attraverso «economie di scopo», dilatando il mercato per merci differenziate e facilitando nuovi investimenti in tecnologie flessibili, capaci di ridurre ulteriormente il prezzo dei beni non standardizzati e di creare ancora nuovi spazi alla loro collocazione nel mercato. Ma la realizzazione pratica di entrambi i modelli tecnologici dipende da una struttura contingente e variabile di regolazione istituzionale tanto al microlivello dell'azienda e della regione quanto al macrolivello dell'economia nazionale e internazionale. Pertanto, il dinamismo tecnologico di ciascun modello e il suo potenziale di sviluppo non possono essere valutati in sé, al di fuori di contesti istituzionali e ambientali definiti. E ciò anche per il fatto che possono esservi forme tecnologicamente innovative sia di produzione di massa che di produzione artigianale, così come vi sono modalità regressive di ciascun modello nelle quali le imprese competono comprimendo i salari, peggiorando le condizioni di lavoro e le qualità della produzione. Queste pratiche si possono riscontrare sia in grandi imprese in declino sia in piccole imprese con elevato sfruttamento della mano d'opera.

Le proprietà strutturali di ciascun paradigma tecnologico definiscono un insieme di problemi di regolazione a livello micro e macro, la cui risoluzione è cruciale per il loro successo economico di lungo termine³. In ogni caso, problemi simili possono essere risolti in modi diversi; pertanto una pluralità di infrastrutture istituzionali può essere osservata sia all'interno della produzione di massa che della specializzazione flessibile. Per la produzione di massa, il problema cruciale di micro-regolazione consiste nel bilanciare domanda e offerta nei singoli mercati; coordinare il flusso di *inputs* specifici attraverso le fasi interdipendenti di produzione e distribuzione; bilanciare l'*output* di risorse produttive che non possono facilmente essere trasformate per altri usi con il livello di domanda esistente per ciascuna merce. Ma, come mostrano Piore e Sabel in *The Second Indu-*

³ Come convergono Piore e Sabel (1984, pp. 4-5). La loro nozione di richieste di regolamentazione del paradigma tecnologico è presa a prestito dalla scuola di regolazione francese (su cui ci soffermeremo più avanti), ma usata in modi molto diversi.

strial Divide, questi scopi comuni possono essere perseguiti attraverso una gamma di strategie specifiche, come la segmentazione del mercato, i movimenti di magazzino e la diversificazione superficiale del prodotto, mentre la infrastruttura istituzionale fornita dalla grande impresa gerarchizzata varia similmente in misura considerevole sia all'interno che tra le diverse economie nazionali. Così l'organizzazione delle imprese di produzione di massa negli Stati Uniti, nella Germania occidentale e in Giappone — per citare alcuni esempi più rappresentativi — differisce in modo significativo quanto a dimensioni cruciali, come i livelli di centralizzazione amministrativa e di integrazione verticale, i rapporti con gli istituti finanziari, e i sistemi di controllo della produzione.

Al contrario, per la specializzazione flessibile, il problema fondamentale di micro-regolazione è quello di sostenere la continua combinazione innovativa delle risorse, bilanciando la cooperazione e la concorrenza tra le unità produttive. Qui possono essere identificati due tipi principali di infrastrutture istituzionali per la esecuzione di queste funzioni: «distretti industriali» di imprese di piccola e media dimensione; e i grandi gruppi decentrati. Nei distretti industriali, reti geograficamente concentrate di unità produttive subappaltano l'una all'altra e si dividono una gamma di servizi comuni che non possono essere sviluppati al loro interno, come ad esempio la formazione, la ricerca, il marketing, il credito e il controllo di qualità dei prodotti. I distretti di successo sono anche caratterizzati da sistemi collettivi di risoluzione dei conflitti che incoraggiano le imprese a competere attraverso l'innovazione dei prodotti e dei processi, piuttosto che attraverso la compressione dei salari e condizioni di lavoro di bassa qualità. Comunque, all'interno di ogni distretto, possono esservi differenze sostanziali nei ruoli giocati da specifiche istituzioni, come le associazioni imprenditoriali, le banche cooperative, i sindacati, le chiese e i governi locali. Mentre la configurazione politica locale può pure variare nettamente: dalle regioni «rosse» quali la Toscana e l'Emilia, alle «bianche» quali il Veneto o il Baden-Wurtemberg.

D'altra parte, all'interno di grandi gruppi decentrati, le unità produttive relativamente autonome spesso assomigliano a piccole imprese specializzate o a laboratori artigianali, mentre ottengono servizi di ricerca, marketing e finanza da altre divisioni dell'impresa-madre. Come nel caso delle grandi imprese della produzione di massa, grandi imprese flessibili possono anche differire considerevolmente l'una dall'altra — per esempio nel loro rapporto con banche o sindacati — in relazione alle loro storie individuali e al contesto istituzionale na-

zionale in cui operano. Vi sono, inoltre, segni che la lunga fase di variabilità dei mercati internazionali, dalla metà degli anni settanta in poi, sta facendo emergere ciò che Sabel chiama una «doppia convergenza» di strutture aziendali grandi e piccole. Piccole imprese nei distretti industriali sviluppano più ampie forme di servizi comuni spesso ispirati ai modelli delle grandi imprese, mentre a loro volta le stesse grandi imprese cercano sempre più di ricreare tra le loro consociate o sub-fornitrici le relazioni di collaborazione caratteristiche dei distretti industriali⁴.

Come ha dimostrato la Grande depressione degli anni trenta, le strategie di stabilizzazione del mercato delle grandi imprese da sole non erano in grado di risolvere il problema di regolazione centrale della produzione di massa: vale a dire in quale modo garantire un continuo equilibrio tra consumo e produzione nell'economia nazionale allo scopo di ammortizzare gli ingenti investimenti in risorse produttive molto specializzate. Com'è noto, solo durante il periodo post-bellico il *welfare state* keynesiano si è affermato come forma dominante di macro-regolazione.

Ma nel frattempo le differenze tra le economie nazionali sono rimaste molto marcate: differenze, per esempio, nelle politiche di bilancio, nell'uso anticiclico del deficit pubblico e delle politiche sociali, nel ruolo della contrattazione collettiva e di altri strumenti «privati» per collegare il potere d'acquisto alla crescita della produttività. Come per la stessa produzione di massa, la macro-regolazione keynesiana fu molto più un progetto che un fatto compiuto; e in nessun luogo questo fu più vero che a livello internazionale. Malgrado i progetti post-bellici di Keynes, nessun meccanismo istituzionale efficace fu creato per assicurare una stabile espansione della domanda globale, in linea con la capacità produttiva o in grado di trasferire, nel contesto dell'economia mondiale, il potere d'acquisto dai paesi eccedenti ai paesi debitori.

Se le esigenze di macro-regolazione della produzione di massa sono relativamente ben definite, quelle che riguardano la specializzazione flessibile rimangono l'aspetto meno sviluppato del modello. Così, Piore e Sabel hanno dimostrato che la superiore capacità delle im-

⁴ Per una più approfondita discussione della riorganizzazione di grandi società a responsabilità limitata e del processo di «doppia convergenza», vedi Sabel 1989a, Sabel e altri 1989, e Sabel 1990. Questo processo implica, come osserva Sabel 1989b, non soltanto che unità corporative operanti giungano ad assomigliare a elementi costituenti dei distretti industriali, ma anche che vi sono quantità crescenti di scambi e alleanze tra consociate di grandi aziende e le loro controparti di piccole aziende nei distretti stessi.

prese a specializzazione flessibile di adattarsi a cambiamenti nel livello e nella composizione della domanda rende la macro-regolazione meno cruciale che nella produzione di massa, dando al meccanismo del prezzo un ruolo maggiore nell'equilibrare domanda e offerta, come nell'economia concorrenziale del diciannovesimo secolo.

Ma Piore e Sabel hanno anche sottolineato che una tale economia necessita di micro-regolazione per sottrarre i salari alla concorrenza e mantenere i servizi sociali, al fine di non intaccare la necessaria solidarietà tra gli attori economici. Essi distinguono varianti di consumo alto e basso, in un regime di specializzazione flessibile, attraverso le immagini contrapposte della Napoli dei Borboni e di una repubblica artigiana proudhoniana.

Più di recente, Sabel ha sviluppato queste idee trattando la regolazione macro-economica come un problema di «riassicurazione»: mentre per la produzione di massa il problema chiave è quello di riassicurare le aziende contro fluttuazioni imprevedibili nel *livello* della domanda attraverso una gestione macro-economica, il problema della specializzazione flessibile è quello di riassicurare le economie locali contro cambiamenti su larga scala nella loro *composizione*, istituendo dei meccanismi interregionali per facilitare gli opportuni aggiustamenti strutturali. Su questa base, egli distingue due possibili futuri scenari per il *welfare state* in un regime di specializzazione flessibile: una variante *esclusiva* o dualista, nella quale le economie regionali sempre più propendono a uscire dal *welfare state* nazionale, rimanendo così vulnerabili da imprevedibili shocks esterni, come pure esposte alle minacce costituite da coloro che sono lasciati fuori dal sistema; e una variante *inclusiva*, che integrerebbe imprese e distretti industriali nei sistemi nazionali di formazione e riassicurazione, estenderebbe la specializzazione flessibile a regioni e gruppi sociali più svantaggiati, e svilupperebbe le tendenze già esistenti verso il maggior decentramento del *welfare state*⁵.

Un aspetto finale della macro-regolazione riguarda le implicazioni della specializzazione flessibile per gli assetti della divisione internazionale del lavoro. In *The Second Industrial Divide*, Piore e Sabel suggerivano che un possibile scenario poteva essere costituito dall'emergere di nuove forme di interdipendenza nell'economia mondiale. La produzione di massa migrerebbe, secondo tale ipotesi, verso paesi sottosviluppati, mentre le economie avanzate si sposterebbero

⁵ Per un ampio resoconto di queste idee, vedi Sabel 1989a, pp. 53-9 e Sabel 1989b; e per il ruolo potenziale del movimento riorganizzato dei lavoratori nella trasformazione del *welfare state*, vedi Kern e Sabel 1990 e Sabel 1990.

sempre più verso la specializzazione flessibile.

In queste condizioni, il Primo e il Terzo mondo potrebbero anche arrivare a condividere un interesse comune per una nuova struttura istituzionale di keynesismo multinazionale, per regolare la domanda mondiale ed assicurare la stabilità macro-economica⁶. Ma la specializzazione flessibile potrebbe anche essere immaginata come una strategia di sviluppo alternativo per parti del Terzo mondo stesso. Una tale strategia potrebbe fondarsi su forme già esistenti di piccola impresa concentrate nei settori «informali» di molte economie in via di sviluppo, e potrebbe anche fondarsi su una maggiore flessibilità di forme preesistenti di produzione di massa imposta dal restringersi dei mercati e dalle carenze di lavoro qualificato e materie prime. In un modo o nell'altro la specializzazione flessibile potrebbe offrire un via attraente allo sviluppo economico di quei paesi nei quali «tecnologie appropriate» non fossero necessariamente inferiori e al tempo stesso forme moderne di organizzazione industriale potessero più facilmente essere adattate alle condizioni locali⁷. Come qualsiasi strategia di sviluppo per il Terzo mondo, la specializzazione flessibile sarebbe chiaramente avvantaggiata dalla creazione di meccanismi efficaci di coordinamento internazionale a livello macro-economico, ma a differenza della produzione di massa potrebbe anche essere perseguita con successo nelle più probabili condizioni di persistente variabilità e incertezza della economia mondiale. Quale di questi possibili mondi possa di fatto essere realizzato, e in quale misura — così come le strutture istituzionali di micro e macro-regolazione — non si può dedurre dalla specializzazione flessibile in quanto modello astratto. Tutto questo dipende, al contrario, dall'esito di scelte strategiche e battaglie politiche.

Dalle considerazioni precedenti dovrebbe risultare chiaro che la specializzazione flessibile è, allo stesso tempo, un approccio teorico generale all'analisi del cambiamento industriale e un modello specifico di organizzazione produttiva le cui esigenze di micro e macro regolazione possono essere soddisfatte attraverso un gran numero di forme istituzionali. In nessun modo, però, questo approccio generale può essere inteso come una teleologia evolutiva nella quale il trionfo della specializzazione flessibile come modello specifico sia una con-

⁶ Cfr. Piore e Sabel 1984, pp. 279-80.

⁷ Per un più ampio resoconto della specializzazione flessibile come strategia di sviluppo, vedi Sabel 1986; e per una ponderata discussione critica, vedi Schmitz 1989. Per un tentativo ampliato di applicare questo approccio ai problemi di una piccola economia semi-sviluppata nell'Europa periferica, vedi Murray 1987.

seguenza necessaria di qualche logica immanente allo sviluppo economico e tecnologico. Molto del dibattito sulla specializzazione flessibile è, di fatto, caduto in questo equivoco, interpretando quest'ultima come un tipo di teoria simile a quella del post-fordismo nelle sue molteplici varianti.

Al contrario di ciò che molti critici hanno supposto, per esempio, la produzione di massa e la specializzazione flessibile sono modelli ideali tipici, piuttosto che generalizzazioni empiriche o ipotesi descrittive su singole imprese, settori o economie nazionali⁸. Come le formulazioni originali chiariscono, nessuno dei due modelli può mai essere del tutto predominante nel tempo e nello spazio. Così, la produzione di massa garantisce comunque uno spazio ai lavoratori qualificati e alla produzione artigianale, sia all'interno che all'esterno della grande azienda, allo scopo di progettare, sviluppare e mantenere macchinari specializzati, e inoltre per produrre merci per le quali la domanda è troppo ridotta o instabile per poter giustificare la produzione di massa. Viceversa, una qualche standardizzazione di beni e componenti intermedi è una condizione necessaria per la produzione flessibile di prodotti finali diversificati⁹. La persistenza dunque di imprese, settori e persino intere economie nazionali organizzate su principi diversi e alternativi non contraddice di per se stessa la nozione che vi possa essere un paradigma tecnologico dominante in ogni dato periodo.

Inoltre, a un livello più profondo, la distinzione analitica tra produzione di massa e specializzazione flessibile è anche compatibile con la scoperta empirica che forme ibride di organizzazione della produzione sono la regola più che l'eccezione. Come mostra la ricerca storica, spesso le imprese di molti paesi mescolano deliberatamente elementi di produzione di massa e di artigianato o produzione flessibile, perché sono chiaramente consapevoli dei pericoli impliciti nello scegliere una forma pura a scapito dell'altra. Così la comprensione che gli attori economici hanno dei modelli puri, paradossalmente li porta a creare argini contro i rischi, sperimentando modalità organizzative che rendono meno nette le linee di demarcazione tra i due modelli. La combinazione, che ne discende, di elementi della produzione flessibile e di quella di massa suggerisce anche che le imprese preferiscono spostare le loro strategie da un modello all'altro più spesso

⁸ Cfr. Williams e al. 1987; Pollert 1988; Wood 1989. Per una penetrante discussione dei dibattiti critici sulla specializzazione flessibile, vedi Badham e Mathews 1989.

⁹ Piore e Sabel 1984, pp. 26-29, 219, 279-80; Sabel e Zeitlin 1985, pp. 137-38; Sabel 1989, p. 40.

di quanto una considerazione astratta dei due modelli potrebbe portare ad aspettarsi¹⁰.

