

Note bibliografiche

G. VACIAGO (a cura di), *La programmazione dei flussi finanziari*, Il Mulino, Bologna, 1983.

Il volume comprende una breve introduzione e cinque saggi: "Politica monetaria e credito totale interno" di G. Vaciago, "Il finanziamento del settore pubblico" di R. Artoni, "Il saldo finanziario delle famiglie" di P. Ranci, "Il finanziamento delle imprese nella programmazione dei flussi finanziari" di G. Orsenigo, "Il finanziamento dei conti con l'estero" di F. Coricelli.

Tema unificante dei diversi contributi è l'analisi dei flussi di finanziamento tra grandi settori istituzionali.

Gli autori hanno elaborato i rispettivi contributi nell'ambito di una ricerca svolta presso l'Istituto per la Ricerca Sociale di Milano sull'esperienza italiana in tema di programmazione finanziaria e in particolare di credito totale interno. L'angolo visuale volta a volta è quello della teoria della politica economica, quello descrittivo dell'esperienza italiana degli anni settanta, quello valutativo delle scelte effettuate nel campo della politica monetaria.

Il livello analitico è rigoroso, pur senza il ricorso a strumenti complessi. Destinatori naturali del volume sono tutti gli studiosi di problemi monetari. Questa recensione, con scelta inevitabilmente arbitraria, è mossa da interessi prevalenti per la politica monetaria. Essa si concentra pertanto sui primi due saggi.

G. Vaciago si occupa del credito totale interno come obiettivo intermedio di poli-

tica monetaria. Illustra tre relazioni contabili capaci di fornire schemi di riferimento per il controllo degli aggregati monetari:

1. Riserve ufficiali = base monetaria - Base monetaria interna.

2. Saldo della bilancia dei pagamenti = Variazione della moneta - Espansione del credito interno.

3. Saldo corrente con l'estero = Variazione delle attività finanziarie - (Variazione del credito totale interno + emissioni azionarie + variazioni delle passività finanziarie sull'estero).

Per intendere la logica della programmazione finanziaria concentriamoci esemplificativamente sulla terza relazione. Il saldo corrente con l'estero può essere concepito come obiettivo finale. La variazione delle attività finanziarie si ritiene prevedibile con elevato grado di approssimazione. Il restante addendo, ossia la variazione del credito totale interno (trascurando le componenti delle emissioni azionarie e delle variazioni delle passività finanziarie sull'estero) diviene l'obiettivo intermedio influenzando il quale si tiene (o si ritiene di tenere) sotto controllo l'obiettivo finale.

Discutendo criticamente lo schema descritto, Vaciago considera distintamente gli aspetti di: a) individuazione dell'obiettivo finale; b) stabilità delle diverse equazioni di domanda relative agli aggregati monetari che si ritengono prevedibili; c) effettiva controllabilità dell'obiettivo intermedio. Sul punto c) si può fare un'osservazione estensiva rispetto alle considerazioni dell'Autore. Vi è infatti la possibilità che

tanto l'obiettivo finale quanto l'aggregato monetario ritenuto prevedibile con buona approssimazione siano funzioni di una terza variabile non esplicitata. Riconsideriamo per un attimo la relazione (3) già introdotta all'inizio: Saldo corrente con l'estero = Variazione delle attività finanziarie - (Variazione del credito totale interno + ...). Supposto che sia il saldo corrente con l'estero sia la variazione di attività finanziarie siano funzioni del reddito e con esso formino al limite un sistema determinato, l'obiettivo intermedio dipenderà esso stesso dalle soluzioni del sottosistema in parola e verrà meno concettualmente la possibilità di esercitare un controllo. Non si fatterà a riconoscere che l'esempio equivale a un caso di formazione endogena di mezzi di finanziamento e pertanto solleva il problema già ricordato della effettiva controllabilità degli aggregati.

Una prima conclusione del saggio è che, eccettuati i casi del 1974 e del 1977, gli obiettivi dichiarati in termini di credito totale interno sono stati ampiamente mancati e forse abbandonati per via. Il lettore potrebbe giungere a chiedersi, alla luce delle considerazioni generali, se anche i casi del 1974 e del 1977 vanno ascritti a veri e propri successi della politica di controllo degli aggregati oppure se non siano stati risultati in qualche misura spontanei dei diversi condizionamenti esogeni ai quali il sistema è rimasto esposto. Cause della incontrollabilità, secondo Vaciago, sono state le necessità di finanziamento del settore pubblico, che naturalmente non costituiscono una grandezza soggetta a decisioni dell'autorità monetaria.

Il riconoscimento di non poter influire su questa variabile è all'origine del dichiarato abbandono, con la fine del 1982, dello schema di riferimento imperniato sul credito totale interno per una decisa scelta (o ritorno) a favore della base monetaria. Quest'ultimo obiettivo, anzi, congiuntamente alla liquidità delle aziende di cre-

dito, avrebbe cominciato ad essere perseguito ancor prima di essere esplicitamente dichiarato.

L'analisi di Vaciago è da condividere. Essa lascia d'altronde aperti alcuni interrogativi che vanno ovviamente oltre un bilancio sull'efficacia del credito totale interno nell'esperienza italiana. Si tratta di valutare se una volta che il sistema abbia accumulato un debito pubblico di un ordine di grandezza prossimo a quello del prodotto interno lordo annuo, e si trovi di conseguenza assoggettato a un grave onere per il servizio di tale debito, la restrizione nel processo di creazione di base monetaria e il conseguente aumento di saggi reali di interesse non inneschino spinte cumulative assai difficili da controllare con l'uso esclusivo degli strumenti monetari. Accade infatti che elevati tassi reali, mentre generano spinte sulla domanda, richiedano il ricorso a ulteriore indebitamento statale. Essi concorrono in tal modo a fare percepire una situazione di "rischio crescente" sul debito pubblico. Questi sono peraltro problemi del prossimo futuro che l'analisi monetaria non ha ancora pienamente chiarito.

