

## Note bibliografiche

WILLIAMSON, O.E., *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York, 1985.

WILLIAMSON, O.E., *Economic Organization - Firms, Markets and Policy Control*, Wheatsheaf Books, Brighton, 1986.

A distanza di un anno sono stati pubblicati questi due libri di Oliver Williamson. Il primo continua e completa il discorso che l'autore aveva iniziato con *Market and Hierarchies* (1975). L'altro presenta una raccolta di dieci saggi, scritti da Williamson nell'arco di circa venti anni, dal 1963, coordinati secondo l'impostazione antologica propria dei recenti libri di Wheat-sheaf. Si tratta di due opere complementari che trattano argomenti in larga misura sovrapposti. La prima presenta un ampio sforzo di rielaborazione, che naturalmente non si può rinvenire nella seconda, e la lettura dei due testi è opportuna perché permette di apprezzare alcune evoluzioni e modifiche del pensiero dell'autore.

Williamson si colloca, per sua stessa ammissione, nel filone della "Nuova economia istituzionale", che pure si qualifica come *transaction cost economics*. L'idea che sta alla base di tale approccio allo studio delle istituzioni e delle organizzazioni risiede nell'importanza attribuita al concetto di *transaction*. Sembra che con tale termine si voglia intendere qualcosa di molto affine al concetto di *negotium* dei giuristi, cioè di atti destinati intenzionalmente ad un fine, per regolare interessi economici con altri soggetti. Così che la

traduzione migliore del termine *transaction costs*, così largamente impiegato nella nuova economia istituzionale, sembrerebbe essere "costi negoziali" o "costi contrattuali". Ne è prova indiretta il richiamo di Williamson alla teoria del contratto di K. Llewellyn (1931), che rilevava il passaggio dalla legge alla finalità, dalle *iron rules* alle *yielding rules*. Gli elementi che confluiscono nelle impostazioni della nuova economia istituzionale sono in larga misura rintracciabili nelle idee di studiosi che hanno dato contributi alla teoria dell'organizzazione e dell'economia industriale: Barnard, Simon, Chandler, Coase, Arrow, come pure Polany e Hayek, nonché giuristi come Summers e Calabresi. E viene condivisa l'affermazione di Buchanan, che l'economia da scienza della scelta sta diventando scienza dei contratti. Williamson richiama pure le affermazioni di Commons (i contratti sono l'unità di base dell'analisi) e di Arrow (i costi negoziali sono i costi di funzionamento del sistema economico, distinti dai costi di produzione oggetto dell'analisi neoclassica).

L'obiettivo generale, quindi, è lo studio delle organizzazioni economiche in una prospettiva contrattualistica, che risulta importante per la teoria dell'informazione, le imprese, le decisioni manageriali, i mercati, le istituzioni, le politiche antimonopolistiche.

La scoperta del concetto di costi negoziali e costi organizzativi è derivata dalla teoria dell'organizzazione e dagli studi di carattere storico. Nel campo degli studi sulla produzione gran parte di tali costi

erano sempre stati, più o meno implicitamente, compresi o assimilati agli altri costi di produzione e distribuzione. L'averli messi in evidenza è certamente un merito, anche se forse appare troppo ambizioso l'obiettivo di valutare le istituzioni e le strutture di comportamento in termini della loro relativa efficacia nel ridurre i costi negoziali.

Alla base della sua analisi Williamson pone alcune definizioni. Il contratto è considerato una cornice che dà indicazioni generali sui modi in cui possono variare le relazioni tra individui e tra gruppi. Le relazioni contrattuali, a loro volta, sono decise all'interno di schemi organizzativi (*governance structure*). Gli elementi che influiscono sulla struttura dei contratti sono l'incertezza, la frequenza con la quale vengono definiti e il grado in cui i contratti richiedono investimenti durevoli "specifici". Nel classificare i contratti Williamson riprende I.R. Macneil, distinguendo tra un contratto classico (richiede immediatezza delle prestazioni, hanno grande rilevanza le norme di legge, è irrilevante l'identità delle parti), un contratto neoclassico (richiede adattamenti per eventi futuri non previsti inizialmente, riguarda contratti a lungo termine e a prestazioni differite, contiene elementi di incertezza, le parti prevedono ulteriori strutture di adattamento in aggiunta all'accordo iniziale), un contratto di relazione (contiene più norme di quelle che si incentrano sull'atto di scambio, il punto di riferimento si sposta dall'accordo iniziale all'intera relazione che si sviluppa da esso). Williamson aggiunge la categoria dei contratti "idiosincratici", che si presentano quando la specifica identità delle parti è importante dal punto di vista dei costi e porta a difficoltà di trasferimento nel mercato. Da questa classificazione parte l'analisi dei fattori contrattuali che governano la distribuzione di attività tra le organizzazioni ed al loro interno.

L'analisi istituzionale si incentra sulla descrizione dei processi con cui la concorrenza genera strutture di governo, in senso lato, diventando una teoria delle modalità di creazione e modifica degli accordi contrattuali, formali e informali, con i quali si economizza sui costi negoziali. Le istituzioni del capitalismo sono viste come se si formassero ed evolessero secondo le modalità di economizzazione sui costi negoziali. In questa prospettiva gli aspetti organizzativi e le pratiche efficienti prevalgono sui fattori tecnologici, come la separabilità e l'indivisibilità.

Williamson raccoglie i motivi che impediscono la concorrenza e per i quali il mercato non funziona. Si tratta di motivi che si aggiungono alle esternalità. Essi sono:

1. *bounded rationality*: si tratta dei limiti all'informazione e alle capacità di calcolo in problemi complessi, in contrasto con i requisiti di un comportamento oggettivamente razionale;

2. *opportunism*: è il desiderio di trarre profitto dalla scarsa informazione altrui, che porta a scarsa affidabilità dei contraenti ed a mancanza di chiarezza negli scambi;

3. *information impactedness*: è l'asimmetria nella disponibilità e nell'acquisizione delle informazioni;

4. *asset specificity*: è il concetto più importante che Williamson sviluppa. Equivale al concetto di *sunk cost* di Baumol, e indica la non perfetta trasferibilità di un capitale specializzato che diventa un costo fisso. Questa non trasferibilità impedisce la facilità di entrata nel mercato e la concorrenza non è in grado di trasferire tali capitali ad impieghi più efficienti. Il concetto di *asset specificity* concerne investimenti altamente specializzati e sostituibili con molta difficoltà; chi fornisce questo tipo di capitale è soggetto a sfruttamento, specialmente se lo scambio non è ripetuto con frequenza.

