

Recenti rilevazioni sui costi di distribuzione dei prodotti alimentari in Italia

Scopo di queste note è di offrire una rapida sintesi dei risultati delle rilevazioni eseguite in Italia negli ultimi anni sui costi di distribuzione dei principali prodotti alimentari. La rilevazione che più ha richiamato la nostra attenzione è la vasta « Indagine nazionale sui prezzi e costi di distribuzione dei generi alimentari » effettuata in quattro città (Milano, Roma, Bari e Palermo) per conto del Centro Nazionale di Studi Annonari dalla Società Italiana per le Ricerche di Mercato (S.I.R.M.), indagine pubblicata in due volumi nel 1957 (1). Per estendere il campo d'osservazione oltre i centri e i settori merceologici considerati dall'indagine S.I.R.M. (ortofrutticolo, zootecnico, avicolo e ittico), altre rilevazioni sono state prese in esame, di amministrazioni pubbliche, di enti e di studiosi: particolarmente utili i contributi del Ministero dell'Agricoltura, del Comitato Nazionale per la Produttività, di talune Camere di Commercio (ad esempio, di Firenze e Genova), del Prof. Sorbi e del Dr. Bova. Di queste e di altre fonti integrative saranno via via specificati gli estremi.

Le presenti note erano già stese all'inizio dell'estate 1958, allorchè il problema della struttura del processo distributivo e dei relativi elevatissimi costi, da tempo dibattuto, esplose, per così dire, sotto la pressione dei continui rialzi dei prezzi al consumo, e, investendo pericolosamente la nostra politica di stabilità monetaria, fece precipitare l'azione governativa da tempo sollecitata e portò al noto D.L. 17 ottobre 1958, n. 937, sulla liberalizzazione dei mercati all'ingrosso dei prodotti ortofrutticoli, della carne e del pesce. Si è così iniziata una impegnativa opera innovatrice, che per dare concreti frutti ai fini della riduzione del costo di distribuzione esigerà il concorso di ulteriori interventi e di concludenti iniziative anche da parte di categorie e operatori privati.

Nonostante l'abbondanza degli spunti emersi dagli attuali accesi dibattiti, questo nostro esame coordinato dei risultati di non facili rilevazioni eseguite in date recenti potrà riuscire un utile contributo di documentazione.

(1) Il lavoro di sintesi è stato volutamente evitato nell'indagine suddetta, dove si afferma: « Per quanto le relazioni dei quattro Comuni considerati, Milano, Roma, Bari e Palermo, seguano uno schema concettuale uguale, si è voluto dare ad esse una forma monografica per non costringere in una generalizzazione unitaria situazioni che in effetti sono multiformi e differenziate ».

Ecco quindi, per singoli prodotti, gli elementi disponibili per la valutazione del costo del processo distributivo.

Pane e pasta.

Questi prodotti non sono esaminati nell'indagine del Centro Studi Annonari; notizie e dati relativi ai costi di distribuzione si possono desumere da un lavoro del Prof. Ugo Sorbi « Saggio sulla distribuzione di alcuni prodotti agricoli », pubblicato nel 1957 dall'Unione Italiana delle Camere di Commercio Industria e Agricoltura.

Il processo distributivo del pane e della pasta alimentare è stato studiato per il primo prodotto sul mercato di Firenze e per il secondo sul mercato di Parma.

Riportiamo nella Tav. I i vari elementi del costo della distribuzione del pane e della pasta, in percentuale del prezzo del prodotto al consumo.

TAVOLA I
COSTO DELLA DISTRIBUZIONE DEL PANE E DELLA PASTA (1956)

| Servizi della distribuzione | Pane comune | | Pasta alimentare | |
|---|-------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|
| | % sul costo totale di distribuzione | % sul prezzo finale del prodotto | % sul costo totale di distribuzione | % sul prezzo finale del prodotto |
| Trasporto | 2,73 | 1,35 | 6,38 | 2,34 |
| Mano d'opera | 23,86 | 11,85 | 6,73 | 2,47 |
| Costo dei capitali: | | | | |
| — fondiario | 7,56 | 3,75 | 9,47 | 3,47 |
| — di scorta | 8,05 | 4,00 | 14,92 | 5,47 |
| — di anticipazione | 1,87 | 0,93 | 4,47 | 1,64 |
| Imposte | 8,62 | 4,28 | 9,59 | 3,52 |
| Varie | 18,33 | 9,11 | 20,30 | 7,44 |
| Redditi di lavoro e profitti degli imprenditori | 28,98 | 14,40 | 28,14 | 10,32 |
| Totale costo di distribuzione | 100,00 | 49,67 | 100,00 | 36,67 |

Come si può notare, il costo totale della distribuzione del pane comune rappresenta circa la metà del prezzo finale del prodotto; nell'interno del circuito distributivo questo costo, rappresentato dalla percentuale del 49,7%, si ripartisce come segue per singoli passaggi: 1,2% dall'imprenditore agricolo al molino, 6,7% dal molino al forno, 30,3% dal forno al dettagliante ed infine 11,5% dal dettagliante al consumo. Il passaggio più oneroso è quindi quello che si riferisce al servizio di trasformazione della farina in pane.

Anche per la pasta alimentare si è incluso nel computo del costo di distribuzione il costo del servizio della trasformazione della semola di grano duro. In complesso il costo totale del processo distributivo è per la pasta notevolmente inferiore a quello del pane e quel 36,7% si ripartisce per i vari passaggi intermedi nella seguente misura: 1,3% dall'imprenditore agricolo al molino, 6,9% dal molino al pastificio, 18,5% dal pastificio al dettagliante (il costo della trasformazione incide quindi sensibilmente di meno che non per il pane) e quindi 10,0% dal dettagliante al consumo.

Dalla Tavola I si ricava che i redditi di lavoro (la dizione « reddito di lavoro dell'operatore » si riferisce alla parte del costo intermedio che sovente è comprensiva di un profitto di gestione) incidono maggiormente sul circuito distributivo del pane. Al riguardo è opportuno notare che il Prof. Sorbi ha limitato il suo campo d'indagine al pane comune; altre qualità di pane, quali il pane condito, all'olio, ecc. si valuta che consentano ai diversi operatori il conseguimento di redditi quasi doppi rispetto alla qualità comune.

Carne.

Per quanto riguarda il settore zootecnico, occorre distinguere ai fini del computo dei costi di distribuzione i diversi circuiti commerciali dei prodotti (particolarmente la distinzione tra circuito vivo e circuito morto; carne foranea).

Negli ultimi anni si è sempre più accentuata la tendenza alla prevalenza del commercio delle carni foranee rispetto al commercio del bestiame da macello.

A titolo di esempio, si riportano nel seguente prospetto i dati relativi alla macellazione locale di carne bovina ed all'importazione di carne foranea a Roma dal 1952 al 1956.

| V o c i | q u i n t a l i | | | | |
|-------------------------------|-----------------|---------|---------|---------|---------|
| | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 | 1956 |
| Macellazione locale | 103.590 | 114.457 | 121.302 | 132.044 | 87.000 |
| % | 42 | 40 | 35 | 36 | 24 |
| Carne foranea | 143.938 | 173.835 | 218.898 | 230.422 | 280.760 |
| % | 58 | 60 | 65 | 64 | 76 |
| <i>Totale</i> | 247.528 | 288.292 | 340.200 | 362.466 | 367.760 |

Come si vede, il rapporto tra le due voci è andato costantemente mutando, a favore dell'importazione del bestiame già macellato.

Questa evoluzione è la risultante di numerose cause, tra cui la celerità, il costo minore del trasporto del bestiame morto rispetto a quello vivo (il quale è esposto ai rischi di morbilità, infortuni, mortalità con conseguente migliora-

zione del costo del trasporto per le relative assicurazioni), le aumentate possibilità di conservazione della carne nei centri di consumo in celle frigorifere, isoterme, ecc., il diffondersi dei macelli privati (particolarmente durante l'ultimo conflitto) nei maggiori centri di produzione, con moderne attrezzature che generalmente permettono costi di macellazione inferiori a quelli dei pubblici macelli, ecc.

Inoltre con l'estendersi del circuito morto, si è offerta all'operatore dettagliante la possibilità di acquistare soltanto le parti dell'animale, che soddisfano la domanda prevalente dei consumatori e di comprare la carne dal commissionario, procedendo al pagamento con dilazioni talvolta a lungo termine.

Riguardo alla figura del commissionario e alla sua funzione creditizia, è opportuno fare alcune osservazioni.

Indichiamo prima quali sono i principali circuiti economici della distribuzione delle carni. Essi possono ricondursi a quattro tipi fondamentali, due per il circuito morto e due per il circuito vivo.

Circuito morto:

- 1) imprenditore agricolo - commissionario - dettagliante - consumatore;
- 2) imprenditore agricolo - grossista raccoglitore - grossista macellante - commissionario - dettagliante - consumatore.

Circuito vivo:

- 3) imprenditore agricolo - dettagliante - consumatore;
- 4) imprenditore agricolo - grossista raccoglitore - grossista macellante - commissionario - dettagliante - consumatore.

Come afferma l'indagine del Centro Studi Annonari sul mercato zootecnico milanese la figura più interessante di tutto il sistema è appunto il commissionario (2), poichè racchiude in sé le seguenti funzioni:

a) *creditizia*, in quanto anticipa al negoziante il ricavo delle vendite e talvolta, per ottenere spedizioni regolari, anche il prezzo pagabile dagli acquirenti. In corrispondenza egli concede agevolazioni di pagamento ai macellai;

b) *commerciale*, in quanto tende a costituire l'unico canale di distribuzione della merce ai macellai;

c) *burocratica*, in quanto il commissionario è il solo operatore in grado di svolgere agevolmente le complesse pratiche di mercato attualmente vigenti.

La licenza del Comune che autorizza il commissionario a svolgere il suo lavoro rappresenta il suo titolo di privativa e — aggiunge l'indagine in esame — questa licenza, così come l'ordinamento del pubblico macello e del foro boario,

(2) A Milano operano 63 commissionari, di cui 10 più forti con un giro di affari di oltre un miliardo di lire.

divengono strumenti di un sistema in cui si ravvisa la più grave strozzatura restrizionistica della distribuzione.

Il Prof. Giuseppe Orlando, in un breve appunto sugli orientamenti da seguire per l'organizzazione del mercato delle carni, indicando tra le cause dell'elevato costo della distribuzione nel settore la struttura « chiusa » dei diversi mercati all'ingrosso, di carattere spesso parzialmente oligopolistico, con numerosi piccoli e piccolissimi operatori dominati da alcune grosse imprese e da un ristretto numero di commissionari-banchieri, ricordava come fattore determinante di questa « chiusura »:

« L'inesistenza o l'inefficienza delle *Casse di mercato* dei mattatoi pubblici, che, dove sono state costituite, non riescono a trovare le disponibilità necessarie per svolgere le operazioni a brevissimo termine indispensabili per il finanziamento dei grossisti importatori, che, per le loro modeste dimensioni, hanno bisogno di realizzare immediatamente, nonchè dei dettaglianti che non possono generalmente pagare se non dopo aver collocato la merce. L'assenza della Cassa di mercato porta inevitabilmente a far sì che la funzione creditizia venga assunta dal commissionario del mercato, il quale dovrebbe assolvere soltanto alla funzione di collocare i quarti macellati o il bestiame vivo dei grossisti presso i dettaglianti.

« In tal modo pur di assicurarsi pronti rifornimenti, il dettagliante soggiace alle richieste dei commissionari che normalmente pretendono un interesse oscillante fra il 20 e il 40%. Non solo, ma i commissionari — che per assicurarsi il grosso dei rifornimenti si alleano con i grossisti più forti, concedendo loro uno sconto del 50% sul normale diritto di commissione dell'1% — si servono dello strumento creditizio per imporgli qualità e prezzi ».

