

Note bibliografiche

ZAMAGNI NEGRI VERA e SANFILIPPO MARIO (a cura di), *Nuovo meridionalismo e intervento straordinario. La SVIMEZ dal 1946 al 1950*, Bologna, Il Mulino, 1988, pp. 383.

1. Il volume ripropone alcuni dei testi più significativi che sono all'origine della politica d'intervento straordinario per il Mezzogiorno, avviata nel 1950. Nella "Introduzione", ricca di riferimenti bibliografici, Mario Sanfilippo ricostruisce le vicende che portarono alla creazione dell'Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno (SVIMEZ) e Vera Negri Zamagni, collocando il problema del Mezzogiorno in quello più ampio della «riprogettazione della politica, della società e dell'economia italiana» del secondo dopoguerra, analizza iniziative, proposte, contenuti e metodi di lavoro della SVIMEZ, considerata come «laboratorio del nuovo meridionalismo».

Alcuni testi sono strettamente collegati a importanti decisioni di politica economica. È il caso, ad esempio, dello studio su *Gli effetti moltiplicativi di un programma di investimenti nel Mezzogiorno*, predisposto a corredo della documentazione presentata dal Governo alla Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo per ottenere un prestito per finanziare un programma di sviluppo del Mezzogiorno, e degli *Studi preliminari per un programma di investimenti pubblici nel Mezzogiorno*, redatto nel giugno del 1950 alla vigilia dell'appro-

vazione della legge del 10 agosto 1950 n. 646, che istituiva la Cassa per il Mezzogiorno. Altri testi, come lo studio *Piani regionali. Istruzioni interne per i lavori da eseguire localmente*, redatto nel 1948, mantenendo pressoché inalterata la loro validità, anticipano provvedimenti che sarebbero stati presi solo molti anni più tardi.

Nel volume sono inoltre riprodotti scritti di alcuni dei fondatori della SVIMEZ, come Rodolfo Morandi, Giuseppe Cenzato e, ovviamente, Pasquale Saraceno; di Alessandro Molinari, uno dei maggiori statistici italiani, direttore generale dell'ISTAT dal 1929 al 1947 e poi direttore generale della SVIMEZ dal 1948 al 1958; di studiosi più giovani che essenzialmente si formarono alla SVIMEZ come Giorgio Ceriani Sebreghondi e Nino Novacco; di collaboratori esterni come Luigi Tocchetti, divenuto poi personalità di rilievo nel mondo accademico.

I contributi della SVIMEZ, che vengono riproposti all'attenzione degli studiosi con questo volume, hanno una grande importanza nella storia della riflessione e della politica meridionalistica, ma rappresentano altresì una tappa di rilievo nell'evoluzione della ricerca economica in Italia. Infatti, costituiscono una novità sotto molteplici aspetti. Innanzitutto è da notare che sono i primi studi fondati su aggregati macroeconomici. Il fatto è degno di nota anche perché si tratta di indagini intraprese prima della creazione del sistema di con-

tabilità nazionale e mentre mancavano, come ricorda V. Zamagni, serie ISTAT sui principali aggregati e sulla loro ripartizione territoriale. In questi lavori, come nei due grossi volumi, *Statistiche sul Mezzogiorno d'Italia. 1861-1953* e *Un secolo di statistiche italiane: Nord e Sud. 1861-1961*, che per lungo tempo sono state la principale fonte per la ricerca storica di carattere quantitativo, emerge il ruolo svolto da Alessandro Molinari nell'impostare su dati statistici il problema dello sviluppo economico del Mezzogiorno.

In realtà le indagini di carattere quantitativo avevano un posto di rilievo nella ricerca economica in Italia. Senza andare troppo indietro nel tempo, ne sono esempi illustri il saggio di Maffeo Pantaleoni *Dell'ammontare probabile della ricchezza privata in Italia dal 1872 al 1889* del 1890, il volume di Francesco Saverio Nitti *Il bilancio della Stato dal 1862 al 1896-97. Prime linee di una inchiesta sulla ripartizione territoriale delle entrate e delle spese in Italia* del 1899 o i tre volumi della Banca d'Italia, curati da Giorgio Mortara, su *L'economia italiana nel sessennio 1931-1936* del 1938. Queste indagini però sono di carattere statico e hanno uno scopo prevalentemente analitico-conoscitivo. Le indagini della SVIMEZ, viceversa, sono di carattere dinamico e hanno un obiettivo operativo, più specificamente si pongono alla base di provvedimenti di politica economica.

La SVIMEZ ha avuto dunque un ruolo pionieristico nel campo della ricerca economica in Italia. Non è stata solo "il laboratorio" del nuovo meridionalismo, ma anche uno dei pochi laboratori italiani nei quali, grazie anche alla presenza negli anni '50 di studiosi come ad esempio Paul N. Rosenstein Rodan, Gardner Ackley, Hollis B. Chenery, si è venuto elaborando lo stato della ricerca di economia applicata, quale oggi essa è in Italia.

Ma è da sottolineare un tratto che distingue le ricerche di economia applicata prodotte dalla SVIMEZ nei suoi primi anni e gran parte di quelle che si sono iniziate a produrre dopo gli anni '60. I testi della SVIMEZ sono semplici e chiari, utili agli studiosi, comprensibili ai burocrati, agli operatori e, soprattutto, ai politici che devono decidere. Per molte ricerche di economia applicata dei nostri giorni vale invece il giudizio di Luigi Einaudi secondo il quale «le raffinatezze di calcolo usate giustamente dagli economisti d'oggi mercé gli strumenti delicati da essi posseduti rimangono fuori dal campo politico nel quale i problemi concreti sono risolti» (1987).

2. A giudizio di Pasquale Saraceno, il meridionalismo "classico", che va dall'Unità all'avvento del Fascismo, aveva espresso «due posizioni di sostanziale attesa»: l'una fondata su una illimitata fiducia nei meccanismi di mercato, che sarebbe stato compito della politica meridionalistica rendere operanti; la seconda fondata sul presupposto che solo un radicale mutamento degli equilibri politici del paese poteva consentire la soluzione del problema del Mezzogiorno. Il "nuovo" meridionalismo, secondo Saraceno, superando «le posizioni di attesa» proprie del meridionalismo "classico", con l'intervento straordinario proponeva una politica di sviluppo che «faceva cessare la pratica delle politiche assistenziali seguite nel Mezzogiorno dopo l'unificazione». Saraceno attribuisce la possibilità di realizzare questa politica agli «strumenti di governo che la nuova situazione culturale del dopoguerra aveva reso disponibili».

In verità la Cassa per il Mezzogiorno, struttura portante di tutto l'intervento straordinario, come lo stesso Saraceno ha ricordato in più occasioni, nacque sul modello dell'IRI e ad opera degli stessi uomini, Donato Menichella, Francesco Giordani e lo stesso Saraceno, che aveva-

no partecipato alla nascita dell'IRI, sicché appare come conseguente sviluppo dell'economia mista avviata durante il Fascismo principalmente con la creazione degli enti di gestione.

Proprio Vera Zamagni, confermando il giudizio di storici come Rosario Romeo, in un suo agile e pregevole volume (1981), ha sottolineato come anche nel periodo della destra storica l'intervento pubblico in Italia abbia avuto un ruolo del tutto diverso da quello previsto dagli schemi liberisti e come durante il Fascismo sia stata istituzionalizzata l'economia mista che si è dispiegata a partire dall'inizio del secondo dopoguerra.

Negli anni '50 del resto sul piano culturale, per quanto riguarda l'intera politica economica, si fronteggiavano proprio le due posizioni ricordate da Saraceno: quella liberista e quella massimalista. La vittoria della posizione liberista fu prevalentemente di facciata; sul piano dei fatti prevalse una linea di continuità con gli opportuni mutamenti richiesti dal nuovo quadro interno ed internazionale. Michele Salvati, come ricorda Vera Zamagni, al riguardo parla di «liberismo zoppo» e di «protezionismo liberale». Se non si tiene conto sul piano dei fatti e sul piano delle idee dei contributi nel periodo fra le due guerre, non si capisce il passaggio dal "vecchio" al "nuovo" meridionalismo.

In più circostanze Saraceno ha ricordato l'"azione meridionalistica" del primo IRI. «Tale azione... puntò su Napoli facendo perno sulla Società meridionale elettrica [presieduta da Giuseppe Cenzato, più tardi tra i fondatori e presidente della SVIMEZ], sulla Navalmeccanica, nella quale furono concentrati quattro stabilimenti; ... ad essi si aggiunse l'Arsenale militare di Castellammare, al quale si volle evitare la cessazione della attività di costruzioni navali che era stata decisa per la generalità degli arsenali; [si potenziò] lo stabili-

mento Ansaldo di Pozzuoli, aumentando l'occupazione, si localizzò a Pomigliano uno stabilimento per la produzione di aerei che giunse a dare lavoro a 6.000 persone, si modernizzò e si ampliò l'impianto siderurgico di Bagnoli, si costruì a Capua un impianto per la produzione di cellulosa. Infine vennero concentrate nella Società Tirrenia le linee marittime sovvenzionate del Mediterraneo centrale» (1981).

