

## Note bibliografiche

AA.VV. (a cura di P. Roggi), *Gli economisti e la politica economica*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli, 1985, pp. 343.

Dal 27 settembre al 2 ottobre 1982 si è tenuto a Sassari, organizzato dalla Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di quella città, un convegno sul tema *Gli economisti e la politica economica*, del quale il presente volume pubblica gli atti. Come avverte il curatore, nei contributi qui raccolti non sono soltanto studiati i rapporti tra teoria e politica economica, e precisate le specifiche misure applicative di teorie già consolidate, ma, in termini più sottili, s'indaga quale parte hanno svolto le preoccupazioni di politica economica nel modellare, nel loro stesso impianto, i singoli schemi teorici. Non ci si dovrebbe stupire, quindi, se, nel momento germinale delle teorie, sono spesso evidenti progetti di politica economica. Così, i Fisiocrati risposero con la loro analisi al timore che fossero frapposti ostacoli al diffondersi nell'agricoltura francese della loro epoca della "grande culture", Ricardo impostò il suo teorizzare anche per postulare il libero scambio con tutti i suoi effetti positivi per lo sviluppo industriale inglese, le riflessioni di J.S. Mill tennero conto degli esiti dello "stato stazionario", e quelle di Marshall delle possibilità di eliminare "la macchia nera della miseria" che minacciava l'ottimismo dell'Inghilterra vittoriana.

Piero Barucci ha bene osservato nel suo saggio che, se è vero che in ogni teoria

economica si rintracciano le capacità potenziali per condizionare il verificarsi dei fatti economici per mezzo, appunto, della politica economica, se è vero che i fatti economici, per quanto di un certo tipo, costituiscono uno degli ingredienti più comuni del laboratorio dell'economista, ne consegue che fra teoria economica e "ambiente" viene a determinarsi un processo circolare. Pur ammettendo, come è stato sostenuto, che le teorie economiche non vengono modificate o mutate dagli eventi che le contraddicono ma per nuove teorie considerate migliori, resta, tuttavia, difficile credere che gli economisti, nel ritenere una teoria migliore di un'altra, non avvertano la necessità di commisurarla con i problemi economici del loro tempo. Spetta agli storici del pensiero economico il compito di chiarire queste interrelazioni intellettuali, esaminando sia il pensiero degli economisti del passato sia quello degli economisti a noi più vicini.

A.W. Coats in *Mercantilism, Yet Again!* ha riconsiderato le peculiarità fondamentali dell'esperienza mercantilistica: ne ha esaminato il concetto, la natura delle "idee" che l'hanno animata, le relazioni tra esse e le politiche economiche attuate anche alla luce dei molti apporti interpretativi che si sono avuti negli anni recenti. Egli ha tenuto ben presente, infatti, quel giudizio di Eli Heckscher secondo il quale la ricerca storica deve sempre rinnovarsi con l'avvicinarsi delle generazioni, senza tener conto se nuovi fatti siano stati, oppure no, scoperti, dato che ogni generazione, per la propria esperienza sociale, scorge

cause di dati sviluppi o, almeno, perviene a rivalutare l'importanza relativa di cause già note.

Anche Carlo Secchi è tornato a riflettere sui mercantilisti, ponendo in evidenza come essi seppero non solo proporre le più adatte politiche commerciali dal punto di vista dell'interesse nazionale del tempo, ma anche a suggerire pratiche strategie che, più o meno implicitamente, sono state tenute presenti da molti uomini politici che operarono in tempi successivi sino ai giorni nostri.

Giorgio Gilibert ha considerato alcuni aspetti del pensiero fisiocratico sinora non sufficientemente chiariti. Egli ha posto in evidenza come Quesnay e i suoi discepoli non possano considerarsi apostoli del libero scambio e come essi ritenessero che il potere assoluto non doveva essere affidato al popolo o al despota bensì all'economista unico interprete autorizzato a discernere le leggi universali ed evidenti.

Donald Winch ha ripreso alcune delle riflessioni di un suo lavoro del 1978, sottolineando come la concezione che Adam Smith ebbe dell'economia politica come «un ramo della scienza dell'uomo di stato e del legislatore» abbia provocato imbarazzo ad alcuni dei suoi successori, e continui a creare perplessità tra gli storici del pensiero economico. Nel saggio qui raccolto Winch ha risposto gli aspetti fondamentali dell'apporto intellettuale di Smith che non costituisce solo un contributo all'economia "positiva", ma un'indagine più complessa delle interconnessioni tra il fenomeno economico e i contesti etico-politici. Winch ha illustrato le implicazioni pratiche di tale concezione nell'ambito dei mutamenti culturali e strutturali intervenuti nel periodo cruciale che separa l'anno 1790, quello della morte di Smith, dagli assunti dell'economia politica riformulati da Ricardo dopo le guerre napoleoniche; e ha avanzato obiezioni contro le più recenti interpretazioni che, senza un adeguato esame delle fonti, ten-

dono a sminuire, o a oscurare, le differenze tra i due grandi economisti.

Su Ricardo, durante il convegno, si è avuto un interessante dibattito. Mark Blaug ha sostenuto che il fascino del sistema ricardiano risiede in una particolare combinazione di un originale alto livello di astrazione con una altrettanto originale enfasi sulle deduzioni pratiche che se ne possono trarre. Per questa ragione Ricardo è sempre stato per gli economisti un esempio paradigmatico di come, in uno stesso modello, si possa unire il rigore concettuale al realismo. Ma se si esaminano con accuratezza le sue proposte di politica economica, ci si rende conto, secondo Blaug, che esse sono formulate vagamente, mancano di ogni valutazione delle grandezze quantitative, trascurano la distinzione tra il tempo storico e quello analitico, e non sono in grado di chiarire gli aspetti più strettamente politici della loro realizzazione.