Nel saggio sul finanziamento del settore pubblico R. Artoni pone in primo luogo il problema della significatività statistica e concettuale del cosiddetto "finanziamento del settore pubblico" inteso come frazione del credito totale interno. In primo luogo l'Autore mette in evidenza le differenze di definizione tra *settore statale*, *amministrazione pubblica* e *settore pubblico allargato*.

A prescindere dai problemi di definizione del settore pubblico, lo studioso che fosse interessato alla significatività delle ripartizioni del credito totale interno tra settore pubblico e settore privato si trova di fronte a problemi concettuali che hanno a che fare con l'attività di trasferimento di fondi alle imprese operata dal Tesoro, che in tale caso finisce per agire da intermediario finanziario, come è stato più volte rilevato nel caso degli ultimi anni. Analo-

gamente, Artoni discute la natura delle erogazioni in conto interessi, le sottoscrizioni di capitale da parte dello Stato, il problema delle acquisizioni di attività finanziaria da parte dei destinatari delle erogazioni del Tesoro. L'Autore indica nel metodo pragmatico, quello dell'uso di tutte le informazioni disponibili per la correzione, la via da seguire per conferire significatività alla scomposizione del credito interno in una quota a favore del settore pubblico e in una quota a favore del settore privato.

Dopo avere esaminato l'evoluzione delle forme di copertura del fabbisogno pubblico, Artoni considera l'andamento degli interessi (una delle maggiori voci del fabbisogno) rispetto al debito pubblico e rileva che tra il 1974 e il 1981 la crescita del rapporto in esame si deve assai più alla crescita dei tassi nominali che non alla dinamica di altre voci di spesa.

Nel saggio viene anche considerato il diverso contributo all'assorbimento di debito pubblico che i settori istituzionali dell'economia italiana hanno dato. L'Autore sostiene, tra l'altro, che gli anni di avanzo della bilancia corrente con l'estero sono quelli in cui il finanziamento del fabbisogno del Tesoro con base monetaria è più limitato (dovendo la banca centrale mettere in circolazione parte della base monetaria che è nei suoi programmi a fronte dell'assorbimento di riserve valutarie). Pertanto gli anni di avanzo della bilancia corrente con l'estero sono anche quelli in cui più elevato è l'onere per nuovi interessi. Questa analisi è certamente corretta. Convien però rilevare che negli anni di avanzo corrente con l'estero la banca centrale accumula riserve produttive di interessi attivi o riduce posizioni debitorie produttive di interessi passivi, mentre negli anni di deficit corrente l'effetto sul flusso di interessi con l'estero è contrario.

Concludendo, il saggio di Artoni ripropone il tema già sollevato in altro contesto

da Vaciago, della adeguatezza del controllo del credito totale interno rispetto agli obiettivi che esso si proponeva. In sostanziale accordo con Vaciago, egli sostiene che la politica del credito avrebbe dovuto mirare al controllo della capacità di spesa dei settori utilizzatori di risorse finali. Molte cause spiegano caso per caso la differenza tra programmi (o previsioni) e risultati. Ma in ogni caso l'Autore ritiene che la grande eterogeneità delle componenti dell'aggregato e la complessità delle relazioni che collegano tali componenti alla dinamica del sistema rendano assai problematica una valutazione globale della rispondenza della politica di credito totale rispetto ai suoi obiettivi.

Nel complesso, il volume *La programmazione dei flussi finanziari* appartiene a un "genere letterario" che gli economisti debbono apprezzare per la concretezza dei problemi trattati, il livello di analisi che non utilizza strumenti inutilmente complessi e infine per la chiarezza del linguaggio.

CARLO D'ADDA

J.S. MILL, *Principi di Economia Politica*, a cura di G. Becattini e B. Fontana, UTET, Torino, 1983.

Per alcune generazioni di studiosi i *Principles of Political Economy, With Some of Their Applications to Social Philosophy* (1848) di John Stuart Mill rappresentarono la Bibbia indiscussa della dottrina economica, la sintesi finale della teoria classica e dei perfezionamenti introdotti dagli economisti post-ricardiani. Tale opera aveva spodestato la *Ricchezza delle Nazioni* (1776) di Adam Smith come punto di riferimento per chiunque si interessasse di economia. Dopo la pubblicazione, la supremazia del testo di Mill durò fino all'ascesa della scuola marginalista, negli ultimi decenni dell'800; da quel momento i Prin-

cipi diventarono oggetto di un interesse quasi esclusivamente storico, e furono sostituiti, nel loro ruolo didattico, dai *Principi di Economia* (1890) di Alfred Marshall.

Nel nostro secolo, gli economisti hanno in genere giudicato irrilevante il contributo di Mill alla formazione della scienza economica, cosicché l'analisi dell'opera milliana è stata limitata agli aspetti politici o metodologici.

Più recentemente si è invece diffusa l'opinione che Mill, riassumendo le discussioni politiche ed economiche del suo tempo, abbia svolto una funzione determinante per il processo d'allontanamento della teoria economica dalle dottrine ricardiane; e soprattutto sono stati messi in evidenza i legami esistenti fra il suo pensiero economico e quello, successivo, di Alfred Marshall [Cfr. Dobb (1973); Bharadwaj (1978a, 1983)].

La pubblicazione di quest'ultima traduzione dei *Principi*, correttamente effettuata da Biancamaria Fontana sulla base della edizione critica curata nel 1965 da V.W. Bladen e J.M. Robson per la "University of Toronto Press", ci offre l'occasione di valutare direttamente il contributo fornito da J.S. Mill nell'ambito della teoria economica classica.

La caratteristica principale dell'opera di Mill sta nella sua finalità di fondere l'eclettismo culturale con il riformismo politico, in modo tale da generare un sistema teorico generalmente accettato. Come infatti sottolinea Giacomo Becattini, elegante prefatore di questa nuova traduzione, il problema centrale dell'opera di Mill è l'*individuazione delle condizioni del progresso ordinato della società*, dove per *ordinato* si intende consapevole e conforme alle leggi dell'organismo sociale. Fare ciò equivale, per Mill, a collocarsi nell'area d'intersezione fra tutte le branche della conoscenza sociale (etica, politica, economia ecc.) e cercare di sanzionare «un nuovo corpo di dottrina», che possa costituire una base di consenso quasi-una-

nime fra gli "esperti" e, di riflesso, nel popolo.

