

Impresa industriale, relazioni di potere e modelli di industrializzazione geografica

1. Introduzione

Questo saggio ha per oggetto le dinamiche e le relazioni di potere che si sviluppano sia all'interno dell'impresa che fra imprese diverse, assumendole quali fattori determinanti i processi di «industrializzazione geografica», di crescita e di declino delle economie e delle comunità regionali.

A fronte della considerevole quantità di ricerche sviluppatasi negli ultimi trent'anni in sociologia industriale, nelle scienze dell'organizzazione ed in economia industriale, l'organizzazione d'impresa è tuttora una categoria analitica relativamente marginale in seno alla geografia economica e industriale. È infatti legittimo sostenere come l'approccio geografico ai problemi dell'impresa si sia incanalato in due filoni di analisi contrapposti, ma nel contempo carenti dal punto di vista teorico: da un lato, si è teso a suddividere l'universo delle imprese in categorie e tipologie alquanto generiche (imprese transnazionali, multinazionali, piccole imprese ecc.) analizzandole quindi separatamente ed in modo scarsamente problematico (Hayter e Watts; 1983, Watts, 1981; Storey, 1983); dall'altro lato, l'impresa è stata spesso «ridotta» a mero contenitore della dinamica, dei conflitti e delle contraddizioni che si sviluppano nell'ambito del processo lavorativo (Walker, 1989; Storper e Walker, 1989). Soltanto di sfuggita le imprese e gli impianti produttivi sono stati assunti quali sistemi di produzione, investimento e allocazione di risorse connessi fra di loro tramite una fitta rete di relazioni di dominanza e subordinazione (Benson, 1975; Taylor, 1987; Taylor e Thrift, 1982a; Dicken e Thrift, 1992): ne consegue come l'analisi geo-

grafica abbia raramente interpretato l'impresa quale «crocevia» dei più ampi processi economici e sociali (Clegg e Dunkerley, 1982; Taylor, 1984; Clegg, 1989).

Nelle pagine che seguono tenterò di colmare in parte queste lacune utilizzando i concetti di *rete* e di *circuiti di potere*, e da questi derivare alcuni strumenti per l'interpretazione dei processi di trasformazione dello spazio industriale. L'argomentazione sarà sviluppata tramite passaggi successivi: inizialmente sottoporro a rivisitazione il bagaglio dei concetti utilizzati dalla disciplina nell'affrontare la problematica dell'impresa, evidenziandone parzialità e pregiudizi ed auspicando di conseguenza l'esigenza di pervenire ad un sistema di riferimento categoriale fondato sulla nozione di *rete*. Introduurrò in seguito il concetto di *reti di potere*, tramite il quale sarà possibile sciogliere alcuni nodi tuttora irrisolti nella letteratura sull'argomento (sia in quella di derivazione neo-istituzionalista, sia nelle tesi sul «radicamento» territoriale). Ciò mi consentirà di pervenire ad una sorta di saldatura fra teoria sociologica e teoria geografica, che troverà alcune significative evidenze empiriche sul piano dell'interpretazione dei modelli di industrializzazione geografica.

2. L'impresa industriale in geografia

Nella tradizione della geografia industriale, l'arbitraria segmentazione tipologica del sistema delle imprese discende da un'insufficiente comprensione del significato stesso di impresa, delle sue strutture e della natura delle reti all'interno delle-

quali essa trova collocazione. In una letteratura impregnata di forti valenze empiriche, le grandi imprese sono regolarmente scisse da quelle di piccola dimensione, le imprese transnazionali dalle imprese rivolte ai mercati interni, i produttori artigianali dai produttori di beni standardizzati, l'alta tecnologia dalle tecniche tradizionali, le sedi direzionali dagli impianti delocalizzati in regioni e paesi periferici. Queste semplificazioni empiriche riconducono l'universo industriale ad un'unica rozza dicotomia — quella fra grandi e piccole imprese — già oggetto peraltro di aspre critiche provenienti dall'interno della disciplina (Walker, 1989; Dicken e Thrift, 1992).

Nella tradizione ora ricordata, gli studi sulla *piccola impresa*, sia industriale che di servizio, hanno avuto per oggetto soprattutto il problema della *job creation*, oppure hanno enfatizzato la funzione svolta da questo segmento del sistema industriale nella creazione e nel trasferimento di tecnologia e nella «rivalizzazione» delle regioni industriali in declino. Di conseguenza, l'attenzione è stata rivolta essenzialmente alle dinamiche di crescita delle (piccole) imprese, trascurando le complesse reti di relazioni entro le quali questo soggetto si trova ad operare: la piccola impresa, estrapolata dallo specifico contesto economico e sociale che la esprime, è così ridotta ad una categoria analitica generica, di cui viene spesso mitizzata la capacità di produrre nuova tecnologia, indurre occupazione e conseguentemente crescita economica (O'Farrell, 1986; Keeble, 1990; Birch, 1979; Storey, 1983).

Similmente, quella tradizione empirica in geografia industriale ha teso ad isolare la stessa *grande impresa* dal suo «ambiente» economico e sociale e conseguentemente dalle sue interrelazioni a rete. Troppo frequentemente il comportamento territoriale della grande impresa multinazionale è stato assunto quale fattore esplicativo dei grandi processi di trasformazione industriale: sia nelle aree «centrali» del sistema, la cui transizione terziaria e direzionale viene spesso ricondotta alla presenza dei comparti direzionali e strategici, sia nelle regioni periferiche, rese dipendenti e subordinate alle prime tramite la delocalizzazione di impianti. Com'è noto, su questi fondamenti euristici e in larga misura irrealistici, si è fondata la tradizione della cosiddetta «geografia dell'impresa» (Hayter e Watts, 1983).

In queste condizioni, la grande impresa è assunta solo in parte quale insieme di entità connesse tramite reti di interdipendenza (subordinazione/complementarietà) ad altri soggetti presenti nell'universo competitivo (le uniche ecce-

zioni sono date dai lavori di Taylor e Thrift, 1983; Cowling e Sugden, 1987; Dicken e Thrift, 1992). Non solo: gran parte dell'attenzione è stata rivolta ai problemi dello sviluppo locale e della relativa dinamica occupazionale, prescindendo dalla dinamica delle relazioni che si sviluppano all'interno dell'organizzazione e dalle quali derivano ricadute spaziali e temporali specifiche, oltre che specifici effetti economici e sociali. In gran parte di questi studi la grande impresa — multidivisionale e multiregionale — non ha dunque rappresentato se non una categoria di comodo, inficiando la stessa riconcettualizzazione teorica della geografia economica e industriale.

Anche negli studi a più spiccata vocazione teorica l'impresa è stata spesso trattata impropriamente. È infatti legittimo sostenere che l'impresa quale soggetto economico e le connesse relazioni fra imprese diverse siano delle categorie ampiamente trascurate dalla stessa «nuova geografia industriale», alle prese con i processi di transizione post-fordista e le nuove logiche di accumulazione flessibile. In ragione delle sue origini «strutturaliste» e come reazione ai limiti denunciati dagli schemi di matrice positivista e comportamentistica, l'approccio radicale ha privilegiato l'analisi dell'impresa quale contenitore al cui interno si consumano le relazioni capitale-lavoro e si realizza l'estrazione di plusvalore, finendo col trascendere la centralità delle relazioni capitale/capitale operanti sia all'interno di singole organizzazioni che fra organizzazioni diverse. Questi caratteri dell'approccio si sono dimostrati particolarmente evidenti, nel recente passato, negli studi sulla divisione spaziale del lavoro (Massey, 1984) e continuano peraltro a costituire il fondamento della critica regolazionistica dello sviluppo industriale (Peck e Tickell, 1991; Tickell e Peck, 1992). L'eccessiva enfasi posta sul problema del lavoro spiega ad esempio alcune posizioni strutturaliste estreme (Walker, 1989), secondo cui l'impresa costituirebbe una categoria analitica scarsamente rilevante, a fronte dei più generali e geograficamente pervasivi processi di trasformazione del sistema capitalistico.