A questa relazione di Blaug si collegano più direttamente quelle di Carlo Casarosa e di Pier Luigi Porta. Il primo ha posto l'accento sulle ricostruzioni alternative della teoria ricardiana della distribuzione e dello sviluppo economico. Casarosa ha fatto riferimento, appunto, alla posizione di Blaug secondo la quale l'economista inglese va interpretato non con uno solo ma con due diversi modelli, quello di equilibrio naturale di Pasinetti e il modello della cosiddetta "New View". Ognuno di essi presenterebbe meriti e deficienze. In particolare, secondo Blaug, il modello di Pasinetti spiegherebbe molto bene il ragionamento di Ricardo laddove sostiene che il tasso di profitto dipende esclusivamente dal costo di produzione dei beni salariale, nel mentre la "New View" incontrerebbe serie difficoltà ad attribuire un significato a questi passi e a quelli, presenti nei capitoli sulle imposte, in cui si afferma che non c'è dubbio che i salari reali debbono concepirsi come fissati al livello di sussistenza. D'altro canto, la

"New View" sarebbe in grado, contrariamente alla ricostruzione di Pasinetti, di spiegare le riflessioni di Ricardo che sostengono che i salari reali, espressi in termini di un paniere di beni, possono diminuire parallelamente al saggio di profitto ben prima che il sistema economico raggiunga lo stato stazionario. Ora, secondo Casarosa, la "New View" non s'imbatte nei limiti rilevati da Blaug, anzi il suo ambito di applicazione al testo dei *Principles* si configurerebbe molto esteso. Inoltre, in materia fiscale, sarebbe il modello *fix-wage* piuttosto che la "New View" a trovarsi in difficoltà interpretative.

Il Porta ha osservato, a sua volta, che occorre non sottovalutare il fatto che Ricardo, nell'affrontare questioni pratiche, ha forgiato un sistema di strumenti teorici ancora operanti, al di là delle circostanze particolari che ne hanno determinato la genesi, e come tali possono, e debbono, venir giudicati. Se Ricardo è carente come elaboratore di programmi di politica economica, egli rimane sempre valido come teorico.

Di Ricardo e delle contese originate dall'espansione del ricardismo politico-economico si è occupato pure Piero Roggi in un lungo saggio che tratta di fisco, di rendita e di decime. Egli ha posto in evidenza come il problema riguardante la decima e la rendita sulla terra abbia suscitato tra gli economisti del tempo un interesse minore di quello provocato dalle leggi sui grani. Il dibattito che ne seguì, peraltro, non fu meno aspro; le proposte di Ricardo su tali temi incontrarono vive reazioni da parte di molti autori che le accolsero con scarso entusiasmo, anche perchè esse implicavano non trascurabili difficoltà di applicazione.

Jean-Philippe Platteau ha esaminato, invece, l'economia politica di J.S. Mill che viene concepita come una coesistenza di ortodossia, di eresia e di profezia. Esse si rivelano normali ingredienti del pensiero

di Mill che, pur nutrito di tradizione, non rimase mai rinchiuso entro gli schemi del del "vizio ricardiano", ma spaziò nel vasto campo dell'esperienza etico-politica e fu sempre impegnato a formulare proposte intese al miglioramento della vita associata.

Le relazioni tra economia, etica e politica preoccuparono anche Marshall durante tutta la vita. Giacomo Becattini ha affermato nel suo saggio che lo sviluppo "visibile" del pensiero di lui al riguardo copre un percorso interiore molto più tormentato di quello che appare nell'opera edita: in esso i temi, i problemi e i valori della giovinezza pre-economica, pur non scomparendo mai del tutto, si ripresentano travestiti in sempre nuove forme di cui Becattini porta vari esempi. Essi stanno a dimostrare come Marshall, partendo in gioventù con una visione ottimistica del futuro sociale, si sia poi trovato sempre più in difficoltà nel tentativo di offrire una soluzione coerente all'intreccio quanto mai aggrovigliato tra l'economico, il socio-culturale e l'etico-politico sino a intravedere, dopo la prima guerra mondiale, fallito ormai il tentativo milliano di costruire una "scienza generale dell'educazione", l'aprirsi di un vuoto incolmabile tra le misure economiche e i loro effetti sul destino dell'uomo.

Aurelio Macchioro ha riconsiderato il pensiero di Marx richiamando vari passi dell'opera sua, i contenuti di alcuni dei dibattiti che essa ha provocato, la sua capacità di interpretare diverse circostanze storiche. Macchioro ha affermato che marxismo e politica economica sono «strettamente intrecciati non nel senso che ci sia una certa politica economica riferibile al marxismo, ma nel senso che il marxismo è, in se stesso, impregnato di politica economica».

Stephan Böhm e Stefano Zamagni hanno discusso della politica economica della scuola austriaca. Böhm ha reso evidente, con una analisi delle fonti, come nel secolo

scorso non ci sia stato in Austria un solo economista che possa considerarsi difensore ad oltranza del *laissez-faire*. Gli economisti dell'epoca furono tutti consapevoli dei problemi sociali causati dall'industrializzazione e dall'urbanizzazione. Tenendo una via di mezzo tra i principi smithiani e il "giuseppinismo" (cioè la versione austriaca dell'assolutismo illuminato), essi diffidarono del mercato e delle sue capacità di risolvere tutti i problemi sociali e, operando nell'ambito della burocrazia imperiale, esercitarono una notevole influenza positiva sulla politica economica.

Zamagni ha affrontato questo tema facendo riferimento ai due principi di metodo del programma scientifico austriaco: quello dell'individualismo metodologico e quello per il quale l'economia, in quanto scienza pura, è libera da valori. Zamagni ha preso in considerazione la posizione di Carl Menger, l'autore più autorevole della scuola, rispetto ai problemi emergenti dallo sviluppo economico, sintetizzandola così: l'ordine sociale esistente non avrebbe assicurata la giustizia distributiva; questa si sarebbe potuta realizzare se si fossero modificate le regole del gioco; ma, se ciò fosse avvenuto, la legittimità del sistema esistente non si sarebbe più potuta considerare "oggettiva" o "naturale", come, invece, veniva postulato dalla teoria. Da qui sarebbe derivata l'impossibilità teorica di ogni programma riformista.