A quelli elencati vanno aggiunti altri fattori di impedimento alla concorrenza, come la presenza di gerarchie e fenomeni di *moral hazard* e *adverse selection*.

Williamson propone anche un altro concetto, quello di "trasformazione fondamentale", che si ha quando la concorrenza *ex ante* tra molteplici soggetti è trasformata in concorrenza tra pochi nella fase di esecuzione o di rinnovo del contratto; accade che il vincitore di una competizione iniziale acquista un vantaggio sui concorrenti per via della sua proprietà o controllo su di uno *specific asset*.

Il concetto di *asset specificity* implica che quando è effettuato un investimento venditore e compratore operano in una relazione di scambio bilaterale per periodi considerevoli. Williamson di passaggio, in due note (pagg. 31 e 56), pone in relazione il suo concetto con quello di *contestability* di Baumol, sostenendo che le due teorie guardano allo stesso fenomeno (*asset specificity*) «through opposite ends of the telescope», in quanto con i costi negoziali si dà molta evidenza a tale specificità, con la conseguenza di grosse difficoltà all'entrata in un mercato; invece con la *contestability* si pone l'accento sulle difficoltà di uscita, mentre l'entrata è facile, in quanto l'*asset specificity* è ridotta a livello insignificante. Baumol ha rapidamente ripreso il tema (in una recensione sul *Rand Journal of Economics*, Summer 1986), confermando che la diversità tra le due teorie si fonda sulla maggiore o minore importanza del *sunk capital*. Nella prospettiva di Williamson, nel caso in cui vengano create barriere artificiali all'uscita dal mercato, come accordi con i dipendenti, imposte da pagare in caso di chiusura di un impianto, metodi contrattuali che penalizzano le recessioni dal contratto, depositi cauzionali, "prese di ostaggi" che attenuano i rischi di sfruttamento possono essere necessari per impedire ad un investimento di rimanere al di sotto di un livello ottimo.

Successivamente Williamson prende in esame un buon numero di argomenti, dei quali si dà un rapido elenco.

Nel considerare monopolio e comportamento strategico delle imprese bisogna riconoscere che vi sono strumenti imperfetti come alternative al funzionamento del mercato concorrenziale. Le fusioni di imprese e i contratti eterodossi, colpiti dalla legislazione *antitrust*, possono talvolta essere spiegati con la loro efficienza nel ridurre i costi negoziali, più che con il desiderio di acquisire preminenza monopolistica. Ciò pone in dubbio i fondamenti della legislazione *antitrust*, soprattutto nella definizione di casi-tipo da colpire. Non è necessariamente vero che certi comportamenti siano di per sé monopolistici (discriminazione dei prezzi, integrazione verticale, vendite collegate). L'integrazione verticale, ad esempio, può dipendere non dal determinismo tecnologico o da volontà di potere monopolistico, ma dall'intento di contenere i rischi contrattuali della "trasformazione fondamentale". Così Williamson respinge la necessaria identità di impresa oligopolistica ed impresa dominante.

La dimensione dell'impresa varia a seconda del potere di governo interno, subisce i vincoli imposti dalla burocrazia, contano sia gli incentivi sia le economie di scala tecnologiche e le economie sui costi di controllo interno. I contratti non conformi a quelli standardizzati servono a definire impegni di lunga durata.

Ragionamenti fondati sulla medesima impostazione sono svolti da Williamson a proposito dell'organizzazione del lavoro e dei rapporti tra dipendenti e dirigenti.

La gerarchia è responsabile di economie nell'organizzazione del lavoro. Il suo ruolo non è spiegato né dalla teoria neoclassica, né da quella radicale (Marglin-Stone) che la vede solo in funzione del servizio al potere. Il capitale umano è specifico e non specifico: il fatto che abbia caratteristiche di *sunk cost* per alcune classi di lavoratori

richiede che metodi quali gli incentivi ed il lavoro in gruppo siano accompagnati da strumenti organizzativi come i salari a premio, le regole per malattie, licenziamenti e rischi contrattate dai sindacati in funzione di proteggere i lavoratori dal rischio di esproprio dei frutti degli investimenti nel loro capitale umano.

In altro capitolo Williamson riprende le idee di A.D. Chandler sull'evoluzione della struttura della società per azioni, dalla struttura unitaria (*U form*) a quella multidivisionale (*M form*), con la diffusione dei controlli gerarchici interni: la *M form* sarebbe in grado di realizzare meglio l'obiettivo neoclassico del massimo profitto, rispetto alla *U form*.

Infine, a proposito di politica *antitrust*, Williamson prende in esame la proposta di Demsetz e Stigler di controllare i monopoli naturali attraverso un sistema di offerta all'asta di una concessione esclusiva, e conclude affermando che questo sistema può avere una maggiore efficacia rispetto alla *regulation*, ma anche rispetto alla *deregulation*.

In vari punti della trattazione di Williamson la discussione dei costi negoziali viene distinta dalle affermazioni della teoria dei *property rights*, la quale sostiene che l'efficienza si fonda sostanzialmente su di una condizione di appropriabilità. Un cenno, nel senso del collegamento, viene fatto con le teorie dell'*agency*, le quali ripropongono la separazione tra proprietà e controllo nei contratti con rischi di esecuzione.

Quanto detto finora si riferisce al contenuto di *The Economic Institutions of Capitalism*, e sarebbe sufficiente anche per descrivere sommariamente i contenuti di *Economic Organization*.