Questa situazione di inesistenza o inefficienza delle Casse di mercato è ben illustrata nello studio condotto dalla Società Italiana per le Ricerche di Mercato. A Milano ne era stata progettata la istituzione ed alla sottoscrizione del capitale occorrente avrebbero dovuto partecipare gli agricoltori per il 20%, i negozianti e i commissionari per il 30%, i macellai e grossisti per il 30%, gli industriali per il 20%. La Cassa avrebbe dovuto controllare ogni movimento di entrata e di uscita del bestiame e delle carni, le liste degli operatori, tutte le operazioni di compravendita, ed inoltre assumere la responsabilità dello « star del credere » per il 60% del complesso delle stipulazioni. « Ma tale attività apparve come invasione nel campo bancario; si disse che la Cassa avrebbe finito per diventare eccessivamente arbitra del mercato, ecc. ». Il progetto non fu quindi realizzato.

A Roma, pur esistendo l'istituto della Cassa di mercato, questa non sembra in condizioni di coadiuvare efficacemente le varie categorie di intermediari commerciali nelle loro operazioni finanziarie (3).

(3) Il Prof. Fotide Patrizi, Direttore del Mattatoio di Roma, ha ammesso, nella sua relazione al XXXII Convegno Nazionale della Società Italiana per il Progresso della Zootecnica (Chivasso, 1955) che la Cassa di mercato di Roma non ha la capacità di competere con il commissionario, per cui la vera funzione del banchiere e di garante è assolta da quest'ultimo.

Anche a Firenze, secondo quanto si può leggere nel quaderno n. XIV della Camera di Commercio Industria ed Agricoltura « Il Mercato delle carni bovine nel comune di Firenze », le grosse ditte commissionarie, assumendo il fido economico di non pochi dettaglianti, esercitano in pratica il controllo di gran parte della carne consumata nel Comune, in particolare attraverso la loro influenza sull'offerta e quindi sul prezzo. Dal 1° gennaio 1957 le ditte commissionarie di Firenze si sono accordate per concedere anticipi senza interessi in carni ed in capitali fino ad otto giorni. Trascorso tale periodo, una Banca è stata incaricata di esigere sui crediti gli interessi legali.

Ci siamo soffermati su questo particolare punto del processo distributivo delle carni, perchè ci sembra possa spiegare le ragioni per cui da più parti si richiede la istituzione in tutti i mercati pubblici della carne della « Cassa di mercato ».

Riguardo alla misura del costo di distribuzione nel settore zootecnico, l'indagine del Centro Studi Annonari indica una percentuale sul prezzo al consumo non molto lontana dal 50% per le quattro piazze considerate e cioè Milano, Roma, Bari e Palermo. Indicazioni analoghe provengono da altre autorevoli fonti.

Il Prof. Sorbi, nel citato « Saggio sulla distribuzione di alcuni prodotti agricoli » computa che il costo della distribuzione della carne di vitellone sul mercato di Firenze, per tutti e quattro i principali circuiti commerciali prima indicati, incida sul prezzo al consumo per il 49,7%.

Il Prof. Sorbi attribuisce il maggior peso nella formazione di questo costo all'ultimo passaggio: dal dettagliante al consumo, che per ciascuno dei tipi di circuiti economici illustrati graverebbe sul prezzo finale per il 39,2% (circuito 1), per il 35,1% (circuito 2), per il 45,5% (circuito 3) e per il 36,1% (circuito 4).

Dall'« Indagine sui costi di distribuzione delle carni bovine dall'origine al consumatore », compiuta nel giugno 1957 dalla Camera di Commercio di Genova, si ricava il processo formativo del prezzo di un chilogrammo di polpa di vitellone di 1^a piemontese, che indica anch'esso intorno al 50% la quota attribuibile al costo della distribuzione (Tav. II).

Autorevoli calcoli effettuati per altri Paesi indicano un'incidenza media del costo di distribuzione sul prezzo finale delle carni del 35% in Danimarca, del 34% in Francia, del 30% in Belgio e nella Germania, del 28% in Svezia, del 22% in Norvegia e del 25% negli Stati Uniti d'America.

Il divario tra prezzi all'ingrosso ed al minuto delle carni è andato in Italia aumentando nell'ultimo ventennio. Per fornire un quadro significativo di questa evoluzione, abbiamo stabilito un confronto tra i prezzi del bestiame vivo, delle carni bovine e suine all'ingrosso ed al minuto a Roma, nel 1938 e nel 1958.

Come si vede dalla Tavola III, mentre gli aumenti percentuali dei prezzi delle carni all'ingrosso rispetto a quelli del bestiame vivo non presentano oggi

minor pregio o per brodo, in conseguenza della larga diffusione degli estratti, favorendo così il superclassamento artificioso dei tagli da parte del dettagliante;

f) aumento delle spese « figurative », quale lo stipendio attribuibile allo esercente o ai familiari, che mentre nel 1932 (4) rappresentava il 4,1% dei ricavi per i macellai ed il 3,8% dei ricavi per i salumieri, già nel 1953 aveva raggiunto la quota del 7,1% per i macellai e del 9,0% per i salumieri.

Prodotti ortofrutticoli.

Anche per la frutta e le verdure i costi di distribuzione risultano molto alti a causa della imperfetta organizzazione dei mercati all'ingrosso ed al dettaglio.

Le principali ragioni dell'elevatezza dei costi di distribuzione nel settore sono da ricercarsi nelle sensibili oscillazioni annuali, mensili e giornaliere dell'offerta sui vari mercati e nella formazione in regime di concorrenza imperfetta dei prezzi alla produzione e di quelli al consumo (5). Per quanto riguarda la fase alla produzione, tale situazione è dovuta al numero relativamente basso di grossisti all'origine rispetto alla grande massa disorganizzata di piccoli produttori, alla carenza di attrezzature di deposito e di conservazione dei produttori, che quindi non possono che scarsamente resistere, specialmente per i prodotti di maggiore deperibilità, all'assenza totale o alla insufficienza di alternative di collocamento ed infine alla frequente subordinazione creditizia dei produttori minori agli incettatori. D'altra parte il sistema della gestione comunale dei mercati ortofrutticoli ed il connesso regime di privativa, obbligando la concentrazione degli ortofrutticoli nei mercati all'ingrosso, i quali generalmente dispongono di una insufficiente attrezzatura frigorifera, ha permesso ai dettaglianti di far crollare i prezzi all'ingrosso ad ogni incremento rapido degli arrivi e dell'offerta, dilazionando i propri acquisti e *mantenendoli quantitativamente rigidi*.

Rimanendo costante e quantitativamente bassa la vendita unitaria dei dettaglianti, è ovvio che l'incidenza del costo dell'intermediazione risulti elevata.

L'indagine del Centro Studi Annonari ci mostra, scomponendo analiticamente le varie voci di costo dalla produzione al consumo, l'onerosità dell'iter distributivo di 1 kg. di piselli comprato nella zona di Napoli e spedito a Milano e di 1 kg. di arance spedite a Milano da Lentini (Sicilia).

Dalla Tavola IV si rileva che il costo globale della distribuzione è per le arance il 54,6% del prezzo al consumo e per i piselli addirittura il 71,4%.

(4) Relazione della Sezione Italiana della Camera di Commercio Internazionale « La distribuzione delle merci in Italia - Struttura e costo », giugno 1935 e indagine analoga del Comitato Nazionale per la Produttività per il 1953.

(5) Sull'argomento si legga FRANCO TRADARDI, *Studio generale del mercato ortofrutticolo interno ai fini di una razionale politica di intervento*, edito dall'Unione Italiana delle Camere di Commercio, Industria ed Agricoltura.

TAVOLA IV

COSTO DI DISTRIBUZIONE DI 1 KG. DI PISELLI E DI 1 KG. DI ARANCE VENDUTI A MILANO (1956)

| Voci | % sul prezzo al consumo | |
|---|-----------------------------------|-----------------------------------|
| | 1 Kg. di piselli Napoli-Milano | 1 Kg. di arance Lentini-Milano |
| Prezzo di acquisto alla produzione | 28,6 | 45,4 |
| Spese di raccolta, trasporto in magazzino, carico, imballaggio, ecc. | 9,3 | 8,5 |
| Utile commerciante | 2,9 | 6,8 |
| Trasporto ferroviario a Milano | 4,6 | 3,0 |
| Calo (3%) | 2,1 | 2,0 |
| Provvigione commissionario | 4,3 | 5,4 |
| Venditore al dettaglio: | | |
| a) tara | 7,9 | 10,2 |
| b) deperimento | 1,4 | 1,4 |
| c) spese ed utile del dettagliante | 38,9 | 17,3 |
| Prezzo al dettaglio | 100,0 | 100,0 |

Anche sul mercato di Roma, la stessa indagine ha rilevato maggiorazioni dei prezzi dei prodotti ortofrutticoli dall'immissione ai Mercati Generali sino alla vendita al dettaglio che vanno dal 50 al 65% per i piselli veneti, dal 56 all'84% per i fagiolini mezzani, dal 41 al 58% per i pomodori verdoni, ecc.

Un quadro abbastanza completo e nitido dell'incidenza dei costi distributivi sui prezzi degli ortofrutticoli, ci viene fornito, per il mercato veneziano di Rialto, da un'inchiesta eseguita dal Dr. Paolo Bova, le cui risultanze sono state pubblicate nella rivista « Ricerche Economiche » del Servizio Studi economici. A. De Pietri Tonelli, Ca' Foscari Venezia.

Nella Tavola V si può osservare come il costo di distribuzione degli ortofrutticoli sul mercato di Venezia rappresenti una quota media del prezzo finale di tali prodotti senz'altro superiore al 50 per cento.

Per altri tipi di frutta non contemplati nell'indagine suddetta, possiamo rifarci ai risultati esposti nella « Enquête sur l'organisation du marché des fruits et légumes », effettuata nel 1954 dal Ministero dell'Agricoltura e Foreste (progetto dell'Agenzia Europea della Produttività).

Anche per le pesche, le pere e l'uva da tavola, il costo del processo distributivo è molto elevato (Tavola VI), entrando all'incirca per il 55% nella formazione del prezzo al consumatore.

TAVOLA V
 INCIDENZA PERCENTUALE DEI PREZZI ALLA PRODUZIONE E DEI COSTI DI DISTRIBUZIONE SUI PREZZI AL CONSUMO
 DI ALCUNI PRODOTTI ORTOFRUTTICOLI SUL MERCATO DI RIALTO
 (medie per il periodo 6-16 maggio 1955)

| Prodotti | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|-----------------------------|------------|-----------|-----------|----------------|---------------|-----------|-------|--|--------|-----|
| Produttore | Raccoltore | Trasporto | Grossista | Commissionario | Spese mercato | Dettaglio | Cali | Totale percentuale costi distribuz. (da 2 a 8) | Totale | |
| Asparagelle | 66,55 | — | 0,55 | — | 7,95 | 1,11 | 9,80 | 14,04 | 33,45 | 100 |
| Barbabietole | 46,76 | — | 1,39 | — | 5,26 | 2,64 | 30,56 | 12,89 | 53,24 | 100 |
| Carciofi nostrani | 60,74 | — | 1,07 | — | 6,92 | 1,32 | 29,95 | — | 39,26 | 100 |
| Cavoli cappucci | 23,64 | — | 2,24 | — | 3,22 | 4,26 | 55,09 | 11,55 | 76,35 | 100 |
| Insalate | 20,01 | — | 0,30 | — | 2,78 | 1,55 | 11,17 | 64,19 | 79,39 | 100 |
| Patate | 68,96 | — | 2,78 | — | 8,20 | 3,36 | 12,90 | 3,80 | 31,94 | 100 |
| Piselli | 60,50 | — | 1,01 | — | 7,32 | 2,06 | 15,46 | 13,65 | 30,50 | 100 |
| Radicchio | 31,48 | — | 1,74 | — | 4,29 | 3,60 | 34,58 | 24,31 | 68,52 | 100 |
| Spinaci | 33,40 | — | 3,04 | — | 5,08 | 4,69 | 26,15 | 27,64 | 66,60 | 100 |
| Zucchine | 60,85 | — | 11,35 | — | 4,80 | 1,30 | 9,26 | 12,44 | 39,16 | 100 |
| Limoni | 44,11 | 4,85 | 3,44 | 24,41 | — | 1,38 | 18,32 | 3,49 | 55,89 | 100 |
| Arance comuni | 37,50 | 11,00 | 4,87 | 24,18 | — | 1,95 | 13,00 | 7,50 | 62,50 | 100 |
| Arance moro | 55,02 | 11,69 | 4,02 | 5,80 | — | 1,61 | 10,98 | 10,88 | 44,08 | 100 |
| Mele canadà | 42,03 | 11,06 | 2,83 | 20,68 | — | 1,76 | 4,94 | 16,70 | 57,97 | 100 |
| Mele abbondanza | 31,25 | 18,75 | 4,18 | 11,21 | — | 2,95 | 14,85 | 16,81 | 68,75 | 100 |