I complessi rapporti tra Keynes, i post-keynesiani, i monetaristi e la politica economica sono stati indagati da Ignazio Musu, Michele Bagella e Luigi Paganetto. Per Musu l'innovazione nella politica economica proposta dalla *Teoria Generale* non starebbe tanto nel sostegno di generiche politiche della spesa pubblica e di *deficit spending*, che possono valere soltanto in condizioni di breve periodo con una elevata elasticità di offerta di prodotto, quanto nel risolvere in modo non transitorio e precario il problema della disoccupazione, a prescindere dal grado di elasticità del-

l'offerta. Si dovrebbe avviare, quindi, una politica economica indirizzata a garantire un livello d'investimento adeguato e stabile; essa presupporrebbe una serie di principi ai quali ispirare i necessari adattamenti e modifiche istituzionali per permettere allo Stato moderno di attuare, evitando i pericoli del burocraticismo e dell'assistenzialismo, interventi più produttivi in termini di efficienza sociale.

Bagella ha affrontato il problema della cosiddetta "inadeguatezza" delle politiche keynesiane di stabilizzazione come vengono suggerite dal modello IS-LM. A tale scopo egli ha fatto riferimento, più che a questo modello, alla curva di Phillips, analizzando le critiche monetaristiche di cui essa è stata oggetto, soprattutto come strumento di politica economica di lungo periodo.

Paganetto ha concluso le sue osservazioni sugli aspetti fondamentali della teoria economica elaborata da Keynes concordando in gran parte con Musu; è importante, perciò, superare l'astratto dibattito tra le politiche della domanda, quelle dell'offerta o quelle monetaristiche e utilizzare lo schema keynesiano al fine di perseguire politiche economiche che scaturiscano da una attenta analisi della realtà istituzionale e strutturale.

UMBERTO MEOLI

MICHAEL J. PIÖRE and CHARLES F. SABEL, *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York, 1984.

Quale ruolo ha il sistema di produzione di massa nell'attuale crisi delle economie occidentali? Esiste una strategia produttiva basata su un nuovo tipo di meccanizzazione e organizzazione industriale, in grado di fornire "nuova prosperità" al sistema economico internazionale?

A tali domande si propone di rispondere *The Second Industrial Divide* di Michael Piore e Charles Sabel (un economista ed un *political scientist*) entrambi docenti al Massachusetts Institute of Technology.

Il punto di partenza dell'analisi svolta da questi due autori è il rifiuto di ogni tipo di determinismo tecnologico: le tecniche non si evolvono seguendo la logica dei bisogni tecnico-scientifici; sono le scelte degli agenti economici, fra cui lo Stato, che determinano il modo in cui la tecnologia viene applicata. Esistono particolari condizioni storiche in cui le scelte degli agenti economici determinano, forse inconsapevolmente, la direzione del progresso tecnico per i decenni successivi: sono questi brevi "momenti" che gli autori definiscono *industrial divides*. Il primo *industrial divide* si è verificato nel XIX secolo quando l'emergere delle tecniche legate alla produzione in serie (in Inghilterra e poi negli Stati Uniti) ha limitato la crescita di un sistema di produzione artigianale già esistente in varie regioni dell'Europa Occidentale.

Secondo gli autori, il diffondersi del sistema di produzione di massa (macchine specializzate, lavoratori non qualificati, prodotti standardizzati) o meglio i limiti del modello di sviluppo economico basato su tale sistema di produzione hanno concorso, nel lungo periodo, a determinare l'attuale crisi produttiva delle economie occidentali.

Il mutamento delle "condizioni di base" su cui tale modello si fondava (stabilità e alta standardizzazione della domanda, mercati di massa, ampia disponibilità di forza lavoro non qualificata, ecc.), ma soprattutto l'odierna inadeguatezza delle istituzioni legate alla produzione di massa e la loro conseguente inefficienza nell'attivare i meccanismi di "regolazione" sociale ed economica necessari alla sopravvivenza

di una tale struttura produttiva,<sup>1</sup> hanno generato una serie di crisi (*regulation crises*) da cui si può uscire in modo definitivo solo con drastiche misure di politica economica:

«Noi sosteniamo che le tecniche e le procedure operative adottate dalla maggior parte delle moderne *corporations*; le forme di controllo del mercato del lavoro difese da molti movimenti operai; gli strumenti di controllo macroeconomico sviluppati dai burocrati e dagli economisti nei regimi di *welfare state*; e le regole di funzionamento dei sistemi monetario e commerciale internazionali, stabilite nell'immediato dopoguerra — tutto ciò deve essere modificato, anche radicalmente, se si vogliono curare le croniche difficoltà economiche dei nostri tempi» (p. 4).

Sulla base di tali premesse, lo scopo del libro è dimostrare che le economie occidentali stanno attualmente vivendo un secondo *industrial divide*. Due strategie alternative, l'una basata sui principi della produzione in serie l'altra sul sistema di produzione artigianale, possono infatti essere utilizzate per riavviare il processo di crescita economica nei paesi di vecchia industrializzazione: 1) la *specializzazione flessibile*, di cui è buon esempio il tipo di industrializzazione affermatosi nell'Italia Centrale e Nord-orientale, e 2) il *neofordismo*, ben rappresentato dalla strategia *world-car* seguita negli anni recenti dall'industria automobilistica statunitense. Malgrado la dichiarata predilezione degli autori per il modello di specializzazione flessibile, fondato su una rivalutazione dell'elemento cooperativo del lavoro artigiana-

<sup>1</sup> Il termine "regolazione" è mutuato dal francese *régulation* e viene usato con riferimento ai meccanismi che garantiscono la autopertinazione di un sistema produttivo. Per un esame approfondito delle teorie francesi sulla *régulation* si rimanda a Boyer-Mistral (1985).

le, non è intenzione del libro fare previsioni sulle direzioni future dello sviluppo capitalistico, quanto descrivere i prerequisiti e le implicazioni sociali ed economiche dell'applicazione di queste due possibili forme di ristrutturazione produttiva.