I dieci saggi, suddivisi in tre parti, trattano della moderna società di capitali e del suo comportamento nel mercato, del problema della discrezionalità manageria-

le nel contesto della teoria dei prezzi, dell'influsso della forma organizzativa sul comportamento manageriale, dell'organizzazione dell'impresa e del mercato con i costi negoziali. Si presentano di particolare interesse la discussione della letteratura su *market failure* e teoria dell'organizzazione, e la sostituzione dell'impresa neoclassica come funzione di produzione con l'impresa come "governance structure", con la necessità di tener conto delle differenze organizzative.

La lettura di questi saggi è complementare alla lettura del libro del 1985, e documenta, in parte, un'evoluzione del pensiero di Williamson, dalle teorie manageriali dell'impresa verso un tentativo di inquadramento più generale.

*The Economic Institutions of Capitalism* è un'opera di integrazione sistematica di idee in parte già sviluppate. L'esposizione piana ed argomentata senza formalismi può dare l'impressione (come a Baumol) che vi sia un eccesso di generalità e manchi un'impostazione analitica tale da permettere deduzioni formali e conclusioni pratiche. D'altra parte tale mancanza di formalizzazioni permette l'accesso al testo ad un pubblico di lettori più ampio, e può forse apparire strana in un economista che proviene da studi di fisica al MIT. Alcune parti del testo, in seguito alla necessità di ricorrere a precisazioni terminologiche, classificazioni e suddivisioni concettuali, appaiono piuttosto tortuose. Può apparire curiosa qualche omissione, così che ci si potrebbe chiedere, ad esempio, perché non si tratti mai, nel contesto dei costi negoziali, di problemi attinenti alla moneta ed agli intermediari finanziari. L'argomento non ha avuto più approfondimenti dopo che, in un contesto affine, aveva meritato qualche cenno da parte di J.M. Ostroy e di R.M. Starr nel 1972-73, ed anche se di recente si è toccato questo tema a proposito delle innovazioni finan-

ziarie che riducono i costi della moneta e dei pagamenti.

È di grande utilità la bibliografia che accompagna il testo, ampia e ben documentata. Un lettore un poco pedante potrebbe rilevare alcune omissioni, solo per amore di completezza. Ad esempio, di J.R. Commons, *The Legal Foundations of Capitalism*, nonché, di D.C. North e R.P. Thomas, *The Rise of the Western World*. In particolare il richiamo a quest'ultimo testo, e più in generale alla "nuova storia economica" dell'Università di Washington, è immediato quando si leggono affermazioni come «the economic institutions of capitalism have the main purpose and effect of economizing on transaction costs» (pag. 17).

È totale l'assenza, questa volta comprensibile, di riferimenti all'"economia neo-istituzionale" di quegli studiosi americani che si raccolgono intorno al *Journal of Economic Issues*, e che hanno un'impostazione dichiaratamente anti-neoclassica, richiamandosi a Veblen e Commons, ma ai quali nuoce pesantemente la mancanza di un chiaro metodo di studio, o storico-induttivo o di altro tipo, senza che tale mancanza sia logicamente giustificata.

Invece la "nuova economia istituzionale" pure prendendo dichiaratamente le distanze da alcune interpretazioni neoclassiche e da concetti tradizionali dell'economia del benessere (come quello di efficienza), testimonia la trasformazione di teorie neoclassiche e marginalistiche in un metodo di analisi, piuttosto indifferente ai contenuti ed agli oggetti di studio, più distaccato da intendimenti normativi, ma con delle chiavi interpretative molto semplici, che possono essere affascinanti e convincenti per la loro immediatezza logica, e che nascondono il pericolo di fuorviare su affermazioni ovvie e tautologiche.

GIUSEPPE DALLERA

VISCO, I. (ed.), *Le aspettative nell'analisi economica*, il Mulino, Bologna, 1985, pp. 337.

VISCO, I., *Price Expectations in Rising Inflation*, North-Holland, Amsterdam, 1984, pp. XII+274.

Gli argomenti trattati in questi due libri sono divenuti di gran moda nel corso degli anni Settanta e, nonostante si sia verificata di recente una certa caduta di tono (anche a seguito dell'affievolirsi della lunga stagione inflazionistica), restano ancora oggi di notevole interesse. Come ricorda Visco nell'introduzione al primo dei due lavori (d'ora in poi citato come Visco 1985), «nel dibattito quotidiano sulla politica economica 'le aspettative' ricevono ormai grande attenzione. La 'credibilità' dell'azione governativa, gli effetti di 'annuncio' di particolari misure, la diffusione delle 'informazioni' in specifici 'mercati' sono elementi di rilievo in questo dibattito» (1985, p. 39). Tale attenzione si spiega, almeno in parte, con la popolarità conosciuta nel decennio scorso dall'ipotesi di aspettative razionali «e specialmente con le implicazioni in termini di efficacia o meno degli interventi di politica economica che ad essa sono state a torto o a ragione associate» (1985, p. 39); ma risulta giustificata anche sulla base di ragioni un poco più solide.

C'è innanzitutto il fatto che, sebbene non vi sia un consenso consolidato tra gli studiosi «circa il ruolo e la rilevanza delle aspettative [...] ai fini [...] della spiegazione dei principali fenomeni economici» (1985, p. 7), sembra difficile prescindere del tutto dalla loro considerazione, per lo meno se non si limita l'analisi alle sole posizioni di lungo periodo. Valga per tutte l'opinione, non sospetta, di Joan Robinson: «a volte si sollevano obiezioni nei confronti di un rilievo eccessivo rivolto alle aspettative in quanto passibile di introdurre nell'analisi un improprio elemento soggettivo; tuttavia, se non possiamo

neppure menzionare le aspettative, non possiamo parlare praticamente di niente» (cfr. Robinson 1979, citato da Visco 1985, p. 23). In secondo luogo, se è senza dubbio vero che la fiducia di troppi economisti nella validità dell'ipotesi di aspettative razionali (considerate come una sorta di toccasana onnicomprensivo) appare francamente eccessiva e fondata su basi relativamente fragili, resta il fatto che la loro introduzione nel dibattito teorico ha consentito importanti passi in avanti ai fini di una corretta considerazione delle aspettative nella costruzione e nell'analisi dei modelli economici. Rimangono aperti, naturalmente, importanti problemi, di tecnica come di metodo; ma essi «costituiscono un affascinante terreno di ricerca per molti economisti» (1985, p. 39).

