PAOLO SYLOS LABINI

OLIGOPOLIO E PROGRESSO TECNICO

PICCOLA BIBLIOTECA EINAUDI
39

Copyright © 1964 e 1967 Giulio Einaudi editore s.p.a., TorinoSeconda edizione riveduta e aggiornata

Indice

p. 10 *Prefazione alla terza edizione*
14 *Prefazione alla quarta edizione*

Introduzione
Il processo di concentrazione industriale e le forme di mercato

20 1. Il declino della concorrenza e la storia economica moderna
22 2. Origini del processo di concentrazione industriale
23 3.Indagini statistiche
29 4. Rapporti fra concentrazione e forme di mercato
31 5. L'analisi moderna delle forme di mercato diverse dalla concorrenza
33 6.Il potere di mercato delle grandi imprese: recenti critiche
34 7.Concorrenza imperfetta, oligopolio differenziato e oligopolio concentrato
36 8. Conclusione

PARTE PRIMA *L'oligopolio*

I. Aspetti generali del problema teorico

40 1. Le diverse soluzioni proposte

p.42 2. La soluzione proposta da Hall e Hitch
45 3. La questione della validità dell'analisi marginale
48 4. Insufficienza della soluzione di Hall e Hitch
49 5. Costo diretto e costo marginale
54 6. Confronto tra la formula del costo pieno e quella dell'analisi marginale

II. La determinazione del prezzo

58 1. Linee essenziali della soluzione prospettata
60 2. Le discontinuità determinate dalla tecnologia
63 3. Criteri e assunzioni
67 4. Saggio del profitto, prezzo di esclusione, prezzo di eliminazione
68 5. Equilibrio di lungo periodo nell'oligopolio con-centrato
79 6. Osservazioni sul precedente schema analitico
80 7. Oligopolio e concorrenza
83 8. L'oligopolio differenziato

III. Variazioni dei costi e dei prezzi

88 1. Il fondamento razionale del principio del costo pieno
93 2. Variazioni degli elementi che determinano l'equi-librio: *a*) variazioni nell'estensione del mercato e *b*) nell'elasticità della domanda
96 3. *c*) Mutamenti nella tecnologia
99 4. *d*) Variazioni nei prezzi dei fattori produttivi
101 5. Variazioni dei costi durante il ciclo economico
104 6. Variazioni del margine « q » e variazioni del sag-gio del profitto
105 7. Variazioni dei prezzi e del margine «q» nella pro-sperità e nella flessione
109 8. Variazioni dei prezzi e del margine « q » nella de-pressione e nella ripresa
114 9. Le grandi imprese e i prezzi dei fattori variabili

p.116 10. Variazioni dei costi e dei prezzi nel commercio al minuto e nell'agricoltura

IV. Profitti, investimenti e sviluppo

120 1. Profitti e investimenti
125 2. Profitti attuali e profitti attesi
127 3. Profitti, sviluppo e domanda effettiva

V. Analisi marginale e oligopolio

131 1. Il margine proporzionale «q» e l'elasticità della domanda
134 2. La validità del criterio marginalistico
136 3. Sulla questione della massimizzazione del profitto
138 4. La massimizzazione del profitto nelle società per azioni
140 5. Il « grado di monopolio » ed il teorema di Kalecki sui determinanti della distribuzione del reddito nazionale

VI. Tendenze dei profitti e dei salari

146 1. Tendenza del profitto unitario
150 2. La questione della sovracapitalizzazione
152 3. Aumento dei salari
154 4. La rigidità di breve periodo dei prezzi
156 5. *a*) Corrispondenza fra variazioni dei prezzi e varia-zioni della domanda
157 6. *b*) Corrispondenza fra variazioni dei prezzi e va-riazioni dei costi diretti
160 7. *c*) Variabilità temporale dei prezzi

PARTE SECONDA *La distribuzione dei frutti del progresso tecnico*

I. Il meccanismo concorrenziale e il meccanismo oligopolistico

p.163 1. La tesi classica
168 2. La rigidità di lungo periodo dei prezzi
169 3. Confronto fra i risultati dei due « meccanismi »
170 4. Le imprese « privilegiate »
171 5. Le attività produttive « privilegiate »

II. Introduzione delle macchine, sviluppo del reddito e livello dell'occupazione

176 1. La tesi di Ricardo sulla introduzione delle macchine
180 2. La critica di Wicksell
183 3. Uno schema a tre settori
187 4. Conseguenze alternative della riduzione dei costi
194 5. Discussione sui risultati dell'analisi
198 6. Le conseguenze della rigidità di lungo periodo dei prezzi e la politica economica