Il modello di *specializzazione flessibile* — presentato per la prima volta in Sabel-Zeitlin (1982), ma già descritto in alcune delle sue caratteristiche principali sia in Brusco-Sabel (1981) sia in Sabel (1982) — ha le sue basi nel sistema di produzione artigianale (macchine o strumenti polifunzionali, lavoratori specializzati, prodotti non standardizzati). Se l'operaio non qualificato e la linea di montaggio erano i simboli della produzione di massa, il simbolo della produzione flessibile è invece rappresentato dalla macchina utensile a controllo numerico, che può essere facilmente programmata per compiere una vasta gamma di operazioni. Infatti, a differenza delle unità produttive dell'artigianato tradizionale, le imprese flessibili hanno una elevata capacità di innovare (*technological dynamism*) ovvero «di inventare nuovi bisogni e di soddisfarli allo stesso tempo», grazie a continui miglioramenti delle tecniche adottate [Cfr. Brusco-Sabel (1981)].

Questa capacità deriva, oltre che dall'uso di impianti versatili e adattabili, i) dal tipo di organizzazione interna adottata da queste imprese — in particolare dall'impiego crescente di lavoratori qualificati e specializzati, nonché dall'abilità di fondere lavoro intellettuale e lavoro manuale; ii) dalle strette relazioni che le imprese intrattengono con i propri clienti; iii) dall'esistenza di un clima di collaborazione fra imprese dello stesso settore produttivo, soprattutto all'interno di dati comprensori industriali. Inoltre, caratteristica dominante è lo stretto legame, generalmente di tipo comunitario, che esiste fra l'attività produttiva e l'ambiente socio-economico circostante: «nel modello di specializzazione flessibile è difficile dire dove la società

(nella forma di vincoli familiari o di celebrazione comunitaria di un'identità etnica o politica) finisce, e dove l'organizzazione economica inizia» (p. 275).

Basando la propria analisi su un approccio di tipo storicistico e valutando le diverse manifestazioni del modello nelle varie economie occidentali,<sup>2</sup> gli autori identificano quattro forme organizzative in cui il modello di specializzazione flessibile si può concretizzare: «conglomerazioni regionali di piccole imprese industriali; gruppi confederati di grandi imprese genericamente alleate; imprese 'solari', ovvero legate ad imprese più piccole gravitanti in un'orbita fissa; imprese generate da un processo di decentramento produttivo interno» (p. 265).

Malgrado le differenze, queste quattro forme organizzative presentano, a parere degli autori, caratteristiche strutturali comuni: i) *combinazione di flessibilità e specializzazione* — la capacità di innovare è infatti legata ad una determinata specializzazione produttiva, nonché all'utilizzo di manodopera altamente qualificata; ii) *esistenza di barriere all'entrata* — la maggior parte delle restrizioni dipendono dal carattere comunitario di queste forme di specializzazione flessibile e hanno, in gran parte, carattere informale (ad es., la possibilità di trovare commesse, credito o lavoro dipende dall'appartenenza alla comunità); iii) *limitazione di ogni tipo di concorrenza che possa intralciare il processo innovativo* — è ritenuta pericolosa soprattutto la concorrenza che si esprime in riduzione dei salari o in modifiche delle condizioni lavorative, perché dannosa ai fini "comunitari" di questo tipo di organizzazione industriale; iv) *incoraggiamento alla concorrenza che promuove l'introduzione*

<sup>2</sup> Va sottolineato che gli autori considerano ogni organizzazione industriale come «un sistema di mercati, tecnologie e istituzioni» che può assumere forme specifiche a seconda delle condizioni politiche e sociali in cui si realizza.

*ne di innovazioni* — le pressioni possono nascere sia all'interno sia all'esterno di ogni singolo complesso di imprese flessibili; tuttavia, in genere, non si esplicano in forme concorrenziali sui prezzi delle merci prodotte.

A queste caratteristiche non è necessariamente legata una determinata dimensione d'impresa, anche se, per una contingenza storica certamente rilevante, la produzione flessibile si è concretizzata, prevalentemente, in imprese di piccola dimensione. Secondo Piore e Sabel, infatti non è difficile mettere in luce forme di ricerca della flessibilità attuate da grandi imprese (ad es., IBM), così come non è infrequente trovare piccole imprese subfornitrici, tanto impegnate in produzioni standardizzate da aver progressivamente perduto ogni contatto con gli stimoli del mercato.

Mentre la *specializzazione flessibile* rivivifica il metodo di produzione artigianale, la *strategia neofordista* consiste in una rielaborazione dei principi su cui si basa la produzione di massa, nel tentativo di adeguare tale sistema di produzione alle nuove condizioni di base (elevata diversificazione della domanda, aumento della flessibilità potenziale del capitale a seguito della "rivoluzione microelettronica", crescente presenza di paesi di nuova industrializzazione sui mercati di certi prodotti standardizzati). Il rinnovamento si muove in due direzioni: i) in ambito *micro*, la strategia neofordista si concretizza in un maggior ricorso a impianti versatili e quindi nella produzione di beni sempre meno standardizzati; ii) su un piano *macro*, si propone un maggior coordinamento della domanda ed offerta mondiale, mediante modifiche sostanziali del modo di operare delle istituzioni preposte al controllo dei mercati internazionali (UNCTAD, GATT, FMI).

Anche se la strategia neofordista non modifica le caratteristiche strutturali della produzione di massa (elevata parcellizzazione del lavoro, concentrazione degli im-

pianti, ricorso a forme di stabilizzazione del mercato, ecc.), la riorganizzazione delle grandi imprese, secondo tale modello, comporta in ogni caso, attraverso la sostituzione di macchinari computerizzati a lavori ripetitivi e nocivi, il cambiamento della organizzazione tradizionale del lavoro e delle gerarchie esistenti, l'avvicinamento fra lavoro manuale e lavoro intellettuale, e un crescente coinvolgimento degli operai nei problemi aziendali. Come sottolinea Barca (1985), il tentativo di inquadrare queste maggiori responsabilità in schemi di incentivi individuali potrebbe, nel medio periodo, non essere sufficiente ad evitare la diffusione di nuove tensioni sociali in fabbrica, con effetti destabilizzanti. Proprio questo fattore, insieme a crescenti limiti nel conseguimento di adattabilità e versatilità degli impianti, potrebbe costituire un ostacolo importante al prevalere dell'ipotesi neofordista.