D'altra parte, sembra illusorio ritenere di potersi misurare con tali problemi assumendo l'ipotesi di aspettative razionali come unica base di partenza. Può darsi che qualche giovane studioso accostatosi alla scienza economica negli anni più recenti possa pensare che questa ipotesi rappresenti l'unico modo di formalizzare le aspettative. In tal caso la lettura del volume curato da Visco sarebbe per lui un'esperienza decisamente istruttiva: gli farebbe scoprire «quanto rilievo sia stato dato alle aspettative ben prima dell'apparizione in letteratura delle aspettative razionali» (1985, p. 39).

Egli avrebbe modo di confrontarsi con pagine classiche (e, forse per questo, troppo poco lette e meditate) come quelle di Knight sulla distinzione tra rischio e incertezza, o quelle di Keynes sulle aspettative a breve e a lungo termine, o ancora quelle di Hicks sul nesso tra l'analisi dinamica e il ruolo delle aspettative. Potrebbe ricavare spunti e motivi di riflessione leggendo testi meno noti ma egualmente suggestivi, come quelli di Katona o di Simon. Potrebbe confrontare, leggendo il lavoro di Lucas, gli effetti che conseguono dall'applicazione allo stesso modello di ipotesi diverse

per quanto riguarda le aspettative. Potrebbe familiarizzarsi con un modello, quello della "ragnatela", che ha svolto nella storia dell'analisi il ruolo di terreno privilegiato per la sperimentazione delle ipotesi sulle aspettative: nell'articolo di Nerlove esso viene trattato con aspettative adattive, mentre in quello di Muth con aspettative razionali.<sup>1</sup> Quest'ultimo è ormai divenuto quasi un classico, dato che, se si eccettuano le anticipazioni contenute nel lavoro di Grunberg e Modigliani (pure presente nella raccolta di Visco), è proprio in esso che l'ipotesi di aspettative razionali viene introdotta nella letteratura economica. Non mancano, infine, lavori più complessi (e di lettura più impegnativa) in cui vengono forniti importanti elementi per una riflessione critica sulle aspettative razionali: si vedano, tra gli altri, gli articoli di Shiller e di Davidson.

Sarebbe però riduttivo considerare il volume solo come un'antologia di «contributi, apparsi in vari momenti e riguardo a temi diversi nella letteratura economica, nei quali ipotesi alternative, idee particolarmente innovative e riflessioni, anche critiche, di notevole rilevanza sono state avanzate per la prima volta, ovvero con speciale enfasi» (1985, p. 11). Nel libro c'è senza dubbio questo, ma c'è anche dell'altro, come del resto era legittimo attendersi, visto che il curatore è a sua volta uno studioso attento e originale dell'argomento. Questo significa che il volume si presta anche a una chiave di lettura diversa da quella di raccolta di materiali utili per un

<sup>1</sup> Anche in anni più recenti i modelli derivati da quello della "ragnatela" hanno continuato a svolgere questa funzione di banco di prova. Per esempio, TOWNSEND (1978) ne utilizza uno per discutere la questione della convergenza a un equilibrio con aspettative razionali partendo da una situazione iniziale in cui gli agenti possiedono informazioni imperfette riguardo all'ambiente in cui si trovano a operare. DE CANIO (1979) ne utilizza invece un altro per discutere la questione dei processi di apprendimento.

capitolo di storia del pensiero, acquistando un notevole interesse anche per l'economista teorico e quello applicato. Ciò in quanto Visco prende posizione nel dibattito, critica alcune tesi molto influenti e ne trae precise conseguenze teoriche. Detto in altri termini, il complesso dei lavori raccolti nel volume serve a Visco per proporre un approccio generale per trattare le aspettative nell'analisi economica.

Un aspetto di tale approccio merita di essere esplicitato subito. Si tratta del rifiuto della tesi che le aspettative non siano "osservabili" e "misurabili". In linea di principio, anzi, non c'è una differenza di sostanza tra — diciamo — una variabile come l'inflazione attesa e una come la disoccupazione: in un caso come nell'altro il valore della variabile dipende dell'opinione posseduta al riguardo dai soggetti interessati. Se prescindiamo dal fatto (a dire il vero, non banale) che nel primo caso la variabile si presenta come una *media* e nel secondo come una *somma*, resta la differenza squisitamente empirica che i dati sulla disoccupazione sono oggetto in tutti i paesi di indagini e di rilevazioni sistematiche, mentre quelli sulle variabili attese sono disponibili in modo molto più sporadico e occasionale. Ma se questo è vero diviene possibile «procedere a rilevazioni dirette, a livello individuale, delle aspettative [...] attraverso inchieste e indagini campionarie» (1985, p. 27), rendendole delle variabili economiche come tutte le altre e sfatando «il mito della loro 'non misurabilità'» (1985, p. 40).

Tra gli autori presenti nel volume, i referenti teorici di questa tesi di Visco sono George Katona e Herbert Simon. Il primo, «un economista nato come psicologo sperimentale» (1985, p. 26), non solo ha sostenuto con interessanti argomenti l'utilità di siffatte rilevazioni, ma ha proceduto effettivamente su questa strada, cosa che gli ha consentito di derivare sperimentalmente i suoi risultati e di qualificare con maggior precisione le sue affermazioni

(cfr. 1985, p. 27n.). Del secondo Visco fa propria la seguente affermazione: «Nelle scienze fisiche, quando errori di misura e altri disturbi si rivelano essere dello stesso ordine di grandezza dei fenomeni oggetto di esame, la risposta non consiste nel cercare di spremere ulteriori informazioni dai dati mediante tecniche statistiche, ma consiste nella ricerca di tecniche di osservazione dei fenomeni a un livello di scomposizione maggiore. La strategia corrispondente per l'economia è ovvia: riuscite a ottenere nuovi dati a livello micro, dati che saranno in grado di fornire evidenze dirette sul comportamento degli agenti economici e sulle modalità che essi seguono nel prendere le loro decisioni» (cfr. Simon 1984, citato in Visco 1985, p. 41). E sempre Visco conclude la sua introduzione al volume scrivendo che «lo studio delle aspettative [...] non può fare a meno di inserirsi in questo filone di ricerca, per quanto complesso e impegnativo esso sia» (1985, p. 41).