La visione economica della società cessa in Mill di essere esclusiva ed esaustiva:¹ ne è un esempio, nell'ambito dei *Principi*, la definizione ed identificazione delle classi sociali. Nell'elaborazione degli economisti classici, e in particolare nella formulazione ricardiana, le classi sociali sono rigorosamente definite dal loro contributo specifico all'attività produttiva. Ai tre fattori essenziali alla produzione (terra, lavoro e capitale) corrispondono altrettante quote distributive del prodotto sociale (rendita, salario e profitto), e quindi le tre classi dalle quali la società stessa è costituita: proprietari terrieri, lavoratori e capitalisti. Ad una tale visione del sistema sociale, ancora presente nei *Principi* (p. 378), Mill affianca una nuova definizione delle classi sociali, espressa essenzialmente nei termini — comuni all'esperienza della rivoluzione francese, del socialismo utopistico e, in Inghilterra, del radicalismo e del cartismo — del linguaggio politico. Da un lato troviamo così il termine "aristocrazia" ad indicare qualsiasi gruppo sociale che difenda e perpetui strutture di privilegio in contrasto con gli interessi della maggioranza. Dall'altro lato ci sono invece i lavoratori e la borghesia; poiché si riconosce il loro diritto alla rappresentanza politica, essi vengono a costituire, nella visione di Mill, un'unica classe all'interno della quale è impossibile tracciare linee di demarcazione.

¹ Come nota Becattini nella sua introduzione, quando nel 1845 Mill decide di scrivere i *Principi*, egli ritiene l'economia politica una forma di conoscenza parziale e storico-relativa: parziale perché isola un nucleo di relazioni — quelle produttive e distributive — dal tessuto unitario dei fenomeni sociali; storico-relativa perché si riferisce ad uno stadio dell'evoluzione sociale — quello dominato dallo scambio, dalla concorrenza e dall'accumulazione — che non prevale ovunque, né costituisce il punto di approdo ineluttabile, o desiderabile, dello sviluppo delle società.

In questo modo, là dove la definizione economica tende a sottolineare la separazione e il contrasto d'interessi fra le classi, la terminologia politica, usata da Mill, suggerisce invece la loro unità, omogeneità e conciliazione nell'ambito di un progetto di regime democratico e parlamentare.

Queste assunzioni di tipo ideologico influenzano direttamente il metodo e lo svolgimento dell'analisi economica milliana. L'influenza dei romantici (Coleridge e Comte) e dei critici socialisti (oweniani e sansimoniani) dell'utilitarismo aiutò Mill a distaccarsi criticamente dall'educazione impartitagli, assai duramente, da suo padre James Mill, e ad emanciparsi, anche a prezzo di profonde crisi intellettuali, dalla rigorosa concezione benthamiana dell'interesse personale come motivo dominante della condotta umana. Tutto ciò lo indusse ad apprezzare la complessità dei fenomeni sociali e, contemporaneamente, a ricercare un metodo utilizzabile per analizzarli scientificamente.

Mentre nella sua principale opera giovanile, *Alcuni Problemi Insoliti dell'Economia Politica*, Mill concepisce l'economia esclusivamente come scienza positiva, cui può essere applicato il solo metodo deduttivo, nei *Principi*, come negli scritti di Smith e Ricardo, trovano posto considerazioni normative e, di fatto, si riconosce la funzione di controllo che il metodo induttivo deve svolgere nella fase di formulazione delle ipotesi e in quella della loro verifica.

Mill ritiene che il modo più conveniente di "aggregare" la fenomenologia sociale sia quello di partire da un'ipotesi semplificata e stabilire, in base ad essa, alcune leggi ipotetiche da sottoporre successivamente a verifica empirica. È seguendo tale approccio che egli afferma che «soltanto attraverso il principio della concorrenza» «l'economia politica ha qualche pretesa al carattere di scienza»:

«È in quanto rendite, profitti e salari sono determinati dalla concorrenza, che per essi si possono stabilire delle

leggi. Se si assume che la concorrenza è il solo elemento regolatore di tali fattori, si potranno stabilire principi di grande generalità e di rigore scientifico, sulla base dei quali quei fattori saranno regolati» (p. 383).

Il concetto milliano di concorrenza è del tutto analogo a quello degli economisti classici, basato sulla libertà d'ingresso di nuove imprese in ogni settore e coerente con il principio di uniformità del saggio di profitto nei vari settori produttivi.²

Partendo da tale ipotesi si può mettere in risalto la connessione reciproca di tutti i fenomeni economici, e allo stesso tempo l'azione economica degli individui diventa un fenomeno osservabile oggettivamente: si identificano così le prime grandi leggi che regolano la produzione e la distribuzione del reddito. La discussione di queste leggi viene posta da Mill in primo piano [così come già avveniva negli *Elementi di Economia Politica* di James Mill], mentre i temi dello scambio e del valore vengono trattati solo in una fase successiva dell'analisi. In realtà sia in Mill, sia in Ricardo, e più in generale nella teoria economica classica, il problema del valore ha una natura "derivativa": la sua comparsa è infatti subordinata ai problemi concernenti la definizione di "sovrappiù", la sua misurazione e distribuzione fra i vari agenti economici [Bharadwaj (1978b)].