TAVOLA VI

COSTO DI DISTRIBUZIONE DELLE PESCHE, PERE ED UVA DA TAVOLA
 IN ALCUNI CENTRI DI CONSUMO (1954)

| Prodotti e centri di consumo | % del prezzo al consumo | | | |
|------------------------------|---|--|--|--|
| | alla produzione o al centro di raccolta | dalla produzione al mercato all'ingrosso | dall'entrata all'uscita del mercato all'ingrosso | dal mercato all'ingrosso a quello al dettaglio |
| <i>Pesche:</i> | | | | |
| Milano | 42,6 | 7,9 | 15,0 | 34,5 |
| Torino | 41,8 | 0,2 | 15,3 | 42,7 |
| Roma | 44,5 | 5,2 | 6,5 | 43,8 |
| Napoli | 42,6 | 3,7 | 5,6 | 48,1 |
| <i>Pere:</i> | | | | |
| Milano | 42,1 | 9,4 | 14,3 | 34,2 |
| Torino | 46,9 | 0,3 | 17,5 | 35,3 |
| Roma | 44,5 | 3,8 | 6,3 | 46,4 |
| <i>Uva da tavola:</i> | | | | |
| Milano | 42,4 | 8,5 | 5,0 | 43,1 |
| Napoli | 46,2 | 9,6 | 9,6 | 34,6 |
| Roma | 41,4 | 6,6 | 9,1 | 42,9 |

Pesce.

Il mercato ittico nazionale è caratterizzato dalla insufficienza della produzione nazionale a soddisfare il fabbisogno interno del Paese, da bassi consumi pro-capite e da forti incidenze del costo di distribuzione sul prezzo finale dei prodotti.

La Confederazione Generale Italiana del Commercio, nella relazione « Il riordinamento dei mercati del pesce » presentata al Convegno di Ancona del 1957, faceva notare che il pescato affluito e venduto nel 1956 sui 15 principali mercati italiani di produzione raggiungeva appena un terzo di tutte le quantità pescate. Il resto viene sbarcato in una numerosissima serie di centri costieri e piccoli mercati di produzione.

L'organizzazione distributiva dei prodotti ittici copre in Italia una piccola parte del territorio servendo soltanto i grandi centri e le zone costiere ed i venditori cui è affidata la distribuzione del prodotto nei centri minori e nelle zone rurali sono generalmente sforniti di mezzi idonei di trasporto e di conservazione. L'organizzazione al dettaglio conta pochi negozi sufficientemente attrezzati (installazioni frigorifere) ed ha la sua ossatura nelle vendite all'aperto, con scarsa osservanza delle norme igieniche e prezzi al consumo alti (6).

(6) Basti considerare che i negozi fissi specializzati per la vendita del pesce rappresentano in Italia soltanto l'1% del complesso degli esercizi commerciali al dettaglio di generi alimentari.

Per quanto riguarda i mercati all'ingrosso, la Legge 12 luglio 1938, n. 1487, sanciva l'obbligo per i Comuni litoranei, nei quali viene sbarcata annualmente una quantità di prodotti della pesca di almeno 200 tonnellate, e per i Comuni nei quali affluisce per il consumo una quantità di prodotti ittici superiore a 50 tonnellate, di organizzare i mercati all'ingrosso e costruire i relativi impianti.

Ancora oggi molti Comuni litoranei minori, pur superando il limite delle 200 tonnellate sbarcate annualmente, non hanno organizzato i mercati ittici, senza contare che altri Comuni che vi hanno provveduto, non hanno creato impianti per la conservazione del pescato, nè attrezzato trasporti idonei a far giungere il prodotto sino al consumo nelle migliori condizioni.

A titolo esemplificativo riportiamo nella Tavola VII la incidenza dei costi gravanti su 1 kg. di cefali « seguito » dall'acquisto a Chioggia fino alla vendita al consumo a Milano (inchiesta S.I.R.M.).

TAVOLA VII

INCIDENZA DEI COSTI GRAVANTI SU 1 KG. DI CEFALI
DALLA PRODUZIONE AL CONSUMO (1956)

| Fasi | Lire | % sul prezzo al consumo |
|---|--------------|-------------------------------|
| <i>A. Fase di immissione al mercato:</i> | | |
| 1. prezzo di acquisto | 500 | 46,5 |
| 2. diritti di mercato | 25 | 2,3 |
| 3. imballo e ghiaccio | 30 | 3,0 |
| 4. spese generali ed utile del negoziante | 75 | 7,0 |
| 5. trasporto | 25 | 2,3 |
| 6. dazio | 8 | 0,7 |
| 7. trasporto al mercato | 2 | 0,2 |
| <i>B. Fase di passaggio attraverso il mercato:</i> | | |
| 8. diritti di mercato | 40 | 3,7 |
| 9. spese generali ed utile del commissionario | 54 | 5,0 |
| <i>C. Fase di rivendita al dettaglio:</i> | | |
| 10. trasporto al negozio | 7 | 0,6 |
| 11. I.G.E. | 26 | 2,4 |
| 12. calo | 24 | 2,2 |
| 13. spese generali ed utile al rivenditore | 258 | 24,1 |
| <i>Prezzo al dettaglio</i> | <i>1.074</i> | <i>100,0</i> |

Il Dr. Mario Benifei nella sua relazione « Motivi che ostacolano un maggior consumo del pesce », Genova, aprile 1958, rilevando come per i prodotti ittici non esistano nel nostro Paese quelle forme capillari di distribuzione proprie degli altri generi alimentari di maggior consumo, formulava taluni suggerimenti concreti per rendere più efficace e razionale la rete di vendita.

Dalla Tavola VII si rileva che il costo della distribuzione del chilogrammo di cefali raggiunge ben il 53,5 per cento del prezzo finale del prodotto. Il margine lordo del dettagliante incide per un quarto sul prezzo al consumo.

Per il mercato di Bari, l'indagine del Centro Studi Annonari fornisce una interessante tabella, in cui figurano i prezzi all'ingrosso ed al dettaglio di numerose qualità di pesci nel 1953, subito dopo che le autorità annonarie stabilirono di abrogare il sistema della maggiorazione fissa (dal dettaglio all'ingrosso pari a Lit. 100 per kg.), consentendo la libertà di asta.

TAVOLA VIII

PREZZI ALL'INGROSSO ED AL DETTAGLIO (ASTA E MAGGIORAZIONI LIBERE)
DI ALCUNE QUALITÀ DI PESCI SUL MERCATO DI BARI

| Qualità | Ingresso (Lit. per Kg.) | Dettaglio (Lit. per Kg.) | Maggiorazione % dettaglio- ingrosso |
|-----------------------------------|----------------------------|-----------------------------|---|
| Dentici | 575 | 1.000 | + 74 |
| Saraci | 575 | 1.000 | + 74 |
| Cernia | 425 | 700 | + 65 |
| Calamari-calamaretti | 400 | 600 | + 50 |
| Cefali (di misura) | 350 | 550 | + 57 |
| Gamberi | 300 | 500 | + 67 |
| Merluzzi (oltre 20 gr.) | 400 | 600 | + 50 |
| Polpini | 400 | 600 | + 50 |
| Seppiette | 300 | 500 | + 67 |
| Triglie (oltre 20 gr.) | 300 | 600 | + 100 |
| Alici e alicette | 280 | 400 | + 43 |
| Sarde (di barchette) | 280 | 400 | + 43 |
| Sardelle | 100 | 180 | + 80 |

I dati della Tavola VIII dimostrano chiaramente gli effetti « funesti » dell'abolizione del regime vincolistico dei prezzi; il mercato ittico barese si rifornì immediatamente di ogni qualità di pesce con particolare abbondanza ed i dettaglianti, cessando di applicare la maggiorazione fissa, vendettero liberamente ai prezzi più convenienti che subirono forti rialzi, rialzi che accentuarono la maggiorazione del prezzo al minuto rispetto al prezzo all'ingrosso.

Pollame ed uova.

Per quanto attiene al mercato del pollame, si deve distinguere nel nostro Paese un *commercio diretto* tra produttore e consumatore ed un *commercio indiretto*, che prevede la interposizione di almeno una figura di intermediario tra il produttore ed il consumatore. L'importanza del commercio diretto nelle varie zone ed il relativo costo sfuggono ad una misurazione quantitativa.

Per quanto riguarda la produzione, è noto che si vanno sempre più diffondendo gli allevamenti artificiali, mentre l'importanza dell'allevamento tradizionale sull'aia è decisamente in declino (7) anche nel Mezzogiorno.

COSTI DI PRODUZIONE E DI DISTRIBUZIONE
DI UN POLLO (1 Kg.) ALLEVATO IN BATTERIA (1956)

TAVOLA IX

| Passaggi | Lire | % sul prezzo al consumo |
|---|--------|-------------------------------|
| A) Allevamento: | | |
| 1. costo del pulcino | 100,0 | 9,1 |
| 2. costo mangime | 350,0 | 31,8 |
| 3. spese esercizio | 61,0 | 5,6 |
| 4. spese generali | 22,4 | 2,0 |
| 5. utile allevatore | 79,7 | 7,2 |
| | 613,1 | 55,7 |
| B) Passaggio sul mercato all'ingrosso: | | |
| 6. allestimento | 100,0 | 9,1 |
| 7. imballo | 1,0 | 0,1 |
| 8. trasporto | 10,0 | 0,9 |
| 9. dazio | 52,0 | 4,7 |
| 10. diritti di mercato | 1,4 | 0,1 |
| 11. commissione e plateatico | 22,5 | 2,1 |
| C) Rivendita al dettaglio: | | |
| 12. I.G.E. | 31,0 | 2,9 |
| 13. trasporto e calo | 7,0 | 0,6 |
| 14. spese generali dettagliante | 130,0 | 11,8 |
| 15. utile dettagliante | 132,0 | 12,0 |
| Prezzo al consumo | 1100,0 | 100,0 |

Escludendo l'allevamento in batteria, i maggiori centri di produzione sono la Romagna, l'Aretino (zona del Valdarno), la Brianza e varie zone del Piemonte. I mercati all'ingrosso del pollame sono in Italia pochi e si distinguono in due tipi: mercati che ricevono il prodotto ucciso e spennato e mercati che lo ricevono, oltrechè ucciso e spennato, anche scannato e « starnato ».

I dettaglianti operanti nel settore avicolo dispongono generalmente di capitale di scorta sufficiente (frigorifero, bilance, ecc.) e sono particolarmente

(7) Si consideri che sul mercato di Milano l'afflusso del pollo allevato sull'aia si è oggi ridotto al 10% circa del totale.

disturbati dalla concorrenza dei venditori clandestini, i « corrieri » non autorizzati.

Il Prof. Sorbi distingue tre tipi di circuiti economici della distribuzione del pollame:

1) piccolo allevatore (300-500 capi) - dettagliante - consumo;

2) medio allevatore (fino a 5.000 capi) - commissionario raccoglitore nei centri di produzione - commissionario sui mercati all'ingrosso - dettagliante - consumo;

3) grande allevatore (oltre 5.000 capi) - commissionario raccoglitore nei centri di produzione - commissionario nei centri di consumo, privi di mercato all'ingrosso - dettagliante - consumo.