III. Formazione e riassorbimento della disoccupazione tecnologica

201 1. La disoccupazione tecnologica
203 2. Keynes e i rapporti fra investimenti e occupazione
205 3. Forze di espulsione e forze di attrazione dei lavo-ratori
211 4. La disoccupazione keynesiana di equilibrio come problema dinamico
212 5. Il meccanismo oligopolistico e la disoccupazione

IV. Occasioni d'investimento e incentivi ad inve-- stire

p.214 I. Innovazioni, riduzioni di costi e aumento di domanda
217 2. Innovazioni d'importanza primaria e innovazioni che dànno origine a nuovi prodotti
219 3. Le conseguenze delle innovazioni e la teoria schumpeteriana del ciclo economico
222 4. Innovazioni, investimenti e disoccupazione
225 5. Il progresso tecnico ed i grandi complessi indu-striali oligopolistici
227 6. La questione dell'autofinanziamento
229 7. Il processo di concentrazione e i due tipi di oligo-polio

PARTE TERZA *Domanda effettiva e ristagno Economico*

I. Il problema della domanda effettiva

231 1. Domanda effettiva e forme di mercato
235 2. Il problema del risparmio eccessivo
237 3. Investimenti, domanda effettiva e politica credi-tizia
240 4. Osservazioni conclusive sui determinanti degli in-vestimenti
241 5. Aumento spontaneo della domanda
245 6. Spese pubbliche e domanda estera

II. Ristagno economico e spese pubbliche

247 I. La tesi di Hansen
249 2. Il moltiplicatore ed il grado d'industrializzazione
251 3. La produttività delle spese pubbliche
256 4. Ristagno e spese pubbliche nell'economia ameri-cana

p.260 5. Le spese pubbliche negli Stati Uniti durante il pe-riodo postbellico
266 6. Le riduzioni delle spese militari nel 1954-55 e nel 1965 negli Stati Uniti
267 7. L'espansione postbellica nei paesi occidentali

III. Brevi considerazioni conclusive

272 *Appendice A*
Valori del rapporto di concentrazione di Gini con-cernenti l'industria americana
277 *Appendice B*
Prodotto lordo, spese pubbliche e negli Stati Uniti, 1945-65

279 *Indice per argomenti*
284 *Indice degli autori*

Alla memoria di Alberto Breglia

Prefazione alla terza edizione

Originariamente, questo libro fu pubblicato nel luglio del 1956 in edizione provvisoria a circolazione limitata. Di questa edizione inviai copie ad amici economisti, italiani e stranieri, per conoscere i loro commenti. Esattamente un anno dopo uscí un'edizione riveduta, nella quale, tenendo conto delle critiche che avevo ricevute, introdussi vari cambiamenti (soprattutto nella seconda e terza parte), pur lasciando inalterata la struttura dell'opera. Nel 1961 uscí una nuova edizione, ampiamente rielaborata.

Subito dopo la pubblicazione dell'edizione provvisoria, uscí, nella collana dell'Università Harvard, il libro *Barriers to New Competition* di Joe S. Bain, il quale, fondandosi su una laboriosa indagine empirica sull'industria manifatturiera americana, affrontava, sul piano teorico, problemi corrispondenti a quelli trattati nella prima parte di questo volume. Pur nella diversità dei modi di affrontare i problemi, notevoli sono le simiglianze nei risultati e nelle conclusioni; fatto, questo, certo non frequente nel campo della teoria economica.

In un articolo pubblicato nel fascicolo di giugno del 1958 del « Journal of Political Economy » (*New Developments on the Oligopoly Front*), Franco Modigliani elaborava matematicamente e sviluppava alcuni punti delle opere di Bain e mia. Considerando il valore scientifico della sua analisi e l'originalità nell'impostare e nell'elaborare alcuni problemi specifici, l'articolo di Modigliani va considerato non un commento critico alle due opere, ma un nuovo notevole contributo al problema teorico dell'oligopolio. L'articolo di Modigliani ha dato luogo ad un interessante dibattito, pubblicato

nel fascicolo di agosto del 1959 dello stesso « Journal of Political Economy ».