Di conseguenza, contrariamente a un altro fraintendimento diffuso, la specializzazione flessibile non implica né un determinismo tecnologico né un determinismo di mercato¹¹. Proprio come le traiettorie di sviluppo tecnologico in questo approccio sono modellate da visioni della produzione in concorrenza tra loro, allo stesso modo i modelli di domanda prendono forma attraverso il confronto tra visioni diverse di consumo. Così, per esempio, la realizzazione di un circolo virtuoso reciproco tra investimento, produttività ed estensione del mercato dipende non solo dalla creazione di un'appropriate struttura istituzionale, ma anche dal relativo successo dei produttori flessibili e di massa nel persuadere i consumatori ad accettare o rifiutare un sovrapprezzo per merci differenziate rispetto a quelle standardizzate con cui competono. Questa interazione dinamica tra produzione e consumo significa che l'approccio della specializzazione flessibile guarda alle strutture di mercato non come a rigidi parametri che impongono *una* sola strategia adeguata da parte degli attori economici, ma piuttosto come a costruzioni storiche contingenti che riflettono le strategie competitive degli attori stessi. Per esempio, le tendenze attuali verso la diffusione della specializzazione flessibile come strategia produttiva risultano non solo dalla variabilità crescente della domanda, ma anche dagli sforzi consapevoli delle imprese organizzate secondo tale modello — ciò che accade soprattutto in Giappone — volti a frammentare ulteriormente il mercato di massa attraverso la introduzione costante di prodotti dalle caratteristiche nuove¹².

Le strategie della specializzazione flessibile possono essere perseguite all'interno di una pluralità di forme produttive e istituzionali, secondo una gamma di variazioni che non è né infinita né arbitraria. Così, per esempio, le esigenze di regolazione della specializzazione flessibile sono incompatibili con un regime neo-liberale di mercato non disciplinato e di concorrenza selvaggia. In ciascuna delle sue forme istituzionali, la specializzazione flessibile dipende per il suo suc-

¹⁰ Queste argomentazioni attingono al lavoro del working group internazionale su «Historical Alternatives to Mass Production» promosso dalla Maison des Sciences de l'Homme a Parigi. Su tali problemi Sabel e Zeitlin, in via di stampa; e per una discussione dei problemi contemporanei di ibridazione tecnologica, Sabel 1990.

¹¹ Cfr. Elam 1990. In questo modo, la specializzazione flessibile non è, tra le altre cose, una ottimistica teoria generale del processo di mano d'opera che può essere contrapposto alla tesi della dequalificazione di Braverman: cfr. Thompson 1989, pp. 218-29; Wood 1989.

¹² Piore e Sabel 1984, pp. 261-63; Sabel 1989a pp. 37-40; Sabel e al. 1990; Sabel 1990.

cesso a lungo termine da un minimo irriducibile di fiducia e di cooperazione tra gli attori economici, sia tra dirigenti e lavoratori all'interno dell'impresa, sia tra le imprese e i sub-fornitori esterni. E, come abbiamo già sottolineato, una tale cooperazione dipende, a sua volta, dallo stabilirsi di regole che limitano certe forme di concorrenza, quali quelle che si basano su bassi salari e cattive condizioni di lavoro, così come dalla presenza di istituzioni collettive per la fornitura di beni non prodotti dal mercato, quali l'informazione tecnologica o la formazione professionale. Ne deriva che la specializzazione flessibile non dovrebbe essere confusa con concezioni opposte di «flessibilità» come la *deregulation* del mercato del lavoro di cui spesso parlano non solo esponenti del mondo imprenditoriale, politico e sindacale, ma anche gli stessi «post-fordisti» e i loro critici¹³.

Se la specializzazione flessibile dipende dalla fiducia e dalla cooperazione, ciò non implica l'assenza di qualsiasi conflitto. Al contrario, la specializzazione flessibile, come qualsiasi sistema di produzione, è aperto a potenziali conflitti distruttivi tra gli attori economici: non solo tra dirigenti e operai, ma anche tra le imprese e i loro sub-fornitori esterni. La riproduzione del consenso sociale all'interno di questi sistemi, sebbene possa fondarsi su esperienze originarie del passato, può essere sostenuta a lungo termine solo attraverso la creazione di meccanismi istituzionali per la risoluzione dei conflitti, la cui efficacia sia ampiamente soddisfacente per tutte le parti interessate. Il mantenimento del consenso è sempre provvisorio e contingente, ma lo è anche la cristallizzazione di conflitti particolari in antagonismi duraturi tra gruppi sociali. Nessuna delle due possibilità è pre-determinata dalla specializzazione flessibile come paradigma tecnologico. Occorre sempre far riferimento ai caratteri specifici del contesto sociale e istituzionale. Per la specializzazione flessibile, diversamente dal post-fordismo e dai suoi antecedenti marxisti, le identità sociali e politiche non possono essere derivate dalla struttura di produzione attraverso l'attribuzione di interessi obiettivi ad astratte categorie o classi di attori. E in ciò sta un'altra fondamentale differenza tra questi due diversi approcci.

2. *Post-fordismo: totalità e tipi sociali.*

Il termine «post-fordismo» ha una così ampia diffusione e viene usato così indiscriminatamente che alcune linee di demarcazione so-

¹³ Cfr. in modo particolare Pollert 1988.

no necessarie, per evitare che vengano confusi i differenti indirizzi raggruppati sotto questa stessa etichetta. Come era accaduto per «fordismo», il termine «post-fordismo» è stato spesso usato per caratterizzare l'approccio della «specializzazione flessibile» e quello della «teoria della regolazione». Qui sarà usato per indicare un orientamento distinto da entrambi tali indirizzi, sebbene in molti casi attinga ecletticamente ai loro concetti.

Uno dei più popolari e influenti sostenitori del concetto di post-fordismo in Inghilterra è la rivista politica «Marxism Today». Il volume *New Times* (Jacques and Hall 1989) attinge ampiamente alle pagine di quel periodico. Qui vi faremo riferimento come a una tipica interpretazione della nascita e del tramonto del fordismo come sistema economico e sociale, e della sua sostituzione con il post-fordismo. Tale interpretazione è simile per molti aspetti ad altre versioni più accademiche, come quelle di Harvey (1990) e Lash e Urry (1987) che noi ignoreremo qui per vincoli espositivi.

Il fordismo è caratterizzato come produzione di massa basata sulla catena di montaggio, che usa macchinari specializzati e mano d'opera non specializzata con un'organizzazione del lavoro molto parcellizzata. L'era fordista vede il predominio dei mercati di massa e dei beni standardizzati, prodotti in grande serie. Il fordismo è basato sull'efficienza tecnologica della produzione pianificata che nasce dalla separazione tra concezione ed esecuzione e sull'efficienza economica di impianti di grandi dimensioni. Finisce per dominare attraverso una logica economica: quella del vantaggio competitivo e di mercato. Comunque, solo allorché la produzione fordista è stata accompagnata da politiche macroeconomiche appropriate da parte dei governi nazionali, questo sistema di produzione ha potuto trovare la stabilità per sfruttare appieno il suo potenziale. La crescita fordista si rese infatti possibile quando fu garantito un potere di acquisto alla massa della popolazione, atto ad assicurare i mercati di massa, necessari per l'appunto alla produzione di massa: fordismo e keynesismo furono gli artefici del grande boom post-bellico dal 1945 alla prima crisi petrolifera del 1973.

Il sistema fordista implicava un tipo di società industriale basata su una classe operaia omogenea, prevalentemente maschile, che lavorava a tempo pieno, concentrata in grandi impianti, e in grandi città industriali. La catena di montaggio, la concentrazione di mano d'opera in stabilimenti di vaste dimensioni e un'economia di pieno impiego promossero il ruolo centrale dei sindacati e, al livello politico, i partiti dei lavoratori. La socialdemocrazia tradizionale fu favorita

dal fordismo, e con essa il ruolo primario del *welfare state*.

Ebbene, che cosa vi è di errato nello stereotipo fordista? Prima di tutto, il fatto che esso attribuisce il predominio del fordismo alle economie di scala. Si basa su una spiegazione economica troppo limitata, senza far riferimento ai mercati, alle dimensioni degli impianti o alle forme specifiche di organizzazione produttiva.

In esso, per esempio, si dà per scontato il sistema tayloristico, senza riferimento alla complessità effettiva della organizzazione del lavoro e al ruolo dei lavoratori. Si dimentica infatti che la divisione del lavoro non è mai stata una prerogativa puramente manageriale: modelli fortemente istituzionalizzati di relazioni industriali implicano che è impossibile spiegare l'organizzazione del lavoro a partire da una visione stereotipata degli obiettivi manageriali. Inoltre, questi obiettivi non sono mai stati così stereotipati o liberi da altre complesse restrizioni in termini di calcolo economico, come la nozione di taylorismo presuppone. Viene inoltre ignorata l'esistenza di modelli nazionali distinti e specifici di adozione della produzione di massa standardizzata¹. In secondo luogo il keynesismo viene dato per scontato, ignorando le complesse questioni di quali politiche macroeconomiche fossero state effettivamente perseguite nelle diverse economie nazionali. Così, per esempio, né la Germania Occidentale né il Giappone seguirono politiche keynesiane nei periodi di maggiore espansione post-bellica: essi adottarono invece politiche fiscali e monetarie ortodosse². In effetti una attenzione più precisa alle diverse esperienze nazionali durante il grande boom postbellico, rivela strategie di organizzazione produttiva e sostegni istituzionali allo sviluppo molto diversi. L'analisi svolta dall'opera *The Second Industrial Divide*, lungi dal conformarsi allo stereotipo fordista, ha avuto il grande merito di considerare attentamente queste differenti vie nazionali di organizzazione economica³.

Il fordismo, in questa versione, implica un punto di vista semplificato sia del modello produttivo che della politica macroeconomica, tende a omogeneizzare il mondo post-bellico per sottolineare maggiormente le differenze sociali e politiche intervenute dopo il 1973. Ed è questo oggi il concetto portante dell'analisi di «Marxism Today» che fornisce un punto di partenza rigido contro il quale proiettare i cambiamenti intervenuti dai primi anni settanta in avanti. A

¹ Persino nella industria automobilistica, per esempio, le risposte nazionali al modello fordista variarono considerevolmente: vedi Tolliday e Zeitlin 1986.

² Per le diverse risposte nazionali al «keynesismo», vedi Weir e Skocpol 1985 e Hall 1989.

³ Vedi Piore e Sabel 1984, cap. 6.

sua volta il concetto di post-fordismo è una categoria, in sé considerata, assai poco coerente. Rappresenta, piuttosto, un modo di affastellare insieme una serie di cambiamenti economici e sociali. Come si suppone che il fordismo si sia diffuso in tutto il mondo industrializzato — dato che la maggior parte dei paesi ha seguito il modello americano — così il post-fordismo è visto come un fenomeno pervasivo a livello mondiale, con il Giappone a tirare la volata.

Non solo vengono dunque cancellate le specificità nazionali e regionali, ma non vi è una spiegazione effettiva dell'affermarsi del post-fordismo in quanto fenomeno reale, al di fuori della decomposizione delle vecchie strutture fordiste. In genere per dar conto di tale processo, vengono presi in prestito e radicalmente semplificati elementi della specializzazione flessibile. Tuttavia, tale prestito si accompagna a una scarsa attenzione per l'ampia gamma di forme della produzione flessibile e per i contesti sociali e istituzionali in cui esse si svolgono. Il ruolo primario della spiegazione del cambiamento è assegnato alla saturazione dei mercati di massa. La differenziazione del mercato e la variabilità sono assunti come fattori puramente esterni che rafforzano i nuovi modelli produttivi. Il passaggio dal fordismo al post-fordismo è visto nei termini economici convenzionali come guidato dal mercato. Imprenditori capitalistici classici del tipo convenzionale e singole imprese rispondono con strategie interaziendali nuove a nuove condizioni di mercato. Le strategie sono reattive e sono avviate dalle imprese. Esse influenzano le tecniche di produzione, le tipologie di prodotto e il mercato del lavoro. Tutto ciò è però in contrasto con gli assunti di base dell'approccio della specializzazione flessibile, la quale sostiene che le strategie più efficaci sono innovative più che reattive; e che non soltanto la impresa azienda, ma i modelli interaziendali e collettivi, regionali e nazionali sono cruciali nel combinare efficacemente concorrenza e cooperazione.

Nel panorama della discussione attuale gli scritti di Christopher Freeman e Carlota Perez offrono un'altra variante distinta, e molto più sofisticata da un punto di vista accademico, dell'uso dei termini «fordismo» e «post-fordismo»⁴. Il loro lavoro è segnato da due diverse chiavi di lettura. In primo luogo essi prestano maggiore attenzione alla teoria economica (in particolare al lavoro di Joseph Schumpeter su investimento, innovazione tecnologica e sviluppo ciclico) e al lavoro di Kondratiev sulle onde lunghe di innovazione tecnologica, legate ai periodi di oscillazione verso l'alto e verso il basso della cre-

⁴ Vedi in particolare Freeman e Perez 1988; Perez 1983, 1985; e Freeman e al. 1982.

scita economica. Per un altro verso essi esprimono una più dettagliata e specifica considerazione dei fattori tecnologici.

Freeman e la Perez identificano cinque ondate successive di innovazione legate ai cicli di Kondratiev. In ciascuna di queste, l'oscillazione verso l'alto è dominata dalla generalizzazione di un nuovo «paradigma tecnologico», che emerge dalla crisi economica precedente e che, a sua volta, porta a un nuovo declino, quando l'impatto delle innovazioni tecnologiche e il ciclo di investimenti ad esso legato si attenuano. Ogni onda successiva implica nuove forme istituzionali che sostengono la fase di innovazione economica e tecnica; queste istituzioni vanno successivamente in crisi durante il periodo di declino. Durante tali fasi di transizione istituzionale o di crisi, si preparano le condizioni per la ondata successiva.

Le cinque fasi sono così presentate schematicamente da Freeman e dalla Perez (1988): 1) il periodo dal 1770-80 al 1830-40, con una oscillazione verso l'alto chiamata *Industrial Revolution* e una verso il basso chiamata *Hard Times*, e caratterizzato da una meccanizzazione precoce; 2) il periodo dal 1830-40 al 1880-90, con una oscillazione verso l'alto, la *Victorian Prosperity*, e una verso il basso, la *Great Depression*, basato sulle tecnologie del vapore e della ferrovia; 3) il periodo dal 1880-90 al 1930-40 con una oscillazione verso l'alto chiamata *Belle Epoque* e una in basso, la seconda *Great Depression* degli anni Trenta, basato sulle tecnologie dell'ingegneria elettrica e pesante; 4) il periodo dal 1930-40 al 1980-90, con una oscillazione verso l'alto chiamata *Golden Age and Keynesian Full Employment* e una verso il basso chiamata *Crisis of Structural Adjustment*, basato sulle tecnologie fordiste della produzione di massa; 5) un quinto periodo emergente che inizia negli anni ottanta-novanta basato sulle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, e cioè fondamentalmente una fase post-fordista.

Il maggior problema teorico che l'analisi di Freeman e della Perez solleva dipende dal fatto che essa è strettamente legata alle onde lunghe di innovazione tecnologica formulate dallo statistico economico russo Nikolai Kondratiev (Kondratiev 1979). I cicli di Kondratiev non solo illustrano la loro tesi, ma sono centrali per la loro periodizzazione e per le spiegazioni delle successive fasi di crescita, crisi e innovazione. Se le asserzioni di Kondratiev sono false, allora, lo è anche il modello di Freeman e della Perez. Il lavoro di Kondratiev è fondato statisticamente e dipende da inferenze tratte dai dati economici sulla crescita, in particolare sulle relazioni tra prezzi e prodotto. Come tale non offre alcuna spiegazione causale convincente per un ci-

clo di 50-60 anni, e non riesce a spiegare per quale motivo l'innovazione tecnologica dovrebbe assumere le sequenze ipotizzate.

Sebbene Freeman e Perez siano attenti a non cadere in una semplicistica visione teleologica basata sul cambiamento tecnico e riconoscano il ruolo di fattori economici e congiunturali nella ricezione e diffusione delle tecnologie, essi tendono comunque a vedere l'innovazione nei modelli produttivi come guidata dalla tecnologia piuttosto che dall'organizzazione industriale e dalle scelte strategiche. E questo crea, a nostro avviso, un ulteriore, rilevante problema teorico. Come abbiamo visto, la specializzazione flessibile, lungi dal mettere in primo piano la tecnologia, sottolinea piuttosto l'adattamento delle tecniche a forme distinte di organizzazione produttiva.

