

## KEY FINDINGS

- La transizione all'economia di mercato in Europa centro-orientale è stata imposta dall'alto senza tenere conto delle specificità culturali dei Paesi interessati
- La trasformazione delle istituzioni formali di ogni comunità comporta costi di transazione specifici per ciascun set di norme informali (ossia, la cultura)
- Al fine di agevolare il processo di trasformazione, la via più promettente appare l'adozione delle istituzioni formali del capitalismo, che facilitano l'adozione volontaria di nuovi standard di comportamento da parte della comunità
- Diritti di proprietà stabili e credibili e libertà degli scambi offrirebbero agli innovatori in Europa dell'Est gli incentivi a sobbarcarsi i costi di un comportamento sub-marginale e a contribuire così al cambiamento delle istituzioni formali

Svetozar Pejovic è Professore Emerito presso la Texas A&M University e Senior Research Fellow dell'International Centre for Economic Research (ICER) di Torino.

## Una cultura di mercato dopo il comunismo?

### Il ruolo della cultura nella transizione in Europa centro-orientale

di Svetozar (Steve) Pejovic

*Le interazioni tra individui che costituiscono l'attività sociale si verificano a due livelli. Il primo livello di attività sociale interessa lo sviluppo, la trasformazione e i parametri di fondo delle istituzioni. Le istituzioni definiscono il quadro normativo di base entro il quale le persone possono interagire le une con le altre; potremmo definirle le regole del gioco. Il secondo livello di attività sociale riguarda le interazioni umane nell'ambito delle strutture istituzionali vigenti; potremmo indicare questo livello di attività come il gioco vero e proprio. I due livelli di attività sociale sono strettamente intrecciati.*

#### 1. Introduzione

Limitando l'ambito e i contenuti delle interazioni tra individui, le regole rendono più facile a ciascun individuo il compito di prevedere il comportamento dei soggetti con i quali interagisce ossia, in altri termini, contribuiscono a ridurre i costi di transazione del gioco. Ovviamente, costi di transazione più bassi comportano un maggior livello di attività economica. Ciò comporta a sua volta la conseguenza che un cambiamento delle regole muta sia il modo di giocare, sia il livello di attività economica.

Il quadro istituzionale consiste di regole formali e informali, ciascuna delle quali crea i propri incentivi di comportamento. Le regole formali sono le costituzioni, le leggi, la *common law* e le normative pubbliche. Queste regole vengono promulgate, fatte rispettare ed emendate dalle autorità pubbliche. Le regole informali comprendono le tradi-

zioni, i costumi, le convinzioni religiose e tutte quelle norme di comportamento che hanno superato la prova del tempo e che legano una generazione alle precedenti. Solitamente l'imposizione del rispetto delle norme informali ha luogo per mezzo di sanzioni quali l'ostracismo da parte di amici e vicini, la perdita della reputazione o l'estraniamento (ossia, l'espulsione) dalla comunità. A partire dal 1989, i Paesi dell'Europa centro-orientale hanno avviato un processo di ristrutturazione istituzionale. I nuovi leader intendevano trasformare i loro Paesi in economie di mercato che rispettassero la proprietà privata.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> La caduta del socialismo in Europa centro-orientale ha esposto quella parte del continente a nuove idee e opportunità. A partire dalla fine degli anni Ottanta, tutti volevano prendere parte agli avvenimenti che stavano cambiando le ex-repubbliche popolari: i dissidenti di ieri diventavano i leader e i riformatori sociali dell'oggi. Le vecchie elites di governo non hanno esitato a mettere nel dimenticatoio le ferree "leggi storiche" e hanno cercato di trovare il modo di mantenere potere e influenza. Gli esponenti politici dell'Occidente hanno ravvi-

La scelta a favore del capitalismo appariva perfettamente razionale: dopo decenni di oppressione socialista<sup>2</sup> e di privazioni economiche, le popolazioni dell'Europa centro-orientale speravano di ottenere più libertà e condizioni di vita migliori.

Numerosi studi accademici hanno evidenziato che il rapporto tra capitalismo e prosperità economica deriva dal fatto che le istituzioni del capitalismo creano le libertà economiche e proteggono i diritti individuali.<sup>3</sup> L'*Index of Economic Freedom* (pubblicato dalla Heritage Foundation) e lo *Economic Freedom of the World Index* (pubblicato dal Fraser Institute) non fanno che confermare tali conclusioni. James Gwartney, uno dei creatori dello *Economic Freedom of the World Index* del Fraser Institute, ha scritto che: «Il fatto di perpetuare istituzioni e politiche compatibili con la libertà economica è uno dei principali fattori determinanti delle differenze da Paese a Paese che si riscontrano nel PIL pro capite (...) La differenza nella posizione assegnata in media a diversi Paesi [nello *Economic Freedom of the World Index*] nel periodo

---

sato l'opportunità di ampliare l'influenza politica ed economica dei rispettivi Paesi. Le aziende dell'Europa occidentale vedevano nuovi mercati. Gli studiosi occidentali capivano che i cambiamenti intervenuti in Europa centro-orientale erano destinati a creare enormi opportunità per ottenere fondi di ricerca, fare carriera e pubblicare studi. Nel corso del voltafaccia generalizzato di quegli anni, molti accademici occidentali, che fino a poco prima avevano tessuto le lodi del socialismo, della pianificazione economica e di ogni sorta di piani di democrazia industriale, su unirono ai loro colleghi sostenitori del libero mercato nell'auspicare il processo di transizione al capitalismo. Allo scopo di giustificare le proprie richieste di fondi di ricerca e le pubblicazioni proposte alle più svariate pubblicazioni accademiche, questi studiosi avevano bisogno della collaborazione dei loro colleghi dell'Europa centro-orientale e non ebbero difficoltà ad ottenerla. In cambio di fondi, della possibilità di viaggiare e di ottenere incarichi di ricerca o di insegnamento in Occidente, molti studiosi dell'Europa centro-orientale non esitarono a unirsi ai loro colleghi occidentali in progetti di ricerca che, in privato, ritenevano del tutto irrilevanti.

2 Nel corso del Ventesimo secolo, il socialismo si è manifestato principalmente in due forme: nazional-socialismo e marxismo-leninismo, più comunemente detto comunismo. Entrambe le forme di socialismo hanno dimostrato pari accanimento nel perseguire i propri "nemici naturali", ossia, rispettivamente, le razze inferiori e la borghesia. È del tutto legittimo indicare i Paesi dell'Europa centro-orientale come Paesi ex-socialisti o ex-comunisti.

3 Si veda, ad esempio, Jacob de Haan e Jan Sturm, "On the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth," *European Journal of Political Economy* 16, (2000), pp. 215-241; Johan Torstensson, "Property Rights and Economic Growth," *Kyklos* 47, (1994), pp. 231-247; Douglass North e Barry Weingast, "Constitution and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England," *Journal of Economic History* 49, (1989), pp. 803-832; Svetozar Pejovic (a cura di), *The Economics of Property Rights*, Edward Elgar, Cheltenham 2001, vol. 2, parte IV.

1980-2000 spiega il 63,2 per cento della differenza nel PIL pro capite esibita nel 2000 tra questi stessi Paesi». <sup>4</sup> Ana Isabel Eiras, una ricercatrice che ha contribuito alla redazione dell'*Index of Economic Freedom* della Heritage Foundation, aggiunge: «Come Friedrich von Hayek aveva previsto più di sessant'anni fa, la libertà economica (...) insieme al primato della legge [indicheremo con tale espressione il concetto di *rule of law*, anziché usare il più comune "stato di diritto", che indica più propriamente la tradizione giuridica positivista continentale] favorisce l'instaurazione di una cultura di investimenti, creazione di posti di lavoro e rispetto delle istituzioni, ossia dei fattori essenziali per migliorare considerevolmente il livello di vita delle persone comuni». <sup>5</sup>

Di conseguenza è facile capire perché entrambi gli indici, al fine di misurare il grado di libertà economica, si servano proprio dei fattori che definiscono il capitalismo. L'*Index* Fraser prende in considerazione le seguenti categorie: peso e influenza delle strutture politico-amministrative pubbliche, struttura economica e ricorso ai mercati, politica monetaria e inflazione, possibilità di impiego di valute diverse da quella nazionale, solidità e stabilità dei diritti di proprietà, libertà dei commerci e libertà degli scambi nei mercati dei capitali. L'*Index* Heritage fa ricorso alle seguenti categorie: politica commerciale, oneri fiscali imposti dalle autorità, intervento statale nell'economia, politica monetaria, flussi di capitali e investimenti stranieri, settore bancario e finanziario, salari e prezzi, diritti di proprietà, normative ed eventuale esistenza di un mercato nero. L'Indice Heritage classifica ciascun Paese come *libero*, *prevalentemente libero*, *prevalentemente non libero* e *represso*. Anche in questo scritto ci serviremo di tale classificazione.

Il dibattito sulla transizione dei Paesi dell'Europa Orientale all'inizio degli anni Novanta si è svolto prevalentemente entro la cornice concettuale dell'economia neoclassica. A partire dagli assunti dell'economia neoclassica, era giocoforza concludere che la

4 James Gwartney, "What Have We Learned from the Measurement of Economic Freedom," paper presentato in occasione della conferenza *The Legacy of Milton and Rose Friedman's Free to Choose: Economic Liberalism at the Turn of 21st Century*, Federal Reserve Bank of Dallas, 2003, p. 3.

5 Ana Isabel Eiras, *Ethics, Corruption, and Economic Freedom*, The Heritage Foundation Lecture no. 813, The Heritage Foundation, Washington, D.C., 2003, p. 1.

transizione al capitalismo esigesse una stabilizzazione su scala macro-economica (vale a dire, tassi d'interesse stabili, inflazione ridotta, moderato tasso di disoccupazione, e via dicendo), privatizzazione e prezzi di mercato. Partendo dall'assunto neoclassico di costi di transazione pari a zero, si immaginava che gli abitanti dell'Europa dell'Est avrebbero scoperto ben presto nuove opportunità, ne avrebbero valutato le conseguenze e avrebbero fatto delle scelte in grado di massimizzare l'utilità dei vari soggetti agenti. I beni privatizzati, a prescindere da chi fosse originariamente il loro proprietario, sarebbero rapidamente finiti nelle mani di chi avrebbe saputo utilizzarli traendone in maggior valore. In uno scenario siffatto, sembrava opportuno spingere i nuovi leader dell'Europa Orientale a servirsi della mano dello Stato al fine di costruire una società capitalistica. La via verso il capitalismo appariva semplicemente un problema tecnico.