Disponendo di serie storiche sui valori attesi delle principali variabili economiche (così come già si dispone delle serie storiche dei valori effettivi) diviene possibile «studiarne le determinanti» (1985, p. 40), ossia costruire modelli in cui le variabili spiegate sono appunto i valori attesi, e sottoporli ai consueti metodi della verifica empirica. Procedendo in questo modo diviene possibile sottrarre l'analisi delle aspettative al dominio delle ipotesi *a priori* o *ad hoc* e trattarle con i metodi *standard* del lavoro scientifico. Naturalmente la costruzione di questi modelli non può prescindere da considerazioni teoriche. Ma esse sono solo una parte del lavoro, restando alla verifica empirica l'ultima parola. Per esempio, l'ipotesi di aspettative razionali, per limitarci alla più popolare delle ipotesi con cui le aspettative vengono formalizzate, può essere sottoposta a *tests* che controllino la sua congruenza con i dati disponibili.

Va da sé che il poter disporre di dati affidabili sulle aspettative consente di considerare criticamente tutta la letteratura sull'argomento, che — lo abbiamo già detto — è assai ricca e complessa e non può assolutamente essere ridotta all'ipotesi di aspettative razionali e alle sue applicazioni. Destreggiarsi in questa letteratura non è agevole. Visco osserva che «le diverse ipotesi di formazione delle aspettative [...] dovrebbero [...] essere valutate con riferimento alle situazioni che si intendono esaminare» (1985, p. 20), e aggiunge subito che «non sempre è stata prestata un'attenzione adeguata alla rispondenza delle ipotesi proposte alle situazioni analizzate» (*ibidem*). Hanno finito col prevalere, di solito, esigenze di semplificazione. Si pensi a tutto il gruppo delle cosiddette ipotesi *naive*: le aspettative statiche, quelle estrapolative (col connesso concetto di elasticità delle aspettative), quelle regressive (col connesso concetto di livello normale), e infine quelle adattive. L'utilizzo che di queste ipotesi è stato fatto sembra rispondere, per Visco, «all'unica necessità di endogenizzare, in qualche modo non troppo elaborato, le aspettative al fine di poter 'chiudere' i modelli di volta in volta analizzati e poter procedere quindi a un loro studio globale» (1985, p. 33).

I fautori delle aspettative razionali hanno avuto buon gioco nel criticare le ipotesi *naive*, sottolineando che esse «non solo non si ponevano il problema dell'utilizzo ottimale (sia pure limitato) delle informazioni a disposizione degli agenti economici, ma davano origine, potremmo dire 'per costruzione', a errori di previsione sistematici, che non venivano mai corretti dagli agenti economici i quali trascuravano quindi del tutto, per ipotesi, informazioni facilmente disponibili» (1985, p. 33). D'altra parte, va detto subito che anche l'ipotesi di aspettative razionali «è indipendente dal particolare modello in cui viene ad essere inserita» (1985, p. 36), e ciò, se da un lato impone di sganciare le sorti di tale

ipotesi dalle applicazioni alla macroeconomia che ne hanno fatto i «nuovi economisti classici», dall'altro suggerisce che anch'essa è passibile della riserva critica esposta poco sopra: quella dell'inadeguata attenzione alla rispondenza dell'ipotesi alla situazione analizzata.

A questo punto l'approccio metodologico proposto da Ignazio Visco dovrebbe essere abbastanza chiaro. Esso, naturalmente non si applica soltanto alla riflessione critica sulle tradizionali ipotesi *naive* e sulle aspettative razionali. Nelle intenzioni dell'autore esso dovrebbe servire anche per aiutare a gettare un po' di luce su altre questioni controverse, come per esempio sulla tesi di Shackle che le aspettative abbiano sempre una base precaria e siano necessariamente mutevoli e volatili, in conseguenza del fatto che «le decisioni economiche costituiscono, nella maggior parte dei casi, eventi unici, non ripetibili, e che nel mondo economico reale non è possibile effettuare esperimenti con caratteristiche di ripetibilità e sequenzialità, analoghe a quelle delle scienze naturali» (1985, p. 24); o sulla tesi contrapposta, che Visco presenta con le parole di Frydman e Phelps: «Ma vi è della regolarità nella vita economica. Sebbene non si possa trascurare l'insistenza di Knight sugli aspetti unici propri di ciascuna situazione, l'analisi economica deve prendere atto dell'esistenza di elementi ricorrenti. Deve farlo se aspira ad avere un qualche potere interpretativo» (Frydman-Phelps 1983, citato da Visco 1985, p. 16).

Visco discute con grande impegno le due tesi, ma non mi sembra che approdi a conclusioni definitive. La sua via di uscita è pragmatica. Egli premette che, se si vuole fare politica economica, «non è possibile considerare le aspettative come variabili esogene, né si possono fare su di esse ipotesi che di fatto consentano di concentrare l'attenzione soltanto su equilibri di lungo periodo» (1985, p. 39). Dopo di che, di fronte all'interrogativo fonda-

mentale se «l'instabilità associata ad aspettative che si fondano su basi precarie sia particolarmente elevata», o se invece, «nello stato di incertezza endogena in cui operano gli agenti economici [...], il ruolo delle aspettative sia meno importante di quel che si crede ed [...] esse svolgano anzi una funzione stabilizzatrice» (1985, p. 40), o infine se la situazione effettiva si trovi in qualche punto tra questi due estremi, egli avanza la tesi che per cercare la risposta sia necessario «prestare maggiore attenzione alle informazioni quantitative che si possono raccogliere sulle attitudini e sulle aspettative degli operatori economici, incrementare la disponibilità di tali informazioni e migliorarne la qualità» (*ibidem*).