Sia per il circuito che prevede il passaggio del prodotto dall'origine al dettagliante, sia per i circuiti in cui si interpone il diaframma dei commissionari, il Prof. Sorbi valuta un'incidenza del costo di distribuzione sul prezzo finale del pollame pari al 35%. Di questo 35%, la quota relativa alle spese intermedie è del 20% e quella dei redditi e profitti degli operatori del 15%.

Il passaggio che incide di più è l'ultimo, cioè dal dettagliante al consumo, il cui gravame in termini di costo si aggira sul 30% del prezzo al consumo.

Questa percentuale di incidenza dell'ultimo passaggio del circuito commerciale del pollame trova conferma nel calcolo analitico dei costi di produzione e di distribuzione di un pollo (1 kg.) allevato in batteria sul mercato di Milano (indagine del Centro Studi Annonari - Tavola IX).

Anche sui mercati del pollame di Roma, Bari e Palermo, si sono rilevati margini lordi, nell'ultimo anello della catena distributiva, dell'ordine di grandezza del 25-35% del prezzo al consumo.

* * *

Per quanto attiene al mercato delle uova, data la eccessiva polverizzazione della produzione che interessa più o meno tutte le aziende agrarie italiane (8), il commercio non assume una fisionomia contrattuale ed economica che in alcune zone e centri più importanti di produzione e di raccolta del prodotto (Padova, altri centri del Veneto, Romagna, alcune zone delle Marche).

Questa struttura produttiva (la pollicoltura per produzione di uova, pur registrando negli ultimi tempi qualche sviluppo, è rimasta molto indietro rispetto alla pollicoltura industriale per la produzione di polli da carne), con prevalenza di piccoli produttori, che non hanno generalmente un'adeguata organizzazione

(8) L'indagine del Centro Studi Annonari rileva che in Italia non esistono che 2 o 3 allevamenti razionali-intensivi, pur non industriali, mentre gli allevamenti rurali si ritiene ammontino a 4.500.000, con una densità media di 12-15 ovaiole per pollaio. Il numero delle galline esistenti in Italia si fa ascendere a circa 60 milioni, ma l'Istituto Nazionale di Economia Agraria le valuta in 80 milioni, cifra che pare alquanto superiore alla realtà.

commerciale, rende necessaria la figura del « raccoglitore » (o incettatore) che riunisce un certo quantitativo di uova da più produttori per cederlo ai grossisti, che hanno anch'essi una funzione di incettatori da più raccoglitori.

L'ultimo operatore del circuito, il dettagliante, è una figura molto varia nel settore distributivo delle uova. Infatti i venditori « specializzati » di uova sono generalmente soltanto i tenutari di banchi scoperti ai mercati rionali, mentre più spesso la vendita delle uova è abbinata alla vendita di pollame, ovini, o anche frutta e ortaggi, olio, ecc.

« Questa situazione fa sì — rileva l'inchiesta condotta dalla Società Italiana per le Ricerche di Mercato — che la vendita di uova costituisce, nella maggior parte degli esercizi aventi licenze per tale prodotto, una percentuale relativamente bassa rispetto al fatturato. Ne consegue che la determinazione dei costi e ricavi per le uova soltanto, incontrando l'ostacolo contabile dei costi congiunti, è un'operazione che richiede notevole arbitrio ».

È inoltre da considerare l'importanza, nel settore, della figura del « valgiaro » che, eludendo il Mercato Generale (o anche, come nel caso di Palermo, per l'assenza di un Mercato Generale costituito) vende direttamente le uova a domicilio, a privati, alberghi, ecc.

Una misura del costo della distribuzione ci viene fornita dallo studio suddetto per il mercato di Bari, relativamente alle uova fresche di produzione locale (1956).

| | Lire | Aumenti % |
|--|-------|-----------|
| Prezzo alla produzione nella provincia di Bari . | 31,00 | — |
| Prezzo all'ingrosso nella provincia di Bari . . | 34,16 | + 10,2 |
| Prezzo al minuto nella città di Bari | 38,00 | + 11,2 |

Il costo della distribuzione delle uova inciderebbe sul prezzo al dettaglio all'incirca per il 20 per cento. Il Prof. Sorbi, nello studio più volte citato, stima tale quota nel 24% per i mercati di Parma e Reggio Emilia.

Latte, burro e formaggio.

Nel circuito commerciale del latte, l'inchiesta S.I.R.M. rileva strutture diverse per i mercati esaminati.

Sul mercato di Milano abbiamo questo iter: Produttori — Consorzio Produttori Latte di Milano — Centro di raccolta di Peschiera Borromeo (9) — Centrale del Latte — Dettaglianti. Analogamente per gli altri tre centri, oggetto di studio, abbiamo:

Roma: Produttori — Consorzio Laziale dei produttori — Centrale del Latte — Consorzio tra i dettaglianti (C.O.T.A.L.) — Dettaglianti;

(9) Il Centro, costruito con un mutuo della Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde, è stato inaugurato nel 1955.

Bari: Produttori — Raccoglitori — Centrale del Latte — Dettaglianti;

Palermo: Produttori — Raccoglitori — Grossisti (Azienda di pastorizzazione) — Distributori a domicilio e dettaglianti.

Tranne che a Palermo, dove si hanno tre Aziende di pastorizzazione che cedono il prodotto sia ai dettaglianti che ai privati consumatori a mezzo di propri distributori a domicilio e che ovviamente sono contrarie alla costituzione di una Centrale del Latte, sugli altri mercati il latte prodotto viene convogliato tramite consorzi di produttori (Milano, Roma) o tramite raccoglitori (Bari) alle Centrali del Latte municipalizzate.

Queste ultime, nelle quali taluni vogliono individuare una grave « strozzatura » del mercato del latte alimentare, sembrano costituire una vera e propria remora all'incremento del consumo del prodotto.

I dirigenti del Consorzio Laziale dei produttori lattieri sostengono che una riduzione dei prezzi al consumo potrebbe venire soltanto dalla modernizzazione degli impianti della Centrale del Latte di Roma, che attualmente basta appena per « lavorare » un massimo di 300.000 litri giornalieri con ben 750 dipendenti! Si arriva a sostenere che « dato l'andamento antieconomico della Centrale romana, l'incremento produttivo degli allevatori sarebbe contrario agli interessi diretti della Centrale stessa ».

Anche a Milano, il costo della centralizzazione del latte è elevato e nel bilancio della Centrale del Latte sembrano incidere fortemente le voci mano d'opera e spese generali. Il Comune di Milano, che ha assunto la gestione diretta della Centrale nel 1950, ritiene necessario mantenere questa gestione, opponendo, alla proposta del Consorzio Produttori di assolvere alle operazioni di centralizzazione, le ragioni di garanzia dell'approvvigionamento alla popolazione del latte alimentare nelle migliori condizioni igieniche.

È interessante rilevare che, nell'attuale regime di monopolio comunale diverse industrie lattiero-casearie, che dispongono di Centrali nei dintorni di Milano, sembrano disposte ad offrire il latte a prezzi inferiori di quelli attualmente praticati ed a rendere disponibili, a prezzi convenienti, vari tipi di latte speciale richiesti da particolari categorie di consumatori.

Il Prof. Corrado Bonato ed il Dr. Luigi Scarselli, nella pubblicazione « Proposte concrete per la stabilizzazione dei prezzi in agricoltura, con particolare riguardo al settore lattiero-caseario », edita dall'Unione Italiana delle Camere di Commercio Industria ed Agricoltura, notano che « la formazione dei prezzi del latte destinato all'alimentazione è in stretta relazione con il riassetto della legislazione delle Centrali del Latte, che deve soddisfare il più compiutamente possibile all'esigenza di creare le premesse per una più economica e più capillare distribuzione del prodotto in vista dell'auspicato incremento dei consumi ».

L'incidenza del costo della distribuzione e dei vari servizi (controllo, filtrazione, pastorizzazione, immunizzazione, ecc.) sul prezzo al consumo del latte alimentare a Milano e a Roma per il 1956 è indicata nelle Tavole X e XI.

TAVOLA X

FORMAZIONE DEL PREZZO AL CONSUMO DEL LATTE ALIMENTARE A MILANO
(1 litro)

| Passaggi | Lire | % sul prezzo al consumo |
|--|-------|-------------------------------|
| Prezzo medio al Consorzio produttori | 43,40 | 54,3 |
| Compensi per servizi al Consorzio | 11,50 | 14,4 |
| Centralizzazione e distribuzione ai dettaglianti | 13,50 | 16,9 |
| Margine del dettagliante | 11,50 | 14,4 |
| <i>Prezzo finale</i> | 80,00 | 100,0 |

TAVOLA XI

FORMAZIONE DEL PREZZO AL CONSUMO DEL LATTE ALIMENTARE A ROMA
(1 litro)

| Passaggi | Lire | % sul prezzo al consumo |
|--|------|-------------------------------|
| Prezzo corrisposto dal Consorzio produttori | 55 | 61,1 |
| Prezzo corrisposto dalla Centrale al Consorzio per il trasporto | 8 | 8,9 |
| Costo dei servizi di Centrale | 14 | 15,6 |
| Prezzo corrisposto dalla Centrale alla C.O.T.A.L. per la distribuzione ai dettaglianti (*) | 3 | 3,3 |
| Margine del dettagliante | 10 | 11,1 |
| <i>Prezzo finale</i> | 90 | 100,0 |

(*) A Roma, è la C.O.T.A.L., Consorzio tra tutti i dettaglianti, che ha il compito della distribuzione del prodotto ai 1.326 rivenditori della città. La C.O.T.A.L. è funzionante dal 10 luglio 1956.

In sintesi, il costo della distribuzione del latte alimentare raggiunge il 40-45% del prezzo al dettaglio, ed in particolare il cosiddetto « coefficiente di centrale » incide più dei margini dei dettaglianti, che nel settore non sono rilevanti.

* * *

Relativamente ai prodotti caseari, una indicazione sul livello del costo del processo distributivo si può desumere dal citato studio del Prof. Ugo Sorbi,

che ha considerato l'iter commerciale del burro e del formaggio grana sul mercato di Parma-Piacenza.

I dati della Tavola XII ci mostrano che il costo congiunto del processo di trasformazione e di distribuzione grava per il 65% sul prezzo del formaggio e per il 60% sul prezzo del burro.

TAVOLA XII

COSTO DELLA DISTRIBUZIONE E DEL SERVIZIO DI TRASFORMAZIONE DI 1 Q.le
DI BURRO E DI FORMAGGIO GRANA SUL MERCATO DI PARMA-PIACENZA (1956)

| Voci | Burro | | Formaggio grana | |
|---|--------|-------|-----------------|-------|
| | Lire | % | Lire | % |
| Prezzo alla produzione del latte necessario | 37.800 | 39,8 | 34.200 | 34,9 |
| Costo del servizio di trasformazione | 19.000 | 20,0 | 20.000 | 20,4 |
| Costo della distribuzione al netto del servizio di trasformazione | 38.200 | 40,2 | 43.800 | 44,7 |
| <i>Prezzo al consumo</i> | 95.000 | 100,0 | 98.000 | 100,0 |

Nei vari passaggi prevalgono, per importanza di costo, quelli che portano il prodotto dal caseificio, burrificio (con l'interposizione o meno delle figure dei grossisti) al dettagliante; ma i margini dei dettaglianti anche per questi prodotti rimangono abbastanza elevati. Essi vanno infatti dal 15 al 21% del prezzo al consumo per i diversi tipi di circuiti distributivi del burro (il Sorbi ne considera quattro) e dal 17 al 28% per i circuiti del formaggio grana (il Sorbi ne configura ben sei).

LUIGI PIETRACCIONI

Note Bibliografiche

PAOLO SYLOS LABINI, *Oligopolio e progresso tecnico*, Giuffrè Editore, Milano, 1957, pagg. 207.