Numerosi studiosi che si rifacevano ai concetti di *public choice* e di diritti di proprietà, tuttavia, erano convinti che l'economia neoclassica non fosse lo strumento analitico più idoneo a guidare la transizione dei Paesi dell'Europa centro-orientale. I loro dubbi derivavano principalmente dal fatto che l'economia neoclassica non prende in considerazione che qualsiasi mutamento strutturale imposto dall'alto deve trovarsi in armonia con i modelli mentali della popolazione e che tale scuola di pensiero non riconosce l'importanza dei costi di transazione.<sup>6</sup> Molto prima del crollo del socialismo in Europa centro-orientale, Ronald Coase aveva avvertito che, qualora le proposte di impronta neoclassica fossero mai state adottate, l'allocazione delle risorse sarebbe indubbiamente risultata ottimale, ma ciò non toglieva il fatto che politiche siffatte non fossero che sogni ad occhi aperti e che la loro attuazione restasse un'impresa impossibile. «Quando ero giovane—scriveva Coates—si diceva

<sup>6</sup> Come tutti sanno, l'economia neoclassica era negli anni Novanta (e, a dire il vero, è ancora oggi) più o meno l'ortodossia nel campo degli studi economici e aveva tra i suoi sostenitori la maggior parte degli economisti e delle organizzazioni internazionali come la Banca Mondiale. Tra i seguaci più noti di questa corrente si può menzionare Jeffrey Sachs.

che se una cosa era troppo sciocca per essere detta, la si poteva almeno cantare. Nei moderni studi economici, invece, la si può sempre tradurre in espressioni matematiche». Lo studioso, quindi, aggiungeva: «Il motivo che ha condotto gli economisti sulla cattiva strada è che il loro sistema teorico non ha tenuto in considerazione un fattore essenziale per analizzare l'effetto di un cambiamento della legge sull'allocazione delle risorse. Questo fattore mancante consiste nell'esistenza dei costi di transazione».<sup>7</sup>

In effetti, le politiche economiche ispirate dall'economia neoclassica hanno prodotto una serie di impreviste conseguenze politiche e sociali, culminate nella crescente forza dei partiti filo-socialisti in quella parte del continente.<sup>8</sup> Quindici anni dopo l'avvio del processo di transizione, nell'*Index of Economic Freedom* della Heritage Foundation vi è un solo Paese dell'Europa Orientale (l'Estonia) contraddistinto da un mercato autenticamente libero, mentre sette Stati (Lituania, Lettonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria e Polonia) sono prevalentemente liberi, altri nove Paesi (Croazia, Bulgaria, Moldavia, Albania, Russia, Ucraina, Romania, Bosnia e Macedonia) sono prevalentemente non liberi e due (Serbia e Montenegro e Bielorussia) sono del tutto repressivi.<sup>9</sup> La strada del capitalismo, come si vede, è risultata piuttosto accidentata.

Il principale obiettivo di questo scritto consiste nel dimostrare che la cultura riveste un ruolo assai importante nel processo di ristrutturazione delle istituzioni. L'analisi esposta nella Sezione 2 evidenzierà che le differenze culturali tra i diversi Paesi dell'Europa centro-orientale creano costi di transazione tipici del processo di transizione al capitalismo e che a loro volta tali costi possono spiegare la disomogeneità nei risultati ottenuti dalla ristrutturazione istituzionale dai

Il principale obiettivo di questo scritto consiste nel dimostrare che la cultura riveste un ruolo assai importante nel processo di ristrutturazione delle istituzioni. L'analisi esposta nella Sezione 2 evidenzierà che le differenze culturali tra i diversi Paesi dell'Europa centro-orientale creano costi di transazione tipici del processo di transizione al capitalismo e che a loro volta tali costi possono spiegare la disomogeneità nei risultati ottenuti dalla ristrutturazione istituzionale dai

<sup>7</sup> Ronald Coase, *The Firm, the Market, and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago 1988, pp. 175 e 179.

<sup>8</sup> Svetozar Pejovich, "After Socialism: Where Hope for Individual Liberty Lies," *Journal des Economistes et des Etudes Humaines* 11, (2001), pp. 23-27.

<sup>9</sup> Nel 2003, la Federazione di Serbia e Montenegro era annoverata tra i Paesi repressivi, mentre nel 2004 non è stata compresa nell'Indice.

primi degli anni Novanta al 2004. La Sezione 3 solleva una questione importante: è possibile realizzare cambiamenti nelle regole informali o nella cultura. Inoltre, in caso affermativo, è possibile che il mutamento di radicati valori culturali possa riattivare il processo di ristrutturazione delle istituzioni in Europa centro-orientale e se sì, a quale prezzo?

Nelle pagine che seguono, verranno usati indifferentemente come sinonimi le seguenti coppie di termini: regole informali e cultura; regole e norme di comportamento; capitalismo e libero mercato e infine istituzioni formali e legge.

## 2. I costi di transizione: la questione è la cultura?

### 2.1 Cultura e rendimento economico

Fin dall'ormai lontano 1976 James Buchanan scriveva che i metodi matematici ed econometrici stavano portando gli studi economici su una brutta strada. Diceva Buchanan: «Il principio che dovrebbe essere trasmesso dallo studio dell'economia è l'idea che il mercato realizzi una coordinazione spontanea. Il principio centrale degli studi economici non consiste nella massimizzazione di funzioni oggettive in presenza di vincoli. Non appena restiamo metodologicamente intrappolati nel paradigma della massimizzazione, l'economia si trasforma in matematica applicata o in una sorta di ingegneria».<sup>10</sup>

Venticinque anni dopo, Enrico Colombatto sosteneva che il processo di ristrutturazione istituzionale in Europa centro-orientale è un problema culturale, e non meramente tecnico.<sup>11</sup> Tutto ciò comporta la conclusione che la cultura influisca sulla vita economica. La domanda, quindi, è perché e come ciò avvenga.

Non esiste una definizione comunemente accettata del concetto di cultura.<sup>12</sup> Nel mio caso, seguo quegli

10 James Buchanan, "General Implications of Subjectivism in Economics," paper presentato in occasione della conferenza *Subjectivism in Economics*, University of Dallas (1976), p. 2.

11 Enrico Colombatto "The Concept of Transition," *Journal of Markets and Morality* 4 (2001), pp. 269-288.

12 Per alcune definizioni del concetto di cultura, si veda Vernon Ruttan, "Cultural Endowments and Economic Development: What

studiosi che considerano la cultura o le regole informali—due termini che, come ho accennato, in queste pagine utilizzerò come sinonimi—come la sintesi delle tradizioni, degli usi, dei valori morali, delle convinzioni religiose di una comunità, nonché di tutte quelle altre norme informali di comportamento che hanno resistito alla prova del tempo e che legano le generazioni le une alle altre.<sup>13</sup> Di fatto, la cultura è il deposito dei valori della comunità. Ovviamente nessuna comunità è culturalmente omogenea: vi sono sempre alcuni individui o gruppi contraddistinti da un comportamento inferiore al margine comunemente accettato, così come ve ne sono altri il cui comportamento è esemplare. Ciò nonostante, qualsiasi comunità ha delle regole del gioco informali e comunemente

accettate, regole che rappresentano l'esito di un'evoluzione e di una selezione. Quando parlerò di *cultura prevalente*, quindi, indicherò queste regole informali generalmente accettate. Inoltre, più una cultura prevalente è radicata (ossia, è *path dependent*), più elevato è il costo che comporta il cambiamento delle norme informali da parte delle autorità.

Il processo di ristrutturazione istituzionale, quindi, verte principalmente sull'introduzione di nuove regole formali. Una nuova regola formale crea nuove opportunità di scelta nell'ambito delle interazioni umane, oppure modifica le opportunità già esistenti. In entrambi i casi, tale regola muta il quadro delle opportunità nell'ambito del quale si svolge il giuoco. L'effetto di questa nuova norma sul rendimento economico dipende quindi da come gli individui percepiscono e valutano soggettivamente i nuovi *trade-off*, ossia i rapporti tra vantaggi e svantaggi connessi a ciascuna interazione. Inoltre, la percezione delle nuove opportunità da parte di un individuo dipenderà dalla cultura prevalente della sua comunità. La cultura prevalente, quindi, riveste un ruolo estremamente

Can We Learn from Anthropology," *Economic Development and Cultural Change* 36, (1988).

13 Douglass North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990), p. 37. Gellner definisce la cultura come «il particolare modo di fare le cose che contraddistingue una particolare comunità». Ernest Gellner, *Plough, Book and Sword*, Collins Harvill, Londra, 1988, p. 14.

te importante nella determinazione dei costi relativi all'integrazione della nuova norma nella struttura istituzionale predominante. La relazione tra le nuove norme formali e le regole informali prevalenti, che definisco *tesi dell'interazione*, può essere sintetizzata come segue:

Quando i membri di una comunità ritengono che le conseguenze delle nuove regole formali si trovino in conflitto con la loro cultura prevalente, i costi di transazione connessi all'integrazione di tali norme nella cornice istituzionale esistente saranno elevati, consumeranno maggiori risorse e ridurranno la produzione di ricchezza. Viceversa, quando i membri di una comunità ritengono che le conseguenze delle nuove regole formali siano in sintonia con la loro cultura prevalente, i costi di transazione relativi all'integrazione di tali norme nella cornice istituzionale esistente saranno bassi, consumeranno minori risorse e favoriranno la produzione di ricchezza.

Ovviamente le regole non interagiscono con alcunché: sono gli individui che hanno interazioni. Tuttavia le regole creano incentivi che, insieme alla percezione soggettiva della realtà da parte degli individui, producono risultati economici.

## 2.2 Cultura e transizione in Europa centro-orientale

Una volta ammesso che la cultura riveste un ruolo significativo, l'analisi dei suoi effetti sugli esiti della transizione al capitalismo deve affrontare due aspetti. Quali sono le istituzioni formali più importanti del capitalismo e quali incentivi generano? E inoltre, quale tipo di cultura favorisce e sostiene tali incentivi?

### 2.2.1 Le istituzioni formali essenziali del capitalismo

Le istituzioni del capitalismo sono molteplici. Nel nostro caso, seguendo la lezione di Bruno Leoni, Fri-

drich Hayek, James Buchanan e altri studiosi, partiremo dall'assunto che le istituzioni formali di base che distinguono il capitalismo da altri sistemi sono rappresentate dal diritto di proprietà, dal diritto contrattuale, da un sistema giudiziario indipendente e da una costituzione (che di fatto protegge il diritto di proprietà).<sup>14</sup> Queste istituzioni formali producono particolari incentivi comportamentali, che rafforzano i diritti individuali e favoriscono l'efficienza dell'economia. Ad esempio, agevolando le interazioni tra individui che non si conoscono, un sistema giudiziario indipendente favorisce gli scambi.<sup>15</sup> La costituzione protegge gli individui (e i loro beni) dal volere della maggioranza. È per questo che James Buchanan ha spesso affermato che la costituzione o il primato della legge dovrebbero venire prima della democrazia.