La semplificazione delle relazioni che uniscono le imprese fra di loro (sia che si tratti di segmenti d'impresa che di intere organizzazioni produttive) assume connotati ancora diversi nell'applicazione geografica della teoria dei *costi di transazione*. In questo caso, il riduzionismo metodologico è riconducibile alla drastica scomposizione delle interazioni — gerarchiche e di mercato — che si consumano nei singoli contesti territoriali (Powell, 1990; Robins, 1987). È pur vero che l'approccio transa-



zionale assume le imprese come inserite in più o meno complesse reti di scambio (Walker, 1989), tuttavia la dinamica delle transazioni viene qui risolta in relazioni bilaterali fra soggetti, siano questi individui oppure sistemi organizzati. Più in particolare, la semplificazione dei processi di interazione fra i soggetti è conseguenziale al peso pressoché esclusivo attribuito ad una generalizzata ricerca di efficienza tramite la minimizzazione dei costi di transazione: questo obiettivo, com'è noto, viene perseguito consegnando le transazioni al mercato «esterno» oppure alla gerarchia «interna» d'impresa (Scott, 1988a e 1988b; Williamson, 1975 e 1985). Ciò riconduce l'impianto teorico alle logiche proprie dei modelli di localizzazione di matrice neoclassica; al tempo stesso trascende la complessità delle relazioni inter- e intra-imprese che avevano peraltro iniziato ad affermarsi nella letteratura geografico-economica di matrice comportamentistica (McDermott e Taylor, 1982).

3. Reti di potere

Quanto sinora ricordato mi porta a sostenere l'urgenza di procedere ad una concettualizzazione maggiormente coerente e realistica del ruolo esercitato dall'impresa nei processi di industrializzazione geografica. I primi significativi contributi in questa direzione paiono ritrovarsi nei lavori di Taylor e Thrift (1982a, 1982b, 1983), Taylor (1987 e 1994), Dicken e Thrift (1992), volti ad abbracciare le nozioni di *rete*, *potere* e *sistema locale*. In geografia industriale, il funzionamento dell'impresa è stato interpretato, di regola, assumendo soltanto alcune delle possibili relazioni che un soggetto economico deve intessere per poter operare nell'universo competitivo, le quali comprendono invece una complessa rete di soggetti e organizzazioni con i quali si stabiliscono relazioni concorrenziali, di controllo, di complementarità strategica e funzionale. La singola unità produttiva, dalla piccola impresa monoimpianto di proprietà familiare alla complessa organizzazione manifatturiera, è infatti parte di una costellazione economica e sociale comprendente altre imprese e soggetti: con alcuni di essi, l'interazione si risolverà nello scambio di prodotti o servizi (includendovi il lavoro), ovvero attivando relazioni di complementarità (che pur non escludono condizioni di ineguaglianza nei rapporti fra le parti). In alcuni casi, le relazioni saranno di natura competitiva e, pur non involvendo dirette transazioni reciproche, produrranno effetti che sono la conseguenza indiretta di

transazioni attivate con altri soggetti nel corso dell'attività produttiva. L'impresa, infine, attiverà relazioni, di forma non necessariamente transazionale o contrattuale, con altri soggetti, come le organizzazioni dei lavoratori, gli organismi professionali e governativi. Tempo e spazio determineranno ovviamente il modo in cui, all'interno di una costellazione, un insieme possibile di relazioni potrà concretizzarsi in relazioni reali: ciò che riflette la distinzione fra *spazio di influenza* (potenziale) dell'impresa e *task environment* (reale) che ha vivacizzato a lungo il dibattito nelle scienze del management (Taylor, 1987).

L'*ineguaglianza* è il tratto fondamentale che caratterizza le relazioni — dirette e indirette, reali e potenziali — presenti nello spazio di influenza e nel *task environment* delle imprese (McDermott e Taylor, 1982; Benson, 1975; Clegg, 1989). Fra imprese e organizzazioni diverse, siano queste di grande quanto di piccola dimensione, oppure fra i segmenti di grandi organizzazioni multinazionali, le relazioni sono di regola asimmetriche e sottendono rapporti di dominanza e subordinazione. L'ineguaglianza che si accompagna all'attivazione di queste relazioni funzionali è conseguenziale alla diversa capacità di controllo e trattamento delle risorse (sia finanziarie che non), per cui le imprese maggiormente dotate in questo senso saranno capaci, in un dato momento e in un dato luogo, a «fagocitare» nella propria rete funzionale altre imprese e soggetti presenti nella costellazione socio-economica.

«Per poter operare [in una costellazione popolata da imprese, organizzazioni e altri soggetti], un'impresa deve acquisire e conservare un proprio patrimonio di risorse (Pfeffer e Salancik, 1978). Queste comprenderanno risorse finanziarie, qualificazione e capacità dei decisori, informazioni, prodotti e servizi (Aldrich, 1972). Secondo Benson (1975) queste risorse possono venir limitate alla sola capacità finanziaria [la quale consente l'esecuzione dei programmi d'azione] ed all'autorità [il diritto e la responsabilità di realizzare tali programmi] ... Il controllo delle risorse ... assegna ad organizzazioni e imprese reciprocamente collegate una diversa capacità di potere, per cui le lega entro reti di relazioni ineguali» (p. 213).

Questa nozione di rete di potere incentrata sul controllo delle risorse e la capacità di influenzare le trasformazioni del sistema, non differisce molto dall'interpretazione che ne danno Cowling e Sugden (1987), fondata sull'idea di reti di imprese controllate e coordinate da parte di centri di decisione strategica. In uno schema di questo genere, la singola impresa non sarebbe dunque in condi-

zioni di controllare direttamente la propria azione. Inoltre, i confini con le altre imprese risulterebbero permeabili e scarsamente definiti, e la stessa definizione giuridica dell'impresa avrebbe uno scarso significato operativo (Dicken e Thrift, 1992; Sayer, 1985). Così come l'universo economico è popolato da imprese centrali ed imprese periferiche, all'interno della grande impresa multilocalizzata operano impianti funzionalmente centrali e impianti periferici. Che le forme di esercizio del potere siano analoghe in entrambi questi contesti organizzativi rimane comunque un problema non pienamente risolto in letteratura. Nell'interpretazione economicistica dei costi di transazione, ad esempio, l'allocazione delle risorse all'interno delle grandi imprese multilocalizzate è vista discendere dai costi eccessivi o dalle imperfezioni presenti sul mercato, i quali inducono appunto a privilegiare l'efficienza e la funzionalità delle relazioni interne all'organizzazione (Williamson, 1975, 1985 e 1991). È non di meno possibile, tuttavia, che l'allocazione delle risorse fra le parti dell'organizzazione rifletta una definita strategia d'impresa oltre che l'operare al suo interno di una sorta di economia di comando, fondata su criteri diversi rispetto a quelli del mercato e dell'efficienza (Coase, 1937; Taylor, 1994).

Al di là dei problemi relativi alla natura ed alle modalità di esercizio del potere all'interno e fra organizzazioni diverse, il riconoscimento dell'asimmetria e delle strutture di dominio presenti in un insieme di soggetti operanti in rete è stata oggetto dei primi (e troppo spesso trascurati) tentativi di dar ragione del ruolo delle relazioni funzionali fra le imprese nei processi di industrializzazione geografica (Gertler, 1992). In realtà, la definizione di una tipologia di asimmetrie nell'accesso e nel controllo delle risorse costituì il fondamento dei tentativi di pervenire ad uno schema di segmentazione del sistema delle imprese proposti da Taylor e Thrift (1982a e 1983). In quei lavori, le ineguaglianze presenti nelle relazioni di potere all'interno delle organizzazioni erano viste all'origine di quattro distinti segmenti presenti entro una grande impresa o un'impresa globale. Come sottolineava Taylor,

«Quelle più centrali sono le unità d'*avanguardia*, impegnate nella creazione e nell'introduzione di nuovi prodotti e servizi. Quelle *intermedie*, coinvolte nella produzione di manufatti a contenuto relativamente innovativo, occupano una posizione altrettanto importante nel sistema organizzativo: ad esse si deve infatti la creazione di rilevanti quote di profitto. I segmenti *periferici* producono invece beni standardizzati in via di obsolescenza tecnologica e soggetti ad un'elevata competizione sul

prodotto; per queste unità, la ricerca costante di incrementi di produttività è pertanto vitale per il mantenimento dei propri margini di profitto. Infine, i segmenti di *supporto* forniscono servizi generali e semilavorati alle altre unità dell'organizzazione». (Taylor, 1994, p. 68)