Per quanto riguarda i risultati che possono essere ottenuti seguendo questo approccio metodologico, definito altrove da Visco «approccio diretto» (cfr. 1984), «è forse ancora presto per esprimere un giudizio obiettivo [...] data anche la non sempre affidabile base statistica a disposizione» (1985, p. 40). Senza dubbio, però, l'approccio diretto merita un'attenta considerazione, se non altro perché — come nota Cukierman in un accurato studio che ha per oggetto il secondo dei volumi qui recensiti — non richiede «alcuna ipotesi per quanto riguarda sia la struttura delle informazioni che la struttura dell'economia. Siccome non si sa molto circa la struttura dell'informazione e gli economisti non sono sempre d'accordo sulla struttura dell'economia, questa caratteristica di 'libertà dal modello' va considerata un pregio» (Cukierman 1986, p. 315). Si pensi, al contrario, a quanto sono restrittive le ipotesi in tema di informazioni e struttura del modello richieste per poter applicare l'approccio delle aspettative razionali («che gli individui conoscono la struttura dell'economia e la regola della decisione governativa, e che utilizzano tale struttura assieme a tutta l'informazione disponibile al fine di ricavarne un predittore ottimale»

della variabile economica attesa — *ibidem*). D'altra parte anche l'approccio diretto va incontro a numerose obiezioni. Possiamo al riguardo citare ancora Cukierman, «I comportamenti effettivi degli individui e delle imprese possono non essere legati direttamente alle risposte da loro date al questionario dell'indagine, facendo emergere la possibilità che tali aspettative siano soggette a errori di misura. Molte delle indagini esistenti non sono basate su campioni casuali. Pertanto esse non sono rappresentative delle opinioni della popolazione presa nel suo insieme. Ancora, alcune indagini non formulano domande esplicitamente quantitative [...], rendendo necessario avanzare varie ipotesi al fine di tradurre i dati dell'indagine in precise informazioni quantitative» (1986, pp. 315-316). Anche la via dell'approccio diretto, insomma, appare in salita, ma Visco sembra decisamente fiducioso.

Del resto ha buoni motivi per esserlo, per lo meno se si considerano i risultati dell'altro suo lavoro recensito in queste pagine (cui ci si riferirà d'ora in poi come Visco 1984). In esso Visco utilizza le serie sulle aspettative di inflazione basate su un'indagine semestrale condotta da *Mondo economico*. Per citare ancora Cukierman, il libro — «una notevole mescolanza di meticoloso lavoro econometrico e di rassegna quasi enciclopedica sui vari aspetti della letteratura degli ultimi venti anni» sull'argomento (1986, p. 316) — «è un buon esempio del tipo di cose che possono essere apprese dai dati delle indagini dirette sulle aspettative di prezzo» (1986, p. 322).

L'indagine di *Mondo economico* presenta alcuni dei difetti rilevati a Cukierman: il campione degli intervistati non è estratto in modo casuale (è costituito da un *panel* di uomini d'affari e di esperti) e non sono richieste risposte esplicitamente quantitative. Ne segue che Visco è costretto a un complesso lavoro preliminare al fine di estrarne stime numeriche utilizzabili. Al riguardo egli utilizza due metodi diversi;

lo conforta il riscontrare che i risultati così ottenuti mostrano una notevole concordanza. Anche la disaggregazione tra i due gruppi in cui può essere suddiviso il *panel* dà luogo a risultati molto simili, circostanza che suggerisce a Visco che «il contenuto di informazione delle serie per questi due gruppi sia praticamente lo stesso» (1984, p. 65). Il passo successivo è quello di confrontare le stime delle aspettative di inflazione così ottenute con i dati dell'inflazione effettiva, allo scopo di valutare l'accuratezza delle previsioni. Tra gli altri risultati, Visco trova un'elevata correlazione positiva tra previsioni e risultati, migliore per i prezzi al consumo che per quelli all'ingrosso (che d'altronde hanno avuto un andamento più volatile). Trova anche che le previsioni hanno largamente sotto-stimato alcuni picchi di inflazione (probabile conseguenza di *shocks* internazionali e — aggiunge — di considerazioni di ritorno alla normalità). Naturalmente quanto appena detto vale per le previsioni *medie*; anche Visco, come già Katona e in genere quanti hanno lavorato con l'approccio diretto alle aspettative, registra la presenza di una forte dispersione delle aspettative individuali attorno alla media.

Oltre che con le serie dell'inflazione effettiva, Visco confronta le previsioni del *panel* di *Mondo economico* con un certo numero di previsori alternativi: da quelli *naive*, («stesso cambiamento») a quelli che sfruttano in modo ottimale la struttura autoregressiva delle serie storiche dei prezzi. Il confronto consente una valutazione dell'accuratezza delle aspettative. Sotto questo profilo i previsori ricavati dal *panel* se la cavano abbastanza bene: funzionano largamente meglio di quelli *naive* e non sono molto distanti da quelli autoregressivi; addirittura catturano meglio di questi ultimi i punti di svolta (cfr. 1984, pp. 127-129).

Sorge a questo punto abbastanza spontanea la domanda: per caso le aspettative estratte dal *panel* sono anche razionali? La

questione è discussa in dettaglio nel quinto capitolo (cfr. 1984, pp. 131 segg.). L'argomento è trattato prima a livello teorico, in pagine di grande interesse, nelle quali si mostra tra l'altro che, quando la funzione di perdita degli operatori non è quadratica, non è necessario che il previsore ottimale sia eguale all'aspettativa condizionata della variabile in oggetto. Successivamente Visco applica alle serie ricavate dall'indagine di *Mondo economico* gli usuali *tests* di razionalità e arriva ai seguenti risultati: le serie passano i *tests* per il periodo precedente il primo *shock* petrolifero, mentre non li passano per il periodo successivo; per quest'ultimo periodo le informazioni contenute nei previsori autoregressivi (se correttamente specificati) avrebbero migliorato in modo significativo la *performance* delle aspettative. La conclusione che ne trae Visco è che le aspettative razionali «costituiscono un'ipotesi troppo restrittiva, le cui implicazioni vanno respinte, almeno quando grandi disturbi influenzano il processo inflazionistico» (1984, p. 228). Su questo punto Cukierman non sembra d'accordo, e suggerisce una spiegazione alternativa utilizzando un suo modello in cui si mostra che «dopo uno *shock* permanente e di grandi dimensioni gli errori di previsione saranno serialmente correlati, per lo meno in piccoli campioni che includono il periodo dello *shock*, anche se gli operatori utilizzano le informazioni in modo efficiente» (1986, p. 321).