Come ha scritto Robert Barro: «Una volta Madeleine Albright [ha dichiarato] che la democrazia è un pre-requisito per la crescita economica. Si tratta di un'affermazione apparentemente ovvia, ma in realtà è falsa (...)

Per un Paese che parte (...) da una condizione di scarsa democrazia e scarso rispetto della legge, come stimolo per la crescita economica la crescita della democrazia è meno importante di un rafforzamento del concetto di *rule of law*».<sup>16</sup>

Il diritto di proprietà spinge chi possiede risorse a destinarle agli usi che producono il maggior vantaggio. Il diritto contrattuale riduce i costi di transazione

<sup>14</sup> Si allude ad una costituzione che sia al tempo stesso credibile (ossia, che tuteli di fatto di diritti di proprietà) e stabile (vale a dire, che non possa essere emendata facilmente). In effetti, molte costituzioni non valgono neppure la carta sulla quale sono state scritte.

<sup>15</sup> Affinché sia possibile parlare di un potere giudiziario indipendente, è necessario che si verifichino due condizioni, ossia che i giudici siano certi che le loro sentenze verranno rispettate e che la loro carica non dipenda dai legislatori o da altri apparati dello Stato. Va da sé che un potere giudiziario indipendente non equivale necessariamente ad avere buoni giudici: ovviamente, questo dipende dalle persone che diventano giudici.

<sup>16</sup> Robert Barro, "Rule of Law, Democracy, and Economic Performance," in *Index of Economic Freedom*, edizione 2000, The Heritage Foundation e *the Wall Street Journal*, Washington, D.C., 2000), p. 47. In Occidente, primato della legge e democrazia sono più o meno sinonimi. Come ha osservato Fareed Zakaria, tuttavia, svariati Paesi che tengono libere elezioni sono, di fatto, democrazie illiberali, vale a dire che rispettano le libertà politiche più di quanto non facciano nei confronti delle libertà civili o economiche. Si veda Fareed Zakaria, "The Rise of Illiberal Democracy," *Foreign Affairs* 76, (1997), pp. 22-43.

relativi al tentativo di scoprire il più proficuo tra i possibili usi delle risorse disponibili: di conseguenza favorisce gli scambi. Quello che Buchanan intendeva con la sua affermazione è che i diritti di proprietà e il diritto contrattuale producono incentivi che fanno sì che nelle loro interazioni gli individui tendano ad parificare i costi privati e sociali che comporta l'uso di risorse scarse. «Il rendimento economico può essere concepito esclusivamente in termini di valori, ma in che modo è possibile determinare tali valori? La risposta è, per il tramite dei prezzi, che si formano solo in mercati aperti alla concorrenza. Il concetto di prezzo non ha alcun significato in un contesto diverso dal mercato, nel quale vengono ignorati i costi di opportunità influenzati dalle scelte».<sup>17</sup>

### 2.2.2 La cultura che asseconda il capitalismo

Affinché gli incentivi creati dalle istituzioni di base del capitalismo possano produrre i loro effetti, è necessaria una cultura che spinga gli individui a perseguire i propri fini privati. È per tale motivo che una cultura siffatta viene detta cultura dell'individualismo. Alan Macfarlane, docente di antropologia presso l'Università di Cambridge, ha individuato l'origine della cultura dell'individualismo nell'Inghilterra del Tredicesimo secolo. Secondo la sua definizione, questa cultura consiste «nella convinzione che la società sia costituita da unità paritetiche e autonome, vale a dire i singoli individui e che in ultima analisi costoro siano più importanti di ciascuno dei gruppi che costituiscono la società. Questa convinzione si concretizza nel concetto di proprietà individuale, nella libertà politica e giuridica dell'individuo e nell'idea di comunicazione diretta tra ciascun individuo e Dio».<sup>18</sup>

Ritenendo che l'individuo sia superiore a qualsiasi gruppo, la cultura dell'individualismo favorisce un comportamento basato sui principi di *interesse per-*

*sonale, responsabilità verso se stessi e di auto-determinazione.* A loro volta, tali principi fanno sì che la comunità premi la concorrenza, spinga ad assumersi dei rischi e consideri le disuguaglianze come i frutti (perfettamente leciti) dell'imprenditorialità e della libertà di scambio. Possiamo affermare che la cultura dell'individualismo considera la comunità alla stregua di un'associazione volontaria di individui i quali, cercando di ottenere i rispettivi scopi privati, scelgono liberamente di entrare o di uscire dalla comunità.

L'economia fondata sul diritto di proprietà e sul libero mercato e la cultura dell'individualismo sono fenomeni precipuamente occidentali. Tali concetti si sono sviluppati spontaneamente sotto lo stimolo degli avvenimenti storici che si sono susseguiti in Oc-

cidente per svariati secoli. Per convincerene, possiamo esaminare i seguenti esempi. Nel Sesto secolo, Papa Gregorio I avviò quel processo storico che condusse alla sostituzione del gruppo familiare esteso con la famiglia nucleare. Gregorio I innescò tale processo abbattendo quattro pratiche tradizionali e legali: il matrimonio

tra consanguinei, il matrimonio con vedove di consanguinei, il trasferimento dei figli tra genitori diversi per adozione e il concubinato.<sup>19</sup> Le riforme istituzionali attuate da Papa Gregorio VII nell'Undicesimo secolo, invece, produssero in un'Europa politicamente decentrata un considerevole grado di unità culturale, oltre che il rispetto dei diritti di proprietà e dei contratti. Abbiamo già accennato alla nascita dell'individualismo nell'Inghilterra del Tredicesimo secolo. La nascita di importanti centri commerciali come Firenze, Genova e Venezia, a sua volta, condusse alla tutela legale del diritto di proprietà e dei contratti. Il processo di graduale separazione della filosofia dalla teologia avvenuto tra il Quattordicesimo e il Sedicesimo secolo produsse la rinascita dello spirito di indagine della cultura della Grecia classica. L'adozione, in Gran Bretagna e negli Stati Uniti, della *common law*, che affonda le proprie radici nei costumi e nella tradizione, ridusse gli attriti tra le istituzioni formali del

17 James Buchanan, "General Implications of Subjectivism in Economics," paper presentato in occasione della conferenza *Subjectivism in Economics*, University of Dallas (1976), p. 8.

18 Alan Macfarlane, *The Origins of English Individualism*, Blackwell, Londra 1979, p. 196.

19 Si veda Deepak Lal, *Unintended Consequences*, MIT Press, Cambridge, Mass. 1998, p. 83.

capitalismo e i valori culturali. Inoltre aprì il mercato della salvezza dell'anima, offrendo un'interpretazione alternativa a quella cattolico-romana della via per la redenzione.

### 2.3 La cultura prevalente in Europa centro-orientale e i costi della transizione

La cultura prevalente in Europa centro-orientale ha una propensione per il collettivismo, per l'egualitarismo e per specifici valori condivisi, propensione che pre-esisteva al comunismo. In quella parte d'Europa si tende a considerare la comunità alla stregua di un insieme organico nel quale gli individui devono subordinare i propri fini privati al raggiungimento di valori comuni (indipendentemente da chi abbia il compito di definirli). Com'è facile attendersi, il gruppo familiare esteso ha sempre rivestito un ruolo importante nei Paesi dell'Europa centro-orientale.<sup>20</sup>

Le conseguenze sul piano del comportamento della prevalenza della famiglia nucleare da un lato e della famiglia allargata dall'altro evidenziano le principali differenze tra la cultura dell'individualismo tipica dell'Occidente e la cultura del collettivismo che contraddistingue l'Europa centro-orientale. Favorendo la concezione di una comunità politica consistente di individui per natura uguali, la famiglia nucleare tipica dell'Occidente incentiva la creazione di vincoli tra individui al di là dei legami familiari. Accentuando i tratti di egualitarismo e di collettivismo, la famiglia allargata aumenta i costi di transazione relativi alle interazioni tra individui appartenenti a gruppi familiari diversi.

Il professor Avner Greif dell'Università di Stanford ha condotto un eccellente studio comparativo della cultura collettivista maghrebina e della cultura individualistica a Genova tra l'Undicesimo e il Tredicesimo secolo.<sup>21</sup> Greif descrive gli incentivi comportamentali

delle "regole del gioco" delle comunità del Maghreb, analoghi a quelli che possiamo osservare ancora oggi nei Paesi in via di sviluppo e in quelli in transizione, nonché gli incentivi presenti a Genova, alquanto simili a quelli presenti oggi in Occidente. Il professor Greif ha sintetizzato le proprie conclusioni come segue: «I fondamenti culturali del collettivismo produssero un'organizzazione sociale fondata sulla capacità di ciascun gruppo di avvalersi di sanzioni economiche, sociali e—molto verosimilmente—moralì ai danni dei devianti. Viceversa, le convinzioni diffuse nel bacino culturale individualista hanno ridotto la dipendenza di ciascun individuo da uno specifico gruppo [e] hanno prodotto un'organizzazione sociale fondata sull'attribuzione del compito di applicare le norme e della coordinazione da parte di organizzazioni legali, politiche ed economiche».<sup>22</sup>

Sebbene egualitarismo e collettivismo siano tratti ampiamente diffusi in Europa centro-orientale, la cultura prevalente in quella parte del continente non è assolutamente omogenea. La cultura del collettivismo e

dell'egualitarismo si fa più marcata mano a mano che ci si spinge verso est e verso sud. Una studiosa bulgara, ad esempio, descrive in questi termini la famiglia albanese di oggi: «La comunità familiare è composta da tre o quattro generazioni, contraddistinte da un elevato livello di solidarietà interna. Nell'ambito del gruppo familiare sussiste una rigida e chiara gerarchia fondata sull'anzianità, nella quale la parola del padre è legge (...) ciò è dovuto ad un antichissimo meccanismo etno-culturale interno, che (...) contribuisce al mantenimento delle loro tradizioni».<sup>23</sup>

quali mi sono servito sono in gran parte la corrispondenza della comunità maghribi di Fustat (oggi Cairo vecchia)».

22 Avner Greif, "Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies," *Journal of Political Economy* 102, (1994), p. 942.

23 Antonina Zhelyazkova, *Albanian Prospects*, International Center for Minority Studies, Sofia 2003), pp. 140-141. I giovani albanesi che emigrano all'estero lavorano duro e mettono da parte tutto quel che possono. La gran parte di essi continua a frequentare quasi esclusivamente la propria comunità culturale. Quelli che rientrano in patria, portano con sé i propri risparmi, ma non necessariamente i valori dell'Occidente.