A scala inter-organizzativa, l'ineguaglianza nella distribuzione del potere si rifletterebbe in un *core* — costantemente in evoluzione e ristrutturazione — di imprese globali dominanti il sistema e da alcune altre grandi imprese multilocalizzate. Procedendo verso la periferia si ritroverebbe un insieme di imprese di più piccola dimensione, di regola giuridicamente autonome, scindibili a loro volta in cinque «figure» ideal-tipiche:

«i *leaders* (ovvero i soggetti votati all'innovazione tecnica e commerciale, costituiti di regola da imprese individuali, votati ad iniziative finanziariamente rischiose e suscettibili di venire assorbiti da parte di altri soggetti) [...] i *concorrenti leali* (a volte piccoli gruppi di imprese multiimpianto che occupano nicchie produttive e di mercato non accessibili alle imprese maggiori) [...] i *satelliti* (piccole imprese organizzate in strutture di subfornitura, franchising, licenze o altri accordi con le imprese maggiori) [...] i «*soddisfatti*» (imprese la cui dimensione viene mantenuta volutamente modesta da parte dei proprietari, riluttanti a rinunciare al controllo personale dell'azienda) [...] gli *artigiani* (imprese rette da imprenditori. L'altamente qualificati in determinate produzioni, ma nel contempo non necessariamente dotati di...fiuto commerciale)» (Taylor, 1984, pp. 67-8).

Implicitamente, ognuno di questi segmenti d'impresa sottende una diversa capacità strategico-decisionale, differenti dotazioni di fattori ed altrettanto diverse capacità contrattuali (Cowling e Sugden, 1987). Incorporando alcuni elementi comportamentali reintrodotti recentemente nella ricerca geografica (Schoenberger, 1994), questo schema ha il pregio di aggirare il determinismo strutturale proprio dell'approccio radicale e delle tesi sull'accumulazione flessibile. La struttura segmentata del sistema industriale che ne risulta è ciò non di meno una rappresentazione puramente astratta — funzionalistica ed a-spaziale — delle modalità in cui si manifestano i rapporti di ineguaglianza fra i soggetti operanti in un'economia di mercato. Per questi motivi, è ora necessario arricchire la trattazione di altre fondamentali dimensioni interpretative.

Da un lato, occorrerà assumere le conseguenze spaziali derivanti dall'operare dei meccanismi di ineguaglianza fra le imprese. La ricerca geografica suggerisce che i diversi segmenti di una rete di potere influenzano in modo specifico i propri contesti localizzativi (Taylor, 1984, 1987 e 1994; Ma-



lecki, 1990 e 1991; Caves, 1982; Mansfield e Romeo, 1980): per esempio, le imprese periferiche oppure le unità produttive decentralizzate di grandi organizzazioni multimpianto, essendo interessate prioritariamente allo sfruttamento dei mercati locali, stimolano una domanda di lavoro altamente specifica — rivolta di regola a personale non qualificato — e non inducono significativi incrementi tecnologici. Alorché alcune tecnologie vengono sviluppate in queste componenti periferiche, esse sono di regola perdute a vantaggio delle componenti più centrali delle reti di potere d'impresa. Un ovvio corollario è dato dal fatto che gli impianti periferici sono potenzialmente quelli a più elevato rischio ambientale. È stato infine osservato che l'ineguaglianza nei rapporti fra le imprese induce crescente centralizzazione non soltanto nell'ambito delle economie nazionali, ma anche a scala globale, con l'affermazione delle città globali quali principali cardini della contemporanea economia dell'informazione.

Dall'altro lato opererà una relazione inversa, ovvero l'impatto del sistema locali e dei soggetti locali sull'impresa. Il dibattito precedente sull'impatto dell'impresa sull'ambiente locale sottende in realtà pericolosi connotati di determinismo, visto che ci sono molti motivi per ritenere che i processi cui si alludeva hanno in parte un effetto diverso da luogo a luogo, in conseguenza del diverso operare dei soggetti locali (Cooke, 1989; Duncan, 1989a e 1989b). Dicken e Thrift (1992), riferendosi al fondamentale lavoro di Granovetter (1985), sostengono che le reti di potere d'impresa possiedono un inequivocabile radicamento sociale e culturale, così come i criteri economici tramite i quali vengono misurate le *performances* d'impresa sono anch'essi delle costruzioni sociali che presuppongono componenti territorialmente specifiche. La prospettiva regolazionista in geografia economica consegna così alla prospettiva reticolare strumenti insostituibili per una superiore comprensione del ruolo dello Stato e delle modalità locali di regolazione sociale quali determinanti chiave delle traiettorie, territorialmente specifiche, di trasformazione economica.

Tutto ciò evidenzia come si stia finalmente sviluppando, in geografia economica e industriale, una concettualizzazione dell'impresa in termini reticolari fondata sulle nozioni di potere, ineguaglianza e dominanza, in cui l'impresa e il sistema locale interagiscono nella definizione di modelli di evoluzione geograficamente differenziati. Questa prospettiva, volta ad includere il soggetto-impresa nell'analisi dei processi di industrializzazione geografica, è stata sintetizzata nel modo seguente da Dicken e Thrift (1992):

«L'attività produttiva è organizzata di regola da imprese operanti in reti estremamente complesse e dinamiche di relazioni transazionali (sia interne che esterne), di potere e di controllo [...] coordinate e controllate da «centri di decisione strategica». [...] Le imprese organizzano quindi i sistemi di produzione [...] ma sono esse stesse il prodotto di un complesso processo storico di radicamento [culturale]» (Dicken e Thrift, 1992, p. 287).

Per quanto innovativo questo approccio possa apparire, esso sottende in realtà alcuni limiti evidenti, derivanti anzitutto dalla insufficiente concettualizzazione dei processi di sviluppo delle reti di imprese. Molta letteratura tratta queste strutture reticolari in termini riduttivi — strutture di subfornitura, joint-ventures, reti di alleanze strategiche — oppure come insiemi di relazioni strutturate fondative dei «nuovi spazi industriali» (dalla California, alla Germania meridionale, alla Terza Italia), che per varie ragioni si costituiscono sulla base di fitte transazioni localizzate. Sotto questa luce, la rete viene assunta in termini economicistici, ovvero come struttura transazionale e contrattuale che trova le sue ragioni nella minimizzazione dei costi ed in meri criteri di efficienza economica. È quindi legittimo chiedersi quali siano le condizioni che definiscono come «reticolare» un insieme di relazioni fra soggetti. Potrà essere definita come reticolare qualsiasi forma di relazione reciproca, oppure rientreranno in questa categoria soltanto le strutture produttive dei nuovi spazi industriali (Powell, 1990)? Quale ruolo svolge l'equità delle relazioni reciproche nella strutturazione di una rete d'impresa? Le relazioni con le banche sono anch'esse fondative di reti d'impresa (Levine, 1972)? Le transazioni occasionali e sporadiche legano le imprese in rete oppure si tratta in questo caso di semplici contratti di varia durata? La letteratura geografica, economica e sociologica è imprecisa e contraddittoria su questi punti: per questo motivo, il prossimo paragrafo è dedicato a tracciare un percorso nell'ambito di questa problematica.