Inoltre, il concetto di «paradigma tecnico-economico» è molto diverso dal «paradigma tecnologico» della specializzazione flessibile, malgrado l'apparente similarità dei termini. Un paradigma tecnico-economico è un modello estensibile di tecnologia legato ai cambiamenti nelle strutture dei costi. Esso rimane il cuore di una fase evolutiva del sistema tecnico-economico, che arriva a dominare ogni branca dell'economia, in virtù dei vantaggi intrinseci alle tecnologie coinvolte. La sua affermazione è legata ad un abbassamento complessivo dei costi, secondo i classici ragionamenti economici sull'efficienza dei meccanismi concorrenziali. Non è un modello ideal-tipico di una nuova forma di efficienza produttiva, efficace perché adottata dagli attori economici chiave; piuttosto è una nuova forma di efficienza tecnologica di *per sé*.

Infine, il cambiamento tecnico nell'analisi di Freeman e della Perez è evolutivo e prevale a causa dei suoi inerenti vantaggi adattativi, una volta scontati possibili ritardi e crisi. Nonostante le qualificazioni introdotte, si tratta di una forma di determinismo tecnologico, in quanto tale diversa dalla teoria della specializzazione flessibile. Una prova di ciò è la tendenza che essa manifesta, a concepire le ondate successive di innovazione come necessarie, e a vedere i corrispondenti adattamenti istituzionali alle nuove tecnologie in una maniera funzionalista. Il cambiamento tecnico è concepito in modo simile alla dinamica delle forze produttive secondo la concezione di Marx.

3. Teoria della regolazione: via di mezzo o alleanza cieca?

Questi contrasti teorici emergono più rigidamente da un paragone della specializzazione flessibile con le più semplicistiche versioni

del post-fordismo portato avanti da «Marxism Today» o da Freeman e Perez. Ma tra questi poli sta una vasta ed elusiva terra intermedia nella quale gli studiosi cercano di combinare l'apertura e la duttilità dell'approccio della specializzazione flessibile con un'insistenza continua sulla natura sistematica del capitalismo, inteso come modo di produzione, e la centralità della lotta di classe nel suo sviluppo.

Indubbiamente il rappresentante più importante e sviluppato di questo approccio è la scuola francese della regolazione nella sua variante «parigina»¹. Malgrado le loro molte sottili differenze, i teorici parigini della regolazione condividono una struttura concettuale e un approccio metodologico che sembra distinguerli tanto dalla specializzazione flessibile che, similmente, dal post-fordismo. Questo gruppo di economisti eterodossi, molti dei quali sono legati agli ambienti della pianificazione statale francese, traggono la loro ispirazione da una combinazione caratteristica di marxismo strutturalista di derivazione althusseriana, da macro-economie post-keynesiane, e dalla storiografia del *Longue Durée* della scuola delle «Annales». Su questa base essi evitano di eseguire uno «slalom tra ortodossie» (quella della teoria dell'equilibrio generale neo-classico e quella del marxismo classico) per produrre un resoconto rigoroso, ma non deterministico delle fasi dello sviluppo capitalistico, che lascia un spazio considerevole tanto alle variazioni storiche quanto alle differenze nazionali². Come nel caso del post-fordismo e della specializzazione flessibile, in questa sezione verrà esaminata l'architettura teorica dell'approccio della «regolazione» prima di passare a considerare criticamente la relazione tra questo edificio concettuale e i suoi fondamenti metodologici.

Come il post-fordismo, ma a differenza della specializzazione flessibile, la «scuola della regolazione» prende quale proprio punto di partenza il concetto di capitalismo come modo di produzione. Il capitalismo, secondo tale impostazione teorica, è un sistema economico contraddittorio e portatore di crisi, che richiede qualche forma di regolamentazione istituzionale per la sua continua riproduzione. Ma, al contrario della concezione del marxismo ortodosso, l'operare di queste tendenze portatrici di crisi e il loro superamento rimangono indeterminati a causa delle caratteristiche astratte dello stesso modello teori-

¹ Per una valida supervisione delle molte varianti dell'approccio della *regulation*, vedi Jessop 1990. Nel nostro resoconto delle idee dei teorici parigini della regolazione ci siamo concentrati sul recente lavoro di Robert Boyer, Alain Lipietz e altri collaboratori. Abbiamo usato testi chiave inclusi: Boyer: 1979, 1986a, 1986b, 1988a, 1988b, 1988c; 1988d, 1989; Lipietz: 1987, 1989; Leborgne e Lipietz 1988.

² Vedi particolarmente Boyer 1986a, 1986b, cap. 1, 1989.

co di produzione. Perciò in questa impostazione, le lotte sociali e politiche giocano un ruolo cruciale nella creazione delle istituzioni regolatrici, che sostengono ogni nuova fase dell'accumulazione del capitale; e, come nelle concezioni del post-fordismo, ma diversamente da quelle della specializzazione flessibile, gli attori centrali coinvolti in queste lotte sono immaginati essenzialmente in termini di classe.

A un livello più basso di astrazione, la scuola della regolazione analizza le fasi successive dello sviluppo capitalistico in termini di una serie di modalità di crescita economica basata sulla combinazione di regime di accumulazione e modi di regolazione³. Un regime di accumulazione è una relazione relativamente stabile e riproducibile tra produzione e consumo definita a livello dell'economia internazionale come un tutto. Ogni regime di accumulazione racchiude un numero di elementi messi in relazione tra loro: dal modello di organizzazione produttiva e di orizzonte temporale per le decisioni di investimento, attraverso il modello della distribuzione della rendita e della domanda effettiva, alla relazione tra modi di produzione capitalistico e non capitalistico. All'interno di qualsiasi regime di accumulazione, comunque, ogni economia nazionale può avere il suo proprio modello distintivo di crescita, dipendente dal suo inserimento nella divisione internazionale del lavoro. Così la scuola della regolazione distingue quattro grandi regimi di accumulazione nella storia del capitalismo a partire dal XVIII secolo: quello dell'accumulazione estensiva; dell'accumulazione intensiva senza consumo di massa (taylorista); dell'accumulazione intensiva con consumo di massa (fordista); e un emergente regime di accumulazione post-fordista, i cui contorni devono ancora essere pienamente definiti.

Una modalità di regolazione, d'altra parte, è un complesso di istituzioni e norme in grado di assicurare, almeno per un certo periodo, l'adattamento di agenti individuali e gruppi sociali ai principi del regime di accumulazione. Allo stesso modo dei regimi di accumulazione, i modi della regolazione sono insieme complessi composti da un certo numero di elementi fra loro interrelati: la forma delle relazioni monetarie e di credito; il nesso salario-lavoro; il tipo di concorrenza; il modo di adesione al regime internazionale; la forma di intervento statale. Su questa base, la scuola della regolazione distingue quattro

³ Vedi specialmente Boyer 1986 e 1988a; Lipietz e Leborgne 1988; e Jessop 1990, pp. 42-43. Lipietz identifica anche il paradigma tecnologico come un terzo costituente del modello di sviluppo, definito come «i principi generali che governano l'evoluzione della divisione del lavoro» nell'economia come un tutto. Ma Lipietz non specifica come questo si collega all'intera struttura dell'analisi regolazionista, e rimane incerto se il concetto venga usato al modo della specializzazione flessibile o al modo di Freeman e Perez: vedi Leborgne e Lipietz 1988, pp. 264-65.

grandi modelli di regolazione nei due secoli passati: la regolazione di antico regime; la regolazione concorrenziale; la regolazione monopolistica; e infine un tipo di regolazione emergente, semi-flessibile, i cui contorni rimangono ancora da definire. All'interno di qualsiasi economia nazionale, comunque, ogni modalità di regolazione può essere realizzata in modi molto diversi, che dipendono dal contesto istituzionale preesistente e dall'esito delle lotte interne che vi si svolgono, sociali e politiche.

Quando un regime di accumulazione si viene formando insieme a un'appropriate modalità di regolazione, il modello di sviluppo che ne risulta rende possibile un periodo prolungato di progresso tecnico e di crescita economica. In queste circostanze, le crisi sono essenzialmente cicliche. Solo la creazione di una nuova relazione tra accumulazione e regolazione può rompere l'*impasse* e rimettere in movimento il processo di crescita; ma a sua volta un tale risultato dipende dalle scelte strategiche e dalle lotte politiche dei maggiori attori sociali.

Malgrado la diversità delle accentuazioni tra i singoli studiosi, la scuola della regolazione nel suo insieme attribuisce la crisi del fordismo durante gli anni settanta-ottanta essenzialmente alle due tendenze strutturali interne a questo regime di accumulazione. In primo luogo, l'esaurimento progressivo dei profitti derivanti dagli incrementi di produttività propri delle forme fordiste di organizzazione del lavoro avrebbe colpito il circolo virtuoso tra consumo e investimento facendo precipitare lo scontro tra redditività corporativa e meccanismi istituzionali che sostenevano la domanda globale all'interno di ciascuna economia nazionale. In secondo luogo, l'erosione graduale dell'egemonia americana nel sistema mondiale avrebbe indebolito il ruolo del dollaro come valuta internazionale, destabilizzando i meccanismi che avevano assicurato una equilibrata espansione della domanda globale nel periodo post-bellico a dispetto dell'assenza di istituzioni più formali di coordinamento macro-economico internazionale.

Gli effetti di queste tendenze vennero poi amplificati da shocks congiunturali, quali la crescita del prezzo del petrolio nel 1973 e nel 1979, e dalle risposte strategiche dei maggiori attori: vale a dire l'internazionalizzazione della produzione e del mercato da parte di grandi imprese, la difesa dei salari reali da parte dei sindacati e infine l'adozione delle politiche deflazionistiche da parte dello Stato. Se le radici della crisi del fordismo, secondo le vedute della scuola della regolazione, sono insieme strutturali e congiunturali, non c'è nulla di automatico circa l'emergere di una nuova modalità di sviluppo, ed è perciò ipotizzabile una varietà di configurazioni future: dal neo-

taylorismo più il neo-liberalismo, attraverso la specializzazione flessibile in senso stretto, fino alla produzione flessibile di massa, più la presenza di una forma di keynesismo internazionale.

Quali di questi possibili risultati sarà, di fatto, realizzato, dipenderà, secondo tali vedute, tanto dalla compatibilità tra le varie componenti del regime emergente di accumulazione e dalla modalità di regolazione, quanto dalle scelte strategiche di grandi aziende, sindacati, stati⁴.

A un primo sguardo, perciò, la scuola della regolazione sembra evitare i tranelli teorici delle versioni più semplicistiche del post-fordismo, mentre mantiene uno stretto legame tra analisi empiriche del cambiamento industriale e dinamiche strutturali del capitalismo come modo di produzione. Come la specializzazione flessibile, l'essa rifiuta apertamente sia le concezioni deterministiche che l'impostazione funzionalistica, mentre esalta il ruolo delle contingenze storiche e delle specificità nazionali. Né l'inizio di crisi strutturali né la loro risoluzione sono processi automatici, dettati dalle leggi di movimento del capitalismo stesso: i regimi di accumulazione non assicurano le loro stesse esigenze di regolazione; né la classe dei capitalisti né lo Stato giocano il ruolo di «ingegneri del sistema» in grado di perseguire e assicurare consapevolmente la stabilità dinamica dell'economia. L'emergere di una appropriata modalità di regolazione è perciò sempre qualcosa di «miracoloso», provvisorio e potenzialmente instabile. In questo, si può quanto meno parlare di un funzionalismo *a posteriori*, nel quale un particolare insieme di istituzioni regolatrici, una volta costituito, risulti compatibile con le domande di un modo di sviluppo durevole⁵. Infine, come abbiamo visto, differenti modalità di crescita nazionale possono coesistere all'interno dello stesso regime internazionale di accumulazione, mentre ciascuna modalità di regolazione può essere realizzata attraverso una varietà di istituzioni, dando origine a una vasta gamma di distinte esperienze nazionali in qualsiasi epoca storica.

Ma quanto, tali principi metodologici, sono in accordo con l'architettura teorica dell'approccio della *regulation school*? A un esame più attento dei testi chiave, può essere identificata una serie di problemi capace di far luce sulle tensioni tra le dichiarazioni di intenti di carattere metodologico e l'applicazione pratica della teoria della

⁴ Per una discussione dettagliata sulla natura dei possibili modelli di sviluppo post-fordisti, vedi Boyer 1988b, 1988c: capp. 11-12, e 1988d; e Leborgne e Lipietz 1988.

⁵ Sui tentativi dei teorici della regolazione di evitare teleologia e funzionalismo, vedi Lipietz 1987:16; Boyer 1986a, pp. 59, 95; e Jessop 1990, pp. 67-75.

regolazione nella spiegazione dei fenomeni empirici.

Il primo insieme di problemi concerne la natura stessa della «regolazione». Che cosa esattamente deve essere regolato secondo gli intendimenti di questo indirizzo? È la generale contraddizione del capitalismo come modo di produzione — ridefinita, in termini neo-keynesiani, come la necessità di mantenere un equilibrio dinamico tra produzione e consumo — o è lo specifico dilemma di un singolo regime di accumulazione?

Qual è la relazione tra i vari elementi del modello di regolazione e quale livello è più decisivo per il raggiungimento di una crescita prolungata? Malgrado le dichiarazioni formali secondo cui i modelli di regolazione sono strutture complesse, in cui ciascuno degli elementi deve essere compatibile con gli altri, la maggior parte delle analisi regolazioniste tende in pratica a privilegiare una singola componente del sistema — di solito il nesso salario-lavoro o la forma di concorrenza — usandola per caratterizzare una intera fase di sviluppo come fordista o post-fordista, concorrenziale o monopolistica. Quanto gli oggetti della regolazione, quali il rapporto salariale e la forma dell'intervento statale precedono l'emergere di un particolare modello di regolazione, e quanto, come suggerisce Jossip, gli oggetti e le modalità di regolazione formano un accoppiamento strutturale i cui contorni possono essere determinati solo in un certo insieme di circostanze storiche? A dispetto delle loro riserve metodologiche, circa le spiegazioni funzionali, la maggior parte delle analisi della scuola della regolazione procedono in pratica come se la persistenza degli oggetti della regolazione potesse essere spiegata dallo sviluppo di un modello di facile funzionamento della regolazione⁶.

Un secondo insieme di problemi concerne la relazione tra livelli più alti e più bassi di analisi o tra astrazioni teoriche e casi empirici. Quanto la successione storica di regimi di accumulazione e di modalità di regolazione, può essere separata dalle proprietà strutturali del capitalismo come modo di produzione? In quale misura, l'esistenza di una pluralità di modelli nazionali di crescita è genuinamente compatibile con il postulato di un regime internazionale dominante di accumulazione durante qualsiasi periodo dato? Quanto divergenti configurazioni nazionali di istituzioni, quali un contratto nazionale collettivo o il *welfare state*, possono essere legittimamente considerati come variazioni limitate di un unico modello di regolazione?

⁶ Vedi Jessop 1990, pp. 49-50, 67-69.