Per dimostrare senza ambiguità che il saggio di profitto è determinato in modo univoco una volta che i salari sono fissati, e che esiste necessariamente una relazione inversa fra salari e saggio del profitto, Ricardo aveva cercato di misurare gli aggregati eterogenei, presenti nella sua definizione di saggio del profitto (prodotto lordo,

² Esso si applica quindi al sistema sociale nel suo complesso e non corrisponde affatto all'ipotesi di prezzo dato, dal punto di vista della singola impresa, tipica del concetto marginalista di concorrenza. Cfr. RONCAGLIA (1975), pp. 28-29.

salari e capitale), in termini di uno "standard invariante", ovvero di una merce, o di un insieme di merci, il cui valore di scambio non subisse modifiche al variare della distribuzione. Tutto ciò lo aveva portato ad affrontare il problema di ciò che governa i cambiamenti nei prezzi relativi quando i salari mutano ed a sviluppare la sua teoria del lavoro incorporato.

Mill, pur pensando di sistemare e emendare nei meri dettagli la teoria del valore di Ricardo, introduce, in modo più o meno esplicito, una serie di elementi nuovi, tali da modificare in modo sostanziale la visione ricardiana.

Nel rispetto della tradizione classica, Mill avvia la sua analisi del concetto di valore, discutendo la distinzione fra *valore d'uso* e *valore di scambio*. A tale proposito, egli richiama la critica rivolta da De Quincey alla definizione smithiana di valore d'uso ed indica come «valore teleologico» di una merce «la sua attitudine a soddisfare un desiderio, o a servire ad uno scopo» (p. 627). A differenza della definizione smithiana (e ricardiana) di valore d'uso, che si riferisce agli aspetti "qualitativi" della merce, ovvero alle *proprietà fisiche socialmente attribuite* a un dato bene, la specificazione milliana dipende direttamente dal *giudizio individuale* dei consumatori ed acquista una dimensione "quantitativa", venendo a costituire il limite estremo superiore del valore di scambio.

[È infatti impossibile «che, per possedere una cosa, una persona possa dare più del massimo valore che essa le attribuisce come mezzo per appagare le proprie inclinazioni» (p. 627)]. Grazie a tale definizione De Quincey e Mill risolvono il problema — che, a loro parere, esiste anche nell'analisi di Smith — della confrontabilità fra valore di scambio e valore d'uso di una merce; così facendo essi preparano però la strada a definizioni di tipo soggettivo, proprie dell'economia marginalista, e compiono un passo decisivo verso la risoluzione di tale problema in termini di

"utilità totale" e "marginale" [Bharadwaj (1978a)].

Successivamente, passando a trattare in modo specifico il valore di scambio (inteso come «potere generale d'acquisto» di una merce e distinto dal prezzo, solo per il fatto che quest'ultimo viene espresso in termini di moneta), Mill ordina «tutte le cose che si comprano o si vendono» in base alla loro «difficoltà d'acquisto» (p. 637), indicata come la determinante specifica del valore di una merce. In questo modo egli identifica tre classi distinte di beni:³ 1) i beni scarsi, in cui la difficoltà d'acquisto dipende da una limitazione assoluta dell'offerta (le cosiddette "eccezioni" ricardiane); 2) i beni generici, per i quali l'ostacolo all'acquisto «consiste soltanto nel lavoro e nella spesa necessaria a produrre la merce» (p. 637); 3) i beni che possono venire riprodotti senza limiti, ma non con una quantità fissa «di lavoro e di spesa», per i quali la difficoltà nell'acquisto sta quindi nella crescita dei costi di produzione, conseguente al crescere della quantità da produrre (ad es. materie prime e prodotti agricoli).

Questa schematizzazione è in sintonia con il tentativo milliano di rendere esaustiva la teoria ricardiana del valore, e corrisponde al suo approccio ideologico di "compromesso" fra correnti di pensiero diverse. Pur attribuendo una legge di determinazione del valore ad ognuna delle tre categorie di beni, in realtà Mill propone un'unica teoria "base" del valore, impostata sulle due definizioni di *valore di mercato* (o prezzo temporaneo), come risultante del gioco di domanda e offerta, e di *valore naturale* (o prezzo necessario), coincidente con il costo di produzione delle merci.⁴

³ Una classificazione simile a quella adottata da Mill è presente nel *Critical Dissertation* di Bailey. Cfr. DE VIVO (1981).

⁴ Le leggi del valore proposte per la prima e la terza categoria di merci non sono infatti che

Due sono i contributi specifici di Mill nell'ambito della sua trattazione della teoria del valore: 1) l'introduzione d'una equazione d'equilibrio tra domanda ed offerta, in cui il prezzo di mercato è presente come variabile indipendente; 2) la definizione del costo di produzione di una merce, come somma di salari e profitti specifici di quel settore di produzione.

Il primo contributo è diretto sostanzialmente a correggere la posizione di Smith sul metodo di determinazione del prezzo di mercato. Infatti, nella teoria dei prezzi di Smith, tanto l'offerta che la domanda "effettuale"⁵ sono delle *quantità* ed il prezzo di mercato viene regolato dal *rapporto* fra queste due quantità. [Per domanda "effettuale" Smith intende «la domanda di coloro che sono disposti a pagare il prezzo naturale della merce, ossia l'intero valore della rendita, del lavoro e del profitto che deve essere pagato per portarle al mercato» — cfr. Smith (1776), p. 57.] Mill, pur partendo dalla medesima definizione di domanda "effettuale", pone in evidenza il ruolo che la concorrenza gioca nel porre la quantità domandata in funzione del prezzo effettivo della merce ed identifica, in particolare, una relazione

varianti specifiche della teoria del valore applicata da Mill al secondo caso, quello delle merci generiche: a) nel primo caso le particolari condizioni dell'offerta fanno sì che il costo di produzione costituisca semplicemente un limite inferiore per il valore della merce; b) nel terzo caso la natura del processo produttivo impone di considerare la rendita della terra (o profitti aggiuntivi dello stesso tipo) e la legge dei rendimenti decrescenti pone in relazione il costo di produzione con la quantità prodotta. In entrambi i casi non viene comunque modificato in modo sostanziale il *meccanismo* milliano di determinazione del valore di scambio.