I. - Com'è noto, l'analisi moderna delle forme di mercato ebbe una decisiva spinta con il famoso scritto di PIERO SRAFFA (*Le leggi della produttività in regime di concorrenza*, traduzione italiana, Nuova Collana di Economisti, UTET, Vol. IV, «Economia Pura») che, in critica alla teoria marshalliana, mise sostanzialmente in luce come molte delle forze che venivano sino allora considerate « attriti » ostacolanti il libero gioco della concorrenza, erano in realtà elementi attivi che producevano « effetti permanenti e persino cumulativi », tali da poter costituire oggetto di analisi autonoma.

Il sentiero aperto da Sraffa fu presto battuto con notevoli risultati; le opere di E. H. CHAMBERLIN e di J. ROBINSON (1933), rispettivamente sulla « concorrenza monopolistica » e sulla « concorrenza imperfetta », teorizzavano un caso generale, che superava e includeva quelli opposti della concorrenza e del monopolio, e che si fondava sull'ipotesi di un vasto numero di imprese (non separate, nei confronti dei concorrenti potenziali, da ostacoli artificiali) che producevano e offrivano merci non identiche (differenziate cioè o per il

marchio di fabbrica o a causa della pubblicità; o, dal lato della domanda, in ragione delle preferenze, spesso irrazionali, degli acquirenti). Ma è curioso che le nuove teorie abbiano esaminato un caso che è di notevole peso, ma non di primaria importanza, nelle diverse economie nazionali: un sistema di tanti piccoli « monopoli concorrenti », che è proprio del commercio e soprattutto di quello al minuto.

Da tale inadeguatezza delle « teorie del 1933 », nei confronti dei più rilevanti aspetti del nuovo mondo economico, derivò lo stimolo ad approfondite ricerche riguardanti i multiformi « grandi organismi » del mondo dei monopoli (*The protean shapes of modern trade combinations and monopolies* del MARSHALL).

Tali ricerche si mossero in due direzioni: in quella della morfologia delle formazioni monopolistiche ed in quella della determinazione del « punto di equilibrio » (prezzo, quantità, ecc.).

Nel primo campo si giunse ad elaboratissimi risultati soprattutto di puro ordinamento formale (STACKELBERG, 1934; TRIPPIN, 1940), non risparmiando termini derivanti dal greco e moltiplicando le forme o gli enti secondo le possibilità offerte dal calcolo combinatorio. Nel secondo campo, la ricerca diede risultati più fecondi, o almeno

altamente orientativi. Dapprima, con la teoria detta talvolta « classica », si giunse spesso a risultati « determinati ». In seguito, con l'abbandono delle ipotesi di comodo più fittizie, ebbe inizio quella fase della teoria, spesso detta « moderna », che afferma esplicitamente l'indeterminazione e si affaccia nella ricerca di strumenti analitici diversi da quelli tradizionali (curve di costo e di domanda, ecc.) per restringere al massimo — col prevedere le reciproche reazioni degli operatori — la cosiddetta « zona di indeterminazione » (il SYLOS accenna talora a diversi rami di tali ricerche come al mondo fantastico delle « curve di reazione », delle « variazioni congetturali », dello « Io credo ch'ei credesse ch'io credetti », del gioco degli schacchi, ecc.).

In ogni caso alcuni germi indubbiamente fecondi deposti da tali indagini e certi risultati sconcertanti, e scientificamente sterili, cui era giunto il formalismo non realistico nella ricerca polipolistica, posero infine — anche per contrasto — alcune esigenze cui si uniformarono le correnti teoretiche più serie e più impegnative di questi ultimi anni. Tali esigenze vengono sentite, in modo autonomo, e spesso del tutto originale, dall'autore di *Oligopolio e progresso tecnico*.

La prima e più pressante di queste esigenze è quella che si richiama al realismo o, per meglio dire, alla storicità o significanza storica delle ricerche. In altri termini, fra le molteplici figurazioni astratte del « polipolismo », quali dovevano essere trascelte e studiate con sicura garanzia di arrivare a risultati fecondi? Quale è il sistema che oggi giorno può pretendere ad un'impo-

nenza e ad una diffusione tale da poter sostituire quello, superato e abbandonato, della libera concorrenza? Sylos Labini risponde decisamente: lo « oligopolio » (che può essere agevolmente definito ed articolato in due forme: concentrato, definito come sopra, e differenziato, quando i prodotti non siano identici, quando cioè si integri il primo caso con quello della concorrenza imperfetta) e su questo « sistema storico » dominante orienta le proprie indagini.

Una seconda, ma non meno importante esigenza concerne l'oggetto stesso della teoria. Abbiamo detto che il tema principale delle teorie « classica e moderna » del polipolio era il punto di equilibrio: un tema piuttosto formale e forse non di primo piano, e comunque capace di portare alle stravaganze che abbiamo accennate. La nuova tematica è più ampia e più concreta e mette in luce i rapporti fra la struttura delle forme oligopolistiche, da un lato, e, dall'altro, i problemi del progresso tecnico, dello sviluppo economico, dell'occupazione e del lavoro. Ed anche essa viene adottata e trattata in profondità dall'autore del libro in esame.

Da questa esigenza deriva la terza: quella della rilevanza politico-economica dei temi considerati. Il sistema della libera concorrenza era, ai suoi tempi, alcunchè di positivo, un « bene » cui era subordinata la politica economica classica e neo-classica. Il sistema dell'oligopolio non viene dichiarato un bene da nessun economista (anche la apologia che Schumpeter ebbe a fare della « distribuzione creativa » va intesa con le debite qualificazioni). Pertanto, l'oligopolio si presenta come qualcosa di « negativo » che deve suggerire opportuni rimedi. Ed anche in

questa direzione è rivolto il saggio del Sylos.

Tale convergere del contributo di Sylos Labini verso le esigenze più moderne delle ricerche riguardanti la nuova struttura dei mercati (1) costituisce forse il segno più rilevante della « necessità » del libro; ciò che può forse giustificare la lunga, eppur sommaria e lacunosa, premessa all'esame particolareggiato dell'opera.

2. - *Ologopolio e progresso tecnico* si articola in una « Introduzione » e tre Parti. L'introduzione espone i lineamenti generali del processo di concentrazione industriale e dà rilievo allo « oligopolio concentrato » come alla forma di mercato ormai dominante. La prima Parte (L'oligopolio) affronta il problema « classico e moderno » dell'oligopolio: la determinazione o meno del punto di equilibrio e l'autore espo-

(1) Per una bibliografia cfr. JOE S. BAIN, *Barriers to new competition* (Harvard University Press, Cambridge, 1956), pagg. 319-21. Il libro del Bain venne pubblicato contemporaneamente ad una edizione a circolazione limitata di quello del Sylos Labini. I due contributi, benchè scritti indipendentemente, hanno molto in comune per quanto riguarda i modelli-base, la metodologia e certe conclusioni. Cfr. per tali convergenze, il diffuso e approfondito review-article di FRANCO MODIGLIANI, *New Developments on the Oligopoly Front* (« The Journal of Political Economy », giugno 1958, pagg. 215-32). Una delle fonti di ispirazione comune dai due saggi sembra sia stato lo studio di H. R. EDWARDS, *Price Formation in Manufacturing Industry and Excess Capacity*, Oxford Economic Papers, febbraio 1955, che a sua volta è una elaborazione del modello sviluppato da P. W. S. ANDREWS in *Manufacturing Business* (Londra, Macmillan & Co., 1949). Per queste fonti cfr. MODIGLIANI, *art. cit.*, pag. 216.

ne la propria soluzione in contesto con le più recenti teorie « realistiche ». La seconda Parte (La distribuzione dei frutti del progresso tecnico) è incentrata sul problema delle possibilità e dei limiti, e del processo di ripartizione, del progresso tecnico attraverso il meccanismo dell'oligopolio (comparativamente a quello concorrenziale e a quello monopolistico). La Parte terza (Domanda effettiva e ristagno economico) discute le questioni della domanda effettiva e del ristagno economico in connessione con tutta la precedente analisi.

Per dare un'idea della struttura dello studio del Sylos Labini, e dei risultati positivi cui giunge, esamineremo le sue conclusioni più rilevanti, seguendo l'ordine delle diverse Parti.

3. - Presupposto generale della forma di mercato oggi dominante è per Sylos il crescente processo di concentrazione dell'industria; ed in realtà si parla generalmente di forme oligopolistiche soprattutto in campo industriale (2).

Ora Sylos, in contrasto con l'opinione abbastanza diffusa negli Stati Uniti, secondo cui il grado di concentrazione dell'industria americana si sarebbe pressochè arrestato dopo le gigantesche fusioni della fine del secolo scorso e del principio di questo, cal-

(2) In genere l'agricoltura viene considerata come il settore più concorrenziale; intermedio è il commercio; all'altro estremo vi sono le industrie più o meno altamente oligopolizzate come, in U.S.A. e nel Regno Unito, quelle del ferro e dell'acciaio. Si vedano i dati elaborati da Sylos nell'« Appendice » alla « Introduzione ».

cola alcuni indici di concentrazione (3) per l'industria americana e conclude che « i risultati confermano e precisano l'opinione della maggioranza degli economisti: che cioè non solo la concentrazione industriale è molto elevata negli U.S.A., ma che essa è andata sistematicamente crescendo negli ultimi decenni ».

Tali risultati, come si è notato, vanno contro corrente nei confronti delle conclusioni sostenute da una parte della letteratura americana in materia (4). Ed in realtà, così come sono stati raggiunti, non sembrano convalidare in modo ineccepibile quell'opinione che è pure della « maggioranza degli economisti ». Si può dubitare infatti che l'andamento « meccanico » della concentrazione (espresso cioè mediante un indice statistico che riguarda gli addetti o il valore prodotto o quello aggiunto o la consistenza patrimoniale della Società per azioni) sia sufficiente a rispecchiare l'effettivo processo storico. Quest'ultimo procede non solo attraverso la concentrazione tecnica ma anche attraverso l'ispessirsi di vincoli d'altra natura (e il sorgere di nuovi vincoli) fra le imprese. Tali vincoli possono derivare da intese consentite da nuove forme giuridiche dell'organizzazione aziendale, dai rapporti giuridico-politici in cui si vengono a trovare le aziende in processo di fusione o di gravitazione intorno ad un nucleo centrale. In altri termini, può sembrare

opportuno — al fine di giungere a risultati più concreti e rappresentativi — che il processo integrale di concentrazione tenga conto, fra le sue determinanti, non solo della concentrazione tecnica, ma dell'estensione dell'effettivo dominio finanziario dei gruppi privilegiati, delle complesse partecipazioni, delle società a catena, delle strette relazioni che si creano fra i diversi enti industriali per la comunanza di dirigenti ecc. La rilevazione del processo di concentrazione non sembra quindi pertinenza della sola statistica, ma della storia economica e del diritto, della storia della tecnica del finanziamento e così via. Probabilmente, da un tale angolo visuale sintetico cadrebbero molte delle obiezioni di natura statistica rivolte a Sylos e alla tesi che egli condivide con la maggioranza degli economisti (la crescente concentrazione dell'industria manifatturiera americana). In linea generale per questo aspetto, la dimostrazione del Sylos è forse un poco sommaria e le citazioni tratte da opere di storia economica, cui l'autore fa pur riferimento, sembrano scelte piuttosto a convalida del criterio del « rapporto matematico di concentrazione » che di quello, multilaterale e sintetico, cui abbiamo accennato.

Ma vi è un altro punto di rilievo in questa « Introduzione » che meriterebbe un'ampia discussione. Crescente concentrazione dell'industria significa necessariamente crescente diffusione, e addirittura predominanza, dello « oligopolio concentrato » rispetto alle altre forme di mercato? L'industria può concentrarsi (e non soltanto dal punto di vista tecnico, ma anche da quello giuridico-finanziario-organizzativo), ma non possono prevalere, nel contempo,

(3) L'autore segue il procedimento suggerito dal Gini per il calcolo del rapporto di concentrazione.