Quando la scuola della regolazione cerca di caratterizzare ampi periodi storici, in termini di regimi dominanti di accumulazione e di modelli di regolazione, i suoi esponenti tendono ad elidere la diversità delle esperienze nazionali che sono invece ben conosciute, grazie a ben dettagliati studi di casi⁷. Perciò, malgrado i molti ammonimenti empirici disseminati nei loro lavori, i teorici della regolazione, come altri critici hanno denunciato, esagerano sistematicamente il dominio dei modelli fordisti di regolazione durante il periodo post-bellico, tanto in termini di pervasività dell'organizzazione del lavoro taylorista, di contratti collettivi istituzionalizzati, di domande di direzione keynesiana, quanto in termini di *welfare state*⁸. Viceversa, l'applicazione di un indirizzo di tipo «regolazionista» agli studi di casi nazionali viene a comportare significativamente non solo una rigorosa «stilizzazione dei fatti» per potervi adattare le categorie teoriche, ma anche modificazioni *ad hoc* delle categorie stesse per conciliarle con le variazioni osservate. Il risultato è la moltiplicazione di formulazioni ibride poste in equilibrio instabile tra descrizione teorica ed empirica, quali il «fordismo flessibile» (Germania occidentale), il «Fordismo bloccato» (Gran Bretagna), il «Fordismo di stato» (Francia), il «Fordismo ritardato» (Spagna, Italia), il «Fordismo periferico» (Messico, Sud Corea, Brasile) o la «primitiva taylorizzazione» (Malesia, Bangladesh, Filippine)⁹. Quando alla fine i teorici della regolazione discutono la forma possibile di un emergente modello di sviluppo post-fordista, spesso ricadono arbitrariamente nella descrizione di tendenze generali del capitalismo come modo di produzione — quali ad esempio la concentrazione e centralizzazione del capitale e lo sviluppo delle economie di scala — per privilegiare la probabilità di certi risultati su altri. Così, per esempio, argomentando contro la vitalità della specializzazione flessibile come base per una crescita economica prolungata, Boyer si pone una domanda rivelatrice: «È plausibile che le tendenze che hanno operato fin dai tempi della Rivoluzione Industriale possano essere rovesciate? Non implica ciò un completo spostamento nella bilancia del potere e nelle strutture economiche e sociali? È concepibile che tutte le indivisibilità che caratterizzano la società contemporanea possano, in tal modo, essere scomposte?»¹⁰.

⁷ Vedi particolarmente le formulazioni generali del loro approccio in Boyer 1986a, Lipietz 1987, cap. 2, e Lipietz 1989, cap. 2.

⁸ Cfr., per esempio, la sfumata discussione sullo sviluppo del taylorismo in Francia in Boyer 1984 con la più disadorna formulazione in Boyer 1988a:82.

⁹ Boyer 1986b, 1988c; Lipietz 1987.

¹⁰ Boyer 1988c, pp. 270-71; cfr. anche *ibid.* pp. 230-32; Boyer 1988d, pp. 404-6; Leborgne e Lipietz 1988, pp. 267-68.

Un terzo insieme di problemi concerne il ruolo delle classi come agenti sociali nell'emergere e decadere di modelli successivi di sviluppo. A livello metodologico, i teorici della regolazione rifiutano l'idea di classi come soggetti collettivi i cui interessi possano essere derivati dalla struttura, astrattamente intesa, dei rapporti capitalistici di produzione: essi riconoscono l'esistenza di una pluralità di agenti sociali e assegnano una considerevole autonomia allo Stato come qualcosa di più di un baluardo del capitalismo. Quando si giunge ad analisi regolazioniste più specifiche, comunque, le forze sociali sono analizzate in termini tipici di classe, con un piccolo sforzo di giustificazione empirica. Così, per esempio, l'andamento declinante della crescita produttiva sotto il fordismo è largamente attribuito alla lotta di classe all'interno dei luoghi di lavoro. Essi accettano, ad esempio, che particolari controversie tra managers e gruppi di lavoro possono essere ricondotte, senza molti problemi, ai conflitti più generali tra capitale e lavoro. Similmente, i modelli nazionali di regolazione sono trattati in maniera caratteristica come compromessi di classe, con poca attenzione specifica all'identità o all'organizzazione degli agenti coinvolti: in quale misura, per esempio, i sindacati, le *business firms* o le associazioni di impiegati, in paesi così diversi come gli Usa, la Francia e il Giappone possono essere tutti trattati come rappresentanti diretti di classi sociali più vaste?

Infine, malgrado i riferimenti occasionali all'importanza dei «nuovi movimenti sociali», le analisi della scuola della regolazione delle forze politiche e degli elettori sociali che possono dare forma a un possibile futuro post-fordista sono espresse monotonamente in termini di classe¹¹.

Ciascuno di questi problemi illumina le tensioni interne tra le ambizioni totalizzanti della teoria della regolazione — succedute al marxismo classico come alle economie neo-classiche — e il suo presunto impegno al riconoscimento delle variazioni nazionali e storiche. La *regulation school* si era proposta di scoprire una via di mezzo tra la teoria generale e l'analisi empirica, ma il suo approccio è finito in un vicolo cieco nel quale il vuoto concettuale deve alternativamente calpestare, o essere minato dalla diversità dei casi particolari. Malgrado la sua apparente sofisticazione metodologica, perciò, l'architettura teorica dell'approccio della regolazione è in definitiva poco diverso dalle versioni più semplicistiche del post-fordismo, mentre contrasta abbastanza nettamente con quello della specializzazione flessibile.

¹¹ Cf. per esempio Boyer 1988d; Lipietz 1989.

4. *Specializzazione flessibile.*

Al contrario, nella scuola della specializzazione flessibile, la relazione tra teoria ed evidenza statistica è significativamente più complessa. A differenza della teoria della regolazione, il problema centrale per la specializzazione flessibile, non è di dimostrare la verità o falsità dei suoi concetti di base, dal momento che questi sono esplicitamente concepiti come ideal-tipi invece che forze reali operanti dietro gli stessi fenomeni osservabili. Il criterio appropriato per la valutazione di tali ideal-tipi non è il loro valore di verità, ma piuttosto la loro produttività euristica: quanto la struttura concettuale della specializzazione flessibile illumina processi osservabili di cambiamento industriale? Come abbiamo visto nelle precedenti sezioni, la specializzazione flessibile in quanto approccio teorico generale è compatibile con un ampio spettro di forme possibili di organizzazione produttiva, inclusa la continuità del predominio della produzione di massa. Ma una ipotesi la cui validità dipende dall'evidenza empirica è se — come molta della letteratura dimostra — l'attuale pratica della manifattura si stia muovendo nella direzione della specializzazione flessibile, come modello specifico di organizzazione della produzione: tenendo conto sia della pluralità delle forme istituzionali all'interno delle quali può essere ricercato, sia delle possibilità di ibridazione.

Quale tipo di evidenza potrebbe permetterci di verificare questa ipotesi? Entrambi i livelli macro e micro di analisi sono rilevanti in teoria. Al livello macro, si potrebbe idealmente privilegiare la scelta di stabilire degli indicatori statistici di variazioni a sezione trasversale e di cambiamenti sul tempo nella distribuzione di forme differenti di produzione, da un capo all'altro dei settori industriali, delle economie nazionali e dell'economia internazionale nella sua totalità. Così vi sarebbe necessità di dati su larga scala riguardo a problemi come: la diversificazione del prodotto (numero di prodotti manufatti, tasso di introduzione dei nuovi modelli, dimensione media delle «partite»); la flessibilità produttiva (costi di cambiamento del prodotto, natura dell'attrezzatura usata, scala minima efficiente di attività); versatilità della forza lavoro (composizione dell'abilità, volume di lavoro, formazione); relazioni inter-aziendali (estensione e natura dei subappalti, fiducia nei servizi collettivi); e infine agglomerazione geografica di attività economiche.

Ma vi sono buone ragioni, sia pratiche che teoriche, perché dati macro attendibili di questo tipo siano verosimilmente difficili se non impossibili da ottenere. La prima difficoltà nasce dalla natura delle

statistiche industriali accessibili. Come tutte le statistiche ufficiali, i sistemi di classificazione usati dai censimenti industriali nei diversi paesi riflettono particolari insiemi di assunzioni teoriche e di pratiche amministrative. Così come Storper e Harrison giustamente sottolineano, i resoconti statistici nazionali non possono essere usati per analizzare l'operazione di sistemi di entrata e uscita o di settori industriali «dal momento che tendono a classificare intere imprese o stabilimenti secondo le loro principali attività» (Storper e Harrison 1990, p. 6). Ed anche all'interno di queste limitazioni, come ha mostrato Luria, vi sono difficoltà fondamentali nelle misurazioni di variazioni inter-temporali nella diversità dei prodotti a causa della discrepanza diffusa nella classificazione, dei frequenti cambiamenti di codice e della soppressione di dati per proteggere informazioni di proprietà (Luria 1989, p. 16). Inoltre più rapido è il tasso di diversificazione del prodotto, più serie divengono queste difficoltà, dal momento che le classificazioni precedenti diventano obsolete più rapidamente e l'incommensurabilità dei dati relativi a periodi diversi cresce.

Per molte delle altre questioni empiriche sollevate e poi abbandonate dalle ipotesi della specializzazione flessibile — quali le dimensioni delle «partite» di produzione, la versatilità della forza lavoro o i modelli di subappalto — pochi dati su larga scala sono disponibili perché le statistiche ufficiali non sono state compilate per rispondere a tali fini¹. Ma persino se le classificazioni dei censimenti industriali fossero riscritte con un occhio alla specializzazione flessibile, i problemi concettuali significativi rimarrebbero ancora all'interno dell'interpretazione di tale documentazione statistica. La chiave di volta è il contesto e la dipendenza della strategia di ciascun elemento di un sistema produttivo all'interno dell'approccio della specializzazione flessibile. Ogni branca o settore industriale, per esempio, ha il suo specifico mercato e le sue caratteristiche tecnologiche in riferimento alle quali qualsiasi particolare indicatore deve essere stimato. Così una dimensione data di «serie» di produzione avrà un significato diverso, diciamo, nell'abbigliamento, nell'acciaio o nelle automobili, e non c'è alcun modo evidente di mettere insieme tali dati da un capo all'altro dell'economia presentandoli come un tutto. A un livello più profondo, inoltre, la stessa componente o pratica può avere un significato diverso che dipende dalla sua collocazione nella più vasta strategia della singola azienda così come una consistente massa di ricerche ha dimostrato, la stessa attrezzatura, cioè macchine utensili a con-

¹ Per un tentativo ingegnoso, ma alla fine non soddisfacente, di usare dati esistenti per verificare l'ipotesi della specializzazione flessibile per la manifattura statunitense, vedi Luria 1989.

trollo numerico o sistemi flessibili di produzione possono essere usati in modo contrastanti, in diversi ambienti nazionali e industriali². Similmente, persino il più deciso produttore di massa può essere obbligato a produrre qualche linea di specialità in piccola «serie», mentre le linee meglio vendute di uno specialista flessibile di successo possono parimenti essere prodotte in volumi significativi.

Per tutte queste ragioni, tali indicatori di macro-livelli possono solo fornire una guida suggestiva ad orientamenti estesi nella riorganizzazione industriale piuttosto che un test definitivo delle ipotesi della specializzazione flessibile. La forma preferita di evidenza statistica per la specializzazione flessibile è invece lo studio analitico del caso, condotto al micro livello di particolari imprese, economie regionali o settori industriali. Solo lo studio di casi dettagliati permette l'attenzione ravvicinata al contesto e alla strategia, che è il sigillo di garanzia dell'approccio della specializzazione flessibile; e solo questo metodo rende possibile l'analisi comparativa delle relazioni tra forme di produzione e strutture istituzionali, che è centrale alla sua architettura teorica³.

Due problemi rilevanti nascono da questa strategia del riscontro empirico attraverso lo studio di casi: l'interpretazione e la rappresentatività. Come abbiamo già notato, la maggior parte delle imprese o economie regionali combinano in modo caratteristico elementi tratti sia dalla produzione flessibile che da quella di massa, piuttosto che incorporare esempi puri di entrambi i modelli. Come si può allora valutare l'equilibrio preciso tra i due modelli in qualunque caso dato, dal punto di vista dell'ipotesi della specializzazione flessibile? In teoria, potrebbe sembrare che la soluzione stia nella ricerca di indicatori obiettivi della specializzazione flessibile, quali quelli discussi al macro livello, che potrebbero con più successo essere applicati a dati micro meno eterogenei. Un considerevole tratto si può indubbiamente percorrere per questa via nel documentare la diffusione della specializzazione flessibile, come un buon numero di studi suggestivi ha indicato⁴. In pratica, comunque, i problemi concettuali sollevati

² Vedi, *inter alia*, Sorge e al. 1983; Jones 1982 e 1989; Maurice e al. 1986; e Adler 1989.

³ Per una selezione di studi sui casi, dal punto di vista della specializzazione flessibile, vedi: Best 1989; Brusco e Sabel 1981; Friedman 1988; Herrigel 1989; Hirst e Zeitlin 1989b; Katz e Sabel 1985; Lorenz 1989; Lyberaki 1988; Michelsons 1987, 1989; Piore e Sabel 1983; Regini e Sabel 1989; Sabel 1984; Sabel e al. 1989a, 1989b; Storper 1989; Tolliday e Zeitlin 1987; Zeitlin e Totterdill 1989. Le maggiori relazioni dell'approccio della specializzazione flessibile quali Piore e Sabel 1984, Sabel e Zeitlin 1985, e Sabel 1989, sono tutte ricavate da un'analisi comparativa di tali studi di casi.

⁴ Vedi Michelson 1987, Storper e Christopherson 1987, Christopherson e Storper 1989, Salais e Storper 1990.

da tali indicatori rimangono gli stessi: il loro preciso significato in ogni caso non può essere determinato senza riferimento alle strategie degli agenti interessati. Sicché il metodo di studio del caso implica un elemento ineliminabile di interpretazione soggettiva, nel quale c'è una considerevole possibilità di disaccordo legittimo tra osservatori differenti. Ma se c'è un grado inevitabile di indeterminatezza circa la interpretazione dell'evidenza statistica nello studio del caso, questo non significa che non vi sia alcuna valida base per discriminare tra punti di vista competitivi, contrari a quelle mode diffuse nella letteratura teorica che essi sembrerebbero suggerire⁵. Interpretazioni contrastanti, come teorie contrastanti più in generale, possono propriamente essere classificate nei termini della loro plausibilità, nel rendere conto di caratteristiche concordi di un corpo comune di evidenze, a seconda di criteri intimamente coerenti.

Queste considerazioni possono essere illustrate più pienamente attraverso un breve esame dei dibattiti attuali circa la natura delle pratiche di manifattura giapponese. Quanto può il successo delle imprese giapponesi essere adeguatamente interpretato come evidenza statistica della diffusione della specializzazione flessibile, e quanto invece come prova dello sviluppo della crescente flessibilità all'interno della stessa produzione di massa? Ad un certo livello, come sottolinea Sayer, questa questione può essere considerata in larga parte semantica, dal momento che c'è un considerevole accordo tra interpretazioni solo apparentemente conflittuali sulle caratteristiche chiave del sistema giapponese. Vale a dire: il passo rapido del rinnovamento del modello e dello sviluppo del nuovo prodotto; la flessibilità produttiva ottenuta attraverso le innovazioni organizzative quali la fornitura in tempo utile dei componenti; i cambiamenti rapidi e le linee di assemblaggio di modelli misti; la prevalenza della rotazione del lavoro, il lavoro di squadra e altre forme di flessibilità funzionale tra ampie sezioni della forza lavoro; l'importanza del «subappalto relazionale» tra grandi e piccole aziende⁶. Ad un altro livello, comunque, questa questione è di importanza cruciale, data la centralità della manifattura giapponese per la caratterizzazione degli orientamenti attuali nella strategia competitiva e nell'organizzazione dalla produzione all'interno dell'economia internazionale.

Alcune differenze tra le due interpretazioni sono basate sulla non

⁵ Per una discussione sui dibattiti correnti circa l'interpretazione dei testi nella storia delle idee politiche, vedi Tully 1988.