A fronte dell'azione dell'IRI per Napoli, non minor rilievo meritano altri interventi per tutto il Mezzogiorno. Per quasi l'intera area fu di grande importanza la lotta contro la malaria che alcuni esponenti del "vecchio" meridionalismo avevano posta fra i fattori prioritari per la rinascita del Mezzogiorno. La *bonifica integrale* nel Mezzogiorno non diede risultati pari a quelli prodotti nel Centro-nord a causa dell'assenteismo dell'iniziativa privata. Tuttavia, fra l'altro, consentì la bonifica delle paludi pontine, dove nel dopoguerra si è concentrata una parte rilevante dell'intervento straordinario, e fornì le premesse per la *Riforma agraria* del 1950. Ed è dall'azione di bonifica, come si ricava dallo scritto di Ceriani Sebregondi riproposto nel volume, che parte la riflessione della SVIMEZ sull'assetto territoriale del Mezzogiorno.

Tutt'altro che di carattere assistenziale fu la politica delle infrastrutture e dei lavori pubblici. Sul n. 156 di questa Rivista, recensendo *New Jerusalem. The Labour Party and the Economics of Democratic Socialism* di E. Durbin, si è segnalato come ambienti laburisti inglesi all'epoca giudicassero con interesse l'esperienza italiana. Nell'Agro pontino furono create Latina e altre quattro città. A Bari, che si riteneva di importanza strategica per la sua posizione verso l'Oriente, furono costruiti nuovi quartieri, fu ampliato il porto, furono create la Fiera del Levante e l'Università e, assieme a quelli di Taranto, furono ammo-

dernati i cantieri navali. Anche la politica dei trasporti contribuì ad avvicinare le due aree del Paese; ad esempio, la direttissima Roma-Napoli ridusse di circa la metà il tempo di percorrenza fra le due città che erano collegate via Cassino.

Il ricordo degli interventi nel Mezzogiorno fra le due guerre, lungi dallo smentire, conferma l'opinione comunemente accolta secondo la quale la matrice culturale dei fondatori della SVIMEZ va ricercata nell'opera di Francesco Saverio Nitti, mediata da Alberto Beneduce, che fu prima collaboratore di Nitti e poi, come primo presidente dell'IRI, interlocutore privilegiato di Mussolini. E serve anche a individuare le origini storiche della SVIMEZ che Piero Barucci ritiene «un fenomeno unico, forse difficilmente ripetibile nella storia italiana [alle cui spalle c'era] una classe di uomini civilmente impegnati, ancora pervasi dai valori unitari espressi dalla Resistenza, già ricchi di esperienza e di una moderna formazione culturale».

3. La lettura dei testi della SVIMEZ è di grande interesse anche per la dimostrazione che forniscono circa la difficoltà di formulare previsioni e programmi attendibili. Ad esempio, nel 1948 Molinari, ritenendo tramontata l'epoca «della emigrazione di masse professionalmente squalificate, analfabete e misere» prevedeva che l'emigrazione dal Mezzogiorno non avrebbe potuto superare «nel caso più favorevole, in una media decennale, le 50/60.000 unità (al netto dei rimpatri)». In realtà, tra il 1951 e il 1971, dal Mezzogiorno sono emigrate più di 4 milioni di persone, delle quali circa 1 milione e 800mila nel primo decennio. In un inedito del 1949 Tocchetti forniva una dimostrazione rigorosa dell'impossibilità di risolvere con finanziamenti ordinari il problema della viabilità nel Mezzogiorno, ma per la sua sistemazione prevedeva la costruzione di appene 98 Km. di autostrade e di 771 Km.

di strade statali, dei quali solo 29 tra Abruzzo e Molise e 26 in Sardegna e in Sicilia.

Ma molte sono le tesi tuttora di grande attualità elaborate dalla SVIMEZ tra il 1946 ed il 1950. Ad esempio, quando, come ai nostri giorni, il problema delle aree urbane è al centro dell'attenzione e da più parti si ritiene prioritario il risanamento delle grandi città del Mezzogiorno, appare di grande attualità la concezione, espressa in uno scritto di Ceriani Sebregondi, secondo la quale esiste una stretta connessione tra programmi regionali di sviluppo e sistemazioni urbanistiche, sicché è possibile ottenere risultati soddisfacenti su l'uno o l'altro piano solo se si tiene conto che una «bonifica integrale» del territorio richiede anche una «urbanistica integrale». In questo quadro Ceriani Sebregondi sosteneva l'impossibilità di concepire piani regolatori o anche il risanamento di alcuni quartieri senza un «inquadramento organico della città nella vita del suo *Hinterland*» e attribuiva alla frammentarietà con la quale erano stati concepiti molti interventi il fatto che si potesse parlare del Mezzogiorno come di «un cimitero di opere pubbliche».

Solo in tempi recenti, grazie al calo demografico e all'invecchiamento della popolazione, gli economisti hanno ripreso a tener conto dei rapporti tra struttura demografica ed economica. Per iniziativa di Giorgio Fuà, che intendeva riproporre un tema che in passato aveva dato luogo ad una ricca fioritura di studi nel pensiero economico italiano, la Società Italiana degli Economisti nel 1985 ha dedicato una sessione di lavoro della riunione scientifica annuale alle conseguenze economiche dell'evoluzione demografica. In quella circostanza, dopo anni di neo-malthusianesimo, culminato in un famoso rapporto del *Club di Roma*, si riscoprì il concetto, proprio del pensiero economico italiano, della popolazione

come capitale. Su questa via già nel 1950 si collocava la SVIMEZ con uno scritto di Nino Novacco considerando la popolazione come «capitale tecnico», da trattare «alla stessa stregua del suolo e delle sue risorse, o dei capitali liquidi».

Nella stessa epoca la SVIMEZ, prevedendo implicitamente gli effetti negativi di quelli che sarebbero stati definiti «interventi a pioggia», e anticipando l'immagine di recente divenuta familiare di un Mezzogiorno «a pelle di leopardo», distingueva tre tipi di aree: quelle nelle quali era opportuno intervenire, quelle «già caratterizzate da alta produttività e non bisognevoli di particolari interventi» e quelle che «debbono ritenersi assolutamente improduttive».

MASSIMO FINOIA

BIBLIOGRAFIA

- EINAUDI L., 1987, *Le prediche della domenica*, Einaudi, Torino.
- SARACENO P., 1981, «Salvataggi bancari e riforme negli anni 1922-1936», in AA.VV., *Banca e industria fra le due guerre*, il Mulino, Bologna, 2 voll., vol. II.
- ZAMAGNI NEGRI V., 1981, *Lo Stato italiano e l'economia*, Le Monnier, Firenze.
- LANDES DAVID (a cura di), *A che servono i padroni?*, Bollati-Boringhieri, Torino, 1987, pp. 215.

Il saggio di Stephen Marglin: *What Do Bosses Do?* apparve per la prima volta nel 1974, nella *Review of Radical Political Economics*. Tipico documento della nuova sinistra americana degli anni sessanta, esso è un tentativo di ripensare il presente e il passato per contestare ine-

guaglianze, gerarchie, arbitri; oggetto della ricerca, in questo caso, è la necessità o meno della figura dell'imprenditore per assicurare lo sviluppo delle forze produttive, agli esordi della rivoluzione industriale e dopo. Marglin intendeva dimostrare che una organizzazione del lavoro umano altrettanto efficiente del modo capitalistico di produzione, ma egualitaria e non oppressiva, avrebbe potuto essere assicurata. Il dominio dei padroni sugli operai, concretatosi con lo sviluppo del lavoro a domicilio commissionato dal mercante-imprenditore andava perciò spiegato, secondo Marglin, come sovraimposizione esterna, come esito di un'augmentata debolezza dei lavoratori, spossati sia culturalmente che economicamente del prodotto del loro lavoro; non, invece, come necessaria condizione del progresso tecnico. Quando scrisse il saggio, Marglin era già, giovanissimo, titolare di una cattedra a Harvard per riconosciuti meriti di economista matematico; la spinta ad affrontare questioni di storia e critica del potere gli veniva dalla partecipazione ai movimenti di protesta degli anni sessanta (a cui si aggiunse la diretta influenza intellettuale di André Gorz, in visita di studio a Cambridge, Massachusetts). Percorrendo sentieri di ricerca insoliti, Marglin si trovò a scrivere per un uditorio nuovo (*i radical economists*, dal 1968 riuniti in associazione), e non comunicante con i suoi colleghi e lettori abituali, con i quali non si aprì alcun dialogo.