D'altra parte altri fattori potrebbero ostacolare il sistematico processo innovativo, necessario all'affermazione del modello di specializzazione flessibile: i) difficoltà nella trasmissione di destrezza e capacità lavorative, dovuta alla netta separazione esistente fra lavoratori specializzati e lavoratori meno qualificati, nonché alla ridotta disponibilità delle imprese ad assumersi l'onere della formazione, a causa della elevata mobilità del lavoro; ii) ripiegamento sulla produzione di beni personalizzati, destinati ad un mercato relativamente di lusso, con simultanea perdita della capacità di innovare; iii) difficoltà nelle fasi di commercializzazione e di finanziamento esterno e nello svolgimento di attività di ricerca.

In sintesi, quindi, «è difficile individuare nelle attuali relazioni tra macchine, lavoratori e istituzioni economiche, un solo motivo valido per ritenere che una delle due strategie possa risultare vincente sull'altra. (...) L'unica evidenza oggettiva è che si sta vivendo un *second industrial divide*: una fase in cui è difficile dire quale

sarà la direzione futura dello sviluppo tecnologico, perché ciò dipende, in mille modi, dalle scelte attuali degli agenti economici» (p. 252).

Le tesi sostenute da Piore e Sabel in *The Second Industrial Divide* hanno avuto una notevole eco internazionale, ottenendo, com'è usuale, consensi e critiche. Hanno mostrato interesse per quest'opera tutti quegli autori che hanno visto, nel modello di specializzazione flessibile, una risposta alle teorie evoluzionistiche di tipo marshalliano, fondate sull'idea che lo sviluppo industriale sia necessariamente legato alla crescita dimensionale delle imprese<sup>3</sup> [Cfr. Steindl (1985)].

Fra coloro che invece hanno manifestato dubbi sulla validità di tali tesi, Hyman Minsky, in una recensione del libro apparsa su *Challenge*, ha criticato come eccessivamente rigida la dicotomia "produzione di massa-produzione artigianale", e, più in generale, ha giudicato eccessivo il peso attribuito da Piore e Sabel al "condizionamento tecnologico dell'economia", ricordando come per Keynes e Kalecki la profittabilità sia fortemente influenzata dalle scelte di politica economica e come ciò abbia soprattutto effetto sugli spazi economici disponibili per le piccole imprese [Cfr. Minsky (1985)].

Tornando ora al nucleo centrale di *The Second Industrial Divide* — il rifiuto da parte degli autori di ogni teoria dello sviluppo economico basata sull'esistenza di un unico *sentiero naturale di sviluppo* — occorre considerare alcuni problemi relativi ai riferimenti teorici e alla specificazione dei concetti utilizzati dai due autori.

<sup>3</sup> Alcuni autori [ad es. Barca (1985)] hanno fatto uso del modello di specializzazione flessibile per giungere a verifiche empiriche della crescente rilevanza economica delle piccole imprese.

Il ricorso a determinate categorie concettuali è fortemente influenzato dal significato politico che Piore e Sabel attribuiscono alle loro conclusioni sull'esistenza di un *second industrial divide*. Come gli autori affermano, «questa visione del cambiamento tecnico e istituzionale differisce radicalmente dalle visioni prevalenti sia di destra sia di sinistra» (p. 7).

Infatti individuare nel deterioramento del sistema di produzione di massa la causa principale dell'attuale *crisi di sottoconsumo* e sostenere l'esistenza di diverse strategie alternative di sviluppo ha due implicazioni. In primo luogo, ciò significa rifiutare la tradizionale spiegazione della crisi — comune, a parere degli autori, sia ai neoclassici sia ai neo-marxisti — basata sulla incompatibilità dell'intervento dello Stato con il libero funzionamento del mercato. In secondo luogo, ciò implica criticare con decisione la *teoria classica dello sviluppo economico*, fondata, secondo Piore e Sabel, sulla inevitabilità di un progresso basato sulla crescente specializzazione produttiva, ovvero sulla progressiva affermazione del sistema di produzione di massa (macchine sempre più specializzate, lavoratori sempre meno qualificati).

Partendo da un concetto di divisione del lavoro "concepita unicamente come continua suddivisione delle operazioni manuali", Piore e Sabel identificano la teoria classica dello sviluppo economico con due postulati:<sup>4</sup>

- 1) gli «aumenti di produttività (prodotto per unità di *input*) dipendono dall'utilizzo sempre più specializzato (specifico rispetto al prodotto) delle risorse»;
- 2) «il processo di specializzazione può essere attivato soltanto dalla crescita della domanda» (pp. 22-23).

<sup>4</sup> Questa visione dei postulati smithiani sulla divisione del lavoro è già presente in Berger-Piore (1980), p. 93.

A parere degli autori, sulla base di questi postulati, gli economisti classici (ovvero Smith e Marx) delineano un processo autopropulsivo di crescita economica, che, in termini storici, si concretizza nel passaggio dal feudalesimo al capitalismo, ovvero da un sistema produttivo di tipo autarchico basato sull'agricoltura ad un sistema votato alla continua specializzazione e completamente dominato da imprese industriali di grandi dimensioni. Lo Stato può ostacolare temporaneamente la crescita della specializzazione, ma, così facendo, ritarda lo sviluppo economico (p. 23).

Tale interpretazione della teoria classica dello sviluppo economico permette a Piore e Sabel di sottolineare la rilevanza dell'interagire fra scelte politiche e decisioni sulla tecnologia; tuttavia essa costituisce, per vari aspetti, una forzatura del pensiero degli economisti classici. Come sottolinea Sylos Labini (1984), Smith considera due tipi di divisione del lavoro: la specializzazione tra le diverse unità produttive e la parcellizzazione delle funzioni all'interno di ciascuna unità.

Le implicazioni di una crescita della divisione del lavoro, successiva ad un'espansione del mercato, sono, a parere di Smith, diverse a seconda del prevalere di uno dei due processi di specializzazione. Il diffondersi del primo tipo di divisione del lavoro avrebbe comportato in tutte le attività un continuo aumento nel numero delle imprese, le cui dimensioni non sarebbero necessariamente cresciute.