Nel 1959 sono state pubblicate due opere — M. Shubik, *Strategy and Market Structure: Competition, Oligopoly*, *and the Theory of Games* e W. J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth* — che trattano problemi analoghi a quelli studiati in questo libro, ma partono da impostazioni diverse e in vari punti raggiungono conclusioni diverse. Le differenze sono specialmente notevoli nel caso dell'opera di Baumol, sebbene io ritenga che sono meno importanti di quanto possa apparire ad un primo esame. I contributi più recenti alla teoria dell'oligopolio sono discussi in due articoli pubblicati nel 1961: H. Mercillon, *Nouvelles orientations de la théorie de l'oligopole*, « Revue d'Economie Politique », 1961, n. 1 e M. Talamona, *Teoria dell'organizzazione, analisi microeconomica e teoria dell'oligopolio*, « L'Industria », 1961, n. 2.

Nella presente edizione, il testo è stato ulteriormente riveduto; di nuovo, i principali mutamenti riguardano la seconda e, più ancora, la terza parte. Neppure in questa edizione sono stati introdotti mutamenti sostanziali nella struttura dell'opera, che è rimasta quella originaria. Non ho neppure tentato di rielaborare l'analisi alla luce dell'opera di Bain e del contributo di Modigliani, sebbene abbia cercato di tener conto di alcune critiche di quest'ultimo nella seconda e nella terza parte. Mi è apparso chiaro che una tale rielaborazione non solo avrebbe reso necessaria una radicale revisione della struttura logica del lavoro, ma, proprio per le affinità della mia analisi con quella degli altri due studiosi, avrebbe potuto alterare e rendere non omogeneo il tessuto dell'argomentazione elaborata in questo libro. I confronti critici, le illazioni ed eventualmente le integrazioni sono lasciati ai lettori. Avverto soltanto che non avanzo nessuna pretesa di priorità.

L'introduzione riguarda la questione del moderno processo di concentrazione industriale da un punto di vista storico-empirico e con prevalente riferimento agli Stati Uniti d'America. La prima parte tratta del problema teorico della formazione del prezzo in regime di oligopolio; l'analisi elaborata in questa parte appartiene a quella che si suol chiamare « micro-economia ». Le analisi della seconda e terza parte riguardano problemi di «

macro-economia »; a causa della loro maggiore complessità, lo studioso trova difficoltà ben più grandi nel cercare di teorizzarli. Oggi, nel campo della teoria economica, si sente un bisogno crescente di superare la frattura che si è andata creando fra micro e macro-economia. In definitiva, questo libro rappresenta un tentativo di trovare un ponte fra i due metodi analitici; di nuovo, è il lettore che deve giudicare se ed in quale misura questo tentativo possa dirsi riuscito.

I ringraziamenti per le critiche che ho ricevute dopo l'edizione del 1956 sono sparsi nei punti specifici. Sarebbe stato più semplice e più conforme all'uso esprimerli qui; li ho deliberatamente lasciati nei singoli punti, in primo luogo per consentire d'individuare i mutamenti introdotti dopo il 1956 e, in secondo luogo, per rendere più viva l'argomentazione e per porre in evidenza quello che, in ampia misura, essa è: il frutto di un dialogo con vari amici economisti.

Oltre agli studiosi che ringrazio nei singoli punti ed oltre a coloro che hanno recensito l'opera, ho l'obbligo di ringraziare Volrico Travaglini, Sergio Steve, Luigi Pasinetti, Gioacchino d'Ippolito e Giacomo Becattini, che mi hanno comunicato personalmente i loro commenti critici dopo l'edizione del 1957. Mentre nessuno di questi studiosi ha alcuna responsabilità per gli errori che si riscontrassero nell'opera (non sempre — debbo avvertire — ho seguito i loro suggerimenti), grande è il mio debito pei miglioramenti di questa edizione rispetto alle edizioni precedenti.

Debbo esprimere un ringraziamento particolare alla signora Elizabeth Henderson, che ha tradotto il volume in inglese. Una traduzione di un'opera in un'altra lingua — come sa chi ha esperienze di questo genere — fa venire alla luce molti dei punti che sono oscuri sotto l'aspetto formale o deboli sotto l'aspetto logico. In questo caso, la traduzione è stata particolarmente fruttuosa, grazie all'ingegno ed all'esperienza (oltre che alla pazienza) della signora Henderson, che per molti anni ha fatto parte del comitato di redazione degli « International Economic Papers ». Ho il dovere di dichiarare che le sue critiche ed i suoi suggerimenti mi hanno consentito d'introdurre miglioramenti notevoli, non solo nella forma, ma anche, in parecchi punti, nella sostanza delle analisi.

L'autore ha avuto l'onore di vedere questo volume inserito, originariamente, nella collana della Facoltà di economia dell'Università di Roma e quindi di vedere accolta la traduzione inglese nella collana economica dell'Università Harvard.