⁶ Cfr., per esempio, Piore e Sabel 1984, Tolliday e Zeitlin 1986, Friedman 1988 e Sabel 1988 con Williams e al. 1987, Wood 1988, Sayer 1986 e 1989, Kenney e Florida 1988 e 1989.

specificazione degli opposti punti di vista: così non c'è obiezione all'ipotesi della specializzazione flessibile, propriamente intesa, nell'enfatizzare il ruolo dominante delle grandi aziende in Giappone, né lo spropositato volume di manufatti diversi prodotti all'interno della stessa azienda o impianto. Altre nascono dai risultati della nuova ricerca empirica, come dimostrano David e Friedman (1988), riguardo al ruolo limitato del Miti e all'importanza dei distretti industriali di piccole imprese nello sviluppo delle industrie chiave di esportazione giapponesi, quali quelle di macchine utensili. Ma molte differenze di interpretazione nascono dalle ambiguità dell'industria giapponese stessa. Ci sono pochi dubbi sul fatto che la maggior parte delle innovazioni giapponesi in settori quali le automobili o prodotti elettronici di largo consumo hanno avuto origine dall'adattamento, entro aziende a conduzione familiare, dei metodi di produzione di massa secondo le condizioni locali durante la spinta post-bellica, che puntava a raggiungere in fretta l'occidente⁷. Importanti caratteristiche della più recente pratica giapponese possono ancora essere legittimamente interpretate in questa luce: dal limitato campo di variazione su certi modelli ai lunghi ritmi di produzione di componenti chiave, dalla persistente importanza della automazione dura e delle abilità relativamente ristrette, richieste per molti lavori, fino al dominio di grandi aziende sui loro subappaltatori. Ma vi sono anche segni che molti produttori giapponesi stanno spingendo queste innovazioni in una dimensione più radicale per commerciare con vantaggio competitivo, provvedendo al mantenimento di mercati frazionati e di una domanda instabile. Così imprese-guida in questi settori sembrano drammaticamente affrettare il passo della innovazione del prodotto, estendendo la gamma dei modelli distinti, che possono essere manufatti con una data combinazione di lavoratori e macchinari, e trasferendo la responsabilità non solo per la fornitura di componenti ma anche per l'assemblaggio finale e lo sviluppo del prodotto, a fornitori che essi spesso incoraggiano a lavorare anche per altri imprenditori. Tali strategie possono non condurre gli imprenditori giapponesi a convergere verso un modello puro di specializzazione flessibile, ma — come molti esperimenti occidentali di riorganizzazione industriale — essi sono già andati troppo avanti per adattarsi confortevolmente a una concezione alternativa di neo-fordismo o di produzione di massa flessibile⁸.

⁷ Per un più grande studio del caso, vedi Cusumano 1985.

⁸ Vedi Tolliday e Zeitlin 1986; Sabel 1989, pp. 37-39; Regini e Sabel 1989, pp. 33-44; Sabel e al. 1989b; e Sabel 1990. Ma cfr. anche Sayer 1989, pp. 685-89; Kenney e Florida 1988 e 1989.

Ma persino se vi fosse accordo che casi particolari potrebbero essere legittimamente interpretati come esempi di specializzazione flessibile, un problema significativo di rappresentatività rimarrebbe ancora. Come Sabel stesso fa rimarcare, «un esempio non è una prova» (Sabel 1989, p. 23), nessuna quantità di studi di casi, per quanto convincenti, potrebbero dimostrare la validità della più ampia ipotesi di specializzazione flessibile. In assenza di una mappa di macro livello, comprensiva della relativa importanza dei modelli competitivi della organizzazione produttiva, questa difficoltà può apparire insuperabile. Ma il caso giapponese discusso sopra suggerisce una strategia alternativa — comune alla maggior parte degli approcci all'analisi del cambiamento industriale — quella di concentrare l'indagine su quelle economie nazionali, su quelle regioni e imprese che si sono mostrate di maggior successo nella fase attuale di concorrenza internazionale. Oltre allo stesso Giappone, per esempio, le analisi della specializzazione flessibile si sono indirizzate su regioni quali l'Emilia-Romagna e il Baden-Wurtemberg, il cui dinamismo tecnologico, la competitività nell'esportazione e l'importanza per l'economia nazionale sono relativamente ben documentate⁹. Altre analisi, viceversa, si sono concentrate su paesi quali la Gran Bretagna nella quale la specializzazione flessibile è stata scarsamente sviluppata, mettendo in luce il ruolo di quest'ultima per spiegare la loro scarsa prestazione nella competizione manifatturiera durante gli anni Ottanta¹⁰. In entrambi i casi, infine, non si ritiene che la concorrenza internazionale finisca coll'imporre una forma singola di organizzazione produttiva sugli agenti economici, data la pluralità delle strutture istituzionali e le possibilità di ibridazione. Piuttosto si vuole affermare che è possibile osservare delle tendenze verso la produzione di massa, attraverso la specializzazione flessibile, come paradigma tecnologico dominante del tardo XX secolo.

⁹ Sull'Emilia-Romagna e la «Terza Italia» in particolare, vedi, in inglese, Brusco 1982; Sabel 1982, pp. 220-26; Piore e Sabel 1983; Zeitlin 1989b; Goodman e al. 1989; Pyke e al. 1990. Interpretazioni contrastanti possono essere trovate in Murray 1987 e Amin 1989. Sul Baden-Wurtemberg vedi Sabel e al. 1989, e Herrigel 1989. Per un dibattito più generale sull'interpretazione dello studio di casi regionali in relazione all'ipotesi della specializzazione flessibile, vedi Amin e Robins 1990 e le risposte di Michael Piore, Charles Sabel e Michael Storper in Pyke e al. 1990, cap. 12.

¹⁰ Vedi Hirst e Zeitlin 1989a e b; Lane 1988. Tentativi di usare l'evidenza empirica britannica in maniera predominante per criticare l'ipotesi della specializzazione flessibile falliscono miseramente il bersaglio: vedi, per esempio, Pollert 1988.

5. *Scenari e implicazioni politiche.*

La nostra discussione sulla politica deve iniziare con un certo numero di diffide che rendano chiaro il nostro approccio a questa conclusione. Nel discutere le implicazioni politiche delle tre vaste prospettive delineate sopra è necessario considerare quali politiche, di fatto, derivano da questi modi di concepire forme di organizzazione manifatturiera e le loro più ampie condizioni socio-politiche. Da questo momento noi abbiamo bisogno di considerare i tipi specifici e i livelli di intervento politico che abbiano qualche connessione diretta con le strutture esplicative e analitiche in questione.

Così dobbiamo evitare la iper-generalizzazione politica a proposito dei fenomeni politici. Ma dobbiamo anche evitare di considerare le implicazioni politiche troppo specificamente, come se l'unico dominio rilevante della politica fosse la «politica industriale» in senso stretto¹. In nessun modo ne consegue che un approccio alla manifattura, per ragioni inerenti al suo proprio apparato concettuale, metterà in primo piano la politica industriale nel senso di interventi mirati all'interno di particolari industrie. Politiche più estese nel settore dell'educazione, della formazione, della finanza industriale e della direzione macro economica possono essere considerate i modi più efficaci di assicurare le condizioni per forme avanzate di organizzazione manifatturiera. Poco è necessario dire dei vari approcci «post-fordisti». Vi sono ovvie implicazioni politiche, per esempio, negli argomenti di «Marxism Today», ma poche indicazioni di natura empirica. Questo difficilmente sorprende, data la disattenzione di «Marxism Today» nello specificare e analizzare le relazioni economiche coinvolte nello scenario del post-fordismo.

Il lavoro di Freeman e della Perez, al contrario, ha chiare implicazioni politiche. Entrambi gli autori fanno commenti su molte aree politiche, l'educazione e la formazione, ma qui siamo interessati alle strette implicazioni della loro tesi di base circa il ruolo del cambiamento tecnologico. Dato il ruolo primario che essi assegnano alla diffusione delle nuove tecnologie centrali, che formano la base di un nuovo «paradigma tecnico-economico», allora le aree chiave di intervento sono la tecnologia, la politica e l'intervento a favore di «ricerca e sviluppo». Lo scopo della politica dovrebbe essere quello di identificare le tecnologie emergenti e di adottare programmi che favoriscano la loro diffusione nell'intera economia. Freeman (1987, 1988)

¹ Per una valutazione dei dibattiti sulla politica industriale in senso stretto, vedi Thompson 1987.

commenta favorevolmente il ruolo del Ministero giapponese del commercio internazionale e dell'industria (Miti) in questo contesto. Si potrebbe definire il suo punto di vista come una variante della strategia del *picking winners* («scegliere il vincente») che discuteremo più avanti. Nel suo caso, l'obiettivo primario di una tale politica di intervento statale selettivo non è quello di sostenere aziende potenzialmente di successo (che è ciò che l'espressione idiomatica spesso viene a significare nei dibattiti statunitensi), ma di sostenere le tecnologie la cui generalizzazione è capace di produrre crescita nell'intera economia. L'approccio della *regulation school* alla politica si sviluppa in relazione alla sua teoria generale del capitalismo, lacerato — secondo questa corrente teorica — da periodiche crisi sistematiche che vanno molto al di là delle normali crisi cicliche riconosciute dalla teoria economica convenzionale. I «regolazionisti» affermano che quello attuale è un periodo di crisi e di transizione delle strutture che sostengono il capitalismo su scala mondiale. L'approccio regolazionista alla politica può essere meglio interpretato come la combinazione di un programma espansionistico neo-keynesiano a livello internazionale, sul piano della domanda, e una concezione neo-marxista della ristrutturazione sul piano dell'offerta, che implica un nuovo assetto tra capitale e lavoro al fine di stabilizzare la attuale volubilità economica e il conflitto di classe. Le politiche espansionistiche sono relativamente chiare, benché siano entrambe relativamente convenzionali e molto difficili da realizzare sia su scala globale che nazionale. Le politiche che favoriscono l'emergere di un nuovo modello di regolazione sono meno chiare, e nella misura in cui sono sviluppate nei programmi politici dei teorici della scuola, hanno poco a che fare con i termini neo-marxisti originali nei quali il problema è stato fondato. La teoria della regolazione deve perciò cercare delle politiche che assicurino sia un nuovo regime internazionale di accumulazione sia un nuovo modello di regolazione, mentre i vari particolari assetti istituzionali vengono definiti come il risultato di lotte sociali e politiche nelle economie nazionali capitalistiche. La politica della regolazione deve operare attraverso un certo numero di differenti livelli ed essere relativamente coerente con questi. Essi sono rappresentati, secondo i teorici della scuola, dalla economia internazionale, dai maggiori blocchi economici come la Comunità europea, e dal rapporto delle maggiori forze sociali all'interno delle economie nazionali. Nell'impostazione dei fautori della regolazione la sfera della politica è molto più estesa che non presso i teorici della specializzazione flessibile, e i requisiti di ambito politico che essa richiede sono intrinsecamente molto più ambiziosi.

I teorici della regolazione affermano che l'attuale periodo di crisi del capitalismo crea sia maggiori conflitti tra le principali componenti del mondo economico (tra il Primo e il Terzo mondo, tra le maggiori potenze industriali) che tra i maggiori interessi sociali all'interno dei diversi capitalismi nazionali. Il precedente regime internazionale di accumulazione basato sull'egemonia americana si è esaurito. La combinazione, fino ad ora fortunata, del keynesismo che sosteneva la domanda e del fordismo, che generava incrementi produttivi dal lato dell'offerta, per rendere possibile una politica espansionistica, non è più né stabile né sostenibile. Raggiungere delle soluzioni per il keynesismo classico e per il fordismo non basterà. Siamo in un periodo di transizione caratterizzato dall'instabilità e crisi nel regime di accumulazione e nel modello della regolazione. Ma vi sono strade diverse che portano fuori da questa crisi.

Il punto di vista che orienta i rappresentanti della scuola è quello di una soluzione della crisi nei termini più favorevoli per la sinistra — vale a dire per le economie periferiche del Terzo mondo — e per i lavoratori sia nei paesi ricchi che in quelli poveri. Tale soluzione, comunque, si realizzerà all'interno dei limiti fissati dalla permanenza del capitalismo a livello mondiale. Gli esponenti della regolazione rifiutano la vecchia teoria marxista classica del crollo del capitalismo come sistema globale. In politica, come in teoria, l'approccio regolazionista pretende di rappresentare una «via di mezzo»; in questo caso una posizione intermedia tra le illusioni del socialismo rivoluzionario internazionale e l'insularità della democrazia sociale riformista nelle economie nazionali dei paesi avanzati. La teoria regolazionista rimane interessata al capitalismo come sistema globale e cerca delle politiche che promuovano stabilità e crescita per l'economia internazionale.

Lipietz (1987, p. 89) è molto chiaro su questo programma internazionale. Egli afferma appassionatamente che le politiche convenzionali esacerberanno soltanto la situazione del Terzo mondo, spinto verso crisi accelerate dal peso dei debiti. In definitiva una politica espansionistica internazionale, che permettesse al Primo e al Terzo mondo di crescere, sarebbe di mutuo beneficio e nell'interesse delle economie avanzate. Mentre è consapevole della improbabilità di un «keynesismo mondiale» (1987, p. 192), Lipietz (1989) discute in favore di un nuovo ordine internazionale fondato sul multilateralismo, che implichi un nuovo accordo del tipo «Bretton Woods». Quest'ultimo implicherebbe un nuovo credito internazionale, la cancellazione del debito del Terzo mondo e l'aiuto finanziario ad esso attraverso l'istitu-

zione di un nuovo accordo e infine l'adozione di un sistema di libero commercio, che eviti la strada del protezionismo difensivo.

Orbene, non si può non essere d'accordo con la maggior parte di queste tesi: sarebbe difficile difendere le banche del mondo industrializzato o affermare che l'aiuto allo sviluppo dovrebbe essere meno di quella goccia che è. Il nostro principale punto di critica non è che una nuova «Bretton Woods» sia inverosimile, ma piuttosto il fatto che essa rappresenti una posizione radical-liberale classicamente keynesiana. I problemi dei fautori della scuola sono in parte derivati dalla teoria marxista, ma anche le loro soluzioni, quando sono chiare, sono fondamentalmente neo-keynesiane. Questo non è inteso ovviamente a screditare il neo-keynesianesimo. Al contrario, ma è solo per insistere sul fatto che tali politiche possono essere adottate senza riferimento ai problemi teorici dai quali i rappresentanti della regolazione sono partiti.

Per i paesi sviluppati, e per la Comunità Europea in particolare, le argomentazioni dei teorici della regolazione per rivitalizzare l'economia sono meno chiare e meno enfatiche. Sia Lipietz (1989) che Boyer (1988) sono a favore di un ulteriore sviluppo della Comunità Europea. Lipietz (1989) è favorevole a un nuovo patto tra capitale e lavoro sul terreno della contrattazione salariale. Tale accordo dovrebbe essere basato su uno scambio fra salari reali e possibili misure di controllo su nuove tecnologie, sulla sicurezza dell'impiego e sul godimento di maggior tempo libero. Ciò implicherebbe anche una nuova forma di *welfare state* che comporterebbe anche la creazione di un minimo di reddito garantito e l'esistenza di un «terzo settore» di lavoro sovvenzionato, socialmente utile. Boyer (1988) sostiene che esiste oggi una varietà di scenari possibili per la ristrutturazione della relazione salario/lavoro e per i mercati del lavoro in quanto tali. Ma, in definitiva, egli sembra prendere in considerazione una forma di neo-fordismo che incorpori gli elementi più adatti di flessibilità. Questo, combinato con la domanda di management neo-keynesiano, con un regime adeguato di commercio internazionale, e con la ristrutturazione della produzione potrebbe essere sufficiente a risolvere la crisi. Di nuovo, quindi, come per le politiche volte a suscitare la domanda mondiale, la difficoltà è che l'enfasi neo-marxista sulla lotta di classe porta in pratica a un tipo di proposte politiche che quando anche si presentano come radicali, non sono in alcun modo legate ai problemi teorici propri di quella scuola. Molte delle idee di Lipietz sono ampiamente esplorate dai post-marxisti come Gorz o da difensori della «democrazia associativa» basata sulla specializza-

zione flessibile come John Mathews (1989).

I teorici della regolazione sembrano invece poco chiari circa il fatto se l'era fordista, tanto sul versante della organizzazione della produzione che nelle relazioni salario/lavoro, sia o meno alla fine. Essi sembrano vedere il futuro più verosimile come quello in cui elementi della specializzazione flessibile e nuove tecnologie di informazione e robotica siano incorporate nel fordismo per produrre una sintesi di tipo neo-fordista. Quale dei molti possibili esiti o scenari prevarrà dipenderà in definitiva dalle lotte dei giocatori chiave: i centri decisionali del potere pubblico, i managers capitalisti e i leaders sindacali. La politica in questo senso è in larga misura una sorta di pre-pugnazione e sfuma in un programma politico generale. Colpisce quanto poca politica industriale, in senso stretto, si possa trovare nei testi di questi teorici e stupisce, anche rispetto alle più vaste politiche di *re-regulation*, quanto poco vi sia di peculiare a queste ultime o di dipendente dai problemi teoretici che son propri della scuola.