Il prevalere del secondo processo di specializzazione, viceversa, implicherebbe in ciascuna attività una crescente concentrazione, ossia una progressiva diminuzione nel numero delle imprese, accompagnata da una crescita delle loro dimensioni.

Ciò mostra che, al contrario di quanto affermato da Piore e Sabel, il modello classico di sviluppo economico non am-

mette soluzioni univoche al problema della regolazione economica e sociale.

In realtà l'approccio è ricco di aspetti che vengono invece trascurati dalla rigida dicotomia proposta da Piore e Sabel tra produzione di massa e produzione artigianale. Gli economisti classici valutano in vario modo la base artigianale della produzione industriale — intesa principalmente come alta qualificazione operaia e organizzazione cooperativa del lavoro; di conseguenza, possono variare le aspettative sui presunti esiti futuri dei diversi sistemi di produzione.

Consideriamo i due più famosi esempi classici: la manifattura degli spilli di A. Smith e la manifattura degli orologi di W. Petty.<sup>5</sup> In entrambi i tipi di manifattura la base tecnica è ancora artigiana: le mansioni vengono eseguite con strumenti ed utensili delle botteghe artigiane; i prodotti finali non sono qualitativamente diversi da quelli che vengono prodotti artigianalmente.

La divisione del lavoro esplica i suoi effetti accorciando i tempi di lavorazione, cioè incrementando, a parità di lavoro impiegato, la quantità di prodotto e riducendo, complessivamente, i costi di produzione. Esiste però una differenza sostanziale: la manifattura smithiana, il cui grado di efficienza è ancora fortemente legato alla cooperazione tra i lavoratori parziali, è caratterizzata da un prodotto standardizzato, ottenuto con una progressione graduale di fasi parziali interconnesse; la manifattura degli orologi di William Petty è invece un tipico esempio di impresa "assemblatrice" con *outputs* finali differenziati e prodotti intermedi standardizzati [Cfr. Ridolfi (1985)].

<sup>5</sup> Richiamando questi due esempi, Marx introduce i concetti di manifattura "omogenea" e manifattura "eterogenea". Secondo Marx, lo sviluppo del capitalismo implica l'affermazione della manifattura "omogenea" di Smith, mentre la manifattura "eterogenea" è destinata a scomparire.

Nel primo tipo di impresa l'internalizzazione delle varie fasi produttive implica una maggiore produttività nell'esecuzione della singola fase e quindi nella lavorazione complessiva. Al contrario, dove il nucleo centrale del processo produttivo è l'assemblaggio si pone il problema di esternalizzare parte del processo produttivo, al fine di raggiungere un grado più elevato d'efficienza. Se, d'accordo con Piore e Sabel, la forma organizzativa descritta da Smith era destinata ad espandersi, potenziandosi con l'introduzione di macchinari sempre più specializzati e giungendo ad identificarsi con la fabbrica "fordista", il tipo di manifattura descritto da Petty — e coerente con l'impostazione smithiana più generale — anticipa il modello organizzativo di impresa "solare" attornata da imprese sub-fornitrici, ovvero, come sottolinea Ridolfi (1985), può essere considerato un antenato delle attuali imprese flessibili.

Molti stimoli culturali offerti da *The Second Industrial Divide* sollevano altrettanti problemi teorici e interpretativi. Come abbiamo sottolineato, l'obiettivo raggiunto dagli autori è essenzialmente quello di mettere in dubbio la tradizionale fiducia nella produzione di massa come sola via ottimale di sviluppo. Allo stesso tempo, Piore e Sabel presentano però un nuovo "paradigma" organizzativo — la specializzazione flessibile — che, pur non identificandosi con un sistema di produzione unicamente basato su piccole imprese, promette, indirettamente, nuove opportunità di sviluppo alle imprese tradizionalmente definite "minori".

È certamente questo l'aspetto dell'opera che ha attratto maggiore interesse, anche se il contributo fornito dai due autori rappresenta solo un primo passo verso l'individuazione del ruolo delle piccole imprese nell'attuale sistema economico.

Sabel e Piore, contrapponendosi alla tradizione neoclassica ed alla sua implicita

tendenza ad avvalorare le tesi tayloristiche sulla progressiva affermazione della produzione di massa, cercano di definire lo spazio "tecnologico" delle piccole imprese, attraverso una sintesi brillante di una massa notevolissima di studi e ricerche che abbracciano l'arco di due secoli di sviluppo industriale. Ciò tuttavia non può sostituire una discussione teorica su tre problemi trascurati da Piore e Sabel: i) la collocazione delle piccole imprese nelle diverse forme di mercato; ii) il ruolo del piccolo imprenditore — singolo o collettivo — nel processo innovativo; iii) la definizione del ruolo dello Stato all'interno della strategia di specializzazione flessibile. Esaminiamo rapidamente questi tre problemi teorici.

(i) Le diverse tipologie d'impresa interagiscono con le forme di mercato prevalenti nel differenziare le scelte tecnologiche delle imprese flessibili, nonché le loro decisioni di investimento e di prezzo. A tale proposito, il regime di collaborazione tra imprese, che caratterizza il modello di specializzazione flessibile, si manifesta essenzialmente in due modi: 1) limitazione della concorrenza di prezzo tra imprese che producono lo stesso bene e 2) cooperazione nell'organizzare in comune le varie attività di servizio (commercializzazione, reperimento credito, ricerca ecc.). Come nota Barca (1985), questo tipo di organizzazione cooperativa può produrre, all'interno di dati comprensori industriali, vantaggi comparati simili a quelli che caratterizzano l'oligopolio concentrato, e principalmente affidati, nel medio periodo, alla capacità di innovare delle imprese.

(ii) In un "ambiente innovativo", caratterizzato da incertezza come quello attuale, le unità produttive devono saper modificare rapidamente le decisioni, persino in fase di attuazione. In un tale processo decisionale acquista perciò nuovo vigore il ruolo del piccolo imprenditore, come soggetto che apprende dall'esperienza ed è in

grado di cogliere opportunità produttive, innovando. In *The Second Industrial Divide* gli organismi decisionali si identificano direttamente con l'impresa. Invece, come sottolinea Ridolfi (1985), in un ambiente innovativo le nozioni di impresa, imprenditore e mercato (quale momento di coordinamento del complesso delle decisioni prese singolarmente dalle imprese) vanno considerate e specificate con grande attenzione, tenendo conto delle strette interrelazioni che le legano.