P. S. L.

Roma, Università, 21 dicembre 1963.

Prefazione alla quarta edizione

In questa nuova edizione sono state introdotte in alcune parti variazioni e aggiunte sostanziali, sebbene la struttura generale dell'opera sia rimasta inalterata rispetto all'edizione del 1956. I mutamenti sono stati originati essenzialmente da due circostanze. In primo luogo, l'ampia e crescente letteratura sul problema dell'oligopolio e, più in generale, su quella che si può oramai chiamare la nuova teoria dell'impresa. Avendo riconosciuto che l'ipotesi della concorrenza perfetta ha oggi un grado di realismo molto limitato o addirittura trascurabile; avendo inoltre riconosciuto che le formulazioni dell'analisi marginale di tipo tradizionale hanno uno scarso valore interpretativo, anche quando — come a suo tempo fecero la signora Robinson e Chamberlin — si adotta l'ipotesi della concorrenza imperfetta o monopolistica, sia a causa della loro semplicità estrema sia, ed anche di più, a causa del loro carattere statico; gli economisti contemporanei hanno cominciato a sottoporre ad una revisione radicale la tradizionale teoria dell'impresa, abbandonando l'ipotesi della libera concorrenza per rivolgersi verso l'ipotesi dell'oligopolio e sostituendo l'ipotesi dinamica a quella statica. Nel far questo, hanno compiuto e stanno compiendo passi verso un crescente realismo e quindi verso una crescente differenziazione delle ipotesi. La società per azioni, tipica configurazione giuridica delle grandi imprese oligopolistiche moderne, sta entrando nelle analisi della teoria economica; e stanno entrando, in queste analisi, i problemi del finanziamento dello sviluppo dell'impresa e quelli dei vincoli, esterni ed interni all'impresa, che condizionano tale sviluppo. Ciò che più conta, questi problemi e quelli trattati (in modo poco realistico o non realistico) dall'analisi marginale di tipo

tradizionale, ossia i problemi della determinazione del prezzo, cominciano ad essere analizzati in un unico contesto teorico, insieme col problema (tipicamente « dinamico ») delle variazioni del prezzo. Finalmente, un tale sviluppo teorico comincia ad essere sorretto e condizionato da indagini empiriche, sebbene, su questo piano, siamo appena agli inizi.

La seconda circostanza, che ha provocato i mutamenti introdotti in questa quarta edizione, è data appunto da un'indagine, al tempo stesso, teorica ed empirica, intorno alla quale l'autore sta lavorando da circa tre anni. L'indagine non ha riguardato specificamente la condotta delle imprese moderne (a indagini di questo genere alludevo dianzi), ma ha avuto, come uno dei fini principali, proprio quello di sottoporre a verifica empirica, sul piano macroeconomico, alcune delle principali proposizioni elaborate, con metodo essenzialmente deduttivo, fin dall'edizione originaria di questa opera. I risultati di questa indagine sono apparsi sostanzialmente conformi a quelle proposizioni teoriche, ma in diversi punti hanno indotto l'autore a modificarle, a qualificarle o integrarle [4].

I principali mutamenti, originati dall'indagine di cui ho detto, dagli studi di altri economisti o da critiche mosse alle precedenti analisi dell'autore, sono i seguenti:

---

[4] I seguenti lavori illustrano i risultati empirici e le conclusioni teoriche, con diversi livelli di approfondimento e su aspetti diversi, della ricerca a cui alludevo dianzi: 1) *Prezzi, salari, profitti e produttività in Italia dal 1951 al 1964* relazione ciclostilata, presentata nella riunione del 19 febbraio 1965 del « Gruppo per lo studio dei problemi economici della distribuzione, del progresso tecnico e dello sviluppo », costituito presso il Consiglio nazionale delle ricerche; 2) *Produttività, salari e prezzi: riflessioni sull'esperienza italiana*, comunicazione presentata nella riunione del 6 novembre 1965 della Società italiana degli economisti, inclusa in un volume di prossima pubblicazione edito dalla Utet, che raccoglie gli atti della riunione; 3) *Prices and Wages: A Theoretical and Statistical Interpretation of Italian Experience*, testo della conferenza tenuta il 23 febbraio 1966 al Nuffield College di Oxford, pubblicato nel « Journal of Industrial Economics », 1967, n. 1; 4) *Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia dal 1951 al 1965: uno schema interpretativo,* saggio che comparirà nel fascicolo di settembre della rivista « Moneta e Credito ».