20 Sono debitore nei confronti di Jim Buchanan per le sue osservazioni in merito al clan familiare.

21 In una lettera all'Autore, Avner Greif scrive: «In arabo, *Maghrib* significa Occidente. Nel Medio Evo e nei secoli successivi, tale termine indicava l'occidente del mondo musulmano, ossia Nord Africa, Spagna e Sicilia. I mercanti magrebini erano affluiti principalmente dall'Iraq nel corso del Decimo secolo. I documenti dei

Possiamo attribuire l'eterogeneità delle norme informali presenti in Europa centro-orientale all'influenza esercitata da tre imperi (quello austro-ungarico, quello russo e quello ottomano), tre religioni (cattolica, ortodossa e musulmana) e alla forza interiore dell'appartenenza etnica e/o del nazionalismo. Esaminiamo qualche esempio, in modo da cogliere l'essenza di queste influenze.

La citazione seguente permette di intuire per quale motivo i costi di transazione relativi all'accettazione del diritto di proprietà siano stati relativamente più bassi in quei Paesi dell'Europa centro-orientale che avevano fatto parte dell'impero austro-ungarico o che avevano avuto relazioni più strette con l'Occidente: «L'epoca nella quale venne imposta un'autorità pubblica "assolutista" è stata anche quella in cui si è gradualmente affermato il concetto di proprietà "assoluta". È stata questa determinante differenza sociale che ha separato le monarchie dei Borboni, degli Asburgo, dei Tudor e dei Vasa dal Sultanato [o dall'impero russo]». <sup>24</sup>

Descrivendo le norme informali esistenti in Russia e le loro conseguenze, Silke Stahl, all'epoca ricercatrice presso il Max Planck Institut a Jena, ha sostenuto che tali norme non favoriscono dei principi comportamentali basati sull'interesse personale, sulla responsabilità verso se stessi e sull'auto-determinazione. Di particolare importanza sono le osservazioni della Stahl in merito alle origini dell'egualitarismo e del collettivismo in Russia: «In Russia, le istituzioni [informali] hanno trovato espressione nell'egualitarismo e nel collettivismo. L'egualitarismo consiste nella predisposizione psicologica di un gruppo di persone convinte che l'uguaglianza materiale rappresenti la base essenziale di ogni interazione sociale. Il collettivismo (...) indica uno schema organizzativo che considera il gruppo, e non l'individuo, come l'unità base della società (...) I motivi dell'egualitarismo e del collettivismo [in Russia] vanno visti nelle convinzioni religiose». <sup>25</sup>

<sup>24</sup> Perry Anderson, *Lineages of the Absolutist State*, Verso, Londra 1974, p. 429.

<sup>25</sup> Silke Stahl, "Transition Problems in the Russian Agriculture Sector: A Historical-Institutional Perspective," in Svetozar Pejovi-

L'idea dell'immoralità di esigere gli interessi sui prestiti e l'assenza del concetto di personalità giuridica, ancora oggi prevalente in numerosi Paesi islamici, hanno influenzato lo sviluppo di regole formali e informali nelle regioni un tempo soggette all'autorità dell'impero ottomano. <sup>26</sup> L'assenza del concetto di personalità legale ha avuto costi particolarmente elevati. Eliminando la possibilità di responsabilità limitata, e di conseguenza dell'alienabilità nell'anonimato delle azioni, l'assenza di personalità giuridica ha arrestato lo sviluppo di quelle istituzioni che invogliano gruppi di piccoli risparmiatori a raccogliere volontariamente considerevoli capitali da destinare ad imprese finanziarie sul lungo periodo. <sup>27</sup>

Storicamente, le comunità dell'Europa centro-orientale hanno reagito alle influenze dall'esterno istituendo solide regole informali sulla base delle divisioni etniche e/o dei miti nazionali (si veda, ad esempio, le proporzioni mitiche del Kosovo in Serbia o il sogno millenario di indipendenza da parte della Croazia). Nella loro funzione di ricettacolo di vecchie questioni irrisolte e di svariati miti nazionali, le regole informali rafforzano la comprensione reciproca all'interno di ciascun gruppo etnico, considerando al tempo stesso (prevedibilmente) gli altri gruppi come estranei. La conseguenza consiste nel fatto che le relazioni sociali tra gruppi etnici diversi comportano costi di transazione relativamente elevati. In aggiunta, le differenze religiose tra i vari Paesi dell'Europa centro-orientale rafforzano l'estraniamento reciproco dei diversi gruppi etnici. I serbi in Croazia, gli albanesi in Macedonia, i turchi in Bulgaria, gli ungheresi in Slovacchia (analogamente al caso dei baschi in Spagna e agli arabi in Francia) non sono che alcuni esempi dell'estraniamento tra gruppi etnici.

ch (a cura di), *The Economics of Property Rights*, cit., p. 157.

<sup>26</sup> Timur Kuran, "Why the Middle East Is Economically Underdeveloped: Historical Mechanism of Institutional Stagnation," University of Southern California, *CLEO Research Paper* No. C03-24 (aprile 2004).

<sup>27</sup> Il concetto di responsabilità limitata era conosciuto in Europa fin dall'Undicesimo secolo. Si veda Deepak Lal, *Unintended Consequences*, cit., pp. 81-82.

Le analisi del fenomeno indicano che, al principio degli anni Novanta, la cultura dominante in Europa centro-orientale non si trovava in sintonia con gli incentivi comportamentali delle istituzioni formali di base del capitalismo. Ciò significa che il conflitto tra gli incentivi comportamentali di tali istituzioni e la cultura prevalente in Europa centro-orientale crea costi di transazione *specifici e caratteristici del processo di transizione*. Tali costi sono sia soggettivi, sia oggettivi. Rinunciare alla prevedibilità del comportamento altrui, accettare il rischio che si verifichino comportamenti non routinari e alienarsi le simpatie di quei parenti e amici più lenti o riluttanti ad abbandonare le vecchie norme sono alcuni esempi di costi soggettivi derivanti dal conflitto tra le istituzioni formali del capitalismo e le regole informali predominanti. Tra i costi oggettivi si possono enumerare gli investimenti non recuperabili nello sviluppo delle regole informali dominanti e la forza dei gruppi e delle coalizioni che hanno di che guadagnare dal mantenimento dello status quo (come, ad esempio, gli ex-membri della *nomenklatura* in Europa centro-orientale).

Una reazione abbastanza comune nei Paesi dell'Europa centro-orientale al conflitto tra culture dominanti e istituzioni del capitalismo è stata quella di promulgare una legislazione e delle normative di "chiarimento". L'intento dichiarato di tali leggi (quali la reintroduzione dei controlli sui prezzi su taluni beni, l'imposizione di limitazioni ai flussi di capitali, norme relative al licenziamento dei lavoratori) consisteva nella riduzione del conflitto tra le nuove istituzioni e la vecchia cultura. Tuttavia, la conseguenza di questa legislazione secondaria, a prescindere dal fatto che fosse voluta o meno, è stata il lento ritorno del vecchio sistema dirigista. In definitiva, la popolazione ha finito col dover accettare un compromesso di fattura statale tra capitalismo e vecchio sistema, mentre i costi della transizione hanno pesato su tutti i cittadini, indipendentemente dal fatto che costoro desiderassero le riforme istituzionali, fossero contrari o fossero del tutto disinteressati alla questione. Cass Sunstein ha descritto i costi di questo tipo di legisla-

zione secondaria "di chiarimento" in Europa centro-orientale in questi termini: «Nell'assenza di salde norme costituzionali a difesa dei diritti di proprietà, della società civile e dei mercati, probabilmente vi sarà la forte tentazione di intromettersi in tutte queste istituzioni e, così facendo, ricreare proprio quei problemi che tali istituzioni dovrebbero risolvere».<sup>28</sup>

#### 2.4 La cultura e gli esiti della transizione

Giacché la cultura predominante in Europa centro-orientale non è omogenea, i costi di transazione del processo di passaggio al capitalismo differiscono da Paese a Paese. Tali differenze si traducono in diversi esiti del processo di transizione. La cultura dell'individualismo è un fenomeno occidentale: per tale motivo, si può ipotizzare che gli esiti della ristrutturazione delle istituzioni di ciascun Paese dell'Europa centro-orientale esibiscano un considerevole grado di correlazione con il grado di influenza dell'Occidente. Al fine di verificare la correttezza di questa asserzione, possiamo suddividere i Paesi dell'Europa centro-orientale in due gruppi: quelli la cui storia mostra le maggiori interazioni culturali e politiche con l'Occidente, e quelli che hanno interagito poco o per nulla.

In passato, la Repubblica Ceca, la Croazia, l'Ungheria, la Slovacchia e la Slovenia hanno fatto parte dell'Impero austro-ungarico. L'Impero, prima che la sua storia plurisecolare avesse termine nel 1918, non aveva mai brillato per le sue istituzioni democratiche, ma aveva una solida tradizione di primato della legge e di tutela del diritto di proprietà. È ragionevole attendersi che le norme informali predominanti in questi Paesi abbiano conservato memoria del primato della legge e dei diritti individuali. In Polonia, il contatto con la cultura occidentale è avvenuto per il tramite della Chiesa cattolica. Oltre a svolgere un ruolo di primaria importanza nello sviluppo delle regole informali del Paese, la Chiesa ha anche aiutato i polacchi a conservare i propri usi e le proprie tradizioni durante

<sup>28</sup> Cass Sunstein, "On Property and Constitutionalism," *Cardozo Law Review* 14, (1993), p. 935.

*La popolazione ha finito col dover accettare un compromesso di fattura statale tra capitalismo e vecchio sistema*

i ripetuti periodi di aggressione da parte della Russia (non ultimo nel periodo successivo alla Seconda Guerra Mondiale). Per secoli, gli Stati baltici hanno mantenuto intensi contatti con mercanti provenienti da Germania, Svezia e Finlandia. Il Cristianesimo è giunto sulle sponde del Baltico dall'Occidente: Estonia e Lettonia sono diventate prevalentemente luterane, mentre la Lituania è cattolica. Grazie ai numerosi contatti di carattere religioso e commerciale, la cultura occidentale ha contribuito alla formazione degli usi e delle tradizioni degli Stati baltici.

Nel corso del processo di transizione, gli Stati baltici (e in particolare l'Estonia e la Lituania, nelle quali le minoranze di etnia russa rappresentano circa il 30 per cento della popolazione) sono partiti con un notevole vantaggio rispetto agli altri Paesi dell'Europa centro-orientale, nei quali il retaggio comunista non è stato completo. In tali Paesi, di conseguenza, i comunisti e i loro "compagni di strada", con la loro solida rete di contatti ed entrate, hanno avuto buon gioco nell'entrare a far parte delle nuove classi dirigenti e hanno prestato un energico sostegno ai difensori dei valori del collettivismo.