Ciò può dipendere, a voler essere imparziali, dal fatto che uomini come Lipietz rappresentano figure di propugnatori efficaci e politicamente pragmatici. Può anche dipendere tuttavia dal fatto che il punto di partenza di questi teorici, che resta il terreno del marxismo classico, è abbastanza irrilevante rispetto ai problemi attuali di economia politica².

Possiamo iniziare le nostre considerazioni sulle implicazioni politiche della teoria della specializzazione flessibile osservando che essa implica una critica degli strumenti politici, economici e industriali tradizionali. La specializzazione flessibile mette in dubbio l'efficacia di quattro modi ampiamente vagliati di promuovere il settore manifatturiero attraverso forme specifiche di intervento: 1) strategie keynesiane classiche per promuovere la domanda effettiva in particolari economie nazionali. La rivendicazione teorica, a questo riguardo, è che l'azione statale per promuovere la domanda effettiva sostenga il settore manifatturiero provvedendo all'intero livello dell'attività economica e, perciò, mantenendo o accelerando la domanda di merci manufatte; 2) strategie basate su una pianificazione diretta dallo Stato, su una promozione della produzione manifatturiera attraverso politiche di investimento coordinato delle aziende e uno sviluppo concentrato su tecnologie e settori avanzati. Le tre varianti di una tale politica sono le economie socialiste guidate, che dirigono gli investimenti e orchestrano l'industria attraverso prezzi amministrati, una

² Per la risposta di Boyer alle critiche alla teoria della *regulation* per la sua mancanza di un programma politico coerente, vedi Boyer 1986a, pp. 105-9.

pianificazione indicativa sul modello francese, e una direzione statale dell'industria analoga al Miti giapponese³; 3) interventi statali attraverso la *deregulation* e misure per migliorare il libero funzionamento dei meccanismi di mercato, politiche di competizione attiva, e il sostegno all'iniziativa manageriale attraverso la politica delle relazioni industriali e una riforma del mercato del lavoro; 4) una politica contraria all'intervento statale al fine di favorire la concentrazione della proprietà e attraverso di essa sfruttare sia le economie organizzative di scala al livello delle aziende, che le economie produttive di scala al livello degli impianti (entrambi obiettivi delle strategie statali pianificate).

L'impostazione della specializzazione flessibile non è anti-keynesiana in teoria, né si oppone al management della domanda per ragioni economico-teoretiche generali, come quelle implicate nelle dottrine monetarie e del libero mercato. Piuttosto essa afferma che vi sono rigidi limiti pratici al keynesismo come politica nazionale volta a sostenere la manifattura in condizioni correnti.

L'internazionalizzazione del commercio manifatturiero tra paesi industrializzati avanzati e la liberalizzazione del commercio internazionale attraverso i Gatt e i blocchi economici come la Comunità europea significa che settori di manifattura interna possono sopravvivere solo se trovano condizioni di competizione internazionale. Questo può essere raggiunto solo attraverso appropriate politiche di offerta e strategie di affari (*business strategies*). Stimolare la domanda interna può solamente promuovere l'entrata di merci di manifattura straniera e persino accelerare la de-industrializzazione interna se il settore manifatturiero non è in grado di trovare un punto di incontro con gli standards di competizione internazionale. L'esperienza della Francia durante il primo governo Mitterrand e lo spreco delle politiche espansionistiche basate sul consumo e sul credito del governo Thatcher sin dal 1983 (sebbene quest'ultimo non sia formalmente keynesiano)⁴ servono solo a confermare ciò. Inoltre, la crescente volubilità dei mercati internazionali e i modelli di domanda in rapido mutamento, a partire dai primi anni settanta, favoriscono strategie più specifiche di risposta come quelle della specializzazione flessibile. Il keynesismo non dovrebbe essere considerato come obsoleto solo perché esso è legato, in un certo modo necessariamente, al fordismo. La

³ Per la critica al keynesismo e alle strategie di pianificazione statale, incluso l'uso del Miti come modello del *picking winners* vedi Hirst e Zeitlin 1989, Introduzione. Per un esempio di difesa del fatto che la Gran Bretagna adotti una strategia simile al Miti, vedi Smith 1984.

⁴ Per una caratterizzazione dell'approccio del partito Conservatore Britannico alla politica macro-economica tra il 1982-1988 come «keynesismo elettorale», vedi Hirst 1989.

domanda di governo e controllo non opererà nel senso di assicurare il mercato interno sulle forti richieste di merci standardizzate nelle condizioni correnti di commercio internazionale, dal momento che il fordismo straniero potrebbe essere in grado di essere più competitivo. Ugualmente, se il keynesismo fosse possibile e la specializzazione flessibile fosse ampiamente sviluppata, la richiesta di direzione e controllo non favorirebbe automaticamente le strategie fordiste, dal momento che gli specialisti della produzione flessibile potrebbero essere in grado di sfruttare i vantaggi della produzione, del marketing e della progettazione in un clima di aumento della domanda e di crescita. Il keynesismo è problematico per ragioni di macroeconomia, non perché il fordismo sia obsoleto. La specializzazione flessibile, perciò, non è legata a un punto di vista di obsolescenza funzionale del keynesismo, come appare evidente in alcune idee post-fordiste, ma a un'immagine delle sue inadeguatezze congiunturali e strutturali nelle economie manifatturiere, all'interno delle condizioni correnti di commercio e di competizioni internazionali.

Una pianificazione di tipo centralizzato e statale-diretto è vista dalla teoria della specializzazione flessibile come inappropriata, per una varietà di ragioni. Per prima cosa, le economie dirette tendono ad essere inefficienti, qualunque sia la forma di organizzazione manifatturiera. Il modello sovietico non si è dimostrato efficiente nell'organizzare la produzione su linee fordiste o di massa. Esso presuppone che i maggiori parametri economici possano essere mantenuti stabili e che cambiamenti nel rendimento e nella crescita accelerata dai settori possano essere preordinati da norme di pianificazione. Questo è difficile in una economia semi-chiusa dove la domanda è subordinata a un'offerta programmata, è virtualmente impossibile in una economia aperta costretta a confrontarsi con economie straniere, e che deve necessariamente rispondere alla domanda del consumatore. Se a questo si aggiunge la volubilità della moneta corrente internazionale e delle norme che regolano i mercati, i modelli mutevoli di domanda di merci manufatte e la rapidità di innovazione del prodotto, si può comprendere quanto sia difficile mantenere abbastanza stabile, per essere pianificato, uno qualunque dei maggiori parametri macroeconomici. La pianificazione centrale è fallita nelle economie guidate, ed è chiaramente impossibile per le economie di stile occidentale.

Obiezioni simili rimangono valide anche per forme più limitate di pianificazione interventista. Una direzione statale degli investimenti e l'anticipazione e la promozione di tecnologie-guida presuppongono che i funzionari statali, con o senza la collaborazione degli uomini

ni d'affari, abbiano le informazioni necessarie per «puntare sui vincenti» (*pick winners*) e concentrare le risorse nazionali sulle future tecnologie chiave. Vi sono scarse dimostrazioni che la burocrazia governativa sia sufficientemente flessibile e abbastanza ben informata da riuscire a fare ciò.

Esiste una gran quantità di prove che il Miti è una «istituzione particolare», dipendente pesantemente da legami stretti e informali tra impiegati statali anziani e funzionari corporativi; una realtà che sarebbe vista come inaccettabile in una democrazia occidentale, dal momento che ha un passato molto più eterogeneo di quanto non vogliano ammettere i suoi più entusiasti difensori occidentali. Inoltre, vi è molta documentazione sia per quanto riguarda l'innovazione ortodossa a livello di grande gruppo, in Giappone, che per il successo della regolazione locale, dei distretti industriali, dei «grappoli» di aziende piccole e medie, e delle strutture organizzative delle strategie di manifattura della grande impresa, che sono caratteristiche della specializzazione flessibile⁵.

La *deregulation* e la promozione di mercati «liberi» stanno ora diventando meno affascinanti per gli specialisti della politica. Le posizioni della specializzazione flessibile sono oggi fortemente osteggiate dal modello del mercato libero, proprio perché esse sottolineano l'importanza delle relazioni sociali, le quali garantiscono gli inputs cruciali e i servizi collettivi che sono vitali per le aziende. Tali inputs, che non possono essere garantiti dal modello delle imprese sovrane le quali acquistano i fattori della produzione in mercati aperti, includono: lavoro specializzato, finanziamenti a basso costo, informazioni sul mercato e sull'esportazione, diffusione dell'informazione tecnologica, e infine relazioni favorevoli basate sulla fiducia nei sub-appaltatori e nelle aziende-partner. Gli alti costi per le aziende nelle relazioni fondate su scarsa fiducia, la modifica dell'informazione, e l'assenza di collaborazione continuativa con la mano d'opera implica reali svantaggi competitivi. Abbiamo chiamato questi fattori «diseconomie di competizione» ed essi sono più evidenti in quei paesi e regimi che hanno fallito nel bilanciare la cooperazione e la competizione, il conflitto e la coordinazione (Hirst e Zeitlin 1989 b).

Un elemento solitamente presente nei difensori del mercato libero è l'esaltazione delle piccole aziende. Senonché la specializzazione flessibile non è una teoria basata sulla preferenza per le piccole aziende rispetto alle grandi. Le piccole aziende non hanno alcun attributo

⁵ Sul Miti, oltre il classico resoconto di Johnson 1982, vedi Friedman 1988 e Okimoto 1989.

economico necessario, al di fuori di alcuni criteri arbitrari che definiscono la loro dimensione (numero di addetti, valore del capitale etc.)⁶. Le grandi aziende, in verità, le compagnie multiprodotto, multinazionali, possono adottare le strategie della specializzazione flessibile e lo stesso possono fare piccole officine.

Ma la specializzazione flessibile si oppone chiaramente all'obiettivo politico di promuovere la concentrazione di proprietà per assicurare le economie di scala. Questa politica fu largamente adottata negli anni sessanta e settanta, legata com'era alla convinzione della efficienza intrinseca alla produzione di massa su larga scala, per promuovere aziende «campione» nazionali della dimensione necessaria alla competizione internazionale. Nella Gran Bretagna, per esempio, i governi laburisti degli anni 1964-70 sostennero tale concentrazione e crearono un'agenzia — la Industrial Re-Organization Corporation — per promuoverla. I risultati variarono da spaventosi fallimenti (il caso, ad esempio, della Leyland inglese) a stagnanti sopravvivenze (il caso della Gec)⁷. Tali idee sono ancora una volta correnti nell'Europa comunitaria, in risposta all'attuale onda di fusione. Gli specialisti di politica danno per scontata la necessità di concentrare capacità produttive in poche euro-compagnie in ogni grande settore industriale⁸. Comunque, proprio come le piccole aziende non sono intrinsecamente rispondenti o innovatrici nel modo che i difensori del mercato libero spesso suppongono, così le grandi aziende non sono intrinsecamente più stabili o di successo, né sono necessariamente in grado di sfruttare le economie di scala⁹. La scelta della dimensione separata dalla strategia non è un vantaggio intrinseco, come gli esempi della General Motors o dello U.S. Steel dimostrano. In pratica una politica di concentrazione attiva o di indulgenza statale delle onde di fusione ha teso a prevalere sui mercati liberi ispirati alle politiche anti-trust e pro-competizione, persino nel recente periodo di fiducia diffusa nelle virtù del mercato.

Vi sono buone ragioni per supporre che grandi aziende che si so-

⁶ Per una utile discussione dei problemi di definizione della categoria «piccole aziende» nei differenti contesti nazionali, vedi Sengenberger e Loveman 1988.

⁷ Per un rapporto sul fallimento della politica industriale britannica basata sulla concentrazione in *national champions* negli anni sessanta e settanta, vedi Williams e al. 1983.

⁸ Per discussioni critiche del probabile impatto del 1992 sulle economie di scala, vedi Gerroski 1989 e Thompson 1990.

⁹ Prais 1976 affermava in maniera persuasiva che la concentrazione di aziende nel Regno Unito nel periodo 1909-70 aveva esaurito qualsiasi possibile produzione di economie di scala a livello di impianti (*Plant level*) e, inoltre, che le aziende del Regno Unito spesso si univano ponendo sotto un controllo comune costellazioni di impianti meno che efficienti.

no rapidamente concentrate attraverso un processo di fusione e/o di acquisizioni non siano particolarmente efficienti e che non possiedano i mezzi adeguati per dirigere i loro consociati. Quelle multinazionali più vaste che hanno cercato in maniera funzionale di decentrarsi in costellazioni di sub-unità, capaci di cooperare o di competere secondo il bisogno, sembrano avere giudicato meglio la questione e costituiscono una delle vie complesse all'efficienza industriale delineata dalla teoria della specializzazione flessibile.

Fino a questo punto abbiamo considerato le critiche negative mosse dai teorici della specializzazione flessibile agli altri più importanti approcci alla politica. Ora, tenteremo di delineare alcune proposte positive. La specializzazione flessibile nelle sue implicazioni politiche è una politica radicale a livello dell'offerta. Inizia dalle relazioni necessarie alle strategie e alla esecuzione di una produzione efficiente, ed è interessata alle più vaste politiche macroeconomiche e sociali su questa base. Non è un programma economico e politico di vasta portata come tale, sebbene i concetti della specializzazione flessibile possano essere integrati in un più vasto quadro di sostegno delle strategie riformiste. La specializzazione flessibile sottolinea la vasta gamma di possibili forme istituzionali. Non c'è specializzazione flessibile equivalente alla patria dei lavoratori (*workers fatherland*), un sentiero scelto, nazionale o regionale che offra un modello dato agli specialisti di politica in altre regioni o paesi. Le regioni della Germania Occidentale, o del Giappone o della «Terza Italia» offrono esempi di istituzioni che sostengono la specializzazione flessibile, ma non possono essere copiate passivamente. In realtà occorre adottare strategie che tengano conto delle condizioni nazionali e regionali. A questo riguardo sono importanti le condizioni istituzionali e politiche in grado di favorire o impedire il funzionamento di modelli di cooperazione e coordinazione che sostengono in genere le strategie della specializzazione flessibile. Quei paesi che sono più dominati da politiche liberali competitive, dall'enfasi sulla sovranità delle aziende, e dalla competizione antagonista tra interessi sociali, sono meno adatte ad essere in grado di introdurre tali modelli¹⁰. Il Regno Unito offre a questo proposito l'esempio più ovvio, ed è ulteriormente ostacolato da economie regionali debolmente differenziate e istituzionalizzate. I componenti più importanti delle strategie della specializzazione flessibile non possono essere direttamente trasferiti allo stesso modo in cui si trasferiscono le tecnologie, precisamente perché non sono centrate

¹⁰ Questo argomento è esposto con forza da Marquand 1988.

su un modello di tecnologia o su una forma di organizzazione corporativa, ma su un insieme più complesso di condizioni socio-politiche.

Malgrado l'ampia varietà di vie istituzionali in grado di condurre alla specializzazione flessibile, esse hanno un fattore importante in comune, l'esistenza di mezzi politici, normativi e organizzativi per creare relazioni che favoriscano la cooperazione e la coordinazione. Economie specializzate su assetti flessibili, a livello di distretti regionali o industriali, sono incastrate in modelli di relazioni sociali che vanno oltre il mercato e le strutture formali del governo democratico. Tali incastri possono sorgere da lasciti istituzionali e politici preesistenti che promuovono solidarietà e interessi di cooperazione nei più diversi ambiti.