Un altro interessante impiego delle aspettative di inflazione ricavate dall'indagine di *Mondo economico* è quello di utilizzarle per costruire un modello delle loro determinanti. Si veda in proposito il capitolo sesto. Ne emergono, per riprendere una frase dell'altro libro recensito in queste pagine, «indicazioni piuttosto consistenti ed omogenee circa una presenza cospicua di elementi di *'error-learning'* e di *'ritorno alla normalità'*» (pp. 40-41). Ovviamente i risultati ottenuti da Visco su

quest'ultimo terreno vanno presi con un po' di cautela. Non dimentichiamo infatti che i dati di partenza, per quanto trattati con tecniche sofisticate e maneggiate con notevole maestria, sono ancora piuttosto rudimentali. Tuttavia essi indicano una via che merita di essere percorsa. E sono anche ricchi di suggerimenti per migliorare le indagini dirette a rilevare le aspettative dei soggetti economici.

Se in futuro verremo a disporre di informazioni più abbondanti, attendibili e sistematiche sulle aspettative espresse dagli agenti dell'economia, l'analisi ne sarà notevolmente avvantaggiata. Vi sarà chi, come per esempio Cukierman, le utilizzerà «per costruire modelli più realistici con aspettative razionali, tenendo esplicitamente conto del costo delle informazioni fronteggiato dagli individui» (1986, p. 323); e vi sarà chi, invece, preferirà percorrere altre strade, seguendo i suggerimenti che lavori recenti, come quelli di Frydman e Phelps (1983) o di Stiglitz (1985) per citarne soltanto due, mettono a disposizione degli studiosi.

GIORGIO RODANO

#### BIBLIOGRAFIA

- CUKIERMAN, A. (1986), "Measuring Inflationary Expectations: a Review Essay", *Journal of Monetary Economics*.
- DE CANIO, S.J. (1979), "Rational Expectations and Learning from Experience", *The Quarterly Journal of Economics*.
- FRYDMAN, R. - PHELPS, E.S. (1983), *Individual Forecasting and Aggregate Outcomes*, Cambridge University Press.
- ROBINSON, J. (1979), "Misunderstanding in the Theory of Production", *Greek Economic Review*.
- SIMON, H.A. (1984), "Behavioral and Rational Foundations of Economic Dynamics", *Journal of Economic Dynamics and Control*.
- STIGLITZ, J.E. (1985), "Information and Economic Analysis: a Perspective", *Economic Journal*.
- TOWNSEND, R.M. (1978), "Market Anticipations, Rational Expectations, and Bayesian Analysis", *International Economic Review*.
- VISCO, I. (1984), *Price Expectations in Rising Inflation*, North-Holland.
- VISCO, I. (ed.) (1985), *Le aspettative nell'analisi economica*, il Mulino.
- DURBIN, E., *New Jerusalem. The Labour Party and the Economics of Democratic Socialism*, Prefazione di Roy Hatterley, Routledge & Kegan Paul, Londra, Boston, Melbourne e Henley, 1985, pp. XVII+341.

Negli anni trenta il movimento laburista avviò la ricerca di una piattaforma per realizzare il passaggio graduale alla società socialista nel Regno Unito. James Meade definì il lavoro svolto "la via per la nuova Gerusalemme". A conclusione della sua indagine sulla ricerca e la discussione sviluppata nel partito laburista a partire da quegli anni fino al 1950 circa, l'A. definisce come altrettante "nuove Gerusalemme" tre "distinti modelli socialisti per l'economia mista" ciascuno dei quali poggia su una diversa visione del socialismo.

Il primo emerge dalla riflessione economica che si sviluppa negli anni trenta. Esso combina le politiche keynesiane per il pieno impiego con le politiche dedotte dalla microeconomia, più propriamente dalla teoria della concorrenza imperfetta e dall'economia del benessere. A giudizio dell'A. questo modello accetta implicitamente la dicotomia fra teoria economica ed obiettivi politici, quale si trova in L. Robbins, perché suppone che, servendosi di strumenti di politica economica dell'economia di mercato, sia possibile perseguire obiettivi propri del socialismo. Osserva E. Durbin che i socialisti democratici che contribuirono all'elaborazione di questo modello, al quale del resto si ispira la gran parte del socialismo ai nostri giorni, «si preoccuparono della disoccupazione, dell'ineguaglianza dei patrimoni e dei

redditi e di dare ad ogni cittadino le stesse opportunità sul piano economico e sociale, mentre riservarono scarsa attenzione ai mutamenti istituzionali e furono meno preoccupati di modificare le motivazioni individuali».

Il secondo modello si deve a G.D.H. Cole, fondatore del *New Fabian Research Bureau*. Cole, che aspirava a un mutamento dei rapporti di potere nella società attraverso la proprietà pubblica dei mezzi di produzione e a una partecipazione attiva dei lavoratori nelle decisioni economiche, respinse il primo modello che a suo giudizio confondeva il socialismo con la programmazione economica. Sebbene avesse accolto con entusiasmo la *General Theory*, nel dopoguerra ebbe seri dubbi sulla possibilità di una sua rilevanza per il socialismo. Dopo il 1948 divenne sempre più critico verso il governo laburista nella convinzione che la politica di piena occupazione trascurava il vero scopo del socialismo per restaurare il capitalismo. Cole, ricorda l'A., era interessato alle condizioni della produzione piuttosto che al suo livello ed a problemi di struttura piuttosto che di crescita. Considerava l'economia mista, nella versione britannica del dopoguerra, come un dato di fatto non definitivo e proponeva il *guild socialism*, il socialismo corporativo, che prefigurava nuovi rapporti sociali all'interno del processo produttivo e una scala di valori non basati su criteri di mercato. Il suo amico H. Dalton, che negli anni trenta si occupava delle politiche per l'occupazione, durante un giro di lavoro nei paesi europei era rimasto molto colpito da Mussolini e dalla politica italiana dei lavori pubblici.