Sotto il regime comunista, invece, la maggior parte delle cariche più importanti nei Paesi baltici era ricoperta o controllata da individui di etnia russa. All'inizio degli anni Novanta, gli esponenti comunisti di maggior rilievo trovarono rifugio in Russia o comunque persero la propria carica e la propria influenza proprio in virtù della loro origine etnica. Per tale motivo, nelle Repubbliche baltiche la cultura del collettivismo ha perso un'importante fonte di sostegno.<sup>29</sup>

Dopo il breve governo di Pietro il Grande, sovrano che aveva compreso benissimo l'importanza della cultura occidentale, la dinastia regnante dei Romanov decise di isolare le classi medie e il popolo minuto della Russia dai contatti con l'Occidente. Nel compito di mantenere l'isolamento culturale della Russia (nonché dei Paesi dominati dalla Russia propriamente detta, quali la Bielorussia, la Moldavia e l'Ucraina) dal-

l'Occidente, le elites dell'impero ricevettero un aiuto determinante da parte della Chiesa Ortodossa russa. Affermare che le Chiese di rito ortodosso orientale, tra le quali la Chiesa russa, hanno sempre rifiutato la cultura dell'individualismo, significa semplicemente enunciare un dato di fatto, che non implica alcun giudizio sul valore delle loro convinzioni e dei loro dogmi religiosi. Ancora verso la fine degli anni Novanta, la Chiesa russa ha fatto pressioni sullo Stato affinché proibisse o quanto meno limitasse la diffusione di influenze occidentali per il tramite dell'attività della Chiesa cattolica e di quelle protestanti.

L'Impero ottomano ha influenzato lo sviluppo di regole informali nelle regioni dei Balcani soggette al suo governo per gran parte del periodo intercorrente tra il

*Giacché la cultura predominante in Europa centro orientale non è omogenea, i costi di transazione del processo di passaggio al capitalismo differiscono da paese e paese*

Quattordicesimo e il Diciannovesimo secolo, vale a dire Grecia, Serbia, Bulgaria, Romania, Albania, Bosnia e Montenegro. Due fattori, tuttavia, limitarono l'influenza turca sulle culture locali: in primo luogo, i turchi non interferivano nelle cause civili tra Cristiani, contribuendo così a conservare gli usi locali. Inoltre, i Cristiani avevano l'obbligo di indossare un abbigliamento che li rendesse

immediatamente riconoscibili: questo, pur sottolineandone il carattere di cittadini di seconda classe, contribuì a rafforzarne l'identità etnica.

Contrariamente a quanto affermano molti miti e dicerie nella regione balcanica, gli Ottomani non vietavano i servizi religiosi cristiani, anzi, fino alla seconda metà del Diciottesimo secolo, il dominio ottomano era decisamente tollerante.

Il professor Andre Gerolymatos, Direttore degli Studi Ellenici presso la Fraser University, descrive il dominio ottomano nei Balcani in questi termini: «L'epoca ottomana in Europa sud-orientale è stata contrassegnata non solo da periodi di grande agitazione e difficoltà, ma anche da un governo benevolo e da prosperità, fattori che hanno accresciuto il livello di vita di tutti i sudditi dell'Impero ottomano (...) [Il fatto che] gli Ottomani non abbiano avviato campagne di conversione forzata ha permesso che ancora nel Diciannovesimo

<sup>29</sup> Ringrazio Andreas Freytag dell'Università Friedrich-Schiller di Jena per questa osservazione.

secolo le popolazioni dei Balcani avessero mantenuto la propria identità».<sup>30</sup>

Mentre il commercio marittimo aveva fatto sì che i greci (così come la piccola percentuale di montenegrini che viveva sulla costa adriatica) venissero a contatto con altre culture, la Serbia, la Macedonia, la Romania, la Bosnia e il Montenegro non ebbero contatti stabili con il mondo occidentale fino all'inizio dell'Ottocento. Tuttavia, ben prima che questi Paesi aprissero i propri confini alle influenze dell'Occidente, il Rinascimento, la Riforma protestante, le nuove scoperte, il liberalismo classico e il pensiero di Adam Smith avevano già manifestato i propri effetti. I con-

tatti con i serbi che vivevano nell'Impero austro-ungarico, ad esempio, avevano permesso alla popolazione della Serbia di avere una finestra sull'Occidente sul finire del Diciottesimo secolo.

La Tabella 1 suddivide i Paesi dell'Europa centro-orientale sulla base del grado di influenza dell'Occidente, per poi utilizzare l'*Index of Economic Freedom* della Heritage Foundation al fine di misurare i risultati della ristrutturazione delle istituzioni. Giacché tale ristrutturazione è un processo, più che un avvenimento isolato, la Tabella illustra i risultati della transizione in due diversi anni, ossia 1996 e 2004.<sup>31</sup> L'indice elaborato dalla Heritage Foundation assegna un punteggio che va da 1 (maggiore libertà) a 5 (minore libertà) e classifica i vari Paesi del mondo in quattro categorie generali di libertà economica: *libero* (indice 1.95 o inferiore), *prevalentemente libero* (da 2.00 a 2.95), *prevalentemente non libero* (da 3.00 a 3.95) e *repressivo* (4.00 o superiore).

La Tabella 1 rappresenta un notevole elemento a sostegno della tesi dell'interazione, secondo la quale gli effetti incentivanti delle norme formali del capitalismo e della cultura predominante creano costi di transazione specificamente associati al processo di transizione. Nel 1996, l'*Index of Economic Freedom* includeva solo l'Estonia, la Repubblica Ceca e l'Ungheria tra i Paesi *prevalentemente liberi*: tutti gli altri venivano giudicati *prevalentemente non liberi*. La media dell'indice dei Paesi influenzati dall'Occidente era pari a 3.1, ossia un valore che si avvicinava già alla soglia dei Paesi *prevalentemente liberi*. Per i Paesi non influenzati dall'Occidente, nel 1996 la media era invece pari a 3.5.

Nel 2004, l'*Index* della Heritage Foundation classificava tutti i Paesi tradizionalmente più influenzati dall'Occidente (con l'eccezione della Croazia) come *liberi* o *prevalentemente liberi*, mentre tutti quelli non influenzati dalla cultura occidentale erano classificati tra quelli *prevalentemente non liberi* o *repressivi*.<sup>32</sup> Tra il 1996 e il 2004, la valutazione media dei Paesi influenzati dall'Occidente era passata da 3.1 a 2.5. Ciò conferma che il retaggio della cultura occidentale e il primato della legge sono risultati fattori

PAESE	LIBERTÀ ECONOMICA	
	2004	1996
<b>Maggiore influenza dell'Occidente</b>		
Estonia	1,8	2,4
Lituania	2,2	3,5
Lettonia	2,4	3,2
Rep. Ceca	2,4	2,3
Slovacchia	2,4	3,2
Ungheria	2,6	3,0
Slovenia	2,7	3,7
Polonia	2,8	3,2
Croazia	3,1	3,5
<b>Media</b>	<b>2,5</b>	<b>3,1</b>
<b>Minore influenza dell'Occidente</b>		
Bulgaria	3,1	3,5
Moldavia	3,1	3,5
Albania	3,1	3,6
Russia	3,5	3,6
Ucraina	3,5	3,7
Romania	3,7	3,4
Bielorussia	4,1	3,4
Macedonia	3,1	non classificata
Bosnia	3,3	non classificata
Serbia e Montenegro	4,2 (2003)	non classificata
<b>Media</b>	<b>3,5</b>	<b>3,5</b>

TABELLA 1 - Libertà economica in Europa centro-orientale e gli effetti dell'influenza occidentale nella storia

<sup>30</sup> Andre Gerolymatos, *The Balkan Wars*, Basic Books, New York 2002, pp. 73-77.

<sup>31</sup> Si veda *Index of Economic Freedom*, edizione 1996 e 2004, pubblicato da Heritage Foundation e *Wall Street Journal*.

<sup>32</sup> È importante ribadire che la classifica dei Paesi stilata dall'*Index* Heritage misura esclusivamente la loro libertà economica.

abbastanza robusti da superare le resistenze ai mutamenti istituzionali. Durante lo stesso lasso di tempo, la valutazione media del secondo gruppo di Paesi è rimasta immutata.

I dati di fatto a sostegno della tesi dell'interazione comportano una conseguenza importante. Partendo dall'assunto che percorrere la strada verso il capitalismo comporti esclusivamente il superamento di ostacoli tecnici, le riforme economiche fondate sulla teoria economica neoclassica hanno ignorato il fatto che il capitalismo rappresenta molto più di un semplice metodo alternativo per la ripartizione delle risorse. Si tratta, in realtà, di un *modo di vivere*. Una transizione guidata dall'inflessibile polso dello Stato, di conseguenza, ha imposto alle persone comuni cambiamenti istituzionali più o meno estranei al carattere delle comunità dell'Europa centro-orientale. Tale fenomeno si è verificato in misura crescente mano a mano che ci si sposta verso est e sud-est. Tutto quello che la popolazione ha ottenuto è stata la sostituzione di una serie di istituzioni calate dall'alto con una diversa serie di istituzioni imposte dalle nuove élites di governo.

Douglas North descrive l'incapacità della teoria economica neoclassica di riconoscere l'importanza dei valori culturali in questi termini: «Nel Diciannovesimo secolo, numerosi Paesi latino-americani adottarono la costituzione degli Stati Uniti (con qualche leggera modifica), così come buona parte della legislazione a tutela dei diritti di proprietà dei Paesi occidentali più prosperi è stata adottata da svariati Paesi del Terzo Mondo. I risultati concreti, tuttavia, non sono stati gli stessi degli Stati Uniti o dei Paesi occidentali più fortunati. Per quanto le regole siano le medesime, il meccanismo per farle rispettare, il modo in cui esse vengono applicate, le norme di comportamento e i modelli soggettivi dei soggetti agenti non si assomigliano».<sup>33</sup>

<sup>33</sup> Douglass North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990, p. 101.

## 3. Capitalismo per scelta: la via per la libertà

### 3.1 Un quadro concettuale analitico

Un modello alternativo per la transizione consiste nell'individuare e promulgare delle regole formali che favoriscano il cambiamento volontario delle norme informali nei Paesi dell'Europa centro-orientale. I tre fattori essenziali che potrebbero favorire il processo di trasformazione spontanea delle norme informali e rivitalizzerebbero dall'interno il processo di transizione al capitalismo sono il mercato delle istituzioni, i vettori della ristrutturazione istituzionale e il margine di comportamento accettabile.