(4) Il Modigliani li dichiara « rather striking » e si augura che vengano comunque considerati più da vicino dagli esperti.

forme largamente « polipolistiche » o quasi « monopolistiche », piuttosto che specificamente oligopolistiche? Ora, siamo convinti che la forma dominante ed economicamente rilevante sia effettivamente lo « oligopolio concentrato » (e per questo abbiamo rilevato la felice attualità dell'opera in esame), ma ciò risulta soprattutto da altre fonti, come dai censimenti dell'industria dei paesi industrialmente più sviluppati che danno informazioni sulla struttura interna delle diverse industrie (per questo aspetto, cfr. anche il capitolo VII e le « Appendici » all'opera già citata del Bain). In conclusione, si ha l'impressione che nel libro del Sylos non venga ben messo in evidenza un anello della catena dimostrativa che dal processo di concentrazione conduce all'oligopolio. Ma forse la natura di tale anello è ormai sufficientemente chiarita e tale da non richiedere una particolare messa a punto.

4. - Sylos, in armonia con la « tendenza realistica », sostiene la possibilità di determinare un punto di equilibrio anche in caso di oligopolio. Egli espone e discute la sua soluzione partendo dalla così detta teoria del « costo pieno e della curva di domanda ad angolo » cui vale la pena di accennare anche perchè poco nota nella dottrina italiana (e perchè assai semplice dal punto di vista tecnico).

La teoria in parola (5) può apparire come una teoria del « senso comune ».

(5) Tale teoria viene comunemente chiamata « la soluzione di Hall e Hitch » (dall'opera scritta in collaborazione da R. L. HALL e C. J. HITCH, *Price theory and Business Behaviour*, Oxford Economic Papers, 1939,

Essa ha avuto comunque il merito di rompere la rete del possibilismo indeterministico e di muoversi su un terreno apparentemente solido.

In concreto, come si comportano gli oligopolisti nel fissare il prezzo e le quantità vendute (si pensi ad un'industria con la seguente struttura: 2 grandi imprese; 4 medie e 8-10 piccole)? Ogni impresa, e specialmente le grandi e le medie, presuppongono, secondo la teoria in parola, che la particolare curva di domanda che fronteggia il relativo smercio « faccia angolo » sul prezzo esistente (che è quindi un dato); il che significa concretamente che esse temono che ogni aumento di prezzo vada a vantaggio dei rivali, messi in condizione di sottrargli parte della clientela; e che ogni politica di riduzione dei prezzi sia vana in quanto induca i rivali a seguirle nella scia del ribasso.

Il prezzo sul quale si orienta il mercato (che deve essere tenuto fermo, *coeteris paribus*, onde evitare le su accennate reazioni) finirà pertanto per essere determinato, non già come nel caso del monopolio unilaterale dall'equilibrio fra ricavi e costi marginali, ma dal così detto « costo pieno », che è dato dalla somma del primo costo maggiorata da una percentuale volta a coprire il costo fisso e ad assicurare un profitto netto (6). Pertanto, si ha l'oli-

ristampato in « Oxford Studies in the Price Mechanism », Oxford, 1951). Una soluzione del genere venne sostenuta anche da P. M. SWEETZ, *Demand under conditions of oligopoly*, in « Journal of Political Economy », 1939, ristampato in « Readings in Price Theory », Allen e Unwin, Londra, 1953.

(6) Il costo primo o diretto è costituito dal costo del lavoro, da quello delle materie pri-

gopolio, secondo la chiarificatrice notazione del Sylos, « in quanto la condotta di ciascun uomo di affari è determinata dalla preoccupazione delle reazioni dei rivali; questa preoccupazione, però, non assume la forma di lamiccate congetture, ma si traduce nel canone molto semplice: *quicquid non movere* » (pag. 30).

Tale soluzione del problema dell'equilibrio in caso di oligopolio, riportata da Sylos, e che è compatibile, date certe ipotesi, con quella dell'analisi marginale tradizionale (7), non costituisce per l'autore che un punto di arrivo; anzi, per Sylos, il problema fondamentale è un altro e riguarda il processo stesso per cui si giunge all'equilibrio del « costo pieno » e cioè ad una data situazione già esistente. Ma siccome tale teoria costituisce pur sempre il punto terminale delle originali analisi condotte nella prima parte di *Oligopolio e progresso tecnico*, è opportuno darne un cenno critico.

La teoria del « costo pieno », più che su ipotesi estremamente semplificatrici, è fondata su un terreno che a prima vista potrebbe apparire il più solido possibile: lo stesso concreto comportamento degli « uomini di affari » e le norme della contabilità aziendale (che sembrano in realtà convalidare il principio discusso) (8). Ma è proprio questa dimostrazione « per rinvio » che fa sorgere molti dubbi. Una cosa sono le indagini empiriche compiute dalla

me e della energia impiegata. Il costo fisso è dato dalle quote di ammortamento degli impianti e dalle spese di amministrazione (compresi gli stipendi dei dirigenti).

(7) Cfr. pagg. 31 e segg.

(8) Cfr. Sylos, pagg. 31-35.

statistica, dall'econometrica e dalla storia economica (che integrando intrinsecamente l'analisi dell'economia in senso stretto potrebbero portare a quella storia economica ragionata che Schumpeter auspicava come l'Economica *tout court*) ed altra, e ben diversa, cosa sono le dichiarazioni degli uomini d'affari sul loro comportamento ed i procedimenti stessi seguiti dai contabili. Le prime indagini si risolvono in materiale scientifico elaborato, mentre i risultati delle rilevazioni sul comportamento degli uomini d'affari e quelli della contabilità aziendale — per quanto controllati dagli economisti — rimangono pur sempre « fenomeno », apparenza, sintomo; cioè materiale grezzo che, criticamente elaborato ed interpretato, può contribuire, come ogni altro materiale, ad impostare ed eventualmente risolvere problemi scientifici; ma che rimane pur sempre dato problematico e non già soluzione. Purtroppo, in ricerche del tipo « costo pieno o normale » materiale del genere viene spesso usato quasi come unico punto d'appoggio (9).

L'indagine di Sylos non si arresta tuttavia all'esame e alla convalida della teoria desunta da tali insicuri fondamenti. Il vero problema di *Oligopolio e progresso tecnico* rimane quello di chiarire il cammino che si percorre per

(9) Nel caso di inchieste sul comportamento degli « uomini d'affari » non sufficientemente elaborate, il ricorso ai loro risultati può sembrare un vero sintomo di disperazione da parte della scienza economica che denuncia una insuperabile *impasse*. Quale medico vorrebbe costruire una teoria sui sintomi soggettivi dei pazienti? E l'oligopolio non viene considerato una malattia del sistema economico?

giungere alle combinazioni che danno luogo a situazioni di equilibrio; è il problema di descrivere la « storia passata » delle formazioni oligopolistiche nel lungo periodo necessario ad influenzare la struttura dell'industria sino a renderla compatibile con la soluzione prospettata che, come viene presentata dalla teoria del « costo pieno », può sembrare anche gratuita.

Ora, per quanto si voglia dare al lettore una compiuta informazione, è pressochè impossibile esporre in sintesi il modello analitico escogitato dall'A. e ragionato attraverso semplici elaborazioni numeriche (10). Ci limiteremo pertanto a qualche cenno riassuntivo. Il « modello di Sylos » mira a coordinare elementi obiettivi che, nella realtà, possono servire alla determinazione del prezzo (di quel prezzo che è dato, in breve periodo, dall'indagine sul « costo pieno »). Il prezzo di equilibrio di lungo periodo viene determinato da Sylos per esclusione di altri prezzi, data la struttura iniziale dell'industria e vari altri postulati ed ipotesi (sui quali ritorneremo). In definitiva, il prezzo di equilibrio « tende a fissarsi ad un livello immediatamente superiore al prezzo di « esclusione » delle imprese relativamente meno efficienti, che alle imprese più grandi e più efficienti conviene lasciar vivere » (pag. 62) (11).

(10) Il modello è comunque rigoroso ed è stato rielaborato per mezzo di simboli (per quanto ha di comune con quello del Bain) dal MODIGLIANI, *art. cit.*, pagg. 217 e segg.

(11) Per essere esatti, i prezzi di equilibrio sono molteplici: sono tutti prezzi tali che una volta introdotti nessuno degli oligopolisti ha convenienza a mutare. Però ognuna di queste situazioni è determinata, sicchè la teoria del Sylos si presenta come il fondamento razio-

Tale è, in estrema sintesi, il risultato ultimo della teoria di Sylos. Si tratta in ogni caso di un'indagine teoretica convincente e rigorosa nell'ambito dei postulati e delle ipotesi che la condizionano. Ed è la natura di questi postulati e di queste ipotesi che differenzia profondamente le conclusioni del Sylos da quelle delle indagini « non realistiche » cui abbiamo fatto cenno nella premessa. Posto che l'obiettivo della teoria sia quello di fare degli schemi teorici dell'oligopolio un fedele riflesso della realtà industriale moderna, molte delle ipotesi del Sylos sono coerenti con i fini scientifici dichiarati. E tale coerenza costituisce uno dei pregi più notevoli del libro.

Quali sono in particolare le ipotesi più rilevanti che delimitano il quadro delle ricerche del Sylos? Alcune di esse ci sembrano veramente positive e realistiche; altre semplicemente di comodo e limitative (quindi postulati).

Fra le ipotesi « storiche » di gran rilievo segnaliamo quella che Sylos indica come la « discontinuità della tecnica »; e cioè lo sviluppo differenziale dell'ampiezza degli impianti e della natura dei processi tecnici che scava, per così dire, un fossato spesso invalicabile fra grandi e medio-piccole imprese.

Tale situazione, già sostanzialmente individuata da Marx (che Sylos cita), costituisce un ostacolo alla concorrenza anche nell'ambito di una data industria (12).

nale della teoria del « costo pieno » che verrebbe adottato dalle imprese oligopolistiche per evitare il caos nel loro mercato.

(12) L'ipotesi della « discontinuità tecnologica » appare oggi così importante da richie-

Le conseguenze dell'adozione di tale fondata ipotesi sono di primaria importanza. Essa spiega perchè le maggiori imprese di una data industria oligopolistica non conducano una lotta aggressiva per escludere dal mercato le imprese medio-piccole. Appare infatti, con evidenza che, per sostituire queste ultime, esse dovrebbero mettere in opera dati impianti e date tecniche adatti solo per i grandi complessi, sicchè — ad eliminazione avvenuta — questi ultimi si troverebbero, dopo aver sostenuto i costi della lotta, a soffrire di un eccesso di capacità produttiva. Essa spiega pure — dato che le innovazioni che si concretano in nuovi impianti sono generalmente accessibili soltanto alle maggiori imprese — come la conseguente riduzione dei costi unitari resti circoscritta nel loro ambito e si risolva in un aumento del profitto di oligopolio (13).

Un'altra ipotesi feconda riguarda la « estensione assoluta del mercato » (ossia il volume delle vendite ad un certo prezzo che caratterizza un'industria

dere l'elaborazione di appropriati strumenti analitici per spiegarne gli effetti economici. La « programmazione lineare » costituisce un esempio di tali sviluppi; l'assunto di Sylos sta d'altra parte, con altri principi, al fondo di recenti analisi che spiegano la disoccupazione strutturale nelle economie arretrate.

(13) La fecondità dell'ipotesi di Sylos appare anche nei confronti dei risultati tanto meno realistici raggiunti dal Bain che sostiene la continuità della tecnica. Il Modigliani sottolinea che le conclusioni di Sylos sarebbero ulteriormente rafforzate se si considerasse anche il caso della differenziazione dei prodotti. Notiamo a questo proposito che *Oligopolio e progresso tecnico* si occupa soltanto di sfuggita del caso dell'oligopolio differenziato che confina con la concorrenza imperfetta.

oligopolistica), che condiziona la determinazione del prezzo e degli altri elementi che caratterizzano la situazione di equilibrio. Maggiore l'estensione del mercato, maggiori sembrano le possibilità di consolidamento e di successo delle imprese di grandi dimensioni che — appunto per la « discontinuità tecnologica » — non possono applicare o estendere una data tecnologia sino a quando il mercato non abbia raggiunto una certa estensione. Tale situazione può costituire, d'altra parte, la premessa di una politica aggressiva verso le imprese medio-piccole e quindi condurre ad una maggiore concentrazione della struttura interna dell'oligopolio e ad un rialzo dei relativi profitti.