— Parte I, cap. III, §§ 5-8 e 10, completamente rifatti:
§ 5. *Variazioni dei costi durante il ciclo economico*
§ 6. *Variazioni del margine «q» e variazioni del saggio del profitto*
§ 7. *Variazioni dei prezzi e del margine « q » nella prosperità e nella flessione*
§ 8. *Variazioni dei prezzi e del margine « q » nella depressione e nella ripresa*
§ 10. *Variazioni dei costi e dei prezzi nel commercio al minuto e nell'agricoltura*.

— Parte I, cap. IV (nuovo): *Profitti, investimenti e sviluppo*.

— Parte I, cap. V, § 4 (nuovo): *La massimizzazione del profitto nelle società per azioni*.

— Parte III, cap. I, § 4 (nuovo): *Osservazioni conclusive sui determinanti degli investimenti*.

— Parte III, cap. I, § 6 (in gran parte nuovo): *Spese pubbliche e domanda estera*.

— Parte III, cap. II, §§ 6 e 7 (nuovi):
§ 6. *Le riduzioni delle spese militari nel 1954-55 e nel 1965 negli Stati Uniti*
§ 7. *L'espansione postbellica nei paesi occidentali*.

Dopo un certo tempo, l'opera si distacca dall'autore, il quale può guardarla, in un certo senso, dall'esterno. Ora sono in grado di vedere meglio le insufficienze di questo libro; credo che le insufficienze siano particolarmente rilevanti nella seconda parte, nella quale si compie il tentativo di passare dal piano dell'analisi parziale a quello dell'analisi generale, affrontando alcuni problemi del movimento delle economie moderne. Erano certo i problemi più difficili, anche se i più interessanti, i soli, forse, il cui studio rende attraente e perfino affascinante il mestiere di economista; le gravi difficoltà, con le quali si sono scontrati economisti di valore ben maggiore dello scrivente, possono

costituire una circostanza attenuante per le insufficienze dell'analisi. Eppure è proprio questa la parte nella quale minori sono i mutamenti introdotti: ciò perché mi sono reso conto che il tentativo di ridurre quelle insufficienze avrebbe comportato una rielaborazione integrale del testo: lavoro duro, i cui vantaggi, per di più, non mi sembravano e (ancora) non mi sembrano maggiori del costo. Sono tuttavia convinto che le conclusioni esposte in questa parte sono essenzialmente corrette, anche se la forza persuasiva delle argomentazioni probabilmente sarebbe stata accresciuta da un'analisi più elaborata. Del resto, se i problemi trattati appaiono rilevanti, come a me appaiono, altri potranno tentare quello che io non sono riuscito a fare.

Un'ultima, importante avvertenza, che deriva da quel riesame dell'intera opera, di cui parlavo. Nella precedente prefazione (oltre che, in vari punti, nel testo) esprimevo ringraziamenti a diversi economisti. Ma mi sono reso conto di aver omesso d'indicare espressamente, nella prefazione, proprio quegli economisti verso i quali il mio debito intellettuale è più grande; l'omissione è dipesa dal fatto che questo debito ha carattere generale e può essere solo in parte — e spesso in piccola parte — attribuito a punti specifici. Gli studiosi cui alludo sono Alberto Breglia, Joseph Schumpeter e Philip Andrews. Verso il primo, che è stato il mio maestro, è quasi impossibile individuare il mio debito in termini specifici, tanto grande e diffusa è stata la sua influenza sulla mia formazione. Da tutto il suo insegnamento ho tratto l'esigenza di ricondurre — di cercare di ricondurre — lo studio dei problemi economici ai movimenti delle economie moderne, particolarmente ai movimenti della loro struttura; da lui ho imparato a diffidare degli schemi dell'analisi marginale, che sono seducenti nella loro semplicità e nel loro apparente rigore, ma che mostrano di essere inchiodati irrimediabilmente all'assunzione statica; da lui ho appreso a rivolgermi, a tentare di rivolgermi criticamente, nell'impostare i problemi, al pensiero dei grandi economisti classici. L'esigenza di cercare di ricondurre le singole analisi ai movimenti delle economie moderne è stata poi rafforzata dall'insegnamento di Joseph Schumpeter, che ebbi docente nell'Università Harvard e la cui analisi dei movimenti che fanno capo ai grandi complessi produttivi moderni, profondamente

innovatrice rispetto all'analisi tradizionale, ha esercitato su di me un forte influsso.