#### 3.1.1 Il mercato delle istituzioni

Un mercato ben funzionante assolve sostanzialmente due funzioni: crea incentivi per l'innovazione delle istituzioni e riduce il costo del comportamento di adattamento. La prima

di esse offre a ciascun individuo la libertà di cercare di apportare cambiamenti alle regole del gioco. La seconda offre alla comunità nel suo insieme la libertà di accettare o rifiutare volontariamente tali cambiamenti. Capita sovente che nuove regole informali si trasformino col tempo in norme formali. Gary Libecap, docente di economia all'Università dell'Arizona, ha studiato lo sviluppo di accordi informali di tutela dei diritti di proprietà nel West americano e la loro trasformazione nel tempo in regole formali. «La crescita esplosiva delle miniere, stimolata dalla scoperta di enormi depositi minerari, produsse una fortissima pressione sulle istituzioni giuridiche allora esistenti, che alla fine impose la nascita graduale di una nuova struttura della proprietà. Questo fenomeno produsse la trasformazione, dimostrata dalla documentazione esistente, del diritto relativo alla proprietà di risorse minerarie dalle generiche *norme non scritte* vigenti negli anni Cinquanta dell'Ottocento alle sentenze e alle leggi più particolareggiate della fine del secolo» [corsivo mio].<sup>34</sup>

<sup>34</sup> Gary Libecap, G., "Economic Variables and the Development of the Law: The Case of Western Mineral Rights," in L. Alston, T. Eg-

Per sviluppare un mercato delle istituzioni, i Paesi dell'Europa centro-orientale dovranno adottare (sia pure, occorre ammetterlo, inizialmente in virtù di uno stimolo proveniente dall'alto) le istituzioni di base del capitalismo, ossia: diritti di proprietà privata (la promulgazione di tali diritti non comporta necessariamente l'abolizione degli altri tipi di diritti di proprietà eventualmente esistenti: la cosa veramente importante è che l'ordinamento giuridico tratti alla stessa stregua tutti i tipi di diritti di proprietà), il diritto contrattuale, una costituzione e un potere giudiziario indipendente. Come già osservato nel paragrafo 2.1.1, tali norme creano gli incentivi atti a far sì che gli individui accettino il rischio e l'incertezza connotati all'innovazione e riducono i costi di transazione dell'integrazione (o, eventualmente, del rifiuto) di elementi nuovi nel quadro istituzionale prevalente.

Le istituzioni di base del capitalismo permettono di far rispettare la pretesa di ciascun individuo di non subire interferenze da parte altrui, offrono una tutela nei confronti di qualsiasi livello di governo e permettono di far valere in tribunale la pretesa di non-interferenza. Di conseguenza, in effetti le istituzioni fondamentali del capitalismo tutelano i diritti negativi,<sup>35</sup> che sono proprio quei diritti che offrono ai singoli membri della comunità la libertà e l'incentivo di adottare un comportamento innovativo senza che sia necessario che il pugno di ferro dello Stato li imponga alla comunità nel suo insieme.

Alludendo all'importanza dei diritti negativi nel loro complesso per il processo di ristrutturazione istituzionale in Europa centro-orientale, Cass Sunstein ha scritto: «Nei Paesi dell'Europa dell'Est, l'idea di tendere verso una solida costituzione negativa e la creazione e la tutela di diritti di proprietà [stabili e credibili] e di un mercato libero appare indubbiamente molto

valida»,<sup>36</sup> per quanto in generale Sunstein sia piuttosto critico nei confronti dell'idea di tutela dei diritti negativi (si veda l'Appendice). La promulgazione di diritti negativi non garantisce necessariamente la tutela dei diritti individuali, né l'efficienza del mercato: affinché mantengano la loro promessa, i diritti negativi devono essere stabili e credibili. Tali diritti sono credibili se le persone sono convinte che i propri diritti sono tutelati dalla costituzione e fatti rispettare da un sistema giudiziario indipendente e sono stabili se le autorità non possono cambiare arbitrariamente le regole del gioco: la stabilità delle regole riduce il costo delle decisioni che hanno conseguenze sul lungo periodo. È per questo che, per un Paese nel quale l'ordinamento giuridico è stabile e credibile, si può

*Per sviluppare un mercato delle istituzioni, i paesi dell'Europa centro orientale dovranno adottare le istituzioni di base del capitalismo*

parlare di primato della legge o di stato di diritto. Nel corso di un vasto studio comparativo tra Paesi diversi, Bernhard Heitger, ricercatore associato presso il Kiel Institute for World Economy, ha riscontrato che «la valutazione della relazione diretta tra diritti di proprietà e reddito pro-capite a fine periodo produce un fattore di regressione estremamente significativo e indica che raddoppiare l'indice dei diritti di proprietà porta il livello di vita ad un valore superiore al doppio del livello precedente».<sup>37</sup>

Per quanto sinceramente i nuovi leader dell'Europa centro-orientale possano aver rifiutato il socialismo, essi sono cresciuti professionalmente in culture improntate al collettivismo e contraddistinte da una tradizione politica socialista. Ciò nonostante, si trovano a dover redigere una costituzione che protegga i diritti individuali. Come è facile comprendere, lo sviluppo del mercato delle istituzioni in Europa centro-orientale rappresenta uno spinoso problema di *public choice*.

Per quanto sinceramente i nuovi leader dell'Europa centro-orientale possano aver rifiutato il socialismo, essi sono cresciuti professionalmente in culture improntate al collettivismo e contraddistinte da una tradizione politica socialista. Ciò nonostante, si trovano a dover redigere una costituzione che protegga i diritti individuali. Come è facile comprendere, lo sviluppo del mercato delle istituzioni in Europa centro-orientale rappresenta uno spinoso problema di *public choice*.

gertsson, e D. North (a cura di), *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge University Press, Cambridge 1996, p. 57.

35 Viceversa, i diritti positivi, come ad esempio il diritto all'istruzione pubblica, esigono l'intervento da parte dello Stato.

36 Cass Sunstein, "On Property and Constitutionalism," cit., pp. 918 e 935.

37 Bernhard Heitger, "Property Rights and the Wealth of Nations: A Cross-Country Study," *Cato Journal* 23, (2004), p. 400.

### 3.1.2 I vettori della ristrutturazione istituzionale

Quando, nel linguaggio comune, si parla di decisioni prese dal governo, dal parlamento, da un'azienda o da una qualsiasi organizzazione, si tende a dimenticare che, in realtà, le decisioni vengono necessariamente prese da individui. Ciò equivale ad affermare che sono gli individui i vettori dell'attività economica, compresa l'innovazione delle istituzioni. Come scrivono Armen Alchian e William Allen: «Per capire davvero le attività di istituzioni come gruppi, organizzazioni, comunità, nazioni e società, è necessario concentrarsi sulle azioni e sulle scelte dei loro membri. Quando parliamo degli scopi e delle azioni degli Stati Uniti, in realtà alludiamo agli scopi e alle scelte degli individui che vivono negli Stati Uniti».<sup>38</sup>

L'accettazione volontaria di eventuali innovazioni da parte della comunità significa che il vettore del cambiamento (che indicheremo con l'appellativo di *precursore*) ha migliorato le condizioni della comunità stessa: in caso contrario, ovviamente, l'innovazione sarebbe stata respinta. L'innovazione istituzionale, pertanto, favorisce lo sviluppo economico. Trattandosi del risultato delle aspirazioni ideali del precursore e degli incentivi che inducono ad accettare il rischio, l'innovazione non può essere pianificata, né prevista. Per tale motivo, se si vuole massimizzare il flusso di potenziali innovazioni, tutti i membri della comunità devono essere liberi di innovare e devono disporre degli incentivi adatti a farlo. Ciò equivale a dire che la libertà di innovare esige l'assenza di un potere arbitrario da parte del gruppo al governo e che tutti i cittadini siano soggetti alle medesime leggi.

### 3.1.3 Il margine di comportamento accettabile

L'essenza di una cultura risiede nei valori che essa rappresenta. Essendo radicati nel tessuto sociale della società, tali valori determinano il margine di comportamento accettabile. Con questo termine si separano le norme informali intramarginali dalle norme di

comportamento sub-marginali. Ogni cultura (e sottocultura) ha un proprio margine di comportamento accettabile che, tuttavia, non è eterno e immutabile. Una eventuale riduzione di tale margine comporta l'aggiunta di una o più norme sub-marginali all'insieme delle norme accettabili.<sup>39</sup> Il mercato delle istituzioni e la libertà di innovare creano gli incentivi per il cambiamento del margine di comportamento accettabile.

### 3.2 Il cambiamento delle regole informali e la transizione

Un mutamento spontaneo della cultura prevalente comporta un cambiamento del margine di comportamento accettabile. A sua volta, tale cambiamento esi-

*I valori più fondamentali e radicati di una cultura determinano il margine di comportamento accettabile*

ge la presenza di un individuo disposto ad assumersi il rischio di sopportare i costi oggettivi e soggettivi che comporta l'adozione di un comportamento sub-marginale. La storia umana è ricca di esempi di tentativi, non tutti riusciti, di cambiare il margine di comportamento accettabile. Tra gli esempi riusciti di trasformazione culturale al margine vi sono l'accettazione sociale dei matrimoni misti, o della maternità e della convivenza fuori dal matrimonio in Occidente, oppure la possibilità da parte dei giovani di scegliere chi sposare in molti Paesi in via di sviluppo, o ancora trasformazioni autenticamente rivoluzionarie come la nascita del Cristianesimo. In ogni caso, il meccanismo di fondo rimane sostanzialmente il medesimo.<sup>40</sup>

Supponiamo che una comunità sappia dell'esistenza di una nuova idea o di una nuova opportunità di interazione umana, vuoi perché ne è stata portata a conoscenza dall'esterno oppure perché l'ha scoperta autonomamente. In entrambi i casi, l'agente del cambiamento sarà un precursore che intravede una possibilità di guadagno personale nello sfruttamento delle nuove opportunità di interazione umana. Qualora

Supponiamo che una comunità sappia dell'esistenza di una nuova idea o di una nuova opportunità di interazione umana, vuoi perché ne è stata portata a conoscenza dall'esterno oppure perché l'ha scoperta autonomamente. In entrambi i casi, l'agente del cambiamento sarà un precursore che intravede una possibilità di guadagno personale nello sfruttamento delle nuove opportunità di interazione umana. Qualora

<sup>39</sup> In questo scritto, uso indifferentemente i termini *ridurre* e *cambiare* il margine di comportamento accettabile.

<sup>40</sup> Un articolo di Goetz Briefs è il primo tentativo a me noto di interpretare le conseguenze del rapporto tra regole formali e informali per il tramite di cambiamenti al margine. Si veda Goetz Briefs, "The Ethos Problem in the Present Pluralistic Society," *Review of Social Economy* 15, (1957), pp. 47-75.

<sup>38</sup> Armen Alchian e William Allen, *University Economics*, Wadsworth Publishing, Belmont 1964, p. 12.

queste nuove opportunità non fossero in sintonia con la cultura prevalente nella comunità, insorgerebbe un conflitto tra il precursore che cerca di sfruttarle e il resto della comunità. Ciò equivale ad affermare che il comportamento del precursore sarebbe al di sotto del margine di comportamento accettabile. In pratica, nei Paesi dell'Europa centro-orientale conflitti di tal fatta si sono verificati in molte forme diverse. C'è chi ha accusato gli individui alla ricerca di nuovi assetti contrattuali di essere stranieri "che vogliono portarci via i nostri soldi", o donne "che dovrebbero starsene a casa" o avventurieri "che vogliono ricavare un profitto a spese altrui" o ancora missionari protestanti "che vogliono distruggere la nostra fede Ortodossa".