Questi modelli possono implicare forme più o meno sviluppate di intermediazione «corporativa» di interessi organizzati. Cruciale per lo sviluppo di tali relazioni cooperative, sia che derivino da lasciti precedenti o da strategie esplicite di riforma, è l'esistenza di un'agenzia capace di esercitare la leadership sociale, di fornire cioè le condizioni per un patto che cementi un consenso tra le aziende e i maggiori interessi esistenti. L'indicazione di una tale agenzia non ubbidisce a un modello rigido: può essere un partito politico, un gruppo pubblico, una organizzazione per lo sviluppo economico regionale, oppure una organizzazione di commercio energeticamente diretta.

La fiducia ha bisogno di essere istituzionalizzata e la cooperazione presuppone tribunali nei quali essere sviluppata. Questa è la lezione più importante per gli specialisti di politica che cercano di rivitalizzare regioni in declino o di sostenere distretti industriali che avevano avuto successo in precedenza. Questa dimensione politica della politica economica è più importante di qualsiasi specifica dottrina economica o di qualsiasi particolare concezione della tecnologia-guida. La teoria politica in questo senso è più ampia delle politiche delle organizzazioni pubbliche; implica la creazione di una «sfera pubblica» regionale o settoriale nella quale le aziende, gli interessi della mano d'opera, i funzionari e i politici possano interagire e cooperare.

Tale «sfera pubblica» è essenziale se la cooperazione e la competizione devono essere costruttivamente bilanciate in relazione al gruppo dirigente e alla mano d'opera. Questi equilibri sono cruciali se le fluttuazioni economiche e i cambiamenti tecnici devono essere affrontati efficacemente, se occorre assegnare un'equilibrata collocazione tanto alla continuità che all'innovazione. Quei distretti che possono cambiare e adattarsi hanno maggiori probabilità di successo e di resi-

stere agli effetti della volubilità nei mercati internazionali¹¹.

Sono dunque le condizioni socio-politiche nelle quali la manifattura è incastrata che formano il nucleo dell'approccio della specializzazione flessibile alla politica. E a tal proposito occorre aggiungere che vi sono due vie principali per sviluppare e istituzionalizzare la specializzazione flessibile: una può essere chiamata la «strategia della costruzione». Essa consiste nell'unificare aziende con istituzioni collaborative per formare e cementare distretti industriali, cercare al tempo stesso di generalizzare e unire questi distretti così da formare il nucleo dinamico di una economia nazionale. L'altra è la «strategia della ricostruzione» attraverso la riorganizzazione delle grandi aziende multinazionali in costellazioni di sub-unità semiautonome che possano cooperare l'una con l'altra o con le restanti aziende all'interno di uno stesso distretto industriale. Alla fine queste due strategie possono anche convergere: le aziende organizzate in costellazione rispecchiano internamente i modelli di cooperazione e di fiducia che si trovano nei più sviluppati e organizzativamente coesi distretti industriali. Tali aziende hanno anche minore probabilità di essere invasive o distruttive per i distretti industriali nei quali sono collocate, trovano più facile unirsi orizzontalmente ad altre aziende e istituzioni cooperative in un distretto e hanno maggiori probabilità di entrare in collaborazione che non le aziende a direzione centrale e organizzazione gerarchizzata.

La specializzazione flessibile non è semplicemente una nuova filosofia manageriale. Essa sottolinea quegli aspetti della vita economica che non possono essere comprati sul mercato e le relazioni con altre aziende, gruppi pubblici e mano d'opera che non può essere facilmente adattata alle prerogative manageriali dell'azienda «sovrana». Allo stesso tempo la specializzazione flessibile non è anti-managerialità e *anti-business*; il proposito della cooperazione e della coordinazione è di rendere le aziende più efficienti da un punto di vista produttivo e più competitive dal punto di vista commerciale. Implica gruppi dirigenti che imparano lezioni e adottano uno stile operativo non molto insegnato nelle *business schools* anglo-sassoni.

Il nucleo di indirizzo della specializzazione flessibile è, perciò, quello di creare e sostenere quei *patterns* istituzionali che guidano le aziende a cooperare l'una con l'altra come pure a competere. Questi indirizzi possono essere informali e centrati sull'azienda, oppure possono essere più formali e coinvolgere aziende che collaborano con as-

¹¹ Questo argomento è sviluppato con maggiore completezza in Hirst e Zeitlin 1989b e Hirst 1990.

sociazioni di commercio e industriali, amministrazioni regionali e mano d'opera organizzata. In entrambi i casi lo scopo della collaborazione è di assicurare gli *inputs* che le aziende non possono facilmente acquistare sul mercato, quali una mano d'opera adeguatamente preparata, denaro a basso costo e informazioni commerciali. Tali servizi collettivi migliorano l'efficienza e la competitività delle aziende. Gli indirizzi di specializzazione flessibile, perciò, pongono un'enfasi notevole sulla questione della formazione, dal momento che lavoratori con una specializzazione ampia sono una componente fondamentale di tale strategia. Tale formazione non può essere intrapresa solitariamente dalle singole aziende se ogni azienda è in competizione per la mano d'opera e la maggior parte delle aziende adottano l'attitudine del giocatore libero, che pesca di frodo personale specializzato in quelle aziende che poi se ne sobbarcano i costi¹². Con uguale grado di importanza, una formazione ad ampio spettro implica cooperazione con mano d'opera organizzata per rendere vicendevolmente accettabili standards e politiche di impiego. La specializzazione flessibile è spesso altamente vantaggiosa per l'azienda, ma non è affatto il caso che tali aziende sopportino individualmente l'intero costo della «ricerca e sviluppo», l'informazione di *marketing* e nuovi investimenti ai costi commerciali prevalenti. Istituzioni cooperative abbassano e diffondono questi costi; permettendo ad aziende più piccole di conquistarsi economie di scala fuori dalla produzione, unendo i costi di mantenimento di *networks* sviluppati di servizi collettivi per il *marketing*, la consulenza, la informazione tecnologica e così via.

Se le aziende a specializzazione flessibile sono in attivo, saranno spesso bersagli per ricche compagnie più grandi che cercano di acquistarle. Accanto a istituzioni collaborative c'è la necessità di un indirizzo politico pubblico per proteggere le aziende da acquisti indesiderati e per preservare l'autonomia direttiva nelle compagnie industriali di successo di dimensione multinazionale meno che grande. La specializzazione flessibile, perciò, richiede qualcosa di simile a un indirizzo competitivo, cioè un indirizzo che renda le aziende capaci di mantenere l'autonomia. L'indirizzo competitivo troppo spesso è stato associato alla duplice assunzione che i mercati liberi sono i meccanismi più efficienti di distribuzione e che più intensamente le aziende competono in mercati aperti, meglio è. Tali indirizzi di libero mercato, in pratica, tendono verso una ulteriore concentrazione. Que-

¹² Questa è, naturalmente, la posizione corrente nel Regno Unito: vedi Campbell e al. 1989.

sto accade perché i loro aspetti anti-monopolistici si scontrano con l'obiettivo primario di aumentare la libertà delle aziende come agenti di mercato. I fautori della *deregulation* sono in effetti più interessati al problema di liberare la dirigenza dalle restrizioni piuttosto che all'obiettivo di assicurarsi una competizione efficace. Il riconoscimento che la competizione deve essere bilanciata dalla cooperazione implica la necessità di dare maggiore enfasi alla protezione delle aziende dai predatori attraverso leggi per le compagnie e indirizzi politici che regolino i mercati¹³.

Le strategie della specializzazione flessibile, perciò, non sottolineano una politica industriale attiva in senso stretto e tradizionale — quella cioè di etichettare settori-chiave o aziende per aiuti e interventi statali. La teoria della specializzazione flessibile afferma che un'ampia varietà di settori può costituire una componente di successo di un'economia avanzata; variando da settori di alta tecnologia (macchine utensili avanzate o computers) a settori tradizionali come l'abbigliamento o l'arredamento¹⁴. Settori tradizionali possono utilizzare tecnologie avanzate per guadagnare un vantaggio competitivo e possono aver bisogno di sostegno pubblico per introdurre o pagare tali investimenti. L'indirizzo politico pubblico dovrebbe essere limitato, essenzialmente, a fornire sostegno ad ampio raggio per iniziative settoriali e regionali, piuttosto che cercare di favorire poche aziende maggiori in poche industrie chiave.

L'appoggio alla formazione professionale e il sostegno all'investimento, la costruzione di reti di collaborazione, la protezione dell'autonomia delle compagnie, e così via, non implicano che le agenzie pubbliche scelgano direttamente quali aziende favorire. *Tutte* le aziende in un distretto o in un settore possono beneficiare di tali indirizzi politici ad ampio raggio, se hanno l'iniziativa e l'energia per fare ciò.

Questo aspetto politico della specializzazione flessibile è, perciò, più compatibile con la esigenza propria di stati liberali democratici, di seguire una linea di neutralità e di non concedere pubblici favori ad agenzie private per arbitrio dell'amministrazione. Politiche industriali *direttive* favoriscono il centralismo e la grande burocrazia. Ma lungi dall'essere una politica del *laissez faire*, la specializzazione flessibile è una politica di intervento che favorisce la responsabilità democratica. Noi riteniamo infatti che lo stretto legame tra uno stato centralizzato e un gruppo di grandi *business corporations* è una reale minaccia alla democrazia: è una fonte di corruzione, e, troppo spes-

¹³ Questo argomento è sviluppato in Hirst 1989.

¹⁴ Vedi Zeitlin e Totterdill 1989 e Best 1989.

so, un mezzo per proteggere grandi, ma inefficienti compagnie. Gli occidentali sono stati così sedotti dal successo economico giapponese che molti difensori della politica industriale vedono il Miti come un modello da copiare. Ma i radicali giapponesi non lo vedono allo stesso modo, e i malsani legami tra grandi affari, Partito liberale democratico e Stato sono attualmente un bersaglio chiave della critica democratica e uno degli ambiti più importanti per la politica dell'opposizione.

La specializzazione flessibile sottolinea l'efficacia di istituzioni regionali di cooperazione economica. Punta sulla necessità di costruire un'autonomia regionale e di incoraggiare la collaborazione di industria, mano d'opera e settori pubblici a livello regionale. Questo è importante dal momento che una politica economica regionale offre la via migliore di compensazione per la diminuita efficacia delle politiche macroeconomiche nazionali.

La specializzazione flessibile offre la prospettiva di politiche dell'offerta radicali, vitali nella congiuntura in cui politiche di libero mercato, anch'esse fondate sull'offerta ma di tipo conservatore, hanno manifestamente fallito a livello nazionale e la domanda di *management* keynesiano conosce limiti rigidi a livello nazionale. Inoltre, l'intervento regionale non è confinato soltanto alle politiche di manifattura, ma implica anche indirizzi politici sulla sanità, l'educazione e l'assistenza necessarie a rafforzarle. In molti paesi la regionalizzazione dell'intervento e lo sviluppo di un *welfare state* federale procedono passo a passo (Sabel 1989b). Alcuni paesi, come la Gran Bretagna, hanno continuato a mantenere un servizio di assistenza nazionale centralizzato per la sicurezza sociale, la sanità e l'educazione.

In quest'ultimo caso una tale linea procede di concerto con un governo fortemente centralizzato, deboli istituzioni di *management* economico regionale e un settore di manifattura in declino. La Gran Bretagna è il maggior paese industriale nel quale le strategie di specializzazione flessibile hanno avuto il minor impatto, e che si trovi a fronteggiare i problemi più grandi di de-industrializzazione e di scarsa competitività internazionale.

I massimi dirigenti britannici sono fortemente impegnati a conservare il controllo esclusivo del *management* al livello di grande gruppo dal momento che scorgono scarsa necessità di costruire rapporti di cooperazione con altre aziende o future società con la mano d'opera. L'Inghilterra è, perciò, il test di acidità per verificare se la specializzazione flessibile può essere consapevolmente incoraggiata da iniziative politiche pubbliche: dal momento che la Gran

Bretagna ha sia un disperato bisogno di tali strategie per divenire competitiva, che un limitato numero di risorse istituzionali per svilupparle.

- Adler, P. and Borys B. 1989, *Automation and Skill: Three Generations of Research on the NC Case*, in «Politics and Society», vol. 17, n. 3, pp. 353-76.
- Aglietta, M. 1976, *Régulation et crises du capitalisme: l'expérience des États-Unis*, Calmann-Levy, Paris.
- Amin, A. 1989, *Flexible Specialization and Small Firms in Italy: Myths and Realities*, in «Antipode», vol. 21, n. 1, pp. 13-34.
- Amin, A. and Robins, K. 1990, *Industrial Districts and Regional Development: Limits and Possibilities*, in Pyke et al. 1990, cap. 11.
- Badham, R. and Mathews, J. 1989, *The New Production Systems Debate*, in «Labour & Industry», vol. 2, n. 2, pp. 194-246.
- Bagnasco, A. 1988, *La costruzione sociale del mercato*, Il Mulino, Bologna.
- Bernstein, E. 1961, *Evolutionary Socialism*, trad. di E.C. Harvey, Schocken, New York.
- Best, M. 1989, *Sector Strategies and Industrial Policy: The Furniture Industry and the Greater London Enterprise Board*, in Hirst and Zeitlin 1989a, pp. 191-222.
- Boyer, R. 1979, *Wage Formation in Historical Perspective: The French Experience*, in «Cambridge Journal of Economics», vol. 3, n. 2, pp. 99-118.
- Boyer, R. 1984, *Le taylorisme hier: presentation*, in Montmollin and Pastré 1984, pp. 35-49.
- Boyer, R. 1986a, *La théorie de la régulation: une analyse critique*, La Découverte, Paris.
- Boyer, R. (a cura di), 1986b, *Capitalismes fin de siècle*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Boyer, R. 1988a, *Technical Change and the Theory of «Regulation»*, in Dosi et al. 1988, pp. 67-94.
- Boyer, R. 1988b, *Formalizing Growth Regimes*, in Dosi et al. 1988, pp. 608-30.
- Boyer, R., (a cura di), 1988c, *The Search for Labour Market Flexibility: The European Economies in Transition*, Clarendon, Oxford.
- Boyer, R. 1988d, *Alla ricerca di alternative al fordismo: gli anni ottanta*, in «Stato e mercato», n. 24, pp. 387-423.
- Boyer, R. 1989, *Économie et histoire: vers de nouvelles alliances?*, in «Annales ESC», n. 6, pp. 1397-1426.
- Boyer, R. and Mistral, J. 1978, *Accumulation, inflation crises*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Braverman, H. 1974, *Labor and Monopoly Capital*, Monthly Review Press, New York.
- Brusco, S. 1982, *The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration*, in «Cambridge Journal of Economics», vol. 6, n. 2, pp. 167-84.
- Brusco, S. and Sabel, C. 1981, *Artisanal Production and Economic Growth*, in F. Wilkinson (a cura di), *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, Academic Press, London, pp. 99-114.
- Campbell, A., Currie, W. and Warner, M. 1989, *Innovation, Skills and Training: Micro-electronics and Manpower in the United Kingdom and West Germany*, in Hirst and Zeitlin 1989a, pp. 133-54.
- Christopherson, S. and Storper, M. 1989, *The Effects of Flexible Specialization on Industrial Politics and the Labor Market: The Motion Picture Industry*, in «Industrial