Accanto a queste due ipotesi storicamente significative, e convalidate dall'esperienza, stanno quelle puramente di comodo e di ordine, che si risolvono in semplici postulati. Postulato è infatti la presupposizione che i produttori, attuali o potenziali, possano produrre con la stessa funzione dei costi di lungo periodo; e quella che riguarda la cosiddetta « price leadership » (la grande impresa fissa il prezzo e le altre si limitano ad aggiustare le loro offerte in modo che detto prezzo rimanga stabile) (14). E solo ipotesi di lavoro ci sembrano quelle riguardanti il saggio minimo dei profitti; l'elasti-

(14) Il Bain concede maggiori possibilità a favore delle imprese potenziali che vogliono entrare sul mercato. L'ipotesi della « price leadership » ci sembra d'altra parte avvicinare, per questo aspetto e almeno formalmente, la nuova teoria a quelle cosiddette « classiche », cui abbiamo fatto cenno in precedenza e che sviluppano la loro casistica tenendo conto delle rispettive e possibili reazioni fra leaders e satelliti.

cità della domanda fatta uguale ad 1; quella della conoscenza da parte delle imprese delle reciproche condizioni riguardanti i costi (la cosiddetta « trasparenza del mercato » che Sylos assume implicitamente).

L'assunzione di determinati postulati, equivalenti a date ipotesi di lavoro, può sembrare del tutto legittima nel processo dell'astrazione scientifica; sicché sarebbe illogico dare a priori un rilievo negativo ai postulati non realistici. Ma, in realtà, nel caso dell'oligopolio, non è così. Il principio del « realismo » delle ipotesi diviene in tal caso una necessità logica. Quando è in azione il meccanismo della libera concorrenza, lo studioso si trova, per così dire, di fronte ad un « cosmo » dove, fino ad un certo punto, coordinate generali, che inquadrano i fenomeni del mercato, ed ipotesi combaciano a priori. Ma l'oligopolio è, per definizione, un « caos », che deve essere affrontato come tale e le cui coordinate devono essere al possibile attinte dalla realtà e non introdotte o interpolate, come ipotesi d'ordine, salvo a snaturare la natura stessa del fenomeno e trasformarlo sostanzialmente od avvicinarlo al più semplice meccanismo concorrenziale.

Queste osservazioni nulla vogliono togliere — e nulla tolgono — all'eccellenza del libro che costituisce uno dei più rilevanti contributi della letteratura (e non solo di quella italiana) in materia. Prova ciò anche il fatto che gran parte delle numerose conclusioni che l'autore trae nel campo dei rapporti fra oligopolio (da un lato) e progresso tecnico, sviluppo economico ed occupazione (dall'altro lato) « tengono », malgrado la parziale indetermina-

zione a priori della sua teoria. Specialmente quelle che poggiano su ipotesi realistiche o su un ricco materiale statistico, che il Sylos padroneggia ed utilizza con sagacia. Ad alcune di queste conclusioni accenneremo scegliendo tra le dense e stringate pagine della Parte II e della Parte III.

5. - Vi è una specie di filo rosso che ricollega i numerosi problemi dibattuti nelle parti più impegnative e più interessanti del libro; esso riporta idealmente allo stesso denominatore le « conseguenze economiche » di maggior rilievo originate dalla nuova forma di mercato e riguarda la questione della rigidità dei prezzi in dipendenza della formazione oligopolistica (e cioè uno degli aspetti più importanti della caratteristica anchilosità che sembra pervadere un sistema economico oligopolizzato).

In altri termini, quali sono le conseguenze della rigidità dei prezzi di breve periodo (nel ciclo) e di lungo periodo (nello sviluppo) sull'occupazione e sul progresso tecnico?

Ecco, in sintesi, alcune delle più rilevanti tesi che emergono dall'analisi di Sylos:

a) durante la fase depressiva del ciclo non vi è motivo di ritenere che i prezzi dei mercati oligopolistici debbano essere « rigidi » (che diano cioè luogo ad un aumento della quota del profitto di oligopolio che contrasta la caduta dei prezzi, eventualmente concorrenziali, dei prodotti finiti e dei coefficienti di produzione, che caratterizza la depressione). Per contro, nettamente rigidi tendono ad essere i prezzi dei mercati monopolistici (alme-

no in teoria poiché in pratica vige l'oligopolio).

Tale conclusione (pagg. 112-117) dimostra la specificità e la profondità delle indagini condotte. La questione cui essa risponde, d'altra parte, ha dato sempre luogo ad una netta separazione tra economisti teorici e statistici dell'economia. Gli uni ritengono generalmente che le formazioni monopolistiche ed oligopolistiche irrigidiscano i prezzi; gli altri sono tra loro divisi. Sylos sta, con una parte di questi ultimi, per il no ed il suo ragionamento è convincente per quanto offra lo spunto ad un'osservazione di natura metodologica che riguarda i suoi presupposti. Fino a qual punto cioè la sua dimostrazione è sorretta dalle implicazioni del modello assunto e fino a quale scaturisce, invece, da una retta interpretazione degli studi di una parte degli statistici, o ancora da una commistione dei due « *approaches* »? A noi sembra più probabile la terza ipotesi e allora (dati anche i postulati che reggono la teoria generale di Sylos) ne deriva una certa « indeterminazione » dei risultati che è anche indice di un pericolo che l'A. talvolta sfiora e talvolta sembra non riesca ad evitare: il pericolo cioè di ipostatizzare il proprio modello e di tentare di convalidare con esso tesi tratte da altri « sistemi di ipotesi » o addirittura dalla realtà empirica (e cioè dall'analisi statistica o dall'econometrica) (15).

(15) Una delle più interessanti « ridimostrazioni » di Sylos si riferisce alla nota teoria di Kalecki sulla determinazione della distribuzione del reddito nazionale (per Kalecki, crescendo il « grado di monopolio » cresce il

b) Il « meccanismo oligopolistico » si risolve in una relativa rigidità di lungo periodo dei prezzi.

In altri termini, nell'oligopolio i frutti del progresso tecnico (che è motore dello sviluppo) si risolvono solo parzialmente in diminuzione dei prezzi (e per questa parte, osserva l'A., si può dire che operi una concorrenza *sui generis*). Per un'altra parte — che tende ad essere tanto più ampia quanto più è avanzato il processo di concentrazione — essi si risolvono nell'aumento di redditi delle imprese oligopolistiche (« redditi di oligopolio » e « redditi speciali di lavoro »).

c) Il « meccanismo oligopolistico » fa sorgere imprese privilegiate nel seno stesso delle singole industrie oligopolizzate. Tali imprese possono ottenere stabilmente profitti più elevati del normale livello oligopolistico; in taluni casi possono concedere aumenti di salari e si ha allora quell'aumento generale dei redditi di oligopolio cui ac-

« reddito lordo capitalistico » e diminuisce il « reddito di lavoro »).

L'A. confuta le varie critiche mosse alla tesi del Kalecki, ma ci sembra, per quanto riguarda la seconda critica (pag. 103) cadere appunto nel vizio logico di cui nel testo. Il saggio del profitto di oligopolio è davvero « agevolmente traducibile » nel « grado di monopolio » di Kalecki?

Per contro, senz'altro persuasiva, appare la rivalutazione della tesi dello Hotelling sullo optimum economico (pp. 99 e segg.) che aiuta a risolvere difficili problemi. I due casi qui considerati danno anche un'idea dell'estrema condensazione del libro del Sylos Labini (spesso l'A. racchiude in due o tre pagine l'enunciato e la discussione di una tesi, e i riferimenti bibliografici); e danno pure una idea delle difficoltà che incontra una recensione informativa.

cennavamo sub *b*). Si verifica in tali casi una temporanea coincidenza d'interessi nelle maggiori imprese oligopolistiche fra capitalisti ed aristocrazia operaia (principio questo che fu già geniale intuizione politica) che si risolve a danno delle medio-piccole imprese della stessa industria. Naturalmente, tale aumento dei salari « privilegiati » si ripercuote in un aumento della disoccupazione ed in una diminuzione dei compensi del lavoro in altri rami produttivi.

d) Il « meccanismo oligopolistico » crea addirittura intere attività produttive privilegiate. Sylos considera in particolare il divario fra « industria e agricoltura ». Nell'industria prevale il meccanismo oligopolistico e nell'agricoltura quello concorrenziale. In altri termini, nell'industria predomina la tendenza che porta alla distribuzione dei frutti del progresso tecnico attraverso l'aumento dei redditi (profitti di oligopolio e salari privilegiati) anziché attraverso la flessione dei prezzi (come tende invece ad avvenire in agricoltura). A causa del meccanismo oligopolistico, i rapporti di scambio tra prodotti agricoli e prodotti industriali si muovono *contro* l'agricoltura determinando un peggioramento nei relativi prezzi; e « questo peggioramento aggrava il divario fra redditi agricoli e redditi industriali, oppure impedisce che diminuisca e lo perpetua » (pagina 129).

Tale conclusione ultima di Sylos tiene tuttavia conto degli altri fattori che operano, ed hanno operato, in questa tendenza (anche per neutralizzarla, come il maggior ritmo di aumento della produttività per lavoratore nel-

l'industria rispetto all'agricoltura) e riesce in definitiva convincente (16).

e) Il « meccanismo oligopolistico » accentua le forze che cooperano ad espellere la mano d'opera nelle industrie che progrediscono tecnicamente; tali forze superano in intensità quelle che favoriscono il riassorbimento dei disoccupati sicché, secondo l'A., si origina una disoccupazione tecnologica netta e crescente. Tale processo è tanto più marcato quanto più il « meccanismo oligopolistico » si allontana da

(16) L'A. condensa in una nota (nota 8), a pag. 128, gli estremi della dibattuta questione e la bibliografia essenziale. Tuttavia, mentre considera i fondamentali « *Contemporary Readings in Agricultural Economics* » (New York 1955), non cita il libro di WILLIAM N. NICHOLLS, *Imperfect competition within agricultural industries*, The Iowa State College Press, 1949. Tale testo, benchè risalga al 1949, è sempre attuale in quanto affronta problemi generali riguardanti l'oligopolio e problemi di struttura dei mercati agricoli. Secondo il Nicholls, in agricoltura predomina lo oligopsonio (oligopolio del compratore) nel campo della domanda dei prodotti agricoli che è ristretta alle maggiori industrie agrarie e al commercio all'ingrosso dei prodotti agricoli. Tanto secondo i « Readings » quanto secondo il Nicholls, le forze organizzative e politiche, che hanno favorito la formazione della piccola proprietà in agricoltura, hanno costituito un'adeguata controtendenza alla concentrazione capitalistica in campo agricolo; ma la struttura oligopolistica dominante nell'industria ha, per così dire, « condizionato » la struttura agraria anche se non l'ha penetrata profondamente. La struttura relativamente concorrenziale dell'agricoltura si trova pertanto presa fra l'oligopolio dell'offerta dei beni strumentali agricoli e l'oligopolio della domanda.

Tale situazione può modificare, ed entro quali limiti, la tesi di Sylos Labini o aggiungere una nuova dimensione alla struttura delle sue argomentazioni?

quello concorrenziale e si avvicina a quello (puramente ipotetico dal punto di vista storico) del monopolio unilaterale (17). Si pone pertanto l'esigenza — per contrastare le forze che portano all'accrescimento della disoccupazione tecnologica — di investimenti aggiuntivi via via crescenti. D'altra parte, tali investimenti possono aumentare soltanto se la domanda cresce ad un ritmo sufficientemente alto. E l'esigenza si converte allora in un interrogativo: può la domanda aumentare sino ad un livello sufficiente senza interventi esterni?