Le categorie interpretative del Marglin *radical* riflettono irrisolte tensioni tra gli intenti di critica dell'esistente e l'impossibilità di fondarla su una sedimentata cultura politica di opposizione. Ciò si spiega col fatto che almeno tre volte, nel ventesimo secolo, la sinistra USA (con il partito socialista dei primi due decenni del secolo, con il partito comunista tra il 1920 e il 1956, e con il movimento della nuova sinistra degli

anni sessanta) non ha potuto fondarsi su accumulati, nel tempo, di esperienze politiche o proposte teoriche. Ogni generazione si è trovata senza padri, e ha creduto di dover cominciare da zero. Di qui (particolarmente per la nuova sinistra USA degli anni sessanta, in avanscoperta rispetto agli analoghi movimenti in Europa), un rapporto apocalittico con gli svolgimenti storici, da rifiutare in blocco o, alternativamente, da riscoprire come precedenti esemplari — cosa, del resto, non sorprendente in un paese dove la memoria della Bibbia invade (essa sì, da una generazione all'altra) la cultura politica diffusa. Trasferita ogni contestazione dell'esistente nella sfera etica, sul piano della conoscenza è rimasto un uso non abbastanza critico delle categorie interpretative dominanti (in questo caso, per definire il rapporto tra imprenditore e salariati, i paradigmi correnti della dottrina neoclassica).

Il saggio di Marglin intende dimostrare che la divisione del lavoro capitalistica, descritta e teorizzata nelle celeberrime pagine di Adam Smith sulla manifattura degli spilli, sarebbe stata «dovuta alla ricerca non di un'organizzazione del lavoro tecnologicamente migliore, bensì di un'organizzazione che garantisse all'imprenditore un ruolo essenziale nel processo di produzione, in quanto integratore del lavoro dei suoi singoli operai in un singolo prodotto commerciabile» (pag. 15).

Secondo Smith, i vantaggi tecnici erano: aumento della destrezza esplicita in ognuna delle operazioni; risparmio del tempo comunemente speso nel passaggio dall'una all'altra; stimolo all'invenzione di macchine che sostituivano mansioni sempre più parcellizzate e semplificate. Marglin gli oppone che, una volta separate le operazioni, ogni operaio potrebbe altrettanto bene eseguirle tutte a blocchi, realizzando le

stesse economie sui tempi organizzativi ma senza perdere il controllo e la conoscenza del prodotto finale. Inoltre, Marglin nega che le operazioni semplificate sollecitino le capacità inventive; e cita un altro famoso passo di Smith, che si riferisce all'ottundimento delle intelligenze derivante, appunto, dalla elementarità e ripetitività delle operazioni eseguite. Insomma, la divisione del lavoro e il successivo sviluppo del sistema di fabbrica sarebbero stati introdotti «[non tanto] per ottenere una produzione maggiore con i medesimi investimenti, quanto per consentire al capitalista di arraffare una fetta più grossa della torta a spese del lavoratore; è soltanto la crescita successiva delle dimensioni della torta che ci impedisce di percepire l'interesse di classe alla radice di quelle innovazioni» (pag. 15). Lo stesso capitalista, reinvestendo in parte quella ricchezza accaparrata, è diventato poi agente del processo di accumulazione. L'incondizionata importanza data all'accumulazione spiegherebbe a sua volta l'intatta pervicacia dei rapporti gerarchici nelle fabbriche dei paesi a socialismo reale — coerentemente del resto a una delle più meccanicistiche affermazioni di Engels (citato da Marglin a pag. 14) secondo cui «voler abolire l'autorità nella grande industria, è voler abolire l'industria stessa; distruggere la filatura a vapore per ritornare alla nocchia». Contro i capitalisti esaltati da Smith, Ure, Babbage, ecc. — ma anche contro Engels e implicitamente contro Lenin — Marglin conclude che, in ogni sistema economico, determinante prioritaria delle scelte fondamentali in fatto di organizzazione della produzione non è la tecnologia, esogena e inesorabile, bensì l'esercizio del potere, endogeno e resistibile.

Marglin si accorge che in molte circostanze cruciali l'evoluzione del capitalismo è passata per la negazione, e

non la realizzazione, dei presupposti della concorrenza perfetta. Egli ritiene che l'asserita intercambiabilità di tutti i soggetti economici serva soltanto a oscurare le gerarchie di potere proprie del modo capitalistico di produzione. (Infatti il paradigma neoclassico suppone che, indifferentemente, il capitale ingaggi gli operai o viceversa gli operai ingaggino il capitale.) Le mistificazioni e i fraintendimenti secondo lui riguardano i rapporti di potere, ma non specificamente la definizione dei rapporti economici tra imprenditori e lavoratori.

Marglin non dice però se e perché questi mutati rapporti di potere abbiano avuto a che fare con la successiva crescita delle dimensioni della torta; se essa è avvenuta grazie alla capacità di introdurre nuove tecnologie e non soltanto grazie al reinvestimento della maggiore ricchezza arraffata. Sembra a Marglin che la novità sia consistita in un aumento di produzione non a parità di investimenti, ma con più investimenti di lavoro; egli non spiega però perché il nuovo rapporto di produzione (controllo e coordinamento di lavori specializzati da parte del mercante-imprenditore nel sistema di lavoro a domicilio), seguito poi dal sistema di fabbrica con l'introduzione di macchine, abbia sì accentuato la dipendenza dei lavoratori dalla figura del capitalista, ma sia servito anche a promuovere nuove tecnologie, tali da aumentare il prodotto con gli stessi *input* di lavoro. In termini marxiani, si direbbe che Marglin ravvisi nei rapporti di dominio del capitalista sull'operaio la spinta ad aumentare il plusvalore assoluto ma non vi legga anche la spinta ad aumentare il plusvalore relativo.

Nella raccolta pubblicata da Bollati-Boringhieri appare anche un successivo scritto di Marglin, *Conoscenza e potere*, che definisce la differenza tra padroni e lavoratori come possesso, o meno, di co-

noscenze tecniche. Viene ipotizzata una società con due categorie di persone: i "cognoscenti" che sanno coordinare le varie fasi della produzione, e i lavoratori comuni, che sono capaci soltanto di eseguirne una alla volta. Se le competenze dei "cognoscenti" dovessero essere retribuite secondo i criteri di mercato della concorrenza perfetta, esse scenderebbero tendenzialmente a zero. Solo rendendole esclusive i "cognoscenti" riescono a mantenersi in posizione di privilegio; ma poiché brevetti e altre barriere del genere non possono mai funzionare adeguatamente, la situazione ad essi più congeniale è quella, appunto, di controllori del processo lavorativo globale che non consentono agli esecutori di conoscerne i modi — come è avvenuto, appunto, con la divisione del lavoro storicamente apparsa agli esordi del modo capitalistico di produzione e culminata poi nel sistema della fabbrica meccanizzata. In altre parole, secondo queste suggestive allegorie di squilibri e disuguaglianze (neanche troppo assurde o immaginarie), i padroni hanno usato la conoscenza di nuove tecnologie e organizzazioni del lavoro come barriera all'accesso a un loro potere costituito, facendo credere che senza di loro le nuove tecnologie non sarebbero mai state introdotte. Il problema è che i concetti di equilibrio e efficienza usati da Marglin non spiegano adeguatamente le determinanti del progresso tecnico e le spinte all'accumulazione da esso derivate.

Raffreddatasi la temperatura dei dibattiti politici (che avrebbe, allora, reso il dialogo impossibile), dieci anni più tardi David Landes, l'illustre autore di *Prometeo liberato* (Einaudi, 1977) e di *Storia del tempo* (Mondadori, 1986) si è imbattuto nello scritto del suo collega di dipartimento, e lo ha esaminato fuori del contesto di origine. Buon lettore dei classici e di Marx, collega di Chandler e allievo di Schumpeter, Landes, al-

lo scopo di demolire il concetto di "efficienza" usato da Marglin ha per prima cosa reimpostato l'intero problema di che cosa i "padroni" fanno (coerentemente, del resto, al titolo originale dello scritto di Marglin).