(iii) Una delle forme in cui la teoria neoclassica dello sviluppo unidirezionale si manifesta è l'idea che le piccole imprese, quando non adottino tecnologie "avanzate", siano in genere imprese giovani in grado di sopravvivere solo grazie all'assistenza pubblica oppure residui del passato (come l'artigianato tradizionale). Se si vuole evitare che il concetto di impresa flessibile, nettamente distinta dall'impresa artigiana tradizionale, fornisca nuova legittimità a tali teorie, è importante far chiarezza sul ruolo istituzionale dello Stato all'interno delle strategie di specializzazione flessibile. L'analisi storica dei distretti industriali in cui è stata applicata tale strategia porta gli autori ad identificare diverse forme istituzionali (municipalismo, paternalismo, familismo) che hanno contribuito allo sviluppo delle imprese flessibili.

Tuttavia *The Second Industrial Divide* non fornisce, probabilmente per volontà degli stessi autori, indicazioni precise su possibili interventi di politica industriale atti, ad es., a creare "economie di scala istituzionali" tali da offrire alle piccole imprese vantaggi analoghi a quelli propri delle grandi imprese. È del resto difficile giungere alla definizione di interventi di politica economica adatti a generare un ambiente idoneo al moltiplicarsi di imprese di piccola dimensione, senza aver precedentemente definito una "teoria delle imprese minori".

In sintesi, il libro di Piore e Sabel propone in modo convincente il tema della non-univocità della direzione del cambiamento tecnologico, e quindi dello sviluppo economico; ma, a differenza di quanto potrebbe sembrare a una lettura non approfondita del lavoro, non vengono fornite ragioni teoriche sufficienti per sostenere la superiorità di uno sviluppo basato sulla specializzazione flessibile e su un ruolo centrale delle piccole imprese. Per quest'aspetto i problemi sollevati da Sabel e Piore restano aperti.

MARCELLA CORSI

#### BIBLIOGRAFIA

- BARCA, F. (1985), "Tendenze nelle strutture dimensionali dell'industria italiana: una verifica empirica del modello di specializzazione flessibile", *Politica Economica*, n. 1, Aprile, pp. 71-109.
- BERGER, S. - PIORE, M.J. (1982), *Dualismo economico e politica nelle società industriali*, Milano, Il Mulino.
- BOYER, R. - MISTRAL, J. (1985), *Accumulazione, inflazione, crisi*, Milano, Il Mulino.
- BRUSCO, S. - SABEL C.F. (1981), "Artisan Production and Economic Growth", in WILKINSON, F., *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, London, Academy Press.
- MINSKY, H. (1985), "The Second Industrial Divide" (recensione), *Challenge*, n. 3, Luglio/Agosto, pp. 60-64.
- RIDOLFI, M. (1985), *Premesse per una teoria delle imprese minori*, Milano, F. Angeli.
- SABEL, C.F. (1982), *Work and Politics - The Division of Labour in Industry*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SABEL, C.F. - ZEITLIN, J. (1982), "Alternative storiche alla produzione di massa", *Stato e Mercato*, n. 5, Agosto, pp. 213-258.
- STEINDL, J. (1985), "Problemi strutturali nella crisi odierna", in questa *Rivista*, n. 151, Settembre, pp. 263-272.
- SYLOS-LABINI, P. (1984), *Le forze dello sviluppo e del declino*, Bari, Laterza.

FLORIO M., *Progetti di investimento. Pianificazione e analisi di fattibilità*, Ed. Unicopli, Milano, 1985.

Deve un'autostrada essere costruita? È vantaggioso per la collettività destinare un territorio a parco naturale? Convienne attuare un programma di espansione dell'istruzione superiore oppure è meglio utilizzare i fondi dello Stato per costruire un complesso manifatturiero? È per rispondere a questo genere di domande che l'analisi costi/benefici è stata elaborata. Non esiste tuttavia iniziativa economica, di dimensioni più o meno rilevanti, di origine pubblica o privata, per la quale tale tecnica non creda di avere qualcosa da dire.

L'analisi c/b ha un ruolo centrale negli studi di fattibilità dei progetti di investimento. Tali studi costituiscono una fase tra le più importanti dell'intero ciclo del progetto, fase le cui caratteristiche vengono descritte ed analizzate nel testo che si segnala. Ma cos'è più precisamente l'analisi di fattibilità? Essa può essere definita come quell'insieme di indagini che, con le parole dell'autore, hanno lo scopo di «prevedere gli effetti economici di un progetto, misurarli tramite opportuni procedimenti di calcolo, esprimere un parere sulla convenienza del progetto attraverso il raffronto fra effetti stimati e criteri predeterminati di scelta» (p. 16). In ultima analisi, l'obiettivo è quello di fornire la base per una decisione di investimento.

Seguendo tale definizione l'autore, nella prima delle tre parti in cui è diviso il libro, fornisce una visione degli elementi che in generale compongono lo studio di fattibilità, aiutato in ciò da uno schema-tipo che l'UNIDO utilizza per questo genere di problemi. Con l'intento di presentarne la logica d'insieme e le interrelazioni esamina in rapida successione gli obiettivi che possono essere attribuiti al progetto di investimento, il tipo di domanda che esso potrebbe soddisfare, le scelte tecnologiche aperte per produrre il bene o

servizio previsto dal progetto, il rischio e l'incertezza connaturati a questo genere di situazioni. La prima parte si conclude con l'analisi degli effetti finanziari ed economici di un progetto e delle regole che correntemente sono utilizzate per misurarli. È questo il momento in cui più propriamente interviene l'analisi c/b e che fa sorgere il problema della scelta tra i due indirizzi metodologici che caratterizzano tale tecnica. Vediamo brevemente di che si tratta.