Infine, particolarmente per le idee elaborate nella prima parte del mio libro, grande è il mio debito verso Philip Andrews: ben maggiore di quanto possa apparire dalle diverse citazioni, sparse nelle note a piè di pagina. Ritengo che il libro di Andrews, *Manufacturing Business*, la cui prima edizione risale al 1949, costituisca il primo importante contributo organico a quella che ho chiamata la nuova teoria dell'impresa.

P. S. L.

Roma, Università, 11 gennaio 1967.

OLIGOPOLIO E PROGRESSO TECNICO

Introduzione

Il processo di concentrazione industriale e le forme di mercato

1. *Il declino detta concorrenza e la storia economica moderna*. È opinione comune che nel nostro tempo, nelle industrie delle economie più progredite, si sono andate e si vanno diffondendo forme di mercato diverse dalla concorrenza, mentre nel passato era appunto questa la forma che prevaleva, anche nei mercati industriali.

Per valutare questa opinione lo studioso di economia teorica deve ricorrere all'aiuto degli storici economici.

Hermann Levy, uno storico tedesco che ha dedicato la sua vita allo studio dell'evoluzione industriale dell'Inghilterra e della Germania, scrive [1]:

[1] Occorre avvertire che queste schematiche osservazioni sono tratte dal sommario finale di una delle sue opere:

La storia economica dei tempi moderni mostra che sulla soglia del moderno capitalismo industriale non vi fu la concorrenza individuale. Al contrario, il periodo iniziale del moderno capitalismo industriale fu caratterizzato da monopoli in molte delle « nuove » produzioni e da un dominio capitalistico sulle corporazioni attraverso una delle tante specie del sistema del lavoro per commissione (*putting-out system*). Ciò mutò solo con la comparsa delle fabbriche... Il desiderio di « concentrarsi » scomparve e in suo luogo si affermò il sistema concorrenziale.

A sua volta, questa situazione subì un cambiamento quando, dal penultimo decennio del secolo scorso in poi, si delineò una nuova rivoluzione dei mercati, determinata da progressi rivoluzionari nei mezzi di trasporto e di comunicazione... Divenne possibile produrre beni industriali, ed anche di altro genere, dovunque le condizioni fossero economicamente più favorevoli, quasi senza riguardo al costo di trasporto a lunghe distanze. Ciò significò la possibilità di concentrare la produzione in certi punti, di attuare un accentramento là dove aveva precedentemente prevalso il decentramento, per rifornire mercati concentrati, o per disporre di rifornimenti da zone concentrate di produzione.

Nell'industria moderna, dunque, secondo Levy, all'inizio si ha una situazione in cui prevalgono piccole formazioni monopolistiche, molte delle quali s'innestano su forme produttive di origine anteriore; si passa quindi attraverso un lungo stadio concorrenziale (che originariamente è stato teorizzato dagli economisti classici); e si ritorna, nel tempo recente, ad una fase in cui si afferma la concentrazione industriale e in cui prevalgono grandi formazioni produttive che Levy chiama
« quasi-monopolistiche ». Si tratta, fondamentalmente, di un processo spinto dalla ricerca di una crescente efficienza tecnica ed economica. Esso ha assunto e assume, nei vari paesi, forme

---

The New Industrial System, Routledge, London 1936, pp. 270-71. Le tesi accennate nella citazione sono ampiamente
sviluppate da Levy non solo in questo volume, ma anche in un'opera che aveva pubblicata ventisette anni prima:
Monopole, Kartelle und Trusts, tradotta e pubblicata in inglese nel 1911 (*Monopoly and Competition*, Macmillan,
London).

diverse. Non sempre, è vero, la concentrazione è stata il risultato della ricerca di una crescente efficienza: interventi politici di ogni genere, particolarmente politiche protezionistiche, hanno dato luogo a formazioni di tipo monopolistico, non necessariamente connesse con quel processo. Ma, accanto a queste formazioni monopolistiche « artificiali », si sono andati sempre più diffondendo complessi produttivi il cui potere di mercato deriva dall'evoluzione della struttura industriale. D'altra parte, dietro gl'interventi politici, che hanno costituito o rafforzato posizioni monopolistiche, non vi sono meramente « teorie », giuste o errate che siano; di regola, vi sono potenti coalizioni d'interessi, che non possono essere considerate indipendentemente dal processo di concentrazione. Ed il fatto stesso che la concentrazione si sia affermata in tanti diversi paesi, con istituzioni e politiche differenti, perfino in paesi che avevano antiche tradizioni liberistiche, può mostrare che non si tratta di una serie di trasformazioni accidentali, bensì, appunto, di un processo. (Cfr. H. Levy, *op. cit.*, pp. 55-56 e 273).