4. Relazioni di rete

Esistono due punti di vista alternativi riguardo alla natura delle relazioni potenzialmente in grado di legare i soggetti economici in rete. Ad un estremo, come abbiamo visto, risiede il punto di vista economicistico che trova ispirazione nella teoria dei costi di transazione e nei principi di efficienza derivati dall'economia neoclassica (Williamson, 1975, 1985 e 1991; Zukin e DiMaggio, 1990; Perrow, 1990). All'altro estremo viene proposta la prospet-

tiva sociologica, basata sulla tesi del *radicamento* d'impresa ed il riconoscimento che le istituzioni e le altre organizzazioni sociali influenzano gli attori economici e i loro comportamenti. In questo quadro, il concetto di «radicamento» è definito da Zukin e DiMaggio (1990, p. 15) in riferimento alla «natura contingente dell'agire economico in relazione alla cultura, alle istituzioni politiche, alla struttura ed alla coscienza sociale». In sintesi, questa prospettiva considera le forze sociali come una sorta di substrato culturale che determina il comportamento e le decisioni degli attori in una visione in cui la cultura viene privilegiata all'economia, la struttura della società ai meccanismi di mercato e alle gerarchie (Granovetter, 1985; Powell, 1990; Grabher, 1993).

a) Come abbiamo visto, nell'approccio dei costi di transazione la struttura della produzione è fatta discendere dal perseguimento dell'interesse individuale e dell'efficienza. Questa considerazione è derivata direttamente da Williamson il quale, discutendo la concentrazione industriale osservata negli ultimi cent'anni, sostiene come «l'efficienza sia l'unico fattore sistemico responsabile dei cambiamenti organizzativi che si sono verificati» (Williamson, 1983, p. 125). L'essenza del modello transazionale proposto da Williamson è stata così riassunta da Powell (1990):

«le transazioni che implicano incertezza circa il loro risultato economico, che si verificano frequentemente oppure che richiedono ingenti e specifici investimenti transazionali, hanno luogo con più probabilità all'interno della gerarchia d'impresa. Gli scambi semplici, non ripetitivi e che non richiedono specifici investimenti di transazione avverranno invece attraverso l'interfaccia del mercato. Ne consegue che le transazioni vengono trasferite dal mercato alla gerarchia nel momento in cui l'impresa dispone di competenze specifiche, per cui le stesse inefficienze presenti all'interno dell'organizzazione sono preferite di gran lunga ai costi relativamente superiori del mercato» (p. 297).

Il modello si fonda sull'assunzione di un mercato atomistico popolato da tanti produttori indipendenti. Le transazioni si sposterebbero dal mercato alla gerarchia (l'economia di comando di Coase, 1937) in ragione della razionalità limitata dei soggetti preposti ad assumere le decisioni — e quindi della loro incapacità di far fronte a tutte le contingenze presenti sul mercato concorrenziale — oppure per opportunismo, ovvero il perseguimento del vantaggio economico tramite qualsiasi mezzo a disposizione. Ciò nonostante, al di là di questa dualità di strutture di governo esisterà, utilizzando l'espressione di Richardson (1972), «un

mare di relazioni di mercato» in cui le imprese sono delle «isole di coordinamento pianificato».

Nel modello, la natura delle relazioni inter e intra-impresa e le forze che cementano una struttura reticolare sono una semplificazione evidente e, al di là di alcune sfumature comportamentali, vengono ricondotte pressoché esclusivamente ai fattori di costo. Inoltre, sono riconosciute soltanto due forme di struttura di governo della rete — il mercato e la gerarchia — trascurando in tal modo la dinamica dei più ampi processi economici e sociali (Grabher, 1993). Al di là di questa dicotomia «imperfetta» (Dicken e Thrift, 1992, p. 285) e della recente introduzione di modalità di *governance* più o meno «ibride» (Williamson, 1991), sono nei fatti escluse forme intermedie come il lavoro a domicilio, il subappalto, il franchising, le joint-ventures, le alleanze strategiche (Grabher, 1993).

Come ho già ricordato, il modello è stato esplicitamente criticato in ragione dello spinto economicismo che lo pervade e della implicita riaffermazione dei principi neoclassici. Esso non terrebbe conto del contesto istituzionale sotteso alle azioni dei decisori d'impresa né della complessità delle relazioni che si sviluppano in un mercato concorrenziale (Grabher, 1993): estrapolando l'impresa dal suo contesto sociale, il modello dei costi di transazione negherebbe la crescente importanza esercitata dalle relazioni informali, basate sull'aspettativa e la fiducia reciproca fra i *partners*. Per Perrow (1990), ad esempio, il modello dei costi di transazione sarebbe soltanto una delle possibili spiegazioni dei processi di integrazione verticale e orizzontale in atto nei diversi sistemi economici. Spiegazioni ugualmente plausibili potrebbero fondarsi, ad esempio, sull'analisi dei processi di controllo del mercato oppure sul ruolo — di tolleranza e di sostegno — giocato dalle istituzioni governative (Perrow, 1990, p. 140).

Ciò nondimeno, il dibattito suscitato dal modello transazionale ha contribuito significativamente ad avvicinare la comprensione del funzionamento dei sistemi produttivi. Così, se nella tradizione delle scienze del management, della teoria dell'organizzazione e della sociologia industriale, è stata assegnata maggior importanza ai cambiamenti sociali, il modello dei costi di transazione ha portato a riaffermare l'importanza dei concetti economici, fornendo strumentazioni essenziali per la comprensione dei caratteri della moderna impresa industriale. L'approccio transazionale è stato altresì utilizzato in geografia per spiegare l'affermazione dei «nuovi spazi industriali» di piccola e media impresa (Scott, 1988a e 1988b). In questo caso, la specializzazione e l'accumulazione flessi-



bile nel contesto dell'agglomerazione e dei distretti industriali marshalliani sono state ricondotte ai processi di sostituzione delle gerarchie con transazioni di mercato localizzate. Sul piano empirico, l'esito è stata l'individuazione di un gran numero di «nuovi» sistemi produttivi territorializzati, i cui processi formativi non appaiono tuttavia così dissimili da quelli evidenziati da Florence quasi cinquant'anni addietro (1948 e 1961), da Wise (1949) e dal West Midlands Group (1948) nel contesto dei «vecchi spazi industriali» di Birmingham e della conurbazione della Black Country in Gran Bretagna.

b) La tesi sul *radicamento* d'impresa contrasta nettamente con la logica insita nel modello dei costi di transazione. All'origine di questo approccio stanno le intuizioni di Powell (1990) — «le relazioni economiche sono sempre radicate in specifici contesti sociali» (p. 300) — e la ben nota tesi di Zukin e DiMaggio (1990), secondo cui il fallimento dell'economia neoclassica avrebbe posto le premesse per la ricerca di spiegazioni del comportamento d'impresa in cui le determinanti economiche siano pienamente integrate alle condizioni sociali e culturali. In evidente alternativa all'approccio dei costi di transazione, l'attenzione viene così trasferita dall'*organizzazione* quale struttura di governo dell'economia ai *processi* formativi le organizzazioni stesse: in tal modo, l'analisi non viene limitata alla ricerca dell'alternativa fra la migliore gerarchia ed il miglior mix di transazioni interne ed esterne, ma viene estesa ad abbracciare il contesto economico e sociale favorevole all'attivazione delle più razionali (ed efficienti) forme di *governance* (Grabher, 1993).

Se è vero che «il mercato 'anomimo' dei modelli neoclassici non esiste nella realtà, e che ogni tipo di transazione è soggetto a specifiche [relazioni sociali]» (Granovetter, 1985, p. 495), ne discende che il radicamento strutturale attiene al modo in cui le relazioni d'impresa sono articolate fra di loro all'interno di strutture reticolari. Le reti sono quindi definite quali canali su cui viaggiano gli scambi di mercato; esse sono alla base dei comportamenti collettivi che si esprimono tanto all'interno quanto all'esterno del contesto di mercato» (Zukin e DiMaggio, 1990, p. 20). Quest'interpretazione del concetto di rete è pertanto maggiormente ampia e realistica di quella proposta da Powell (1990), secondo cui la rete viene intesa riduttivamente nei termini di una particolare struttura di governo tesa al coordinamento di quelle attività economiche in cui né il mercato né la gerarchia giocano un ruolo dominante (escludendo quindi

relazioni contrattuali, routinarie e amministrative).

Nel contesto del radicamento strutturale, le forme di governo a rete presenterebbero alcune fondamentali caratteristiche (Grabher, 1993):

1. *reciprocità*, involgente un modello di transazioni sequenziale ed indefinito;
2. *interdipendenza*, presupponente fiducia e adattamento reciproco fra i partners;
3. *instabilità* delle relazioni, caratterizzata dalla irrilevanza dei contratti formali di lungo termine e, per contro, dal rafforzamento delle cosiddette relazioni «deboli» (Granovetter, 1985);
4. *asimmetria* nelle relazioni di potere.