Egli ricorda che Smith considerava i vantaggi economici dal punto di vista dell'imprenditore; così aveva fatto anche Marx, che vi aveva aggiunto dettagli mutuati sia da Andrew Ure che da Charles Babbage. La parcellizzazione del processo lavorativo servi prima di tutto a garantire un risparmio sui costi, come dimostrano sia i testi di questi autori, sia i materiali raccolti dalla storiografia. Infatti le mansioni più semplici poterono essere svolte, per compensi relativamente molto più bassi, da donne e bambini, o da altra manodopera non specializzata proveniente dagli ospizi per i poveri. Dal punto di vista di Marglin, l'investimento in ore lavorative in quanto fatica non cambiò (e quindi non ci fu un aumento di efficienza). Ma a Landes interessano invece le valutazioni proprie degli imprenditori, cioè gli investimenti dal punto di vista dei costi. Allora i vantaggi relativi del lavoro parcellizzato (anche nella fabbricazione degli spilli citata da Smith, come la storiografia dimostra) risultano con tutta evidenza: «l'organizzatore della produzione non si chiedeva se dei maschi adulti specializzati potessero lavorare con la stessa rapidità, producendo la stessa quantità di merce, di un'acozzaglia di gente con diversi gradi di specializzazione. Lui sapeva soltanto che una squadra di operai parziali poteva fare quel lavoro per meno, vendendo sotto prezzo una produzione non specializzata; e inoltre sapeva che le donne e i bambini potevano esser costretti a "fornire" lavoro che non sempre i maschi adulti erano disposti a svolgere» (pag. 89). Un analogo ragionamento vale per la questione degli incentivi alle

invenzioni meccaniche; la semplificazione delle mansioni può aver abbruttito gli operai che le eseguivano, ma ha reso più facile per altre persone inventare le macchine che dovevano sostituirli. Il lavoro dell'imprenditore, argomenta Landes, consiste in un insieme di operazioni molto complesse: riorganizzare la produzione in modo da ridurre i costi, provvedere alla commercializzazione dei prodotti, perfezionare prestazioni organizzative sempre più specializzate e complicate. Nulla di superfluo o facilmente sostituibile, dato che (come l'indagine storica ci insegna) anche in industrie ad alta tecnologia, come quella degli orologi, già in epoca preindustriale sono apparse forme avanzate di divisione del lavoro, oltre a una separazione netta tra mansioni commerciali e mansioni produttive. E solo quando il circolo virtuoso (parcellizzazione delle mansioni → riduzione dei costi → riduzione dei prezzi di vendita dei nuovi prodotti → ampliamento del mercato → maggiore divisione del lavoro) ha funzionato, si è messa in moto quella simbiosi tra accumulazione e perfezionamento continuo delle tecnologie comunemente definita come rivoluzione industriale. La nuova organizzazione produttiva (che anche Marglin, sulla scia di Landes, data a partire dall'organizzazione del *putting out system* a domicilio) poté attingere a nuova manodopera (prima quella quasi forzata dei poveri di parrocchia, poi le donne e i bambini intorno al capofamiglia) che assicurò i vantaggi economici della riduzione dei costi dovuta alla segmentazione salariale. Il passaggio al sistema di fabbrica, fase successiva del nuovo modo di produrre, non ha secondo Marglin comportato vantaggi se non di tipo organizzativo: per evitare l'imboscamento dei materiali, per imporre la disciplina nel processo lavorativo, e per garantire l'esclusività dei segreti di fabbricazione a

sua volta tuttavia, secondo lui, non funzionale al progresso tecnico. Al contrario, e sempre sia come storico sia come interprete dei classici e di Marx, Landes sostiene che, poiché sul piano economico le innovazioni meccaniche sono determinate dall'esigenza di contenere i costi espandendo la produzione, il sistema di fabbrica è stato il più favorevole ai piccoli miglioramenti gradualmente del macchinario esistente (chi ha investito ricchezza nelle macchine e ha l'onere dei costi di ammortamento diventa il più zelante custode del buono stato e promotore della valorizzazione delle macchine stesse). Invece, quando la laboriosità individuale è stata associata a grandi macchinari a noleggio, ciò non ha contribuito allo spirito innovativo. Landes sa che dal punto di vista dell'imprenditore le macchine stesse, a seconda di chi le usa, offrono potenzialità diverse: non sono solo cose ma anche progetti di nuove cose.

Un secondo saggio di critica storica radicale appare nella raccolta: *Alternative storiche alla produzione di massa*, di C. Sabel e M. Zeitlin. Vi si riaffronta il tema dell'ineluttabilità o meno del sistema di produzione standardizzata operato dalle grandi imprese per un mercato di massa; la riflessione sulla storia qui è più direttamente intrecciata a un'indagine sullo sviluppo industriale presente. C. Sabel è anche autore di un libro, scritto insieme a Michael Piore, dove lo sviluppo delle piccole imprese in vari paesi europei viene studiato e proposto a modello per il futuro (Michael J. Piore and Charles F. Sabel: *The Second Industrial Divide: Possibilities For Prosperity*, New York, Basic Books, 1984). A Sabel e Zeitlin interessa indagare «sulla possibilità che in futuro il successo economico dipenda dall'uso flessibile di macchine polivalenti o universali e di una forza lavoro specializzata per fabbricare un assortimento in continua tra-

sformazione di prodotti semipersonalizzati: un sistema che rovescerebbe i principi della produzione di massa» (p. 123). L'analisi storica, essi sostengono, richiamando alla memoria i prodotti qualificati di una miriade di piccole imprese esistite per decenni dopo l'avvento della Rivoluzione industriale, potrebbe rivelare che la scelta delle produzioni di massa non è stata dovuta a una logica immanente del cambiamento tecnologico, ma invece a scelte collettive implicite, a scapito di altri tipi di scelte, anch'esse praticabili sul piano tecnologico (ma decentrate, meno autoritarie, più flessibili e specializzate, ecc.). In questo caso, verrebbe avvalorata l'ipotesi che possano finalmente essere le lotte sociali (o l'applicazione di politiche economiche lungimiranti), e non le tecnologie in sé, a dirimere le questioni dell'organizzazione industriale del futuro. Segue una rassegna di studi di storia economica che dovrebbero dimostrare la rigogliosità o almeno la prolungata sopravvivenza di distretti industriali dove le imprese piccole, flessibili e specializzate hanno rappresentato la regola e non l'eccezione. Può essersi trattato di casi di dualismo industriale (cioè di forme artigianali satelliti di quelle della grande industria); può essersi dato il caso che lo sviluppo storico effettivo non abbia comportato linearmente e in modo dirompente l'affermazione della grande industria a produzione di massa — per tutto l'Ottocento la Francia non ha avuto uno sviluppo di questo genere, e la stessa Inghilterra ha di fatto avuto un sistema misto, con larghe sacche di lavoro manuale e artigianale mescolate all'economia delle grandi fabbriche. Un larghissimo numero di "distretti industriali" (secondo la definizione di Alfred Marshall) comportò lo sviluppo di piccole imprese che utilizzarono tecnologie avanzate senza però espandersi, e continuarono a operare

per produzioni flessibili e specializzate. Naturalmente, secondo Sabel e Zeitlin, ciò non poteva che tornare a vantaggio della qualità del lavoro e della vita delle persone interessate, oltre a consentire forme non autoritarie di gestione degli interessi locali.

Anche per Sabel e Zeitlin la risposta di Landes giunge precisa e tagliente come una lama. Egli non ritiene che l'oggetto del contendere sia la validità o meno dell'ipotesi di un percorso unico e obbligato verso l'industrializzazione, tale da culminare con la grandissima impresa e le produzioni di massa. Sono state accertate infatti abbastanza varianti del modello di sviluppo inglese (basta pensare alla Francia e alla Germania) da indurre a concepire più di un modello e molte flessibili forme dello sviluppo, nessuna delle quali esclude l'esistenza di piccole imprese a fianco delle grandi. Tuttavia, sempre per restare nel campo degli accertamenti in sede storica, Landes riesamina dettagliatamente la stessa ampia letteratura che Sabel e Zeitlin citano. La storia dei distretti industriali caratterizzati dall'esistenza di piccole industrie flessibili rivela allora quanto misere ne siano state le condizioni di sopravvivenza, e quanto penosa l'agonia quando la concorrenza rappresentata dalle grandi imprese tecnologicamente più avanzate le ha distrutte. Le stesse ragioni di vita di queste piccole imprese (facilità di accesso, flessibilità, possibile riduzione dei costi dovuta a autosfruttamento, ecc.) è diventata causa determinante della loro estinzione quando una drastica riduzione dei costi è diventata imperativa, e solo le grandi imprese a produzione di massa sono state in grado di affrontarla. Ma perché, dunque, tutte le piccole imprese a cui Sabel e Zeitlin si riferiscono hanno sempre e comunque incontrato una sorte tanto avversa? È possibile che sempre forze politiche e interessi organizza-

ti esogeni e ottusi (attraverso un mancato o dannoso intervento dello Stato) siano riuscite a sortire i loro perversi effetti? o sono state invece altre cause, endogene, di tipo economico, a condannare a morte le piccole imprese? Landes ritiene che proprio la logica dell'industrializzazione abbia spinto tutte le economie verso la produzione di massa, alcune prima di altre. Determinante per questo sopravvento è il fatto che questa ha destinato i suoi prodotti ai consumatori a basso reddito, che rappresentano la maggior parte della domanda aggregata ma non possono permettersi l'acquisto di prodotti non standardizzati e di alta qualità. Landes ne conclude che, fino a che le grandi masse della popolazione avranno bisogni superiori alle loro risorse, e finché la maggioranza della forza-lavoro sarà composta da braccia non specializzate, questa tendenza prevarrà — magari anche fagocitando le nuove tecnologie, addestrandole macchine intelligenti e multiuso per produzioni diversificate e flessibili. Landes impone verifiche precise rispetto ai risultati della storiografia; fatte le quali non è da escludere che proprio la rigorosa definizione delle differenze tra le tecnologie ottocentesche e quelle dei nostri giorni consenta di accertare più prospettive di sviluppo di aziende non grandi e decentrate di quanto egli non ritenga possibili; quando l'erogazione di energia, il credito, gli sbocchi di mercato non siano su scala ridotta, non dipendano dall'angusto ambito decisionale della piccola impresa, non è impossibile immaginare che questa abbia prospettive di vita migliori di quelle che la storia passata le ha riservato.