⁵ Nella traduzione di Biancamaria Fontana, come già in quella del Ferrara, il termine "effectual" viene reso con "effettiva". In questa sede si è preferito utilizzare la traduzione letterale "effettuale" per evitare ogni possibilità d'equivoco con il termine keynesiano "effective demand".

inversa, di tipo empirico, tra le due variabili. Conseguenza da ciò che il paradosso della determinazione del valore, tramite quantità che a loro volta sono dipendenti da esso, può essere risolto solo se si fa riferimento all'analogia matematica dell'*equazione*. [In questo modo «il valore che una merce raggiungerà su un mercato qualsiasi non è altro che il valore che in quel mercato produce una domanda esattamente sufficiente ad assorbire l'offerta esistente od attesa» (p. 642).]

Ancor più rilevante è il secondo contributo di Mill, che riguarda il dibattito sul costo di produzione. Diversi sono i punti di frattura esistenti, su tale argomento, fra l'opera milliana e la letteratura economica precedente.

In primo luogo, affermando che «le cose in media si scambiano, le une con le altre, in ragione del loro costo di produzione» (composto, come abbiamo già detto, dalla somma di salari e profitti), Mill finisce con lo sviluppare quel filone dell'opera di Smith, cui Ricardo si opponeva decisamente. Lontano dall'essere, come in Ricardo, una semplice definizione del costo di produzione, l'opinione espressa da Mill equivale infatti all'affermazione che profitti e salari influenzano *entrambi, in maniera del tutto indipendente*, il valore di scambio delle merci.⁶

In secondo luogo esiste una sostanziale differenza fra la definizione milliana di costo di produzione e quella fornita precedentemente da Robert Torrens nel suo *Saggio sulla Produzione della Ricchezza* (1821). Torrens ritiene infatti «antiscientifica e scorretta» una definizione del costo di produzione che includa i profitti,

⁶ È riferendosi a tale aspetto della teoria economica milliana che Dobb, d'accordo con Schumpeter, individua nell'ambito delle teorie dei prezzi una linea di pensiero Smith-Mill-Marshall, nettamente contrapposta a quella che, partendo da Smith e Ricardo, trova la sua continuazione nell'opera di Sraffa. Cfr. DOBB (1973).

visto che «il profitto del capitale, lungi dal formare parte del costo di produzione, è un sovrappiù che resta dopo che il costo è stato completamente reintegrato» (p. 35).

Alla base di un tale disaccordo troviamo da un lato una diversa concezione di profitto, dall'altro la mancata considerazione, da parte di Torrens, dei profitti relativi alla produzione dei beni capitali — o dei beni intermedi — utilizzati per la produzione delle merci.

Mill, nell'ambito della sua analisi delle leggi distributive, considera i profitti come la somma di tre componenti di reddito dovute ai capitalisti come *remunerazione dell'astinenza, salario di sovrintendenza e compenso per il rischio*. Considerato in questi termini, il profitto «non è esclusivamente l'eccedenza che rimane al capitalista dopo che è stato compensato della sua spesa, ma, nella maggior parte dei casi, rappresenta una parte non trascurabile della spesa stessa» (p. 658). Infatti, in un sistema produttivo caratterizzato da divisione del lavoro, i profitti dei capitalisti, che finanziano la produzione dei beni capitali e dei beni intermedi, necessari per la produzione di una merce generica, vengono a far parte direttamente delle spese di produzione di quella data merce.

A differenza di Torrens che fa della sfera della circolazione il fuoco dell'analisi economica, Mill attribuisce allo scambio una scarsa capacità d'influire sui profitti, tanto più che, come nota Becattini nella sua introduzione, egli «nega che lo scambio sia la forma naturale della distribuzione» (p. 43).

Nonostante ciò la divisione del lavoro, che dallo scambio è generata e regolata, riveste un ruolo centrale all'interno della teoria milliana dei profitti. Mill infatti, contrariamente a Ricardo, pone in primo piano nei *Principi* sia la relazione esistente fra capacità produttiva del lavoro ed ammontare complessivo del sovrappiù, sia la dipendenza del «costo del lavoro», e quindi del saggio del profitto, dall'efficienza

del lavoro stesso. Egli considera però la divisione del lavoro come solo un aspetto del più ampio principio di *cooperazione*, e, nel rispetto della tradizione classica, ne studia le caratteristiche e gli effetti — sia sociali sia economici — nell'ambito della sua analisi delle leggi della produzione.

A tale proposito egli introduce due nuove categorie concettuali: 1) la *cooperazione semplice*, ossia l'unione di numerosi lavoratori allo scopo di aiutarsi vicendevolmente nella stessa serie di operazioni e 2) la *cooperazione composta*, ovvero l'integrare dei diversi lavoratori per la produzione d'un unico bene. [Mill dichiara di riprendere tale terminologia dal commento di E.G. Wakefield all'edizione del 1835 della *Ricchezza delle Nazioni* di Smith.]

In questo modo Mill sviluppa la sua analisi del principio di cooperazione su due piani metodologicamente distinti: 1) quello "micro" degli effetti economici della parcellizzazione delle funzioni lavorative nell'ambito del singolo processo produttivo (cooperazione composta) e 2) quello "macro" degli effetti della divisione del lavoro sulla struttura sociale nel suo complesso (cooperazione semplice).

Anche in questo caso Mill, seguendo un approccio così articolato, riesce a riunire in modo sistematico contributi specifici, forniti, in epoche precedenti, da diversi studiosi, ed a formulare su tale argomento considerazioni di tipo sia economico sia politico.

Per quanto riguarda il piano "micro" dell'analisi, ovvero il legame esistente fra divisione del lavoro e aumento della produttività, Mill si ricollega direttamente alla trattazione svolta su tale argomento da Charles Babbage nel suo *On the Economy of Machinery and Manufactures* (1832). La scelta di tale riferimento rappresenta l'interesse rivolto da Mill verso le strategie di minimizzazione dei costi di produzione delle merci. D'accordo con Babbage, egli ritiene infatti che «il vantaggio più considerevole (dopo l'abilità e la specializzazio-

ne degli operai), che deriva dalla sviluppata divisione del lavoro», nell'ambito «della moderna industria manifatturiera», consiste nella «più economica distribuzione del lavoro, attuata mediante la classificazione dei lavoratori a seconda delle loro capacità» (p. 244). In altre parole, in una società fondata sull'acquisto e la vendita della forza lavoro, la divisione del singolo mestiere è vista da Mill come un metodo, perfezionabile, di riduzione del costo delle sue singole parti.