Si tratta in sostanza di relazioni in cui il radicamento cognitivo, politico e culturale è fondativo della struttura reticolare (si veda Zukin e DiMaggio, 1990, p. 15-23): il radicamento cognitivo risponde alla condizione di razionalità limitata e di conoscenza imperfetta dei soggetti economici, mentre il radicamento politico si riferisce al ruolo esercitato dalle istituzioni di non-mercato sulle decisioni d'impresa (in particolare lo Stato e le classi sociali). Il radicamento culturale, a sua volta, sostiene l'importanza della conoscenza collettiva nel processo decisionale, nella formulazione delle decisioni e degli obiettivi strategici d'impresa.

Le due interpretazioni delle relazioni a rete ora delineate sono dunque quanto mai diverse. La prima, incentrata sul perseguimento dell'efficienza da parte dei soggetti individuali, è apertamente economicistica; la seconda, fondata sull'interdipendenza collaborativa e il radicamento, trova ispirazione nella sociologia economica degli anni Ottanta. Ma si tratta di strutture concettuali inconciliabili fra loro (Powell, 1990 e Perrow, 1990), oppure possono essere pensate come approcci diversi ma tesi ad una spiegazione unitaria — insieme economica e sociale — delle relazioni che legano in rete imprese e parti di imprese? È opinione di chi scrive che si tratti in realtà di due facce della stessa medaglia: come suggerisce Clegg (1990) nei suoi lavori sulla moderna organizzazione industriale, la realtà contemporanea è tale per cui, da un lato, i processi economici sono socialmente e culturalmente costruiti e, dall'altro lato, società e culture differenti elaborano criteri di *performance* economica diversi e specifici. Si tratta di due aspetti non logicamente separabili, che mezzo secolo addietro Florence (1948) aveva già riconosciuto implicitamente nei suoi studi sulle agglomerazioni industriali della Gran Bretagna: quelle strutture produttive localizzate erano fatte discendere dalla presenza di una rete di relazioni a

lungo termine *spazialmente specifica*, fondata sulla fiducia e la collaborazione (un nuovo spazio industriale, secondo la terminologia corrente, ma forse più correttamente un'agglomerazione produttiva), ma nel contempo trovavano una spiegazione compiuta *soltanto* introducendovi i concetti di efficienza e di ricerca del profitto, che caratterizzano qualsiasi insieme localizzato di piccole imprese specializzate.

5. I circuiti causale, delle disposizioni e di acquisizione delle regole

Sovrapponendo il concetto geografico di reti di potere alle tesi derivate dall'approccio transazionale e da quello sul radicamento, sarebbe dunque possibile pervenire ad una rappresentazione delle interazioni reticolari d'impresa potenzialmente — e simultaneamente — sociale, economica e spaziale. Comprendendo una pluralità di agenti (le organizzazioni d'impresa, i meccanismi di regolazione, gli individui) ed assumendo la centralità dei processi culturali e sociali spazialmente specifici, essa si fonderà di conseguenza sulla reciproca interazione fra imprese e spazio. Come strumento di interpretazione dei modelli evolutivi di industrializzazione geografica, quella ora tratteggiata è nondimeno una rappresentazione statica, dal momento che si limita a fornire una descrizione delle interazioni competitive, di controllo e di complementarità che legano le imprese in reti, assegnando loro una funzione (centrale, marginale ecc.) in un dato momento nel tempo. La rappresentazione che ne risulta non è quindi molto dissimile dai «modelli» di equilibrio cari agli economisti neoclassici, e per questo incapace di dar ragione delle modalità in cui le interazioni a rete tendono ad evolvere e modificarsi nel corso del tempo. Come sostengono Dicken e Thrift (1992), si tratterebbe di un modello reticolare solo apparentemente dinamico, il quale non offre alcuno strumento logico per la comprensione dei meccanismi di instabilità temporale e di ineguaglianza fra i soggetti componenti il sistema. Il problema è particolarmente evidente nel contesto delle agglomerazioni industriali: nell'analisi di Scott (1988a) sui «nuovi spazi industriali» della California e della Terza Italia, ad esempio, il processo agglomerativo ribadisce lo stesso meccanismo già individuato da Florence (1948) e da altri per spiegare i «nuovi spazi industriali» di allora delle West Midlands inglesi, della Ruhr e di New York City. In realtà sappiamo come quelle realtà produttive siano ora dei «vecchi» spazi industriali; ciò nonostante, applli-

cando ad essi un modello di equilibrio, siamo indotti a rilevare l'immutabilità dei meccanismi, con la conseguenza logica che quei «vecchi» spazi industriali rimangono perpetuamente «nuovi».

Il concetto di *circuiti di potere* (Clegg, 1989) può essere utilmente impiegato per introdurre la dimensione temporale nella rappresentazione delle relazioni fra i soggetti e spiegare conseguentemente i processi dinamici di industrializzazione geografica. A questo scopo è necessario scindere fra di loro tre diverse accezioni del concetto di potere, interpretandole come tre circuiti, diversi e interconnessi, su cui trovano collocazione i meccanismi generatori del cambiamento, i regimi di regolazione quali fattori di instabilità del sistema, le relazioni conflittuali fra gli agenti, i ruoli e le procedure tese a definirne le funzioni nell'organizzazione della produzione. I tre circuiti di potere sono definiti come *causale, delle disposizioni e di acquisizione delle regole*. Saranno i processi inerenti questi tre circuiti a far sì che le reti di relazioni (inequali) al cui interno si colloca l'impresa vivano una dinamica continua, segnata da brevi fasi di trasformazione seguite da lunghi periodi di ineguaglianza «tollerata». Per loro natura, queste relazioni saranno altresì spazialmente specifiche, in quanto riflettono differenti culture industriali locali, strutture giuridiche e modalità di regolazione sociale diverse.

Ragionare intorno a queste relazioni circolari impone altresì di estendere il concetto stesso di potere. A questo proposito, Clegg (*Ibid*) individua tre diverse accezioni di potere e le modalità secondo cui ognuna di esse può incidere sull'operatività di imprese strutturalmente radicate in reti. Nella prima, che trova ispirazione nel pensiero di Hobbes, il potere è *mercificato*, cioè viene inteso come acquisibile e utilizzabile da parte di determinati agenti: in questo senso, come schematicamente sottolinea Dahl (1957), «A esprime potere su B nella misura in cui è in grado di costringere B a fare qualcosa che altrimenti non vorrebbe fare» (p. 203). Nella realtà dell'organizzazione d'impresa, l'esercizio di una posizione di predominio è effettivamente associato al controllo di determinate risorse (Pfeffer e Salancik, 1978; Pfeffer, 1981).

La seconda accezione si ispira alla visione machiavellica del potere come forma di relazione, per cui esso non avrà significato in quanto tale, ma in ragione delle possibilità di predominio offerte ai soggetti che lo detengono: si tratta in questo caso di una visione del potere contingente e aperta ad interpretazioni diverse. La terza, infine, è la concezione introdotta da Foucault del potere in-



teso come espressione di controllo (e repressione) sociale: più in particolare, le pratiche messe in atto dallo Stato, dalla società, dalla cultura, dal capitale, sono intese quali forme diverse di conoscenza (acquisita) che, pervadendo reti o alleanze, generano instabilità e trasformazioni nel sistema.

I caratteri dei tre circuiti di potere sono fatti derivare direttamente da queste diverse concettualizzazioni (Figura 1). Al centro del sistema opererà il circuito *causale* (o episodico), riferito alle interazioni fra agenti (imprese, individui, istituzioni, governo) nel senso più ampio del termine. Questi agenti esistono ed operano, in un determinato momento nel tempo ed in un determinato luogo, nell'ambito di uno specifico insieme di relazioni sociali che generano domanda e determinano i modelli di consumo degli individui e delle famiglie. L'interazione fra gli agenti operanti in questo circuito è così riconducibile al controllo finanziario ed all'esercizio di altre forme di «autorità» (Pfeffer, 1981; Pugh et Al., 1968 e 1969; Mindlin e Aldrich, 1975; Hickson et Al., 1971; Hinings et Al., 1974), per cui le ineguaglianze che ne risultano, le pratiche lavorative e le connesse strutture di dominio — che caratterizzano l'organizzazione produttiva e le relazioni sociali localizzate — saranno condizioni specifiche nel tempo e nello spazio. Esse saranno quindi contrattate, imposte o semplicemente tollerate da parte degli agenti operanti territorialmente.