Il dibattito a cui ci riferiamo, comunque, riguardava la lettura dei dati storici, fatta la quale con il debito rigore Landes ritiene di aver rimesso al loro posto gli ingenui e generosi tentativi

dei Marglin e Sabel e Zeitlin di interrogare la storia per criticare il presente, o per rimettere in questione le avvenute sconfitte sul piano economico di chi, su quel piano (*dell'efficienza imprenditoriale*), se le era meritato. Così facendo, egli definisce tutti questi autori come alfieri di una "storiografia ottativa", tale da interrogare il passato per dire come avrebbe dovuto essere, o come davvero è stato prima di venire ingiustamente soppresso: una specie di sovrapposizione dell'utopia a una realtà certa al di là di ogni dubbio per il fatto di riguardare fatti già avvenuti; o la ricerca di un "futuro perduto" — attraente forse ma, appunto, perduto. Il riferimento a ipotetiche variazioni di importanti eventi storici può indurre il lettore a credere che *What Do Bosses Do?* sia un esercizio di *counterfactual history* e che quindi tra gli economisti di Harvard (tra i quali in anni recenti tale tendenza ha guadagnato terreno), circolino abitualmente le tematiche di *What Do Bosses Do?*: critiche del potere, ricerche di teoria politica egualitaria applicate a un'analisi delle strutture economiche, letture degli eventi storici alla luce di una valutazione di chi siano i vincitori e chi i vinti. Non è così; Marglin è professore a Harvard solo perché lo era già prima di dedicarsi a questo tipo di ricerca (e mai lo sarebbe diventato dopo). Certo, questo interessante dibattito serve ad accorgersi come sia i visionari che gli iperrealisti (i *radicals* come Marglin e i cliometrici che si esercitano in esperimenti di *counterfactual history*) usino categorie interpretative di efficienza e sostituibilità dei fattori riferibili a versioni semplificate e volgari del paradigma neoclassico. È difficile se non impossibile negli Stati Uniti non nascere neoclassici: Marglin, che ha studiato a Stanford, ha incarnato già alla metà degli anni sessanta le caratteristiche di tutte le successive generazioni di economisti americani, forma-

tisi ignorando la storia del pensiero economico: lo si vede ad esempio dal fatto che, leggendo un brandello di citazione, può considerare Wicksell un precursore di Samuelson (cfr. pag. 19). È evidente però dal testo di *What Do Bosses Do?*, e dei suoi successivi scritti sul rapporto tra conoscenza e potere, dei quali quello ristampato in questa raccolta è soltanto uno smilzo abbozzo, che al di là di come le cose sono andate nella storia, e quando anche venga corretto e ridefinito il concetto di efficienza (abbassamento dei costi e perseguimento dei profitti da parte dell'imprenditore — non rapporti simmetrici tra produttori e consumatori; generazione di nuove tecnologie e risorse per superare la scarsità — non allocazione ottimale di risorse scarse, ecc.) resta però irrisolta e aperta la problematicità del rapporto tra efficienza e giustizia. Per esplorarla, val bene la pena di interrogare, coscientemente e prendendo partito, la storia.

La *counterfactual history* invece (praticando la quale le cattedre non sono precluse) consiste in un esercizio intellettuale del tutto astratto: si immagina che qualche evento ritenuto determinante per l'evoluzione economica di un determinato paese (la costruzione di canali navigabili, l'avvento della ferrovia, la carestia in Irlanda, le differenze di salario tra manodopera inglese e irlandese, ecc.) non sia avvenuto, o sia avvenuto diversamente. La rilevanza o meno dell'esistenza di quel fenomeno viene misurata con stime econometriche ricavate dalle statistiche storiche; ma ciò che sostiene tutti i calcoli è la radiografia, istantanea e in stato di equilibrio, dell'economia o del settore di attività di cui si parla. Invariabilmente, ridotta a nudi dati quantitativi, l'importanza del singolo fattore ipoteticamente non esistito ne risulta ridimensionata. Per questo uso dei dati storici grande è

il dispendio di energie per ripetere statistiche storiche e elaborare regressioni; ma manca ogni interesse per la storia come scienza sociale; o a definire gli aspetti istituzionali della società presente per poterne pensare una teoria e una critica. C'è solo uno *history game* come potrebbe esserci un *war game*. Implicitamente esso conferma uno scenario di fondo dove vigono le regole della concorrenza perfetta, della mobilità dei fattori, della centralità del nucleo familiare consumatore e non della figura dell'imprenditore, ecc.). La buona metodologia di Landes ha sì trionfato contro la cattiva metodologia di Marglin, ma non è stata esercitata nei confronti della non meno discutibile metodologia degli addetti alla *counterfactual history*.

ESTER FANO

WILLIAMSON OLIVER E., *Antitrust Economics: Mergers, Contracting, and Strategic Behavior*, B. Blackwell, Oxford, 1987, pp. vii+363.

1. Questo libro di Williamson raccoglie 13 fra articoli e saggi dell'autore, scritti fra il 1968 ed il 1985, con riferimento all'economia della normativa antimonopolistica negli Stati Uniti. Il testo si presenta con un suo carattere di organicità che testimonia sia l'evoluzione delle idee sia le esperienze di lavoro di Williamson nel campo dell'organizzazione industriale, della quale è considerata parte essenziale appunto l'economia dell'*antitrust*: da una parte l'opera completa le idee già diffuse in molteplici scritti, e in libri quali *Markets and hierarchies* (1975) e *The economic institutions of capitalism* (1985), ed espone in modo conciso nella voce *Antitrust policy* del *New Palgrave Dictionary*

(1987, vol. I, pp. 95-98); d'altra parte si presenta con caratteristiche distintive rispetto ad altre antologie di scritti nello stesso campo (ad es., le antologie a cura di J.V. Craven, *Industrial organization, antitrust and public policy*, Kluwer, Boston, 1982; R. Tollison, *The political economy of antitrust*, Heath, Lexington, 1980; Calvani T., Siegfried J., *Economic analysis and antitrust law*, Little, Brown & Co., Boston, 1979; e la raccolta, meno nota, a cura dello stesso Williamson, *Antitrust law and economics*, Dame, Houston, 1980).

L'opera è divisa in quattro parti. L'idea fondamentale è di applicare la nuova teoria dell'organizzazione, basata su principi sviluppati da R. Coase, J.K. Arrow e dal medesimo Williamson, a temi classici della legislazione antimonopolistica. Da questo punto di vista si colloca nella "terza fase" di studi elaborati negli Stati Uniti a proposito dell'*antitrust*. Vi si riflettono la preoccupazione primaria per l'efficienza, anziché per il potere di mercato delle imprese, e gli influssi dell'analisi economica della teoria dell'organizzazione, dell'informazione e del comportamento strategico.

La prima parte è dedicata ad argomenti che riguardano le economie di costi nelle fusioni. In particolare Williamson vuole vedere, in equilibrio parziale, come una fusione permette di realizzare economie e aumenta il potere di mercato. Poi si tratta dell'integrazione verticale, usando differenziali di costi e di "investimenti specifici" per spiegare le diversità di implicazioni contrattuali. A ciò si affianca un esame delle *Mergers guidelines* (del 1968 e del 1982), insistendosi sul fatto che l'impresa va considerata come una struttura organizzativo-istituzionale e non una funzione di produzione, e va studiata in un contesto di *transaction costs*.

Nella seconda parte si affrontano aspetti della tecnologia contrattuale,

con riferimento soprattutto all'oligopolio, alla formazione di coalizioni di imprese e all'emergere di imprese dominanti. Si spiega la razionalità di restrizioni verticali imposte dalle imprese, si studia la formazione di contratti in presenza di un monopolio e con efficienza e rischio, e si esamina il processo di contrattazione, con diverse assunzioni di comportamento e con investimenti specifici. Di particolare interesse è il cap. 5, su *antitrust* e costi.