Impossibile riassumere in qualche modo le analisi del Sylos in cui queste intricate questioni vengono affrontate spesso in contrasto con le tesi del Keynes e dello Hansen (cfr. capp. II e III della Parte II e la Parte III). Basti dire che l'A. affronta tali problemi in tutta la loro complessità, evitando le impostazioni semplicistiche e soprattutto il « circolo vizioso » della domanda (per cui l'aumento della domanda dipende dall'estendersi del volume complessivo degli investimenti e questo dall'accrescimento della domanda) e giungendo a conclusioni senz'altro originali e persuasive.

(17) Tale conclusione presuppone prezzi rigidi rispetto a costi decrescenti (o prezzi solo parzialmente flessibili) e salari rigidi. I due presupposti sembrano attendibili: il primo risulta dalla stessa struttura oligopolistica dei mercati ed il secondo è quello di Ricardo e (entro certi limiti) di Keynes. Si veda, a proposito della confutazione della flessibilità dei salari (che spiegherebbe l'assorbimento della disoccupazione tecnologica) la eccellente riesposizione della tesi di Ricardo e la brillante confutazione per assurdo di quella del Wick- sell che dà il Sylos a pagg. 131-137.

Letto il libro del Sylos Labini, descritti i suoi lineamenti generali e segnalate e discusse alcune conclusioni, ci si accorge dell'insufficienza di una recensione che può fra l'altro sembrare troppo diffusa se riferita ad un testo di circa duecento pagine; si tenga però conto che l'opera del Sylos avrebbe potuto essere agevolmente estesa (non diluita) in un volume molto più ampio. Non è perciò da escludere che l'A. voglia darci un lavoro più vasto ed anche più « didattico » quale meriterebbe il suo oggetto e cioè la forma economica oggi dominante, eppure ancora così poco conosciuta. In ogni caso questo libro di prim'ordine dovrebbe avere un avvenire e contare su più ampie cerchie di lettori di quelli « happy few » (come dice Modigliani) che leggono la nostra lingua; sembra infatti che « Oligopolio e progresso tecnico » sia per essere pubblicato in traduzione inglese ed in tal caso esso restringerà validamente l'oligopolio finora detenuto in materia dagli scrittori anglosassoni.

GIULIO PIETRANERA

PIETRO MANES, *Principi di dinamica economica*, Padova, CEDAM, 1956.

Non è facile riferire in modo breve ed esauriente di questo libro del Manes. L'ambito della trattazione è vastissimo, estendendosi dai fondamenti della teoria del valore alle basi dell'economia keynesiana, alla teoria delle fluttuazioni. E, di più, in questa im-

pegnavativa impostazione l'autore ha preferito abbandonare i sentieri aperti da vari decenni di travaglio scientifico, e, criticando e rinnegando proposizioni ormai entrate a far parte del bagaglio dottrinale di ogni economista (basti ricordare fra i più illustri caduti la teoria statica della domanda e dell'offerta e la funzione del consumo), ha assunto una posizione decisamente polemica ed eterodossa nei confronti dell'economia quale oggi si insegna e si dibatte. Una grave insufficienza ravvisa Manes nello stato attuale della dottrina, dovuta essenzialmente a ciò: che ai fenomeni economici, per loro natura essenzialmente dinamici, si è tentato e si tenta di adattare strumenti e leggi propri della statica. Tale aberrazione estranea ai classici, ebbe inizio con la elaborazione e l'adozione della teoria marginalista, che anche indusse a trascurare l'economia « politica » e concentrare l'attenzione sull'economia dell'individuo, cui meglio gli strumenti marginalisti potevano applicarsi; l'errore poi si compì quando i teoremi dell'economia individuale furono acriticamente trasferiti nella macroeconomia. Queste essendo per Manes le condizioni dell'economia, egli ritiene che un'impostazione esclusivamente ed intransigentemente dinamica, un ripensamento di tutti i problemi, a cominciare da quelli ormai non più discussi, siano necessari: e ciò egli intende offrire con il suo libro.

Una sintesi del contenuto di questi *Principi* nello spazio di poche righe è impossibile, appunto per la molteplicità degli argomenti trattati. È perciò più opportuno cercare di brevemente riassumere solo la parte centrale di essi — la terza, dedicata al ciclo economi-

co — cui le prime due, dedicate ad una ridefinizione dei concetti di valore e di prezzo, di lavoro e di costo, servono da fondamento: pur concordando con l'autore che gli argomenti delle prime due parti, se più vecchi, non sono per questo meno importanti degli altri. Il sistema, o modello, dinamico offertoci si fonda su quattro relazioni. Una prima connette produzione, consumo e scorte, eguagliando la differenza fra le prime due variabili alle variazioni nel tempo della terza: tale equazione sostituisce quella keynesiana $Y=C+I$, ritenuta dal Manes errata, perchè, Y essendo una *quantità* da un lato e C ed I essendo *flussi* dall'altro, le tre grandezze non sono omogenee. La seconda relazione richiede un discorso più lungo. L'autore, pur distinguendo fra una curva « astratta » del valore, essenzialmente statica (la classica curva parabolica di utilità totale, oppure la curva decrescente di domanda), ed i continui spostamenti della curva in seguito al mutamento dei bisogni, assume che in breve periodo il prezzo possa essere espresso solo in funzione della quantità, e più esattamente dell'ammontare di scorte. In equilibrio il prezzo è uguale al costo; ma in realtà avviene che i costi, connessi allo stato delle risorse della tecnica e del capitale, presentino oscillazioni molto meno pronunciate che non i prezzi. Tale differenza tra prezzo e costo, ossia fra prezzo effettivo e prezzo di equilibrio, è definita dal Manes « forza economica », in quanto, a seconda che sia positiva o negativa, stimola o rallenta la produzione. Essendo i prezzi funzione delle scorte, la seconda relazione esprime la forza economica in funzione della differenza fra scorte effettive e

scorte di equilibrio. All'illustrazione di questa seconda relazione è connessa una lunga critica delle correnti definizioni di domanda ed offerta. La definizione della terza relazione, che esprime il consumo in funzione delle scorte di prodotti finiti, induce l'autore ad una critica ancora più violenta della funzione di consumo keynesiana. La forza economica, come sopra definita, agisce sulla produzione, la variazione nel tempo della seconda essendo proporzionale alla prima: e questa è la quarta relazione. Da queste quattro equazioni se ne ottiene una quinta, che si scopre essere l'equazione generale del moto oscillatorio, ed insieme fornire « la legge delle oscillazioni a breve termine del consumo — e così di tutti gli altri elementi economici — intorno all'andamento di fondo, partendo da una posizione di disequilibrio e supponendo che da quel momento in poi il sistema sia lasciato libero di muoversi sotto la sola azione della forza economica ». Seguono dettagliate illustrazioni del funzionamento del modello, considerazioni sui parametri che compaiono nelle menzionate equazioni e sul periodo e l'ampiezza delle oscillazioni; ed infine un'ultima parte sugli effetti monetari sul ciclo economico.

Questo sommario non pretende di fare giustizia al contenuto del libro ed alla ricchezza delle idee in esso espresse. Ogni pagina offre al lettore motivi di dissenso ed insieme fertili spunti di meditazione; e l'animo di questi ondeggia fra l'irritazione di fronte alle furie iconoclaste e l'ammirazione per la novità dei concetti e per la non comune capacità di comprensione e di sintetica esposizione del funzionamento

economico. Sia lecito anzitutto esporre i motivi di riserva. Da un punto di vista generale è ragionevole una certa diffidenza verso ogni forma di iconoclastia, quando rinnega un secolo di lavoro scientifico, e verso le pretese di ricostruire *ab imis fundamentis*. La materia su cui l'economista si trova a lavorare è delicata, sfuggente ed infida: e non lo si può rimproverare se cerca di semplificare il suo compito, munendosi di strumenti indispensabili per conseguire il necessario grado di astrazione. Che la validità di questi strumenti sia limitata, così dalle assunzioni che li condizionano come dalla mutevole realtà storica, di ciò, crediamo la maggioranza degli economisti si sono resi e si rendono conto. È poi ingiusto ritenere che la scienza abbia subito negli ultimi decenni un'involuzione: basti pensare al progresso compiuto dalla teoria dei mercati, nell'avvicinarsi ad una maggiore comprensione della realtà, e dalla macroeconomia, grazie a Keynes e a tutti gli studi sullo sviluppo e sul ciclo. Quanto alla distinzione fra statica e dinamica, essa ha una parte centrale nell'opera di economisti come Hicks, Harrod, Frisch. Indubbiamente è facile rinvenire nella recente evoluzione elementi negativi e passibili di critica, ma ciò non giustifica una condanna indiscriminata. E d'altra parte ogni teoria economica, recente od antica, può essere distrutta così col senso comune come, strana contraddizione, con la logica formale (l'uno e l'altra frequentemente invocati da Manes): il che solo dimostra che senso comune e logica formale sono ambedue mal sopportati dalla scienza economica e, perciò, o se ne fa uso assai cauto, o si rinuncia a teorizzare.

Da un punto di vista più particolare sembrano di dubbia validità le critiche al sistema keynesiano, poichè l'autore non tiene conto del carattere del breve periodo di esso che giustifica l'equazione $Y=C+I$; e della distinzione fra analisi *ex post* e analisi *ex ante*, fondamentale per la comprensione delle relazioni funzionali keynesiane. Un'analoga distinzione fra eguaglianza necessaria delle quantità in ogni momento e solo, eventuale, equilibrio semplificherebbe l'esposizione dei rapporti fra domanda ed offerta. Anche discutibili sembrano: l'ipotesi di una maggiore flessibilità dei prezzi rispetto ai costi, poichè una realtà opposta, in cui i prezzi si mantengono rigidi anche rispetto a variazioni dei costi (tipico fenomeno oligopolistico), è stata rivelata dalla recente ricerca teorica ed empirica; e la relazione in cui il consumo è espresso in funzione delle scorte, la cui validità appare limitata al caso particolare di un bassissimo livello di reddito.

Ma, mutando punto di vista, gli stessi elementi che possono giustificare le obiezioni generali sopra mosse costituiscono anche il fondamento dei notevoli meriti di questo libro. Il primo dei quali, in tempi di frequente conformismo scientifico, consiste proprio nelle coraggiose prese di posizione di Manes, anche se, e proprio perchè inducono il lettore alla discussione, a volte al dissenso, e quindi alla revisione di idee spesso accettate solo per reverenza. Infatti è indubbio che nella consuetudine, con modelli e semplifi-

cazioni, o più dall'apprendimento di essi, sovente si perdono di vista i numerosi limiti e si abbandona la necessaria cautela nel maneggiarli: e a questa realtà i *Principi* ci richiamano con energia. Per quanto riguarda la parte costruttiva è anzitutto degna di particolare rilievo la felice esposizione della teoria del valore, assai efficace nel porre in luce la relazione fra bisogni umani e limitata disponibilità dei beni economici. Originale è la teoria del ciclo, che proprio per questo meriterebbe una trattazione più approfondita e sistematica (non da « *Principi* »), e a ciò si spera che l'autore provveda, in cui magari si esaminino le relazioni di questo modello con gli altri di Harrod e Domar, di Hicks, di Kaldor, ecc. A parte il naturale interesse scientifico di questa parte, crediamo inoltre che la lettura di questo libro possa grandemente giovare a quanti sono sulla strada dello studio dell'economia, come gradino successivo alla lettura di libri di testo: e per lo stimolo che, come si è detto, esso offre al ripensamento di nozioni semplicistiche, utili in uno stadio elementare, ma pericolose se impiegate in seguito acriticamente; e perchè la sua sintesi efficace prospetta la dinamica del sistema economico nella sua unità — che sarebbe sempre necessario tener presente, ma che sfugge di solito agli inizi e sfugge purtroppo, con minor giustificazione, anche più tardi, quando ci si immerge nel vasto mare dei tecnicismi.

LUIGI SPAVENTA