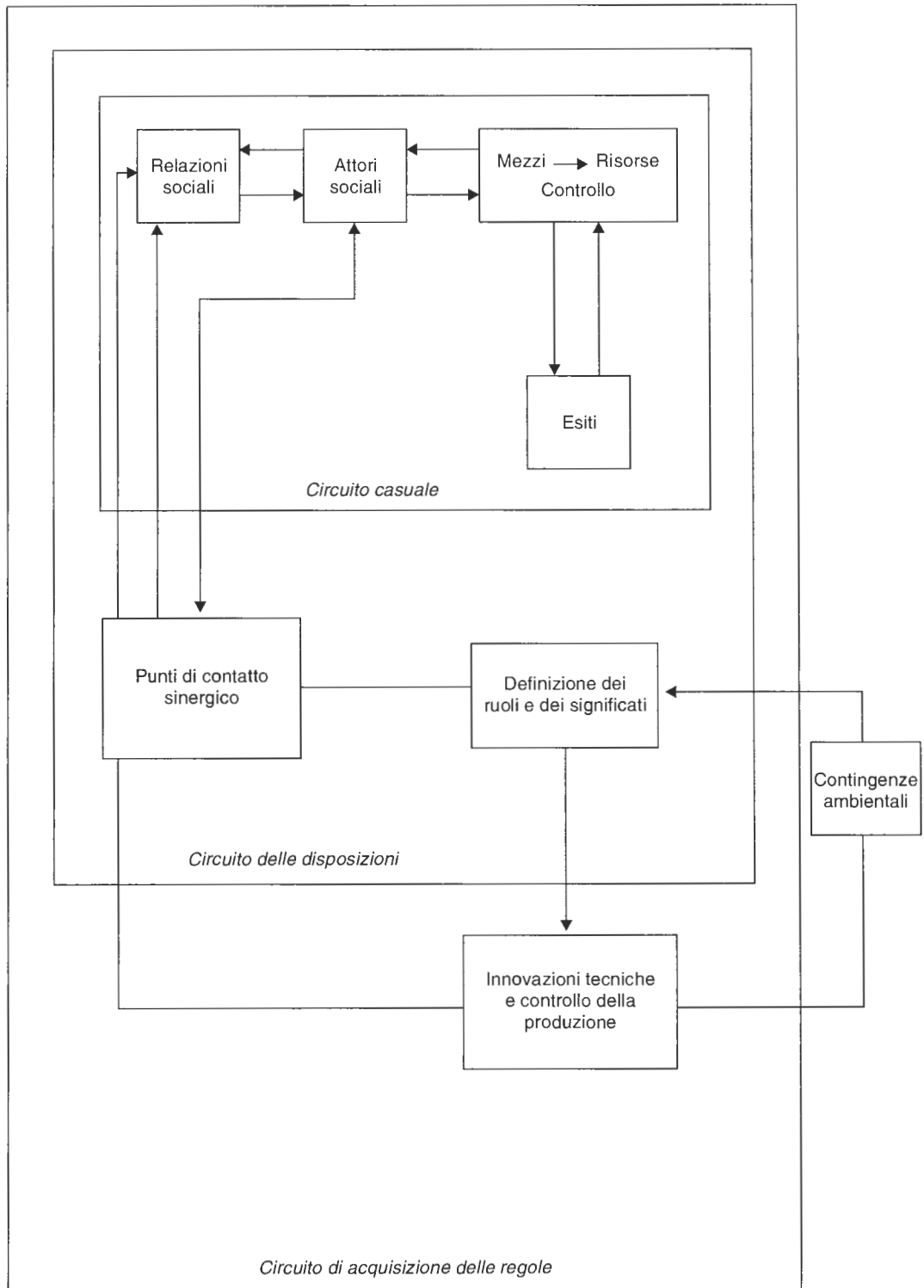
Involgendo la comparsa di fattori di resistenza specifici (Barbalet, 1985 e 1987), l'esercizio del potere non potrà essere tuttavia una pratica continuativa. Al contrario, esso sarà esercitato solo episodicamente allo scopo di modificare le condizioni relazionali date oppure crearne delle nuove. Le attività di produzione, consumo e investimento richiedono stabilità del sistema ed il maggior grado possibile di certezza: è dunque nell'interesse di tutti gli agenti operanti nel sistema far sì che vengano minimizzati i fattori di disturbo che potrebbero insorgere nella rete e perseguire una condizione di stabilità (la quale non esclude ovviamente la persistenza di condizioni di ineguaglianza). Il mantenimento di relazioni di fiducia e di sicurezza è dunque essenziale affinché gli individui possano consumare i prodotti, le imprese investire e produrre, il governo promuovere iniziative politiche. Ciò dato, è ragionevole supporre che i diversi sistemi locali attraverseranno più o meno lunghe fasi di stabilità economica e sociale intervallate da brevi periodi di perturbazione. Questi ultimi sono stati a loro volta interpretati da Clegg (1989) come fenomeni che si verificano all'interno di un «campo di forze» (p. 211) in cui si

combinano le «relazioni» e le «pratiche di controllo e repressione» (attribuite rispettivamente a Machiavelli e Foucault) che si consumano rispettivamente nei circuiti delle disposizioni e dell'acquisizione delle regole.

Il circuito delle disposizioni è relativo al perseguimento e alla riproduzione dell'integrazione sociale delle imprese, degli individui e delle istituzioni di governo, che si realizza mediante la definizione dei *ruoli* esercitati dagli agenti operanti in rete: sono questi ruoli, infatti, a stabilire l'appartenenza alla rete e legittimare lo *status* degli agenti coinvolti. I processi attivi nel circuito delle disposizioni concorrono a determinare dei «punti di contatto sinergico» (*compulsory passage points*) (Clegg, 1989, p. 224), specifici nel tempo e nello spazio. In senso stretto, essi sono dati dal sistema giuridico, dai meccanismi di regolazione del lavoro e dall'insieme delle regolamentazioni governative (nazionali, regionali e locali) che si manifestano congiuntamente a livello locale. In un'interpretazione più ampia, questi punti di passaggio obbligato includono altresì le consuetudini, i bisogni e le norme accettate dalle collettività locali che, come i precedenti elementi, possono attraversare lunghi periodi di stabilizzazione, pur non presentando caratteri di staticità. L'esercizio episodico del potere inciderà sulle procedure definite in seno al sistema; inoltre indurrà gli agenti a contestare la validità e l'accettabilità dei punti di contatto. In questo modo, la tendenza al cambiamento che si manifesta nel circuito causale potrà innescare significativi cambiamenti nel circuito delle disposizioni, incidendo sulle relazioni fra gli agenti attive in un dato luogo ed in un dato momento storico.

Queste pressioni operanti nel circuito causale possono non essere sufficienti, tuttavia, ad indurre cambiamenti nel campo di forze al cui interno sono inserite le imprese operanti in rete. A questo proposito è quindi utile ribadire alcune nozioni comportamentistiche sviluppate dall'economia e dalla geografia economica degli anni Sessanta e Settanta a proposito della base informativa a disposizione degli agenti operanti nei circuiti di potere (Cyert e March, 1963; Pred, 1967). È anzitutto evidente, infatti, che le conoscenze e le informazioni in base alle quali vengono prese le decisioni e realizzati gli investimenti sono socialmente costruite: esse sono date dai ruoli, dall'appartenenza alla rete e dai punti di contatto sinergico. In secondo luogo, le informazioni sulla cui base i soggetti si trovano ad operare varieranno costantemente man mano che i punti di contatto subiscono delle modificazioni. Infine, i fattori di «resistenza» che si attivano nel circuito causale incideranno sulla defi-

FIG. 1. Circuiti di potere (da Clegg, 1989)



nizione dei processi strategici di investimento predisposti dal management (Barbalet, 1985 e 1987), i quali sono peraltro formulati in condizioni di conoscenza imperfetta. In questo processo di formulazione della strategia d'impresa, i diversi livelli di azione e di reazione rientrano dunque in un processo ricorsivo.