Se lo sviluppo economico ha portato con sè, in molte importanti industrie, la concentrazione, esso ha originato, al tempo stesso, una gran varietà di piccole imprese. Tuttavia, queste piccole imprese non possono essere poste sullo stesso piano delle grandi, delle quali le prime sono, assai spesso, satelliti. Più precisamente, durante il periodo moderno la concentrazione delle imprese si accompagna, da una parte, col progressivo franamento di piccole imprese che producono beni che vengono a trovarsi in concorrenza con quelli delle grandi imprese; e, dall'altra parte, con lo sviluppo di tante e tante piccole imprese sussidiarie e satelliti, sia nelle attività produttive che in quelle commerciali.

2. *Origini del processo di concentrazione industriale*. È stato ampiamente citato Levy; ma le vedute di questo studioso, benché originali sotto molti aspetti, non sono affatto diverse, riguardo alle vicende concrete e alla cronologia del processo di concentrazione, da quelle degli altri storici economici. Tutti riconoscono, in particolare, che il processo di concentrazione si

affermò in modo netto a partire dall'ottavo e dal nono decennio del secolo scorso, pur avendo, beninteso, origini precedenti [1].

Perché si affermò allora e non prima?

A causa della rivoluzione dei mezzi di trasporto e di comunicazione, risponde Levy. Questa risposta, che Levy elabora ed approfondisce nella più recente delle due opere ricordate dianzi, è degna di riflessione per l'economista.

Il progresso dei moderni mezzi di trasporto risale ovviamente ad un periodo anteriore al 1870-80. Ma da quest'epoca i nuovi mezzi di trasporto (particolarmente: ferrovie e navi a vapore) raggiungono uno sviluppo tale da consentire l'unificazione dei mercati non solo sul piano nazionale, ma anche sul piano continentale e addirittura mondiale. Storicamente, forse, la concorrenza potrebbe essere concepita come una tendenza principalmente stimolata e incessantemente — per un lungo periodo — creata e ricreata dalla riduzione nei costi di trasporto e dalla conseguente distruzione di barriere locali. Unità produttive che avevano un certo potere monopolistico su aree circoscritte vedevano via via cadere la protezione offerta naturalmente dagli elevati costi di trasporto: nuove imprese potevano sorgere e le più vigorose fra le imprese già esistenti potevano espandersi, invadendo mercati che fino allora erano stati ad esse preclusi.

Ma lo stesso processo che andava distruggendo i monopoli locali andava via via creando — da un certo periodo in poi in modo tumultuoso — situazioni monopolistiche o oligopolistiche molto più stabili, abbraccianti paesi interi.

3. *Indagini statistiche*. Il processo di concentrazione è stato studiato da statistici, oltre che da economisti e da storici economici, specialmente con riferimento all'Inghilterra e agli

---

[1] Si veda, per esempio: J. CLAPHAM, *An Economic History of Modern England,* vol. III: *Machines and National*
Rivalries, Cambridge 1951, cap. IV; H. U. FAULKNER, *American Economic History*, 6ª ed., Harper, New York 1949,
pp. 436 sgg.

Stati Uniti [2]. Uno studio statistico non solo consente una maggiore conoscenza del fenomeno, ma costringe a precisarne meglio il contenuto: ciò è molto utile, considerata la mancanza di rigore con cui spesso si usa il termine « concentrazione ».

Un tale studio indica la necessità di distinguere tre tipi di concentrazione: la concentrazione riferita agli stabilimenti (che si potrebbe chiamare « concentrazione tecnica »), quella riferita alle imprese (« concentrazione economica ») e quella riferita a imprese producenti beni disparati o a gruppi d'imprese collegati fra loro principalmente da partecipazioni azionarie (« concentrazione finanziaria »). In generale, la concentrazione può essere studiata con riferimento: *a*) al numero dei lavoratori impiegati, *b*) al valore della produzione e *c*) al valore dei beni patrimoniali. Il primo e il secondo criterio (segnatamente il primo, che permette fra l'altro di evitare il problema delle variazioni dei prezzi) sono rilevanti sopratutto per lo studio della « concentrazione tecnica » e di quella « economica ». Il terzo criterio è particolarmente rilevante per lo studio della « concentrazione finanziaria ».