La terza parte è dedicata a temi concernenti il comportamento strategico delle imprese, prendendo di mira, in senso critico, le precedenti interpretazioni del concetto di barriera all'entrata nel mercato. Il caso particolare di barriere costituite da tassi di salario è esaminato in dettaglio. Poi si discutono il concetto di *predatory pricing* e la possibilità di un cattivo uso della normativa antimonopolistica a fini contrari alla stessa concorrenza, nell'ipotesi che pratiche apparentemente di carattere predatorio non siano che il manifestarsi di processi concorrenziali. Williamson esamina pure alcune carenze della teoria economica nel fornire principi alla normativa e alla sua applicazione corretta, e discute anche dell'atteggiamento degli economisti chiamati in veste di consulenti nelle controversie di carattere giudiziario.

L'ultima parte del libro presenta commenti sull'evoluzione e sui mutamenti della politica dell'*antitrust* e sui vincoli politici alla sua applicazione. Apprezzamenti favorevoli sui progressi di questa si aggiungono a discussioni generali sui rapporti tra diritto ed economia, e a critiche alla Scuola di Chicago nel campo dell'*antitrust*, che sarebbe stata eccessivamente limitata per il fatto di concentrarsi esclusivamente sull'applicazione della teoria dei prezzi.

2. Un inquadramento di quest'opera di Williamson richiede che siano

richiamati alcuni cenni sulla politica antimonopolistica negli Stati Uniti. L'elaborazione, prima da un punto di vista giuridico e poi anche da quello economico, è iniziata con lo *Sherman Act* (1890) che proibiva contratti, accordi e collusioni "*in restraint of trade*" e la formazione di monopoli. Con il *Clayton Act* e il *Federal Trade Commission Act* (1914) si proibivano la discriminazione dei prezzi e i contratti che impedivano acquisti da concorrenti, e quelle acquisizioni di imprese capaci di creare monopoli, e veniva istituita un'autorità amministrativa di controllo. Il *Robinson-Patman Act* (1936) proibiva altre pratiche discriminanti, e il *Celler-Kefauver Act* (1950) vietava le fusioni orizzontali che riducono *substantially* la concorrenza.

L'evoluzione della giurisprudenza e della normativa ha seguito fondamenti teorici rinvenuti nella teoria della concorrenza imperfetta e della grande società per azioni (soprattutto negli anni '30, con Chamberlin, Robinson, Berle e Means); successivamente ha adottato principi dell'organizzazione industriale e dell'oligopolio (negli anni '50, con Bain, Stigler, Sylos Labini, Modigliani) che sono stati mantenuti fino agli anni '70. A partire dalla metà degli anni '70 sull'*antitrust* hanno cominciato a fare presa le analisi di efficienza e di economia del benessere applicata, e la teoria dell'organizzazione di Coase e Williamson.

Da un punto di vista generale la legislazione *antitrust* è stata vista come fondata su: a) interesse pubblico alla protezione del benessere dei consumatori e dell'economia; b) attività pubblica di intervento contro gli interessi di gruppi speciali; c) necessità di politica industriale e di pianificazione pubblica. Le direzioni di tale politica *antitrust* sono: le restrizioni della produzione, le modifiche nella distribuzione del reddito e del patrimonio, la mancanza di innovazioni.

Per far questo sono state prese di mira alcune attività considerate come indicatori di distorsioni della concorrenza e di abuso della posizione dominante di un'impresa.

L'idea che andassero tutelati i metodi di concorrenza e le decisioni decentrate aveva fatto sì che fin dallo *Sherman Act* si desse prevalenza alla *rule of reason*, cioè si valutassero gli effetti concreti di un comportamento sulla concorrenza. In seguito si affermò la *per se rule*, che implicava il carattere illegale di un comportamento, senza la necessità della dimostrazione di effetti negativi sulla concorrenza. Questa seconda impostazione portava a colpire le imprese solo sulla base di elementi oggettivi (dimensione, quota di mercato) con la presunzione che ad essi fossero necessariamente correlati e conseguenti comportamenti contrari alla concorrenza.

Gli effetti della legislazione *antitrust* negli Stati Uniti sono ampiamente discussi. Oggi si riconosce che essa ha certamente rallentato i processi di concentrazione industriale, soprattutto attraverso il divieto di fusioni orizzontali, ma è incerto il ruolo svolto, ad esempio, nei riguardi del benessere dei consumatori e dell'innovazione tecnologica. L'esperienza americana ha posto in luce le difficoltà di carattere burocratico e giurisdizionale nell'applicazione di una normativa *antitrust*. La scelta fra tribunali ordinari, speciali e organi amministrativi era stata risolta con l'istituzione di una *Commission* federale, mentre prima c'era il ricorso alla magistratura ordinaria. La revisione in corso, da più di dieci anni, nell'*antitrust* statunitense, è fondata soprattutto sul progressivo abbandono dell'impostazione nota come *structure-conduct-performance* nella teoria dell'organizzazione industriale, e che ha come implicazione che le caratteristiche strutturali dell'impresa siano necessariamente collegate a comportamenti; vengono

stabilite alcune equazioni, concentrazione=collusione, grandi dimensioni=monopolio, ecc. Riemerge ora l'idea che vadano colpiti direttamente i comportamenti effettivamente anticoncorrenziali.

3. Le critiche all'*antitrust* provengono da diverse direzioni. Da un punto di vista pratico si è diffusa, dall'inizio degli anni '70, una critica che ha un'impronta mista, giudiziale-economica, e che fa capo soprattutto alla Scuola di Chicago (a R.A. Posner, in particolare). Da questa fonte si sostiene che una corretta applicazione della teoria dei prezzi neoclassica porta a contraddire parecchie applicazioni e conclusioni tradizionali dell'*antitrust*, specialmente quelle contro le fusioni e le barriere all'entrata.

Valutazioni più negative e radicali provengono da studiosi che si richiamano alla Scuola di Chicago, pur distinguendosi per alcuni profili (ad es., D.T. Armentano, R. Bork, Y. Brozen). Questi studiosi sostengono che la legislazione antimonopolistica è basata su principi economici errati, e che è applicata per bloccare la flessibilità dei prezzi e come strumento improprio di *regulation* governativa; inoltre si fonderebbe sulla presunzione errata di una migliore informazione disponibile alle autorità pubbliche, e presenterebbe molteplici inefficienze conseguenti al funzionamento burocratico e giudiziario. L'*antitrust*, insomma, sarebbe l'applicazione di qualche pregiudizio ideologico, legato a vecchie impostazioni teoriche le quali non hanno avuto conferma empirica. La stessa definizione di concorrenza elaborata nella normativa *antitrust* è considerata vaga e contraddittoria, oscillante tra l'assenza di restrizioni e la necessaria rivalità, tra l'impossibilità di influire sui prezzi e la frammentazione del mercato.

A sostegno di queste affermazioni si portano spesso come esempi alcuni cambiamenti di opinione espressi da studiosi in materia di prezzi e organizzazione industriale. Alcuni, infatti, hanno abbandonato, dopo averla lungamente sostenuta, l'idea che la concentrazione e le quote di mercato siano una corretta presunzione del potere di monopolio; altri hanno messo in dubbio che la concentrazione faccia necessariamente aumentare i prezzi o che il livello dei prezzi sia funzione del numero di concorrenti (ad es., Stigler). Si è anche sottolineata la difficoltà di tramutare correttamente in regola giuridica qualche criterio economico (ad es., il *test* di Areeda-Turner sulla presenza di un *predatory pricing*, basato sulla presenza di un prezzo inferiore al costo marginale o al costo medio variabile). Più in generale si è negato che la teoria economica possa orientare la politica *antitrust*, o che questa possa essere in grado di aumentare l'efficienza allocativa.

La politica *antitrust* è stata inoltre accusata di essere uno strumento conservatore orientato a mantenere il sistema esistente a tutela di piccoli produttori inefficienti. Qui si è innestato un discorso, piuttosto ovvio, di *public choice* che ha attribuito alla normativa antimonopolistica le caratteristiche di uno strumento *rent-seeking*, impiegato dal governo per procurare guadagni a fine di potere politico, e usato dai privati per danneggiare la concorrenza e realizzare profitti non meritati. Non si può negare che l'uso dell'*antitrust* a fini di politica industriale, più che a tutela della concorrenza, sia una pratica diffusa negli Stati Uniti, dove manca un sistema di controllo diretto in settori industriali, come avviene in Italia. Questo darebbe conto dell'importanza che l'*antitrust* ha negli Stati Uniti e dello scarso rilievo che ha avuto nel nostro paese. Le critiche "politiche" all'*anti-*

trust riproducono le stesse valutazioni di A. Kahn a proposito della *regulation* in generale.