Per quanto i costi del cambiamento dall'alto delle regole formali siano sopportati dai contribuenti, compresi quelli che si oppongono o sono indifferenti alle riforme, i costi dell'innovazione sono interamente a carico dei precursori.<sup>41</sup> Qualora la ricerca di attività contrattuali sub-marginali permetta al precursore di realizzare un utile, il suo successo produrrà degli incentivi che indurranno altri individui a seguirne le orme. A questo punto, se gli utili derivanti da tali attività risultassero sostenibili, vi sarà un numero crescente di individui che, nel proprio interesse, intraprenderà delle attività analoghe a quelle dei precursori. In definitiva, all'interno del sistema si produrrà una spinta spontanea a favore delle novità. Il margine di comportamento accettabile potrà cambiare se (e solo se) tale spinta risulterà abbastanza forte da superare i costi oggettivi e soggettivi imposti dalla fedeltà della comunità ai valori culturali predominanti.

Un cambiamento spontaneo di tal fatta delle regole informali comporta quattro importanti conseguenze sotto l'aspetto sociale:

- Il costo che comporta la prosecuzione di un'attività sub-marginale viene sopportato da quegli individui che prevedono che i propri benefici siano superiori al prezzo che comporta la violazione del margine di comportamento accettabile.

## *Un mutamento spontaneo della cultura prevalente comporta un cambiamento del margine di comportamento accettabile*

- Il mercato delle istituzioni e la libertà d'innovazione riducono il costo di transazione che comporta l'esecuzione di un'attività sub-marginale.
- Il cambiamento spontaneo delle regole informali fa sì che i cambiamenti del margine di comportamento accettabile siano sostenibili ad un ridotto costo di transazione.
- La libertà del precursore di adottare un comportamento sub-marginale non pregiudica la direzione dei cambiamenti istituzionali. Ad esempio, negli Stati Uniti le comunità Amish hanno mantenuto, sopportandone interamente i costi, la propria cultura.

Buchanan raffronta questa modalità di ristrutturazione istituzionale con il pugno di ferro dello Stato in

questi termini: «Uno Stato attivista è sempre pronto ad intervenire ogniqualvolta i diritti di proprietà esistenti sono messi in discussione, è sempre pronto a prendere il toro per le corna ridefinendo ex-novo tali diritti i quali, una volta ridefiniti, prestano immediatamente il fianco

a venire messi nuovamente in dubbio. [In uno Stato passivo] esiste una esplicita presunzione di validità dei diritti precedentemente esistenti, non tanto perché tale struttura possieda un intrinseco valore etico, né tanto meno perché il cambiamento sia ritenuto di per sé inauspicabile, bensì per il semplice motivo che solo un pregiudizio in tal senso offre gli incentivi per la conclusione di accordi negoziati e volontari tra i singoli membri della comunità».<sup>42</sup>

In questa sede non è possibile approfondire l'analisi dei fattori per il tramite dei quali il libero mercato delle istituzioni può avere ripercussioni sulle regole informali prevalenti in Europa centro-orientale e da quali condizioni dipendano tali fattori. Tuttavia vale la pena accennare brevemente agli effetti sul cambiamento culturale di due importanti fattori, ossia imprenditorialità e società di capitali.

<sup>41</sup> Oltre alle eventuali perdite di carattere finanziario, tali costi possono consistere nella perdita degli amici o del lavoro o nell'estraniamento dalla comunità.

<sup>42</sup> James Buchanan, "Politics, Property, and the Law," *Journal of Law and Economics* 15, (1972), pp. 451-452.

### 3.2.1 L'imprenditorialità

La privatizzazione delle imprese statali non ha contribuito un gran che a trasformare la cultura prevalente in Europa centro-orientale. I beni patrimoniali di queste aziende erano obsoleti e i loro dipendenti erano abituati ad un ambiente di lavoro paternalistico.<sup>43</sup> I loro nuovi manager sono membri della vecchia elite di governo o compagni di strada. Si aggiunga che non di rado i manager e i dipendenti delle imprese statali hanno stabilito insieme a legislatori e burocrati dei metodi di privatizzazione reciprocamente vantaggiosi, al punto che i piani di privatizzazione adottati in molti Paesi dell'Europa centro-orientale possono essere tranquillamente definiti veri e propri furti.<sup>44</sup>

I nuovi leader dell'Europa centro-orientale hanno un'alternativa, che consiste nel dedicare tempo e fatica al fine di stimolare lo sviluppo di nuove aziende gestite direttamente dai rispettivi proprietari. Il diritto contrattuale e il diritto di proprietà creano gli incentivi adatti affinché individui intraprendenti creino nuove imprese. L'efficienza delle imprese gestite dai rispettivi proprietari deriva dal fatto che questi ultimi hanno il diritto di godere dei benefici delle proprie decisioni e, al tempo stesso, ne sopportano gli eventuali costi.

Il miglioramento del rendimento economico, tuttavia, non è il ruolo più importante svolto dagli imprenditori nel corso della transizione: il loro contributo più significativo consiste nell'avvicinare la cultura del capitalismo alla cultura prevalente in Europa centro-orientale. Ciò avviene per il motivo che un'impresa diretta dal proprietario rappresenta un terreno fertile per lo sviluppo dell'etica del lavoro, di una cultura capitalistica dello scambio e di uno stile di vita che premia i risultati, favorisce le libertà individuali e attribuisce grande valore alla responsabilità personale e all'autodeterminazione. Se vogliono massimizzare gli incentivi che favoriscono l'imprenditorialità, i nuovi leader dovranno ridurre al minimo i costi d'entrata

<sup>43</sup> A tale proposito, si veda l'Appendice.

<sup>44</sup> Milic Milovanovich, "Endogenous Corruption in Privatized Companies", manoscritto inedito.

nel mondo delle attività economiche, evitare di promulgare una regolamentazione eccessiva ed eliminare gli effetti disincentivanti della tassazione.<sup>45</sup>

L'idea che i sussidi statali o i prestiti a interesse agevolato possano rappresentare una valida alternativa al fine di favorire l'imprenditorialità è del tutto infondata. Scegliendo questa via, quali che siano le giustificazioni di volta in volta addotte, la ripartizione dei sussidi è necessariamente una decisione politica. In altri termini, i sussidi statali aumentano i costi di transazione dell'assegnazione di risorse agli utilizzatori di maggior valore. Credere che le autorità sappiano assolvere il compito di individuare gli utilizzatori più produttivi a costi minori rispetto al libero mercato e che, quand'anche riuscissero a individuarli, agirebbero di conseguenza, richiede

invero uno sforzo di fantasia eccessivo. Aspetto ancora più importante, non sarebbero gli imprenditori che non avessero successo a restituire i prestiti: il loro costo, viceversa, peserebbe sugli stranieri, sulle isti-

tuzioni finanziarie internazionali o sui contribuenti del Paese in questione. Sussidi e prestiti agevolati non fanno progredire la cultura dell'individualismo.

### 3.2.2 La società di capitali

La società di capitali rappresenta il metodo più efficace per raccogliere volontariamente ingenti quantità di fondi da destinare a imprese a lungo termine. Il vantaggio della società di capitali rispetto ad altri tipi di impresa deriva dall'alienabilità nel pieno anonimato delle azioni aziendali, garantita dal principio giuridico di responsabilità limitata. L'alienabilità in forma anonima delle azioni permette ai singoli proprietari (in questo caso, agli azionisti) di vendere e acquistare azioni senza doversi preoccupare di ottenere preventivamente l'assenso degli altri proprietari dell'azienda, anzi, senza che debbano neppure sapere chi siano.

La capacità che tali imprese hanno di attirare un gran numero di acquirenti ha un prezzo: condizione

<sup>45</sup> Si veda Simeon Djankov, et al., *The Regulation of Entry*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 7892, New York 2000.

essenziale è una valida tutela degli investitori. Per tutela degli investitori si intendono tutti i vari modi per far sì che l'azienda persegua gli scopi stabiliti dai soci fondatori nello statuto di fondazione e che i beni degli azionisti siano tutelati dalla loro possibile redistribuzione nei mercati politici.<sup>46</sup> La tutela degli investitori presuppone la libertà di contratto e la credibilità dei diritti di proprietà. Questi due fattori creano forti incentivi che inducono investitori grandi e piccoli (ossia, i risparmiatori) a diventare azionisti. L'azionariato diffuso è quindi una delle prevedibili conseguenze della possibilità da parte delle società di capitali di raccogliere volontariamente grandi quantità di capitali, possibilità che a sua volta dipende da una robusta tutela degli investitori.

A parte i suoi benefici economici, l'azionariato diffuso può rappresentare un importante strumento di trasmissione in Europa centro-orientale della cultura dell'individualismo.<sup>47</sup> L'azionariato diffuso può avere svariati effetti sulle norme informali attualmente prevalenti

L'azionariato diffuso significa che gli investitori possono diversificare i propri pacchetti azionari ed evitare così i rischi connessi ad aziende specifiche. Ciò può avere la conseguenza di offrire ai potenziali precursori gli incentivi all'investimento in imprese relativamente rischiose, grazie alla possibilità di mitigare il rischio grazie alla diversificazione degli investimenti.<sup>48</sup> L'azionariato diffuso, pertanto, favorisce l'innovazione, la propensione al rischio e la disponibilità a farsi carico delle conseguenze delle proprie azioni.

La diffusione della proprietà delle imprese contribuisce allo sviluppo di una classe media con un interesse

46 Gli investitori che subentrano in seguito (ossia, i futuri azionisti) accettano i termini dei contratti inizialmente conclusi dagli investitori originari. In un mercato finanziario trasparente, il prezzo delle azioni rispecchia gli effetti previsti dei termini contrattuali originari.

47 La ricerca e i dati di fatto hanno completamente demolito la teoria di Adolf Berle e Gardiner Means sui costi dell'azionariato diffuso. Per parafrasare Armen Alchian, l'ipotesi della separazione di proprietà e controllo non è che un volo pindarico. Infatti, se i manager delle aziende trasferissero a proprio beneficio la ricchezza degli azionisti, come si spiegherebbe il fatto che letteralmente milioni di risparmiatori grandi e piccoli continuano ad acquistare azioni? In fondo, non vi è nessuna legge che li obblighi a farlo e, negli Stati Uniti, vi sono moltissime forme alternative di investimento dei propri risparmi.

48 Si veda Jonathan Macey, *Gli Stati Uniti: Un Paese senza legge*, International Centre for Economic Research, Working Paper no 2, Torino 1998.

significativo e diversificato allo sviluppo di un'economia di mercato.