Particolarmente complessa è la proposta di Evan Durbin, il padre dell'A., al quale si deve il terzo modello; un modello che, in modo più o meno esplicito, tiene conto dell'apporto keynesiano e accoglie le tesi di O. Lange sulla pianificazione economica. Durbin fu deputato ed era membro del governo laburista al momento

della sua morte nel 1948. Il suo libro più noto è *The Politics of Democratic Socialism* (Londra, 1940). Il lavoro di Durbin è associato a quello di H. Gaitskell, divenuto poi Cancelliere dello Scacchiere, fin dagli anni dei loro studi universitari. Sulla base di considerazioni di carattere politico, psicologico e sociologico, Durbin da una parte «era un incorreggibile sostenitore del principio della sovranità del consumatore per ragioni di democrazia e di efficienza»; dall'altra riteneva che il processo economico doveva essere regolato da una politica di programmazione per evitare che l'allocazione delle risorse fosse gestita dai monopoli.

Durbin e Gaitskell sostenevano che il socialismo era qualcosa di diverso dalla politica di programmazione, dall'aumento del reddito e dalla diffusione del *welfare state*. Volevano l'abolizione dei privilegi e assegnavano un ruolo particolare alla formazione tecnico-culturale per il superamento della divisione della società in classi. Ritenevano, comunque, di estrema importanza per la democrazia la piena occupazione e l'efficienza. Perciò, come Lange, privilegiavano il problema dell'efficienza nella politica di programmazione e includevano la gestione della domanda effettiva nell'arsenale degli strumenti della politica socialista. Concentrando l'attenzione sugli obiettivi politici piuttosto che sulla proprietà dei mezzi di produzione, a giudizio dell'A., allargarono i possibili obiettivi della pianificazione socialista.

I modelli che prefigurano le *New Jerusalem* del titolo rappresentano solo la parte finale dell'opera di E. Durbin, che descrive, con attenzione ai fatti e agli sviluppi della riflessione economica, il lungo cammino per giungere alla loro formulazione, e soprattutto si sofferma sugli anni trenta che videro l'avvio della ricerca e al tempo stesso la pubblicazione della *General Theory*, che dava nuove basi e nuove prospettive a qualsiasi indagine fosse avviata da un partito laburista.

Il lavoro di E. Durbin sugli sviluppi del pensiero economico e l'elaborazione della politica del partito laburista è realmente esemplare, più che per gli aspetti analitici, per la molteplicità delle interviste ad importanti personalità, degli archivi consultati, dei documenti e dei carteggi sui quali si basa, per la vastità della letteratura di cui dà conto. Un'indagine analoga sul movimento socialista in Italia, oltre che per la storiografia dei partiti politici nel nostro Paese, si giustificerebbe per i contributi di particolare rilievo che il pensiero economico italiano, come ricorda Schumpeter, ha dato alla teoria del socialismo e che E. Durbin mostra di ben conoscere allorché scrive che «sorprende che i socialisti britannici mostrano di aver ignorato l'importante lavoro teorico di Walras, Pareto, Barone e Weber nonché l'analisi dei beni pubblici di Mazzola e Wicksell». La domanda di G. Becattini, *Quale economia politica per il socialismo?*, che ha dato luogo a un dibattito di gran rilievo su "Il Ponte" nel 1985 (nn.1-5/6) può avere risposte altrettanto interessanti da un'indagine come quella di E. Durbin.

Come dalle pagine de "Il Ponte", dal libro di E. Durbin emergono le diverse anime del socialismo, tutte, o quasi, con un loro schema di teoria economica come base per l'ideologia o come strumento per realizzare la nuova società. Quello che, come è noto, risulta assente nel partito laburista inglese è lo schema marxiano. Mentre in Italia la massiccia presenza di Marx nella discussione sul socialismo può essere stata di ostacolo, per molto tempo, al conseguimento di visioni più moderne, nel laburismo inglese la sua assenza sembra togliere spessore alla carica ideale del socialismo. Infatti la costruzione di una

nuova società, il socialismo, quando non viene prefigurata come fuoriuscita dallo "sfruttamento" o dalla "alienazione", quale che sia poi la validità di queste categorie, perde ogni giustificazione obiettiva, scientifica come sostengono i marxisti, e diventa un'ideologia, un'aspirazione per un mondo diverso, sulla quale come economisti non si può dire nulla dal punto di vista analitico.

Dal libro di E. Durbin si ricavano indicazioni interessanti circa la lentezza con la quale i progressi della riflessione scientifica entrano nel dibattito politico. Al riguardo si pensi alla difficoltà con la quale i laburisti recepirono Keynes, ma si ricordi anche come continuarono a lungo a riproporre una modificazione permanente della distribuzione del reddito attraverso la politica fiscale, laddove dall'inizio del secolo si era dimostrata l'impossibilità di questo risultato. La lettura del libro offre anche la possibilità di verificare la limitata validità nel tempo di alcune ricette. Ancora nel dopoguerra le nazionalizzazioni e la progressività del prelievo fiscale, che oggi difficilmente trovano difensori, erano punti fermi dei programmi laburisti. *New Jerusalem* permette infine di cogliere la divergenza fra schemi ideologici e programmi da una parte ed attività di governo dall'altra. Malgrado i continui richiami, nei dibattiti e nei programmi, alla solidarietà, all'uguaglianza e ad altri concetti di vaga definizione sul piano scientifico, i laburisti, quando sono stati al governo, sono stati guidati prevalentemente da uno spirito pragmatico e hanno ottenuto i migliori risultati quando hanno affrontato problemi concreti con adeguati strumenti.

MASSIMO FINOIA