Nella formulazione tradizionale l'analisi c/b viene applicata partendo dall'assunto che gli effetti economici di un progetto devono essere valutati in base al contributo che esso è in grado di dare al benessere della collettività. Una volta affermato il giudizio di valore che il benessere dipende dalla quantità di beni disponibili per il consumo, che così diventa la grandezza da massimizzare, definita solitamente come l'obiettivo di efficienza economica, le regole per calcolare i benefici e i costi del progetto diventano, almeno in principio, piuttosto chiare. La misura dei benefici è pari al valore che i consumatori attribuiscono ai beni o servizi resi disponibili dall'investimento, valore che coincide con le somme che essi sarebbero disposti a pagare piuttosto che rinunciare a quei beni. I costi coincidono invece col valore dei consumi a cui si deve rinunciare per impegnare le risorse nel progetto in esame piuttosto che in altre linee di produzione.

Senonché, i prezzi di mercato molto spesso non riflettono condizioni di equilibrio concorrenziale e non sono pertanto in grado di rivelare il valore sociale dei beni prodotti. Per rimediare a questo inconveniente viene suggerito che nelle valutazioni si utilizzino dei prezzi contabili, detti prezzi ombra, i quali, meglio dei prezzi di mercato, sarebbero in grado di riflettere il valore che la collettività attribuisce alle risorse disponibili, valore da esprimere comunque nei termini dell'obiettivo di efficienza economica. Se il lavoro è stato fatto correttamente, la differenza tra i

benefici e i costi, che misura i benefici netti del progetto, stimata per ciascuno degli anni durante i quali il progetto produce effetti, rappresenta le variazioni nel consumo che sarebbero rese possibili dall'investimento. Opportunamente scontate al presente, e trattate con alcune regole di decisione ormai standardizzate, tali variazioni costituiscono la base su cui si fonda il giudizio di convenienza del progetto.

Che dire però se, più realisticamente, l'obiettivo della società non è unico, come di fatto si è supposto finora immaginando di dover massimizzare i consumi aggregati della collettività, ma plurimo? Ci si troverebbe in questa situazione se, ad esempio, nella valutazione del progetto dovessero essere presi in esame anche i suoi effetti sulla distribuzione territoriale e personale del reddito, sulla bilancia dei pagamenti e così via. La risposta alla domanda è, almeno in teoria, abbastanza facile. Occorrerebbe innanzitutto individuare coloro che di fatto utilizzeranno il prodotto generato dal progetto. I beneficiari dovrebbero successivamente essere divisi in gruppi omogenei sulla base delle variabili precedenti. Utilizzando infine opportuni pesi, tutti da stimare tenendo conto dei vari obiettivi, bisognerebbe valutare diversamente ogni unità di consumo affluita ai vari gruppi: di più, ad esempio, le unità ricevute dai poveri rispetto a quelle di chi non è considerato tale. Questo per quanto riguarda i benefici. Dal lato dei costi, sarebbe necessario passare attraverso prezzi ombra che ora, tuttavia, dovrebbero riflettere la maggiore complessità della funzione obiettivo.

Ma chi stabilisce i pesi? Quale valore devono assumere? Come occorre procedere per stimare i prezzi ombra? È proprio di fronte a queste domande che l'analisi c/b diventa interessante per il teorico, ma, al tempo stesso, disarmante per chi dovrebbe applicarla. Le regole di calcolo suggerite dal primo, infatti, oltre ad essere in molte occasioni difficili da applicare,

appaiono spesso basate su assunzioni così "eroiche" da rendere davvero poco persuasivi i numeri che producono.

Proprio per considerazioni di questo genere diversi economisti tentano di valutare gli effetti di un progetto secondo un approccio diverso. Hanno bensì accettato l'idea di effettuare la valutazione sulla base di una molteplicità di obiettivi chiaramente esplicitati, ma hanno rinunciato all'idea di convertire in un'unica grandezza omogenea il contributo dato dal progetto nel raggiungere i vari obiettivi: operazione che nell'approccio precedente era fatta utilizzando come numerario il consumo e come fattori di conversione i pesi e i prezzi ombra. Le misure che indicano la capacità del progetto di raggiungere i singoli obiettivi, che non devono essere necessariamente solo di natura economica, sono invece presentate distintamente nelle colonne di una matrice le cui righe vengono intestate a ciascuno degli obiettivi posti al progetto di investimento. Sarà poi cura del "decision-maker" soppesare l'importanza relativa degli obiettivi e, quindi, dei singoli risultati così da pervenire a un giudizio di sintesi circa la convenienza relativa di vari progetti d'investimento.

Dei due indirizzi molto opportunamente, a mio parere, il Florio preferisce il secondo. Nel chiarire i motivi della scelta, tuttavia, egli si esprime in modo tale da indurre qualche incertezza sul suo effettivo atteggiamento. Più volte infatti egli si dichiara dubbioso circa l'utilità del metodo dei prezzi ombra. Quello che tuttavia avrebbe dovuto rendere più esplicito è che i dubbi nascono quando tale metodo viene applicato in modo generalizzato, così da convertire in una sola grandezza omogenea tutti i risultati ottenuti dal progetto. Minori perplessità sembra invece manifestare quando i prezzi ombra vengono utilizzati unicamente per misurare il grado in cui è stato soddisfatto l'obiettivo di efficienza economica. Solo così infatti si può comprendere il motivo per cui nel para-

grafo 10 della seconda parte, subito dopo aver detto di non volere utilizzare il metodo dei prezzi ombra, propone, quali esempi da seguire, analisi economiche di progetti di investimento nelle quali tali prezzi vengono utilizzati estensivamente per misurare gli effetti sui consumi della collettività.

Gli argomenti discussi nella prima sezione del libro vengono ripresi nella parte successiva dove sono trattati con maggiore dettaglio, allo scopo di fornire «una sorta di guida per la redazione di un progetto di

fattibilità» (p. 87). Questa concretezza operativa — insieme con l'accento posto sui principi dell'analisi finanziaria — è l'elemento che più distingue il testo del Florio, rielaborato su lezioni tenute presso l'Istituto di Ancona, da altre opere sullo stesso argomento.

Il libro si chiude con un'appendice bibliografica di notevole utilità, essendo la più ampia disponibile in Italia sulla teoria degli investimenti e, in particolare, sull'analisi dei progetti.

RICCARDO MAZZONI