- and Labor Relations Review», vol. 42, n. 3, pp. 331-47.
- Crosland, C.A.R. 1964, *The Future of Socialism*, seconda ed., Cape, London.
- Cusumano, M. 1985, *The Japanese Automobile Industry*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Cutler, A., Hirst, P., Hindess, B. and Hussain, A., *Marx's «Capital» and Capitalism Today*, vol. I, Routledge and Kegan Paul, London.
- Dore, R. 1986, *Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in Japan*, Athlone Press, London.
- Dore, R. 1987, *Taking Japan Seriously: A Confucian Perspective on Leading Economic Issues*, Athlone Press, London.
- Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G., and Soete, L., (a cura di), 1988, *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, London.
- Elam, M. 1990, *Puzzling Out the Post-Fordist Debate: Technology, Markets and Institutions*, in *Economic and Industrial Democracy*, vol. 11, n. 1.
- Freeman, C. 1987, *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*, Frances Pinter, London.
- Freeman, C. 1988, *Japan: A New National System of Innovation*, in Dosi et al. 1988, pp. 330-48.
- Freeman, C., Clark, J. and Soete, L. 1982, *Unemployment and Technical Innovation: A Study of Long Waves in Economic Development*, Frances Pinter, London.
- Freeman, C. and Perez, C. 1988, *Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour*, in Dosi et al. 1988, pp. 38-66.
- Fridenson, P. 1987, *Un tournant taylorien de la société française (1904-1918)*, in «Annales ESC», n. 5, pp. 1031-60.
- Friedman, D. 1988, *The Misunderstood Miracle: Industrial Development and Political Change in Japan*, Cornell University Press, Ithaca.
- Friedman, M. 1953, *The Methodology of Positive Economics*, in Id., *Essays in Positive Economics*, Chicago University Press, Chicago, pp. 3-43.
- Gillespie, J. and Whiteside, N. 1989, *Deconstructing Unemployment: British Developments during the Interwar Years*, dattiloscritto in corso di pubblicazione.
- Goodman, E. and Bamford, J. con Saynor, P., (a cura di), 1989, *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Routledge, London.
- Gorz, A. 1985, *Paths to Paradise: On the Liberation From Work*, Pluto Press, London.
- Gramsci, A. 1971, *Americanism and Fordism*, in *Selections from the Prison Notebooks*, (a cura e con trad. di Quintin H. and Geoffrey N.), Lawrence and Wishart, London, pp. 277-320.
- Hall, P.A., (a cura di), 1989, *The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism Across Nations*, Princeton University Press, Princeton.
- Harvey, D. 1989, *The Condition of Postmodernity*, Basil Blackwell, Oxford.
- Herrigel, G. 1989, *Industrial Order and the Politics of Industrial Change: Mechanical Engineering*, in P. Katzenstein, (a cura di), *Industry and Political Change in West Germany: Towards the Third Republic*, Cornell University Press, Ithaca.
- Hilferding, R. 1981, *Finance Capital*, Routledge Kegan Paul, London.
- Hindess, B. 1987, *Politics and Class Analysis*, Blackwell, Oxford.
- Hirst, P. 1985, *Is It Rational to Reject Relativism?*, in J. Overing (a cura di), *Reason and Morality*, ASA Monographs n. 24, Tavistock, London, pp. 85-103.
- Hirst, P. 1989, *After Thatcher*, Collins, London.
- Hirst, P. 1990a, *Democracy: Socialism's Best Reply to the Right?*, in B. Hindess (a cura di), *Responses to the Right*, Routledge, London.
- Hirst, P. 1990b, *An Answer to Relativism*, in «New Formations», Spring.

- Hirst, P. and Zeitlin, J., (a cura di), 1989a, *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policies in Britain and her Competitors*, Oxfors, Berg/New York, St. Martins.
- Hirst, P. and Zeitlin, J. 1989b, *Flexible Specialization and the Competitive Failure of UK Manufacturing*, in «Political Quarterly», vol. 6, n. 3, pp. 164-78.
- Hyman, R. and Streeck, W., (a cura di), 1988, *New Technology and Industrial Relations*, Basil Blackwell, Oxford.
- Jacque, M. and Hall, S., (a cura di), 1989, *New Times*, Lawrence and Wishart, London.
- Jessop, B. 1990, *Regulation Theories in Retrospect and Prospect*, in «Economy and Society», vol. 19, n. 2.
- Johnson, C. 1982, *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford University Press, Palo Alto.
- Jones, B. 1982, *Destruction or Redistribution of Engineering Skills? The Case of Numerical Control*, in S. Wood (a cura di), *The Degradation of Work?*, Hutchinson, London, pp. 179-200.
- Jones, B. 1989, *Flexible Automation and Factory Politics: Britain in Comparative Perspective*, in Hirst and Zeitlin 1989a, pp. 95-121.
- Katz, H. and Sabel, C. 1985, *Industrial Relations and Industrial Adjustment in the Car Industry*, in «Industrial Relations», vol. 24, n. 3, pp. 295-315.
- Kenney, M. and Florida, R. 1988, *Beyond Mass Production: Production and the Labor Process in Japan*, in «Politics and Society», vol. 16, n. 1, pp. 121-58.
- Kenney, M. and Florida, R. 1989, *Japan's Role in a Post-Fordist Age*, in «Futures», vol. 21, n. 2, pp. 136-51.
- Kern, H. and Sabel, C. 1990, *Trade Unions and Decentralized Production: A Sketch of Strategic Problems in the West German Labor Movement*, paper non pubblicato, gennaio.
- Kocka, J. 1974, *Organisierter Kapitalismus oder Staatsmonopolistischer Kapitalismus? Begriffliche Vorbemerkungen*, in H. Winckler (a cura di), *Organisierter Kapitalismus*, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen.
- Kondratiev, N. 1979, *The Major Economic Cycles*, in «Review», vol. 2, n. 4, pp. 519-62.
- Lane, C. 1988, *Industrial Change in Europe: The Pursuit of Flexible Specialisation in Britain and West Germany*, in «Work, Employment and Society», vol. 2, n. 2, pp. 141-68.
- Lash, S. and Urry, J. 1987, *The End of Organized Capitalism*, Polity Cambridge.
- Leborgne, D. and Lipietz, A. 1988, *New Technologies, New Modes of Regulation: Some Spatial Implications*, in «Society and Space», vol. 6, pp. 263-80.
- Lipietz, A. 1987, *Mirages and Miracles: The Crises of Global Fordism*, New Left Review, London.
- Lipietz, A. 1989, *Chosir L'Audace*, La Découverte, Paris.
- Lorenz, E. 1989, *The Search for Flexibility: Subcontracting Networks in French and British Engineering*, in Hirst and Zeitlin 1989a, pp. 122-32.
- Luria, D. 1989, *Automation, Markets and Scale: Can «Flexible Niching» Modernize American Manufacturing?*, dattiloscritto in corso di pubblicazione in «International Review of Applied Economics».
- Luberaki, A. 1988, *Small Firms and Flexible Specialization in Greek Industry*, tesi di dottorato, University of Sussex.
- McClelland, K. and Reid, A. 1985, *Wood, Iron and Steel: Technology, Labour and Trade Unions Organisation in the Shipbuilding Industry, 1840-1914*, in R. Harrison and J. Zeitlin (eds.), *Divisions of Labour*, Harvester, Brighton, pp. 151-84.
- Marguand, D. 1988, *The Unprincipled Society*, Collins, London.

- Mathews, J. 1989a, *Tools of Change: New Technology and the Democratization of Work*, Pluto Press, Sydney.
- Mathews, J. 1989b, *Age of Democracy: The Politics of Post-Fordism*, Oxford University Press Australia, Melbourne.
- Maurice, M., Eyraud F., d'Iribarne, A. and Rychener, F. 1986, *Des entreprises en mutation dans la crise: Apprentissage de technologies flexibles et emergence de nouveaux acteurs*, Laboratoire d'Économie et de Sociologie du Travail, Aix-en-Provence.
- Mazier, J., Basle, M. and Vidal, J-F. 1984, *Quand les crises durent...*, Économica, Paris.
- Michelsons, A. 1987, *Turin Between Fordism and Flexible Specialization: Industrial Structure and Social Change, 1960-75*, tesi di dottorato, University of Cambridge.
- Michelsons, A. 1989, *Local Strategies of Industrial Restructuring and the Changing Relations between Large and Small Firms in Contemporary Italy: The Case of Fiat Auto and Olivetti*, in Zeitlin 1989a, pp. 425-47.
- Montmollin, M. de and Pastré, O., (a cura di), 1984, *Le taylorisme*, La Découverte, Paris.
- Murray, F. 1987, *Flexible Specialisation in the "Third Italy"*, in «Capital and Class» n. 33, pp. 84-95.
- Murray, R., (a cura di), 1987, *The Cyprus Industrial Strategy: Report of the UNDP/UNIDO Mission*, 8 voll., Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Nelson, D. 1975, *Managers and Workers: The Origins of the New Factory System in the United States, 1880-1920*, University of Wisconsin Press, Madison.
- Nelson, D. 1980, *Frederick W. Taylor and the Rise of Scientific Management*, University of Wisconsin Press, Madison.
- New, C. and Myers, A. 1986, *Managing Manufacturing Operations in the UK, 1975-85*, Institute of Manpower Studies, Brighton.
- Okimoto, D. 1989, *Between MITI and the Market: Japanese Industrial Policy for High Technology*, Stanford University Press, Palo Alto.
- Perez, C. 1983, *Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System*, in «Futures», vol. 15, n. 4, pp. 357-75.
- Perez, C. 1985, *Microelectronics, Long Waves and World Structural Change: New Perspectives for Developing Countries*, in «World Development», vol. 13, n. 3, pp. 441-63.
- Piore, M. and Sabel, C. 1983, *Italian Small Business Development: Lessons for U.S. Industrial Policy*, in J. Zysman and L. Tyson, (a cura di), *American Industry in International Competition*, Cornell University Press, Ithaca, pp. 391-421.
- Piore, M. and Sabel, C. 1984, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.
- Pollert, A. 1988, *Dismantling Flexibility*, in «Capital and Class», n. 34, pp. 42-75.
- Prais, S.J. 1976, *The Evolution of Giant Firms in Britain*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W., (a cura di), 1990, *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Regini, M. e Sabel, C. 1989, *Strategie di riaggiustamento industriale*, Il Mulino, Bologna.
- Sabel, C. 1982, *Work and Politics: The Division of Labour in Industry*, Cambridge University Press, Cambridge 1982.
- Sabel, C. 1984, *Industrial Reorganization and Social Democracy in Austria*, in «Industrial Relations», vol. 23, n. 3, pp. 344-61.
- Sabel, C. 1986, *Changing Models of Economic Efficiency and Their Implication for In-*

- dustrialization in the Third World*, in A. Foxley, M. McPherson and G. O' Donnel, (a cura di), *Development, Democracy and the Art of Trespassing: Essays in Honor of Albert O. Hirschman*, Notre Dame University Press, Notre Dame, pp. 27-55.
- Sabel, C. 1989a, *Flexible Specialization and the Reemergence of Regional Economies*, in Hirst and Zeitlin 1989a, pp. 17-70.
- Sabel, C. 1989b, *Equity and Efficiency in the Federal Welfare State*, paper non pubblicato presentato al Nordic Working Group on the New Welfare State, Copenhagen, 8 agosto.
- Sabel, C. 1990, *Skills without a Place: The Reorganization of the Corporation and the Experience of Work*, paper non pubblicato presentato al British Sociological Association conference, Guildford, 2-4 aprile.
- Sabel, C. and Zeitlin, J. 1985, *Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization*, in «Past and Present», n. 108, pp. 133-76.
- Sabel, C. and Zeitlin, J., (a cura di), *Worlds of Possibility: Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*.
- Sabel, C., Herrigel, G. Deeg, R. and Kazis, R. 1989, *Regional Prosperities Compared: Massachusetts and Baden-Württemberg in the 1980s*, in Zeitlin 1989a, pp. 373-404.
- Sabel, C., Kern, H. and Herrigel, G. 1989, *Collaborative Manufacturing: New Supplier Relations in the Automobile Industry and the Redefinition of the Industrial Corporation*, paper non pubblicato.
- Salais, R. 1989, *Why Was Unemployment So Low in France during the 1930s?*, in B. Eichengreen and T.J. Hatton, (a cura di), *Interwar Unemployment in International Perspective*, Kluwer, Dordrecht, pp. 247-88.
- Salais, R. and Storper, M. 1990, *One Industry, Multiple Rationalities: Flexibility and Mass Production in the French Automobile Industry*, Working Paper D901, School of Architecture and Urban Planning, University of California Los Angeles.
- Salais, R., Bavez, N. and Reynaud, B. 1986, *L'invention du chômage*, Presses Universitaires de la France, Paris.
- Sayer, A. 1986, *New Developments in Manufacturing: The Just-In-Time System*, in «Capital and Class», n. 30, pp. 43-72.
- Sayer, A. 1989, *Post-Fordism in Question*, in «International Journal of Urban and Regional Research», vol. 13, n. 4, pp. 666-93.
- Schmitz, H. 1989, *Flexible Specialisation - A New Paradigm of Small-Scale Industrialization?*, in «Institute of Development studies Discussion Paper» n. 261, University of Sussex.
- Sengenberger, W. and Loveman, G. 1988, *Smaller Units of Employment: A Synthesis Report on Industrial Reorganization in Industrialized Countries*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Smith, K. 1984, *The British Economic Crisis*, Penguin, Harmondsworth.
- Solomou, S. 1987, *Phases of Economic Growth, 1850-1973: Kondratieff Waves and Kuznets Swings*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sorge, A., Hartmann G., Warner, M. and Nicholas, I. 1983, *Microelectronics and Manpower in Manufacturing*, Gower, Aldershot.
- Sorge, A. and Streeck, W. 1988, *Industrial Relations and Technical Change: The Case for an Extended Perspective*, in Hyman and Streeck 1988, pp. 19-47.
- Storper, M. 1989, *The Transition to Flexible Specialization in the US Film Industry: The Division of Labour, External Economies and the Crossing of Industrial Divides*, in «Cambridge Journal of Economics», vol. 13, n. 2, pp. 273-305.
- Storper, M. and Christopherson, S. 1987, *Flexible Specialization and Regional Indu-*

- strial Agglomerations: The Case of the US Motion Picture Industry*, in «Annals of the Association of American Geographers», vol. 77, n. 1, pp. 104-17.
- Storper, M. and Harrison, B. 1990, *Flexibility, Hierarchy and Regional Development: The Changing Structure of Industrial Production Systems and their Forms of Governance in the 1990s*, Working Paper D903, School of Architecture and Urban Planning, University of California, Los Angeles.
- Streeck, W. 1987, *Industrial Change and Industrial Relations in the Motor Industry: And International View*, in «Economic and Industrial Democracy», vol. 8, n. 4, pp. 437-62.
- Thompson, G. 1987, *The American Industrial Policy Debate: Any Lessons for Britain?*, in «Economy and Society», vol. 16, n. 1, pp. 1-74.
- Thompson, P. Jr. 1989, *The Nature of Work: An Introduction to Debates on the Labour Process*, 2^a ed., Macmillan, London.
- Tolliday, S. and Zeitlin, J., (a cura di), 1987, *The Automobile Industry and Its Workers: Between Fordism and Flexibility*, Polity Press/New York, St. Martins, Cambridge.
- Triglia, C. 1986, *Grandi partiti e piccole imprese*, Il Mulino, Bologna.
- Tully, J., (a cura di), 1988, *Meaning and Context: Quentin Skinner and his Critics*, Polity, Cambridge.
- Weir, M. and Skocpol, T. 1985, *State Structures and the Possibilities for «Keynesian» Responses to the Great Depression in Sweden, Britain, and the Unites States*, in P. Evans, D. Rueschmeyer and T. Skocpol, (a cura di), *Bringing the State Back In*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 107-68.
- Williams, K., Williams, J. and Thomas, D. 1983, *Why are the British Badat Manufacturing?*, Routledge and Kegan Paul, London.
- Williams, K., Cutler, T., Williams, J. and Haslam, C. 1987, *The End of Mass Production?*, in «Economy and Society», vol. 16, n. 3, pp. 404-38.
- Wood, S. 1988, *Between Fordism and Flexibility?: The Case of the US Car Industry*, in Hyman and Streeck 1988, pp. 101-27.
- Wood, S. (a cura di), 1989, *The Transformation of Work*, Unwin Hyman, London.
- Zeitlin, J. (a cura di), 1989a, *Local Industrial Strategies*, numero speciale di «Economy and Society», vol. 18, n. 4.
- Zeitlin, J., 1989b, *Italy's Success Story: Small Firms with Big-Firm Capability*, in «QED: Quarterly Enterprise Digest», ottobre, pp. 5-9.
- Zeitlin, J. and Totterdill, P. 1989, *Markets, Technology and Local Intervention: The Case of Clothing*, in Hirst and Zeitlin 1989a, pp. 155-90.