A fronte di tali considerazioni, di carattere prettamente economico, Mill, seguendo l'approccio di tipo "macro", cerca invece di mettere in risalto i positivi effetti sociali dell'organizzazione cooperativa del lavoro. In particolare, allo sviluppo di forme di cooperazione e compartecipazione all'attività produttiva egli collega la possibilità aperta alla classe lavoratrice di migliorare la propria condizione. Traducendo nella propria terminologia posizioni già espresse dai teorici socialisti (soprattutto di stampo owenita), Mill auspica una progressiva estensione dell'area del *lavoro qualificato*, e con tale termine indica non tanto un ruolo specifico del lavoratore nel processo produttivo, o una sua acquisita capacità tecnica, quanto piuttosto un suo migliorato livello d'educazione (intellettuale, morale e politica). Con questo modello egli dà un contributo essenziale alla costruzione di quella teoria dell'aristocrazia operaia — con il suo ruolo ambiguo di "guida" della classe operaia, ma anche di strumento della sua integrazione nella "middle-class" — che sarà centrale nelle successive elaborazioni, ideologiche del movimento operaio e sindacale.

Come si può vedere da questi sintetici cenni, i *Principi di Economia Politica* risultano ancor oggi centrali per il dibattito economico: non tanto per le questioni relative alla teoria del valore (dove la chiarificazione dei concetti, permessa da un approfondimento della storia del pensiero economico, risulta comunque decisiva

per i dibattiti analitici contemporanei) quanto per l'intreccio proposto, al di là delle schematizzazioni, fra tematiche ora spesso tenute distinte (divisione del lavoro, distribuzione del sovrappiù e valore delle merci). Essi vanno inoltre considerati, unitamente al resto dell'opera milliana, alla luce dei contributi forniti da Mill sul piano dell'organizzazione scientifica della conoscenza sociale e, in campo politico, sul tema della democrazia parlamentare (intesa come "democrazia di sviluppo" ovvero come modello di società tale da assicurare a tutti i suoi membri eguale libertà di realizzare le proprie capacità).

Da un tale punto di vista, l'analisi dell'opera di Mill diventa così una tappa obbligata per chiunque ritenga valido il detto milliano che «non è un buon economista chi sia niente altro che questo».

MARCELLA CORSI

BIBLIOGRAFIA

- BHARADWAJ, K. (1978a). "The Subversion of Classical Analysis: Alfred Marshall's Early Writing on Value", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 2, pp. 253-271.
- BHARADWAJ, K. (1978b). *Classical Political Economy and the Rise to Dominance of the Supply and Demand School*, Calcutta, Orient Longmans.
- BHARADWAJ, K. (1983). *Ricardian Theory and Ricardianism*, "Contributions to Political Economy", vol. 2, pp. 49-77.
- DE VIVO, G. (1981). "John Stuart Mill on Value", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 5, pp. 67-69.
- DOBB, M.H. (1973). *Storia del pensiero economico*, Roma, Editori Riuniti, 1979.
- RONCAGLIA, A. (1975). *Sraffa e la teoria dei prezzi*, Roma-Bari, Laterza.
- SMITH, A. (1776). *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, Milano, ISEDI, 1973.
- TORRENS, R. (1821). *Saggio sulla produzione della ricchezza*, a cura di A. Roncaglia, Milano, ISEDI, 1976.

A. QUADRIO CURZIO e R. SCAZZIERI, *Sui momenti costitutivi dell'economia politica*, Il Mulino, Bologna, 1983 (Edizione speciale a cura della Banca Piccolo Credito Valtellinese), pp. 62.

A conclusione della pubblicazione, iniziata nel 1977, dei volumi riguardanti i "Protagonisti del pensiero economico", Quadrio Curzio e Scazzieri, in questa opera, sintetizzano le loro concezioni sui principi fondamentali dell'economia politica e sulle caratteristiche della loro evoluzione.

Si sa come i due Autori distinguano, tra le varie elaborazioni teoriche, quelle che, identificando le relazioni fondamentali del fenomeno economico, si presentano con una validità che tende a rinnovarsi nel tempo, da essi definite *idee cardine*, da quelle che mutano con i ritmi stessi dell'evoluzione economico-sociale, e che costituirebbero le *idee congiunturali*. Se è vero che i processi di industrializzazione trasformano profondamente la struttura dei sistemi economici, è pur sempre possibile interpretarli, ad avviso di Quadrio Curzio e Scazzieri, facendo riferimento a due distinzioni analitiche che appaiono sufficientemente significative: la rappresentazione, cioè, del sistema economico "per industrie", che intende chiarire le relazioni "orizzontali" tra settori produttivi e quella "per settori verticalmente integrati", che esamina i rapporti tra fattori produttivi e beni di consumo. Le idee cardine di produzione e di consumo, secondo i due Autori, possono per questa via essere considerate sia sul piano teorico sia su quello storico.

Ma esse vanno studiate non seguendo un approccio che ipotizzi una successione di fasi, in cui ciascuno stadio sostituisce e rende obsoleto quello precedente, bensì utilizzando un criterio d'interpolazione che tenda a collegare contributi che, pur tra loro distanti dal punto di vista temporale, possono considerarsi contigui per

talune peculiarità fondamentali. In altre parole, i due aspetti analitici, più che illuminare una successione cronologica di eventi, cercherebbero di caratterizzare un'alternanza di fasi, evitando visioni unilineari e semplificatrici del cosiddetto "progresso" della teoria economica.