Sembrerebbe quindi a prima vista possibile che ogni tendenza o traiettoria generale dell'economia e della società sia profondamente impregnata di contingenze. In realtà, come ricorda Clegg, nel circuito delle disposizioni si affermano forze generative di isomorfismi e uniformità (evidenziate peraltro da Stinchcombe nel 1965 nella sua analisi sulle fasi di sviluppo del capitalismo). Ad un dato momento nel tempo esisteranno infatti pratiche lavorative generalmente accettate, modelli comportamentali e dinamiche della domanda e dell'offerta simili per tutte le organizzazioni d'impresa. L'impresa tenderà quindi a perpetuare, riprodurre e rafforzare le strutture di rete sulle quali si fondano dette forme organizzative.

Il circuito finale all'interno del campo di forze è relativo all'acquisizione delle regole (Figura 1). Anch'esso è quanto mai ampio: involge l'integrazione del sistema e discende dal progressivo rafforzamento (o indebolimento) della posizione delle imprese e degli altri agenti, tramite innovazioni tecnologiche e manageriali. Riferendosi a Foucault, Clegg sostiene che i metodi di produzione sono associati a specifiche forme di controllo, che si concretizzano, ad esempio, nel processo lavorativo o in determinati regimi produttivi interni alle imprese. Il cambiamento tecnologico, com'è noto, può modificare radicalmente l'organizzazione della produzione, sostituendo dapprima la manifattura col fordismo e successivamente il fordismo con la specializzazione flessibile. Similmente, una grande impresa multipianto può trasferire nuove pratiche lavorative ad altre località destinarie di decisioni di investimento, con la conseguenza di modificare strutturalmente le pratiche locali consolidate, le strutture sociali locali e i modi di regolazione sociale accettati. In questo modo, tutti i processi operanti nei circuiti causale e delle disposizioni sono messi in discussione o sovvertiti: le condizioni date si modificano, i ruoli vengono ridefiniti, i significati e l'appartenenza alla rete modificati. Gli stessi punti di contatto possono così risultare del tutto inappropriati. In sostanza, tramite il circuito di acquisizione delle regole «vengono introdotti forti elementi di incertezza e di dinamismo nelle relazioni di potere» (Clegg, 1989, p. 236).

Dalla trattazione svolta in questo paragrafo ri-

sulta evidente che ogni circuito di potere identificato da Clegg possiede una dimensione geografica alquanto specifica, pur non prevedendosi perfetta congruenza tra le diverse scale spaziali: imprese diverse potranno infatti operare su scale differenti, le modalità di regolazione sociale possiederanno insieme dimensioni locali, nazionali, oppure sovranazionali, i fattori culturali incideranno con prepotenza sulle pratiche lavorative. Nel suo insieme, questa complessa rappresentazione può essere definita nei termini di pluralità spaziale del potere, inscindibile a sua volta dalla stessa dimensione temporale. Per la geografia si porrà quindi il problema di far luce sulla dinamica delle relazioni fra soggetti operanti su scale geografiche diverse.

6. Conclusioni

Con il concetto di circuiti di potere, la dimensione regolazionista e la dinamica del cambiamento (sia radicale che incrementale) vanno ad arricchire la rappresentazione delle reti di interazione d'impresa. Il circuito causale (ed episodico) ha per oggetto un insieme di relazioni funzionali fra imprese e altri agenti specifico nel tempo e nello spazio le quali, nel loro evolversi, attivano specifiche resistenze e conseguentemente complesse dinamiche fra i soggetti coinvolti. All'interno di questo circuito, le relazioni sono connesse alla fissazione di ruoli e procedure che cementano e riproducono modelli di rapporti ineguali. Ciò avviene, come abbiamo visto, tramite la definizione di punti di contatto sinergico i quali legittimano e perpetuano il sistema nel tempo e nello spazio. Il circuito di acquisizione delle regole è invece associato all'esercizio del controllo e del dominio e può indurre trasformazioni rapide e rivoluzionarie che contrastano con il cambiamento maggiormente incrementale che può verificarsi nei circuiti causale e delle disposizioni.

Questi circuiti interconnessi assumono una grande rilevanza dal punto di vista geografico, dal momento che definiscono una dinamica economica e sociale esplicitamente spaziale. Le reti di ineguaglianza che operano all'interno del circuito di potere causale avranno manifestazioni spaziali specifiche, sia pur non agevolmente identificabili: così, per esempio, una piccola impresa familiare opera di regola nel rispetto dei vincoli posti da un sistema locale, mentre lo spazio d'azione di una grande impresa multilocalizzata sarà ovviamente assai vasto (Taylor, 1975). È tuttavia necessario prescindere da questa sorta di determinismo assai consueto in geografia e soffermarci sulla fissazione

dei ruoli e dei punti di contatto, i quali definiscono la specificità geografica in misura più coerente. Al tempo stesso, le relazioni di controllo, così come le pratiche di lavoro e le strutture di governo delle imprese, possiedono esplicite dimensioni geografiche (connesse, per esempio, alle differenze culturali). Se ne deduce che la rapidità e la traiettoria del cambiamento nell'organizzazione della produzione, al pari dei modelli di regolazione sociale, varieranno di nuovo nel tempo e nello spazio.

Per andare alla radice delle relazioni fra imprese, potere e spazio è dunque necessario privilegiare il rapporto fra reti e circuiti di potere, incentrando l'attenzione sulle loro dimensioni spaziali specifiche. È troppo semplicistico sostenere come il globale stia nel locale e il locale, per converso, stia nel globale. Più numerosi interrogativi sulla dinamica dei sistemi territoriali potranno essere sciolti tramite l'assunzione congiunta dei concetti di reti di potere e di circuiti di potere.

Bibliografia

- Aldrich, H.E. (1972), 'Technology and organizational structure: a re-examination of the findings of the Aston Group', *Administrative Science Quarterly*, vol. 17, pp. 26-43.
- Barbalet, J.M. (1985), 'Power and resistance', *British Journal of Sociology*, vol. 36, pp. 521-48.
- Barbalet, J.M. (1987), 'Power, structural resources and agency', *Perspectives in Social Theory*, vol. 8, pp. 1-24.
- Baumol, W.J., Panzar, J.C., Willig, R.D. (1988), *Contestable Markets and the Theory of Market Structure*, Harcourt Brace Jovanovich, New York.
- Benson, J.K. (1975), 'The interorganisational network as a political economy', *Quarterly Administrative Science*, vol. 20, pp. 229-49.
- Birch, D. (1979), *The Job Creation Process*, MIT Program on Neighborhood Regional Change, Cambridge (Mass.).
- Caves, R.E. (1982), 'Multinational enterprise and technology transfer', in Rugman, E. (ed.), *New Theories of Multinational Enterprise*, Croom Helm, London, pp. 254-79.
- Clark, G.L. (1994), 'Strategy and structure: corporate restructuring and the scope and characteristics of sunk costs', *Environment and Planning A*, vol. 26, pp. 9-32.
- Clegg, S. (1989), *Frameworks of Power*, Sage, London.
- Clegg, S. (1990), *Modern Organizations: Organization Studies in the Postmodern World*, Sage, London.
- Clegg, S. e Dunkerley, D. (1982), *Organization, Class and Control*, Routledge and Kegan Paul, London.
- Cooke, P. (1989), 'The contested terrain of locality studies', *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 80, pp. 14-29.