Sotto un profilo teorico più raffinato sono state mosse critiche alla politica antimonopolistica in base alla teoria economica più recente sull'organizzazione industriale. Si tratta, ad esempio, della teoria dei *contestable markets* (Baumol *et al.*), sviluppata dalla seconda metà degli anni '70. Come è noto, questa impostazione sostiene che è la concorrenza potenziale di nuove imprese a porre limiti ai comportamenti e a determinare la politica dei prezzi di imprese esistenti sul mercato. La vera barriera all'entrata è costituita dal capitale che, una volta investito, non si può trasferire con rapidità e senza costi. Se ci fosse libertà di entrata e di uscita senza costi il mercato sarebbe *contestable*. In equilibrio i prezzi sono tali che non è possibile ad altre imprese entrare nel mercato riducendo i prezzi e ottenendo ugualmente un profitto. Sono irrilevanti sia il numero delle imprese sia le quote di mercato. Ciò implica che il monopolio non comporta necessariamente perdite di benessere: il *weak invisible hand theorem* dimostra che sono possibili la sostenibilità e l'ottimo di Ramsey, così che può essere massimizzata la somma dei *surplus* di consumatori e produttori nell'equilibrio di monopolio. Baumol ha sostenuto che la teoria dei *contestable markets* è ampiamente compatibile con la teoria delle barriere all'entrata. Già la teoria e la pratica dell'*antitrust* fino agli anni '50 avevano individuato la necessità di distinguere tra barriere artificiali e barriere tecnologiche, cioè tra quelle patologiche e quelle fisiologiche, affermando la necessità di colpire soltanto le prime. Successivamente si erano date categorie delle barriere, ampliando quelle tradizionalmente definite: Williamson aveva contribuito a definire quelle dovute al

rischio e alla scarsità di *input*, e poi quelle dipendenti da *asset specificity*. Ma Williamson ha mostrato scarsa simpatia per la teoria dei *contestable markets* (nel libro in esame c'è un solo cenno, a pag. 168, n. 3), preferendo la sua impostazione. D'altro canto l'elaborazione di una teoria delle barriere all'entrata nel quadro dei *contestable markets* è tuttora in corso di studio. Indubbiamente questa prospettiva di Baumol, che propone di usare i *contestable markets* al posto dei mercati concorrenziali perfetti nell'analisi dell'organizzazione industriale, ha implicazioni per l'atteggiamento verso il monopolio e le forme di mercato concentrate che, almeno da un punto di vista teorico, mettono in crisi alcuni principi economici sui quali è stata tradizionalmente fondata la politica *antitrust*.

4. Lo studio dell'*antitrust* e perciò l'inquadramento del contesto culturale in cui il libro di Williamson si può apprezzare, comporta qualche riferimento alla letteratura specialistica nella materia, che negli Stati Uniti è molto ampia. Ricca è la produzione manualistica (ad es., i testi di Areeda P., Turner D.F., 1948; Kaysen C., Turner D.F., 1959; Posner R.A., 1976; Neale A.D., Goyder D.G., 1980; Armentano D.T., 1982; Brozen Y., 1982; Blair R.D., Kaserman D.L., 1985, ecc.; i 9 volumi, a cura di Areeda P. e Turner D.F. su: *Antitrust law: an analysis of antitrust principles and their applications*, 1978-1986; le pubblicazioni della West Pu. Co. di St. Paul, Minnesota, con libri di Posner R.A., Easterbrook F.H., Sullivan L.A., Hovekamp H.). E sempre intenso è il dibattito, svolto principalmente su riviste quali il *Journal of Law and Economics*, il *Bell Journal of Economics*, le *Law Review* di varie università. Non vi è nulla di simile nei paesi europei, se si fa eccezione per una limitata letteratura

in Gran Bretagna (si vedano, per fare un esempio, i due testi di Agnew J., 1985, e di Whish R., 1985). Ciò mostra, se non altro sotto un profilo quantitativo, l'interesse e la lunga esperienza ad affrontare questi temi negli Stati Uniti, i quali, come termine di riferimento per i paesi CEE, possono contemporaneamente presentarsi come utili termine di paragone o come errato elemento di confronto. La diffusione anche in Europa di normative *antitrust*, in funzione nazionale o in adeguamento agli artt. 85, 86, 90 del Trattato CEE, comincia a sollevare problemi che possono utilmente raffrontarsi a quelli dell'*antitrust* negli Stati Uniti, che è poi il campo in cui l'"economia del diritto" ha dato forse le uniche convincenti prove di applicazione, se non altro per evitare atteggiamenti di arretratezza culturale e posizioni condizionate dal protezionismo nazionale. Da questo punto di vista l'opera di Oliver Williamson ha una sua incontestabile validità.

GIUSEPPE DALLERA

JORGENSEN D.W., GOLLOP F.M. e FRAUMENI B., *Productivity and U.S. Economic Growth*, North Holland, Amsterdam, 1987, pp. 567.

Negli ultimi trent'anni sono stati numerosi i tentativi di scomporre la crescita economica di un paese, attribuendola agli aumenti di efficienza e agli aumenti quantitativi dei fattori della produzione. In particolare ci si è soffermati sulla misurazione della produttività globale dei fattori della produzione, cercando di superare i limiti legati all'utilizzazione della sola produttività del lavoro come indicatore del cambiamento tecnologico.

Alcuni anni fa Leontief (1982) ha chiaramente messo in evidenza la debolezza rappresentativa della produttività del lavoro: «I benefici della relazione tra uomo e macchina di solito vengono misurati dalla "produttività" del lavoro, cioè dal prodotto totale diviso per il numero dei lavoratori o, ancor meglio, per il numero di ore lavorate necessarie per la sua produzione. 30 anni fa erano necessarie migliaia di centralinisti e oggi, grazie alle centrali automatiche collegate automaticamente ad altre centrali automatiche, i centralinisti necessari sono solo una dozzina. Chiaramente la produttività del lavoro — in questo caso, il numero di chiamate inoltrate per operatore — è aumentata a passi da gigante. Un po' di aritmetica è sufficiente per vedere che raggiungerà il livello più alto quando si avrà un solo operatore e diventerà incalcolabile il giorno in cui anche il lavoro di quest'ultimo operatore non sarà più necessario».

Il progresso tecnico infatti non è soltanto indirizzato a risparmiare lavoro, ma coinvolge tutti i fattori della produzione comportando profonde modificazioni nelle combinazioni fattoriali. Negli anni recenti, prendendo come esempio il caso italiano, all'aumento sostenuto della produttività del lavoro è corrisposta una sostanziale stabilità dei fabbisogni unitari di capitale e un aumento dei fabbisogni unitari di semilavorati importati. L'effetto congiunto di questi andamenti è stato una crescita della produttività totale dei fattori molto più modesta di quella registrata dalla sola produttività del lavoro (cfr. Heimler e Milana, 1984).

La produttività globale rappresenta l'aumento residuale della produzione non dovuto all'aumento quantitativo degli *input* produttivi e quindi può essere considerato come il contributo delle variazioni complessive di efficienza alla crescita produttiva. L'interpretazio-

ne di tale aumento residuale è stata sviluppata in almeno due (apparentemente) distinte direzioni di indagine. Una prima, dovuta soprattutto a Denison (1962, 1976 e 1979) è stata condotta secondo linee di analisi che tendono ad includere nella produttività totale elementi eterogenei quali, per esempio, economie di scala, sostituzione tra *input*, competizione imperfetta, ricerca e sviluppo, capitale umano ed efficienza manageriale. Una seconda direzione di indagine è stata intrapresa in analisi fondate sull'ipotesi, altamente restrittiva, di esistenza di funzioni di produzione *well-behaved* restringendo il concetto di variazioni di produttività totale dei fattori a spostamenti dell'isoquanto e quindi escludendo gli effetti di sostituzione tra *input* dovuti ai movimenti lungo l'isoquanto stesso indotti dal cambiamento dei prezzi relativi dei fattori.

La definizione di produttività globale adottata da Jorgenson, Gollop e Fraumeni segue questo secondo approccio. Tuttavia, per valutare gli effetti di sostituzione tra fattori dovuti alle variazioni dei prezzi relativi, invece di stimare con metodi econometrici i parametri di funzioni di produzione settoriali e valutare l'aumento residuale della produzione non dovuto all'aumento quantitativo degli *input* produttivi, essi utilizzano dei numeri indice (cosiddetti superlativi) che consentono di mantenere ipotesi molto generali sulla tecnologia di produzione. Il numero indice prescelto, il translogaritmico, fornisce un'approssimazione del secondo ordine a qualsiasi funzione di aggregazione. Esso si distingue perciò dai numeri indice più tradizionali, come il Laspyres e il Paashe, che permettono un'approssimazione lineare alla vera funzione di aggregazione e che risultano esatti solo se le combinazioni fattoriali sono indipendenti dal cambiamento dei prezzi relativi dei fattori della produzione (funzione di

produzione di tipo Leontief), ipotesi questa fortemente restrittiva.