Interpretando il fenomeno economico secondo questa prospettiva si possono collocare sulla linea d'interpretazione offerta dall'idea cardine di scambio riflessioni che, in termini pressoché esclusivi, analizzano l'apparato di trasformazione e la domanda finale, privilegiando l'interdipendenza tra fattori "originari" di produzione, per cui le attività di scambio, più che quelle produttive, rappresentano le determinanti essenziali delle relazioni economiche. Al contrario, la linea d'interpolazione fornita dall'idea cardine di produzione può dare l'opportunità di collegare contributi compatibili con una concezione del sistema economico fondata sulle attività di produzione e l'interdipendenza dei processi.

L'analisi economica, in tal modo, può esser concepita come una evoluzione multilineare, con una complessità di punti in comune tra le due principali linee teoriche, come accade in Smith, in Stuart Mill, in Marshall e, almeno in parte in Schumpeter. In questa prospettiva, lo svolgimento dell'economia politica appare come l'interazione tra una dicotomia "interna" dell'apparato analitico degli economisti, derivata da una differente rappresentazione dei fenomeni produttivi, e di una dicotomia "esterna" fondata sull'antagonismo ma anche su una possibile coesistenza tra apparati cardine di trasformazione e di struttura. A tale riguardo, Quadrio Curzio e Scazzieri pongono giustamente in rilievo come in certi periodi della storia economica (basti ricordare la Gran Bretagna della prima rivoluzione industriale) gli apparati di struttura abbiano indotto gli economisti, si pensi a Ricardo, a Torrens, a Marx, a teorizzare secondo un metodo basato su di

una rappresentazione "per industrie" del sistema produttivo. Analogamente, di fronte ad apparati di trasformazione divenuti prevalenti, gli economisti non hanno mancato d'interpretare il sistema produttivo secondo il modello dei "settori verticalmente integrati"; è sufficiente tener presenti i nomi di Smith, di Ferrara, di Keynes. Ma i nostri Autori avvertono che non si deve trascurare il fatto che in fasi storiche, pur contrassegnate dalla prevalenza dell'apparato di struttura su quello di trasformazione, si sono allestite teorie implicanti una rappresentazione del sistema produttivo "per settori verticalmente integrati", come nel caso di Malthus, di Cournot o di Mangoldt, o come si è verificato nel modo più esplicito durante l'espansione del marginalismo negli ultimi decenni del secolo scorso e nei primi del nostro.

In generale, comunque, è possibile affermare che la dinamica delle strutture economiche è in grado di sollecitare in maniera rilevante la teoria, anche se non ne determina lo svolgimento in modi univoci e meccanici. L'evoluzione storica conferma che certe questioni, talune esigenze si presentano in certi periodi particolarmente pressanti e che la teoria, sia intesa come interpretazione della realtà, sia concepita quale modello di politica economica, tende ad individuare i "punti critici" per il funzionamento del sistema economico.

A questa fase delle loro riflessioni Quadrio Curzio e Scazzieri sostengono che il carattere "progressivo" o "degenere" di una data teoria, o di un complesso di teorie, non possa prescindere da giudizi di valore relativi ai problemi affrontati. E, a tale proposito, essi distinguono tra comportamenti umani "acquisitivi", rappresentati dal consumo, e comportamenti "creativi", riferibili alla produzione. A loro parere, il primo tipo di comportamenti, benché connaturati all'uomo, non ne costituirebbero la peculiarità; nel

mentre sarebbero i secondi, in particolare quelli tesi alla produzione della ricchezza per mezzo del potenziamento della dotazione di risorse naturali, a caratterizzare le energie degli esseri umani. Nel mentre nell'apparato di trasformazione la capacità produttiva resta vincolata dalla disponibilità di risorse originarie, nell'apparato di struttura tale vincolo è solo relativo, ed esso offre la possibilità agli uomini di accrescere la disponibilità di beni finali anche senza che sia necessario aumentare gli impieghi di risorse. I due Autori sottolineano che, di conseguenza, l'idea cardine di produzione è sottoponibile ad una specificazione che colga le connotazioni della "producibilità creativa", connessa all'apparato di struttura, rispetto alla "producibilità trasformativa", implicante, appunto, la trasformazione di risorse originarie in beni di consumo.

Ma un funzionamento equilibrato del sistema economico presuppone, in ogni situazione storica, che si determini una "corretta" proporzione tra l'apparato di trasformazione e quello di struttura. È da tener sempre presente, infatti, scrivono gli Autori, che un sistema economico in cui la capacità di produrre si realizzi esclusivamente, o prevalentemente, attraverso l'apparato di trasformazione risulterebbe «dominato da comportamenti "acquisitivi", privilegiando l'apparente autonomia dei bisogni collegata al diretto consumo delle risorse originarie, e finirebbe per trovarsi in una condizione di declino a causa della scarsità "assoluta" che i comportamenti acquisitivi tendono a generare».

Queste riflessioni di Quadrio Curzio e Scazzieri delineano con efficacia, ci pare, i principi fondamentali che hanno alimentato e caratterizzato sinora le visioni scientifiche degli economisti; principi che chiariscono molto bene le condizioni che sono state, e continuano ad essere, indispensabili all'espansione dei sistemi economici.

AUTORI VARI: *Internazionalizzazione dell'industria: nuove forme e problemi aperti*, Franco Angeli, Milano, 1984.

Il volume raccoglie gli atti di un seminario organizzato dall'Osservatorio sui Processi di Internazionalizzazione (OSPRI) dell'Università Bocconi nel giugno 1983. Il problema dell'internazionalizzazione dell'industria viene affrontato in diciannove saggi che, per comodità di recensione, possiamo dividere in tre gruppi.