Una società anonima non è una democrazia: a prescindere dal ridotto numero di "attivisti aziendali", tutto quello che desidera un azionista è ottenere il massimo ricavo dalle proprie azioni. Vendendo (o minacciando di vendere) le proprie azioni, gli azionisti riducono i costi di transazione del ricambio della dirigenza aziendale. Pertanto, i manager hanno un forte incentivo a servire gli interessi dei propri azionisti.

L'esistenza di un azionariato diffuso non è un fenomeno universale. Numerosi studi dimostrano che un sistema fondato sulla *common law* offre agli azionisti maggiore tutela rispetto alle legislazioni positive. Com'è facile immaginare, la diffusione dell'azionariato è più vasta negli Stati Uniti di quanto non lo sia in Europa occidentale, dove in genere gli azionisti sono le grandi famiglie, alcuni grandi investitori e istituti finanziari come le banche.<sup>49</sup> Di conseguenza, possiamo rilevare come la cultura dell'individualismo e il flusso dell'innovazione siano più vigorosi negli Stati Uniti che in Europa. Ad esempio, Alberto Alesina e George-Marios Angeletos, entrambi docenti di economia, il primo presso l'Università di Harvard, il secondo al Massachusetts Institute of Technology, hanno illustrato il diverso modo in cui americani ed europei reagiscono all'esistenza di differenze di reddito. Mentre il 71 per cento degli americani sostiene che i poveri possono sollevarsi con i propri sforzi dalla loro condizione, solo il 40 per cento degli europei è convinto della validità di questa asserzione. Di conseguenza, come possiamo vedere, negli Stati Uniti i programmi di sostegno alla povertà pongono l'accento sul lavoro, mentre gli Stati europei preferiscono attuare politiche redistributive calate dall'alto.<sup>50</sup>

I nuovi leader dell'Europa centro-orientale non hanno saputo comprendere l'importanza dell'azionariato diffuso. In caso contrario, avrebbero dedicato maggiore attenzione alla libertà di contratto e alla tutela dei diritti di proprietà degli azionisti. L'influenza

49 Ad esempio Katharina Pistor, *Patterns of Legal Change: Shareholder and Creditor Rights in Transition Economies*, European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper, no. 49, Basilea 2000 e Rafael La Porta *et al.*, "Corporate Ownership Around the World," *Journal of Finance* 54 (1999), pp. 471-513.

50 Alberto Alesina e George-Marios Angeletos, *Fairness and Redistribution: US vs. Europe*, National Bureau for Economic Research, Working Paper 9502, New York 2002.

delle regole informali prevalenti nelle loro culture, l'eredità del passato socialista e gli effetti della burocrazia dell'Unione Europea hanno fatto sì che i Paesi dell'Europa centro-orientale (con alcune eccezioni, come l'Estonia) vedessero le società di capitali come uno strumento per favorire le preferenze soggettive dell'élite di governo, delle coalizioni di cacciatori di rendite politiche e dei cosiddetti *stakeholders* (ossia, grosso modo, di quegli individui che, pur non avendo una cointeressenza finanziaria nell'impresa, hanno putativamente un interesse oggettivo nel suo funzionamento). Tra tali preferenze vi sono la tutela di posti di lavoro, la promozione dell'interesse pubblico (definito dall'élite al potere), l'offerta di prestazioni assistenziali e il sostegno ai più svariati piani di "democrazia industriale". In definitiva, un po' di tutto, tranne la tutela del denaro degli azionisti.

#### 4. Osservazioni conclusive

In conclusione, l'analisi degli effetti della cultura sul processo di ristrutturazione istituzionale in Europa centro-orientale esposta nelle pagine precedenti permette di evidenziare tre punti.

Gli incentivi creati dalle istituzioni formali del capitalismo e della cultura prevalente in Europa centro-orientale producono costi di transazione caratteristici del processo di riforma istituzionale. Le differenze nei costi di transazione che si riscontrano da Paese a Paese permettono di spiegare sia la disomogeneità degli esiti del ricorso alla forza dello Stato al fine di imporre il capitalismo, come è avvenuto dall'inizio degli anni Novanta al 2004, sia la forza crescente dei partiti che si ispirano ad ideologie collettivistiche.

Il cammino verso la libertà potrebbe rivitalizzare il progresso verso il capitalismo in Europa centro-orientale. L'instaurazione di diritti di proprietà stabili e credibili e della libertà degli scambi offrirebbe adeguati incentivi ai membri della comunità disposti ad assumersi il rischio di intraprendere delle attività che, pur essendo pienamente legali, non sono in sintonia con la cultura prevalente. Si aggiunga che, tutelando i diritti individuali e producendo una crescita economica sostenibile, il capitalismo produrrebbe quegli incentivi che permetterebbero ai precursori di avvicinare i valori culturali prevalenti in Europa centro-orientale ad

una cultura favorevole al capitalismo stesso. In altre parole, la libertà favorisce il capitalismo.

Al fine di favorire e tutelare l'imprenditorialità e le aziende in Europa centro-orientale, un sistema basato sulla *common law* sarebbe stato certamente più efficace di quello fondato sul concetto di diritto positivo. Ciò per il motivo che la *common law* riesce ad adattare con maggior flessibilità dei valori culturali profondamente radicati al mutare delle esigenze della vita di tutti i giorni. Henry Manne ha espresso benissimo tale concetto nei seguenti termini: «Un ordinamento fondato sulla *common law* appare particolarmente adatto a rispondere all'esigenza, comune ad ogni ordinamento giuridico, di rispondere nel modo più idoneo al mutare delle circostanze (...) La *common law* è fondata in primo luogo sul diritto locale, tribale o consuetudinario e, probabilmente proprio per questo motivo, i giudici di *common law* hanno sempre avuto la propensione ad incorporare i costumi locali nelle norme che regolano l'emissione delle loro sentenze».<sup>51</sup> Non è verosimile che i Paesi dell'Europa centro-orientale istituiscano un sistema di *common law* che assimili gli usi e le tradizioni di quella regione ma, se lo facessero, si aprirebbe uno spiraglio per un mutamento spontaneo delle norme informali, come risulta dall'analisi esposta nella seconda parte di questo scritto.

#### Appendice

*(Il testo è tratto, con qualche modifica, da Svetozar Pejovich "Understanding the Transaction Costs of Transition: It's the Culture, Stupid," Review of Austrian Economics 16, (2003), pp. 355-6)*

La Niksićka Pivara (la fabbrica di birra di Niksić), in Montenegro, è nota in tutta Europa per l'eccellente qualità della sua birra e ha ottenuto numerosi riconoscimenti in svariati concorsi a livello europeo. L'azienda vendeva il proprio prodotto in tutta l'ex-Jugoslavia e in molti Paesi europei, ma il grosso dei suoi proventi derivava dalle vendite nelle località costiere del Montenegro durante la stagione estiva.

All'inizio degli anni Novanta, la caduta del socialismo portò alla privatizzazione di numerose imprese, tra le quali la birreria di Niksić. Un investitore straniero

<sup>51</sup> Henry Manne, "The Judiciary and Free Markets," *Harvard Journal of Law and Public Policy* 21 (1997), p. 21.

ro acquistò il 70 per cento dell'azienda, versando 16 milioni di marchi tedeschi in contanti e promettendo di investire nella birreria altri 25 milioni di marchi, mentre i dipendenti e gli abitanti della cittadina conservarono il 30 per cento della proprietà della fabbrica. Inoltre, il nuovo acquirente promise che i salari reali dei dipendenti non sarebbero scesi al di sotto del livello medio vigente al momento della privatizzazione, che era pari a circa 200 marchi al mese (in quel periodo di grande incertezza politica ed economica, nei Balcani il marco tedesco rappresentava la valuta di riferimento).

I nuovi proprietari mantennero le promesse fatte e investirono più di 25 milioni di marchi nella fabbrica di birra. Tuttavia, dopo decenni di socialismo, il concetto di proprietà privata non era in sintonia con la cultura prevalente in Montenegro. I dipendenti scoprirono che fare gli scansafatiche, arrivare in ritardo e prendersi lunghe pause non era più possibile e che adesso vigeva una disciplina più rigorosa. I vecchi manager e gli altri dipendenti persero una serie di indennità pecuniarie e non pecuniarie tipiche dei regimi socialisti, come servirsi degli autocarri dell'azienda per esigenze private, frequenti viaggi all'estero e crediti e affitti agevolati. Gli amministratori cittadini, invece, non ricevettero più i regali e le prebende ai quali erano avvezzi.

Il primo sciopero venne indetto per i salari. Il sindacato pretese che l'azienda aumentasse i salari al livello di 600 marchi e la dirigenza rifiutò. Da quel momento, fino al 2002, gli scioperi, attuati o anche solo minacciati, e le vertenze sindacali si moltiplicarono fino a che, nel maggio del 2002, proprio quando incombeva la stagione estiva, i dipendenti pretesero un aumento di salario del 35 per cento. In quel periodo, il loro salario medio era il doppio del livello medio dei salari in Montenegro.

Oltre all'aumento degli stipendi, i dipendenti pretendevano anche che l'azienda acquistasse un'automobile per la rappresentanza sindacale di fabbrica, concedesse una partecipazione ai profitti dell'impresa, facesse entrare un rappresentante sindacale nel consiglio d'amministrazione, permettesse ai dipendenti di viaggiare all'estero a spese dell'azienda e riservasse una parte considerevole dei proventi aziendali alla costruzione di appartamenti da assegnare a

prezzi di favore ai dipendenti stessi. Nell'autunno del 2002 i proprietari ne avevano avuto abbastanza e decisero di trasferire l'attività al di fuori del Paese. La risposta degli scioperanti e dei politici del posto fu immediata e rappresentativa della loro concezione del diritto di proprietà: secondo loro i nuovi proprietari non avevano costruito la fabbrica e, di conseguenza, non avevano il diritto di chiuderla.

La morale di questo poco edificante episodio è che, di per sé, la promulgazione legale dei diritti di proprietà in Europa centro-orientale non significa nulla: per avere gli effetti previsti sulla vita economica, i diritti di proprietà privata devono essere saldi e credibili.

---

*Desidero ringraziare il mio collega e amico Fred Fransen per due importanti contributi a questo scritto. In primo luogo, Fred mi ha aiutato ad eliminare alcune incoerenze nel testo. Inoltre, in più di un'occasione mi ha indotto a cambiare il mio punto di vista in merito al rapporto tra cultura e rendimento economico. James Buchanan, Ljubo Madzar, Henry Manne, Milic Milovanovich e Katarina Ott hanno letto le prime stesure di questo paper e hanno offerto commenti e suggerimenti estremamente costruttivi. Desidero inoltre ringraziare Victor Vanberg e Ulrich Witt per avermi concesso la possibilità di discutere questo paper con i loro colleghi e i loro studenti dell'Università di Friburgo e dell'Istituto Max Planck di Jena.*



## *L'ISTITUTO BRUNO LEONI*

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.