Inoltre Jorgenson, Gollop e Fraumeni accolgono molti dei suggerimenti di Dennison per quanto riguarda la misurazione dei livelli quantitativi dei fattori della produzione. Invece di misurare l'*input* di lavoro semplicemente sommando le ore lavorate, essi considerano per ciascuno dei 51 settori produttivi in cui è stata disaggregata l'economia americana, oltre al sesso del lavoratore, 10 categorie professionali diverse, ciascuna associata con 13 diverse caratteristiche demografiche, per un totale di 81.600 caratteristiche lavorative. Lo stesso approccio viene seguito nella valutazione dell'*input* di capitale. Per ciascun settore produttivo vengono isolate otto componenti diverse dello *stock* di capitale, raggruppando i diversi macchinari in aggregati il più possibile omogenei (in termini di produttività marginale) al loro interno. Così facendo gli autori possono tenere conto, oltre che delle variazioni dei livelli quantitativi dei fattori della produzione, anche delle modificazioni qualitative. Essi depurano quindi il progresso tecnico, inteso come "salto tecnologico" (spostamento dell'isoquanto di produzione verso l'interno), dall'aumento di efficienza degli *input* produttivi originato dal loro miglioramento qualitativo.

A questo punto Jorgenson, Gollop e Fraumeni utilizzano un modello economico per misurare gli effetti di sostituzione tra fattori produttivi innescati dal cambiamento dei prezzi relativi e per verificare alcune ipotesi sulla neutralità del progresso tecnico rispetto alle combinazioni fattoriali. Anche nel caso della specificazione econometrica gli autori sono particolarmente attenti alla scelta della forma matematica del modello teorico di riferimento e utilizzano una delle cosiddette forme funzionali flessibili che, introdotte nella letteratura economica nei primi anni settanta, sono interpretabili

come approssimazioni numeriche del secondo ordine a una funzione arbitraria. Esse possono soddisfare tali condizioni grazie all'elevato numero di parametri che le caratterizza e comprendono, come casi particolari, le funzioni tradizionali più semplici quali, per esempio, la Leontief, la Cobb-Douglas e la CES. Tuttavia, scendendo per un momento nel dettaglio tecnico, va osservato che Jorgenson, Gollop e Fraumeni, al fine di garantire la concavità globale della loro funzione di costo al variare dei prezzi dei fattori produttivi, utilizzano la fattorizzazione di Cholesky che, come dimostrato da Diewert e Wales (1987), distrugge la flessibilità della funzione originaria. Tuttavia, nonostante la soluzione prescelta sia troppo restrittiva, gli autori vanno apprezzati per essere stati i primi ad affrontare il problema dell'imposizione in sede di stima econometrica della concavità globale alle funzioni di costo flessibili (cfr. Jorgenson e Fraumeni, 1981).

I risultati della stima econometrica confermano l'ipotesi che il capitale e il lavoro non sono separabili dagli altri fattori produttivi e che quindi non è ammissibile una funzione di produzione con questi soli due *input*. Di conseguenza, quando si tratta di calcolare la crescita della produttività globale dell'intera economia, Jorgenson, Gollop e Fraumeni seguono una procedura di riaggregazione dei pesi coerenti con le proprietà di aggregazione. La stima econometrica consente inoltre di valutare il ruolo del progresso tecnico nella spiegazione delle variazioni delle domande dei fattori. Benché esso determini una riduzione dei costi unitari di produzione, non sempre esso esercita gli stessi effetti riduttivi sulla domanda di tutti i fattori produttivi. Ciò può trovare una spiegazione nella natura stessa del progresso tecnico che non agisce generalmente in senso neu-

trale sull'insieme dei fattori utilizzati. I risultati ottenuti indicano infatti un generale aumento della domanda unitaria di macchine e attrezzature e una diminuzione di altri *input* a causa degli effetti del progresso tecnico.

L'attenzione alla generalità del modello teorico di riferimento, alla completezza dell'informazione statistica di base e il rispetto delle proprietà di aggregazione, tutti aspetti essenziali in un lavoro di economia applicata, consentono a Jorgenson, Gollop e Fraumeni di pervenire a risultati parzialmente innovativi e senz'altro più completi di quelli raggiunti dalle analisi precedenti. In particolare, essi analizzano il periodo 1948-1979 durante il quale l'aumento di produzione è risultato più che doppio rispetto agli aumenti produttivi conseguiti dall'economia americana nei precedenti 150 anni. Questa massiccia espansione economica è stata ottenuta, secondo gli autori, soprattutto grazie all'aumento dello *stock* di capitale che nel periodo 1948-1979 ha contribuito per l'1,6% l'anno alla crescita conseguita. Anche l'aumento di occupazione è risultato importante. Il lavoro ha infatti contribuito per l'1,1% alla crescita complessiva. Capitale e lavoro insieme hanno quindi contribuito per il 2,6% l'anno alla crescita del 3,4% conseguita dall'economia americana nel corso del periodo considerato. La crescita della produttività ha contribuito invece soltanto per lo 0,8% l'anno alla crescita. Nella spiegazione della *performance* dell'economia americana molto importanti sono risultate quindi le disponibilità di capitale e di risorse umane più che gli aumenti di produttività. In particolare le modificazioni registrate nella qualità del lavoro sono risultate una delle fonti principali dell'elevata crescita economica americana del dopoguerra.

I risultati raggiunti da Jorgenson, Gollop e Fraumeni, che si limitano all'a-

nalisi dell'economia americana, acquistano ancor più significato se confrontati con le esperienze degli altri paesi industrializzati. Le determinanti quantitative e qualitative della crescita risultano infatti notevolmente diverse a seconda delle aree economiche considerate. Nei paesi europei, per esempio, la crescita è stata trainata soprattutto dagli aumenti di produttività globale e in particolare della produttività del lavoro. Il Giappone è stato invece caratterizzato da una crescita molto sostenuta sia della produttività che dei livelli quantitativi dei fattori della produzione (cfr. Heimler, 1988). Questi andamenti differenziati hanno determinato conseguenze di rilievo soprattutto sull'occupazione, cresciuta fortemente negli Stati Uniti e in Giappone, ma stazionaria in Europa. Il problema è stato particolarmente severo negli anni '70, quando la mancanza di flessibilità nell'utilizzazione del lavoro spingeva i produttori verso il decentramento all'estero di molte fasi di lavorazione intermedia, riducendo così in Europa le potenzialità di crescita interna.

In conclusione la ricchezza analitica del libro di Jorgenson, Gollop e Fraumeni lo rende importante per i risultati ottenuti e per le novità metodologiche che propone. L'unico appunto sta nell'organizzazione del materiale che non sembra completamente ben integrato in un singolo volume. Alcuni capitoli, e soprattutto quelli che trattano gli aspetti della stima econometrica, sono poco legati agli altri e mantengono una troppa distinta caratteristica di saggi a se stanti. Nonostante questo il volume, che è corredato da un'ampia appendice contenente le principali informazioni statistiche prodotte, si raccomanda soprattutto per gli specialisti, visto che affronta e risolve non pochi problemi legati all'analisi microeconomica della produzione.

ALBERTO HEIMLER

BIBLIOGRAFIA

- DENISON, E.F. (1962), *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us*, New York, Committee for Economic Development.
- DENISON, E.F. (1976), *Why Growth Rates Differ: Post-War Experience in Nine Countries*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- DENISON, E.F. (1979), *Accounting for Slower Economic Growth: The United States in the 1970s*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- DIEWERT, W.E. e WALES, T.J. (1987) "Flexible Functional Forms and Global Curvature Conditions", *Econometrica*, 55: 43-68.
- HEIMLER, A. e MILANA, C. (1984), *Ristrutturazione, produttività e prezzi relativi. Le trasformazioni dell'industria italiana*, Bologna, Il Mulino.
- HEIMLER, A. (1988) "Crescita produttiva e processi di ristrutturazione". In Milana, C. (a cura di) *Ristrutturazione e produttività nei principali paesi industriali*. Bologna, Il Mulino.
- JORGENSEN, D.W. e FRAUMENI, B.M. (1981) "Relative Prices and Technical Change". In E.R. Berndt e B.C. Field (a cura di), *Modeling and Measuring Natural Resource Substitution*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- LEONTIEF, W.W. (1982), "La distribuzione del lavoro e del reddito", *Le Scienze* 29: 148-60.