Il primo gruppo di contributi presenta analisi ad ampio raggio. Il saggio di Onida che apre il volume ("Industria europea: collocazione negli scambi internazionali e interdipendenza"), ricco di dati sulle tendenze dell'internazionalizzazione dei paesi CEE nel lungo periodo, mostra come il grado di apertura dell'economia europea sia elevato e crescente negli ultimi anni, pure nel quadro di una graduale riduzione della quota di mercato sul totale delle esportazioni mondiali di manufatti. Questo ripiegamento interessa tutti i settori industriali, e non solo quelli tecnologicamente avanzati: la CEE ha perso progressivamente terreno a vantaggio del Giappone per siderurgia e autoveicoli, e a vantaggio degli USA per chimica di base, meccanica strumentale e tessile. Il saggio propone poi alcune linee-guida per un miglioramento della competitività dell'industria europea, criticando certe pericolose semplificazioni di cui è ricca la letteratura recente: la irrilevanza dei fattori di competitività di prezzo, gli investimenti in R & S e i grandi programmi di ricerca e di sviluppo integrato fra imprese dei paesi CEE come generatori automatici di innovazioni. Onida sottolinea come la competitività sia un risultato da raggiungere con una pluralità di strumenti: politiche fiscali, dei redditi e tariffarie per contenere il costo degli *inputs* produttivi; politiche di diffusione e di utilizzazione industriale delle innovazioni già esistenti ma non utilizzate; politiche intese a favorire le modi-

ficazioni organizzative, gestionali e commerciali derivanti dalle innovazioni; politiche infine del tasso di cambio. Le riflessioni presentate da Onida sono riferite ai problemi dell'industria europea; ma è evidente la loro rilevanza specifica per l'Italia.

Balcer e Momigliano ("Nuove tendenze dei processi di internazionalizzazione: recenti sviluppi del dibattito sulla differenziazione dei modelli di comportamento delle imprese multinazionali e su vecchie e 'nuove forme' di coinvolgimento estero delle imprese") si occupano dell'internazionalizzazione mediante varie forme di cooperazione tra imprese, di cui vengono individuate tre tipologie: *joint-ventures* a partecipazione minoritaria; subappalti e decentramenti produttivi extra-gruppo; altri accordi quali forniture di complessi produttivi 'chiavi in mano', contratti di *management* e *franchising*. Gli autori, dopo aver mostrato che l'evidenza empirica disponibile, per quanto scarsa, indica un aumento di importanza negli anni settanta di queste 'nuove forme' di internazionalizzazione, passano in rassegna tre linee di analisi interpretativa per essi proposte: quelle di Kojima e Ozawa basate su una ripresa del modello classico di Hecksher-Ohlin; quelle di Buckley, Casson, Dunning e altri economisti di Reading basate su alcune estensioni della teoria dei vantaggi oligopolistici; quelle di Vaccà e Rullani che mettono in risalto l'importanza di caratteristiche *country-specific* e *firm-specific*. Balcer e Momigliano propongono in alternativa a questi approcci quello del 'coinvolgimento estero totale', in cui le forme ('vecchie' e 'nuove') di internazionalizzazione sono scelte dalle imprese tra un grande numero di modalità possibili, in relazione alle loro caratteristiche tecnologiche, organizzative e di mercato, e a quelle del paese di destinazione.

Da parte loro Rullani e Vaccà ("Il nuovo ruolo della internazionalizzazione delle imprese: riflessioni e proposte") negano la

praticabilità di una teoria dell'internazionalizzazione, che appare come «teoria di fenomeni diversi (...) che hanno in comune solo la condizione accidentale di svilupparsi oltrepassando la linea di frontiera tra diversi paesi» (pag. 66), ed analizzano le varie forme esistenti con lo specifico obiettivo di verificarne l'efficacia. Come misura di quest'ultima è assunto l'incremento di produttività che ogni forma di internazionalizzazione consente sia nel paese in cui essa ha origine sia nel paese di destinazione, mediante lo sfruttamento ottimale dello stock di conoscenze tecnico-scientifiche e di esperienze innovative inegualmente distribuito tra paesi diversi, e mediante l'interiorizzazione da parte di ciascun paese dei flussi corrispondenti. Da questo punto di vista gli autori analizzano i processi di internazionalizzazione produttiva e commerciale in un'ottica storica, evidenziandone costi e benefici.

L'internazionalizzazione mercantile è discussa in particolare da Secchi ("Il ruolo delle trading companies nei processi di internazionalizzazione con particolare riferimento al sistema produttivo italiano") che considera ruolo e funzionamento delle *trading companies*, in particolare di quelle giapponesi, e della possibilità di un sensibile sviluppo di simili imprese nel contesto italiano.

Il secondo gruppo di saggi riguarda specifici casi di internazionalizzazione in diversi settori: automobile e componentistica (Fornengo, Pent e Massacesi), infor-

matica (Lamborghini), elettronica (Morganti), società di *engineering* (Genco), nucleare (Cozzi), chimica (Mussati). Questi contributi hanno ottiche e livelli di completezza e di analisi assai difformi, anche in conseguenza delle diverse collocazioni dei loro autori, ma sono in generale utili e stimolanti, ancorché impossibili da recensire per motivi di spazio.

Gli stessi rilievi valgono per il terzo gruppo di saggi raccolti nel volume, che si occupano di un ampio ventaglio di temi specifici, ma di notevole interesse, che comprendono brevi analisi dell'evidenza empirica disponibile per l'Italia (Viesti), di problemi aziendali (Alzona sulla traduzione delle attività all'estero nella valuta della società capogruppo), delle imprese estere operanti in Italia (Cominotti sulle imprese industriali e Bertoni sulle banche), riflessioni di managers (Ratti e Grassini), un saggio di Main sull'internazionalizzazione del sindacato e uno di Ninni sulle politiche riguardanti gli investimenti esteri nei paesi in via di sviluppo.

Come dovrebbe risultare anche da una breve recensione, il volume è molto ricco di dati, analisi e interpretazioni. Una sua lettura, integrata forse da quella dei contributi su temi molto prossimi presentati al VII Congresso di Economia e Politica Industriale e pubblicati nella rivista *L'Industria*, consente di acquisire un quadro frastagliato, ma completo, del dibattito in corso sull'internazionalizzazione.

LUIGI PROSPERETTI