- Cowling, K. e Sugden, R. (1987), 'Market exchange and the concept of a transnational corporation', *British Review of Economic Issues*, vol. 9, pp. 57-68.
- Coase, R.H. (1937), 'On the nature of the firm', *Economica*, vol. 4, pp. 386-405.
- Cyert, R.M. e March J.G. (1963), *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs (NJ).
- Dahl, R.A. (1957), 'The concept of power', *Behavioural Science*, vol. 2, pp. 201-5.
- Dicken, P. e Thrift, N. (1992), 'The organisation of production and the production of organisation: why business enterprises matter in the study of geographical industrialisation', *Transactions of the Institute of British Geographers, New Series*, vol. 17, pp. 279-81.
- Duncan, S. (1989a), 'Uneven development and the difference that space makes', *Geoforum*, vol. 20, pp. 131-40.
- Duncan, S. (1989b), 'What is locality?', in Peet, R. and Thrift, N. (eds), *New Models in Geography, Volume II*, Unwin Hyman, London, pp. 221-52.
- Florence, P.S. (1948), *Investment Location and Size of Plant*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Florence P.S. (1961), *The Logic of British and American Industry*, Routledge and Kegan Paul, London.
- Gertler, M. (1992), 'Flexibility revisited: districts, nation-states and the forces of production', *Transactions of the Institute of British Geographers, New Series*, vol. 17, pp. 259-78.
- Grabher, G. (ed.), (1993), *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*, Routledge, London.
- Granovetter, M. (1985), 'Economic action and social structure: the problem of embeddedness', *American Journal of Sociology*, vol. 91, no. 3, pp. 481-510.
- Hayter, R. e Watts, H.D. (1983), 'The geography of enterprise: a reappraisal', *Progress in Human Geography*, vol. 7, pp. 157-81.
- Hickson, D.J., Hinings, C.R., Lee, C., Schneck, R.E. e Pennings, J.M. (1971), 'A strategic contingencies theory of inter-organizational power', *Administrative Science Quarterly*, vol. 16, pp. 216-29.
- Hinings, C.R., Hickson, D.J., Pennings, J.M. e Schneck, R.E. (1974), 'Structural conditions of intraorganizational power', *Administrative Science Quarterly*, vol. 19, pp. 22-4.
- Keeble, D.E. (1990), 'Small firms, new firms and uneven development in the United Kingdom', *Area*, vol. 22, no. 3, pp. 234-45.
- Levine, J.H. (1972), 'The sphere of influence', *American Sociological Review*, vol. 56, pp. 777-87.
- Malecki, E. (1990), 'Technological innovation and paths to regional economic growth', in Schmandt, J. e Wilson, R. (eds), *Growth Policy in the Age of High Technology*, Unwin Hyman, Boston.
- Malecki, E. (1991), *Technology and Economic Development: The Dynamics of Local Regional and National Change*, Longman, Harlow.
- Mansfield, E. e Romeo, A. (1980), 'Technology transfer to overseas subsidiaries by US-based firms', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 94, pp. 735-50.



- Massey, D. (1984), *Spatial Divisions of Labour*, Macmillan, London.
- McDermott, P. e Taylor, M. (1982), *Industrial Organisation and Location*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mindlin, S.E. e Aldrich, H.E. (1975), 'Interorganisational dependence: a review of the concept and a re-examination of the findings of the Aston Group', *Administrative Science Quarterly*, vol. 20, pp. 382-92.
- O'Farrell, P. (1986), *Entrepreneurs and Industrial Change*, Irish Management Institute, Dublin.
- Peck, J. e Tickell, A. (1991), *Regulation Theory and the Geographies of Spatial Accumulation; Transitions in Capitalism, Transitions in Theory*, Spatial Policy Analysis Working Paper 12, School of Geography, University of Manchester.
- Perrow, C. (1990), 'Economic theories of organization', in Zukin, S. and DiMaggio, P. (eds), *Structures of Capital: The Organization of the Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 121-52.
- Pfeffer, J. (1981), *Power in Organisations*, Pitman, Marshfield (MA).
- Pfeffer, J. e Salancik, G. (1978), *The External Control of Organisations*, Harper and Row, New York.
- Powell, W.W. (1990), 'Neither markets nor hierarchies: network forms of organization', *Research in Organizational Behavior*, vol. 12, pp. 295-336.
- Pred, A. (1967), *Behaviour and Location, Part I*, Lund Studies in Geography, Series B, no 27.
- Pugh, D.S., Hickson, D.J., Hinings, C.R. e Turner, C. (1968), 'Dimensions of organisation structure', *Administrative Science Quarterly*, vol. 13, pp. 65-105.
- Pugh, D.S., Hickson, D.J., Hinings, C.R. and Turner, C. (1969), 'The context of organisation structures', *Administrative Science Quarterly*, vol. 14, pp. 91-114.
- Richardson, G.B. (1972), 'The organization of industry', *Economic Journal*, vol. 82, pp. 883-96.
- Robins, J.A. (1987), 'Organizational economics: notes on the use of transaction-cost theory in the study of organizations', *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, pp. 68-86.
- Sayer, A. (1985), 'Industry and space: a sympathetic critique of radical research', *Society and Space*, vol. 3, pp. 3-29.
- Schoenberger, E. (1994), 'Corporate strategy and corporate strategists: power, identity and knowledge within the firm', *Environment and Planning A*, vol. 26, pp. 435-51.
- Scott, A. (1988a), *New Industrial Spaces*, Pion, London.
- Scott, A. (1988b), *Metropolis: From the Division of Labour to Spatial Form*, University of California Press, Berkeley.
- Stinchcombe, A. (1965), 'Social structure and organizations', in March, J.G. (ed.), *Handbook on Organizations*, Rand McNally, Chicago, pp. 142-93.
- Storey, D. J. (ed.), (1983), *The Small Firm: An International Survey*, Croom Helm, Beckenham.
- Storper, M. e Walker, R. (1989), *The Capitalist Imperative: Territory, Technology and Industrial Growth*, Basil Blackwell, Oxford.
- Taylor, M. (1975), 'Organisational growth, spatial interaction and location decision-making', *Regional Studies*, vol. 9, pp. 213-23.
- Taylor, M. (1984), 'Spatial implication of corporate ownership and corporate restructuring in Australia', in Adrian, C. (ed.), *Urban Impacts of Foreign and Local Investment in Australia*, Australian Institute of Urban Studies, Publication 119, Canberra, Australia, pp. 65-91.
- Taylor, M. (1987), 'Technological change and the business enterprise', in Brotchie, J., Hall, P. e Newton, P. (eds), *The Spatial Impact of Technological Change*, Croom Helm, London, pp. 208-28.
- Taylor, M. (1994), 'Industrialisation, industrial transformation and global environmental change', in Jaya-surriya, L. e Lee, M. (eds), *Social Dimensions of Development*, Paradigm Books, Perth, Western Australia.
- Taylor, M. e Thrift, N. (1982a), 'Industrial linkage and the segmented economy, 1', *Environment and Planning A*, vol. 14, pp. 1601-13.
- Taylor, M. e Thrift, N. (1982b), 'Industrial linkage and the segmented economy, 2', *Environment and Planning A*, vol. 14, pp. 1614-32.
- Taylor, M. e Thrift, N. (1983), 'Business organisation, segmentation and location', *Regional Studies*, vol. 17, pp. 445-65.
- Tickell, A. e Peck, J. (1992), 'Accumulation, regulation and the geographies of post-Fordism: missing links in regulationist research', *Progress in Human Geography*, vol. 16, no. 2, pp. 190-218.
- Walker, R. (1989), 'A requiem for corporate geography: new directions in industrial organisation, the production of place and uneven development', *Geografiska Annaler*, vol. 71B, pp. 43-68.
- Watts, H.D. (1981), *The Branch Plant Economy: A Study of External Control*, Longman, London.
- West Midlands Group, (1948), *Conurbation: A Survey of Birmingham and the Black Country*, Architectural Press, London.
- Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- Williamson, O.E. (1983), 'Organizational innovation: The transaction-cost approach', in J. Ronen (ed.), *Entrepreneurship*, Heath Lexington, Lexington, pp. 101-34.
- Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- Williamson O.E. (1991), 'Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives', *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, pp. 269-296.
- Wise, M.J. (1949), 'On the evolution of the Jewellery and Gun Quarters in Birmingham', *Institute of British Geographers, Transactions and Papers*, vol. 15, pp. 59-72.
- Zukin, S. e DiMaggio, P. (1990), 'Introduction', in S. Zukin e P. DiMaggio (eds), *Structures of Capital: The Organization of the Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, p. 1-36.