Quando in molte industrie la concentrazione tecnica e quella economica sono divenute molto elevate, sorgono le premesse per la concentrazione finanziaria, non solo fra imprese dello stesso ramo, ma anche fra imprese di rami diversi. Affine a questo tipo di concentrazione, che si attua attraverso collegamenti finanziari di vario genere, è quella attuata attraverso collegamenti personali (dirigenti ed amministratori che entrano nei consigli di amministrazione di diverse società per azioni). Tutti questi collegamenti comportano un coordinamento nella politica dei prezzi e degli investimenti delle diverse imprese, coordinamento che diviene particolarmente

---

[2] Per l'Inghilterra si veda: H. LEAK e A. MAIZELS, *The Structure of British Industry*, in « Journal of the Royal Statistical Society », 1945, pp. 142-207; R. EVELY e I. M. O. LITTLE, *Concentration in British Industry*, Cambridge University Press, 1950. Per gli Stati Uniti: W. L. THORP e W. F. CROWDER, *The Structure of American Industry*, Temporary National Economic Committee, monografia n. 27, Washington 1940; J. STEINDL, *Small and Big Business*, Oxford 1945, cap. V; G. ROSENBLUTH, *Measures of Concentration*, in *Business Concentration and Price Policy*, National Bureau of Economic Research, New York 1954, pp. 57-100.

rilevante per l'economista quando riguarda rami produttivi affini o complementari.

Inoltre, dobbiamo distinguere fra concentrazione speciale, riferita a singoli rami industriali o a singoli mercati, e concentrazione generale, riferita ad ampi settori dell'economia, come l'industria manifatturiera [1]. La prima nozione è direttamente rilevante per lo studio delle forme di mercato: quanto più una determinata industria è concentrata, tanto meno è probabile che in essa prevalgano condizioni di concorrenza. La seconda nozione è rilevante solo indirettamente per lo studio delle forme di mercato: quanto maggiore è il grado di concentrazione generale, tanto più è probabile che si diffondano forme d'integrazione orizzontale e verticale e situazioni di « price leadership ».

Sono stati proposti vari indici di concentrazione, fra cui un rapporto di concentrazione espresso come percentuale dell'occupazione (o del valore della produzione) in un numero fisso e limitato d'imprese (tre, quattro o cinque) rispetto all'intera occupazione (o produzione) in una determinata industria. Indici di questo genere contengono un elemento di arbitrarietà nella scelta del numero di imprese considerate e sono per di più parziali in quanto riflettono molto imperfettamente le effettive diseguaglianze fra le maggiori e le minori unità produttive (imprese o stabilimenti), sebbene queste diseguaglianze siano importanti per lo studio delle forme di mercato [2], come risulterà nel corso dell'analisi svolta in questo libro. Il rapporto di concentrazione di Gini [3], che si fonda sulla curva di Lorenz, in

---

[1] Cfr. E. MASON, *Economic Concentration and the Monopoly Problem*, Harvard University Press, Cambridge 1957, pp. 16-43.

[2] Ciò è stato formalmente riconosciuto da Evely e Little (specialmente nel capitolo II), i quali usano un rapporto di concentrazione fondato su un numero fisso d'imprese (tre), ma lo integrano con altri indicatori, in particolare: il rapporto di dimensione delle imprese (occupazione unitaria media nelle tre maggiori imprese divisa per l'occupazione unitaria media nelle altre imprese) e il rapporto di dimensione degli stabilimenti (occupazione unitaria media nei tre maggiori stabilimenti divisa per l'occupazione unitaria media negli altri stabilimenti).

[3] E. GINI, *Sulla misura della concentrazione e della variabilità dei caratteri*, in « Atti del Reale Istituto Veneto di Scienze, Lettere ed Arti », 1913-

gran parte è esente da questi difetti: esso tiene conto dell'intera struttura dell'industria considerata e riflette, al tempo stesso, la concentrazione e la diseguaglianza delle unità produttive. In ogni modo, tutte le misure della concentrazione, inclusa quella di Gini, ci dànno solo una prima e approssimativa indicazione per lo studio delle forme di mercato. Un'industria può non essere molto
concentrata e, ciò nonostante, può non trovarsi in condizioni concorrenziali, se i prodotti sono differenziati o se il mercato è suddiviso in molti piccoli mercati locali. Viceversa, un'industria fortemente concentrata non si trova necessariamente in condizioni monopolistiche o oligopolistiche, se i suoi prodotti sono facilmente sostituibili da altri prodotti. Più in generale, è necessario tener conto anche dell'importanza relativa dei diversi rami e della parte che essi hanno nel processo produttivo: l'industria dell'acciaio non può esser posta sullo stesso piano dell'industria delle caramelle.

Da tutto ciò segue che le indagini statistiche sono semplicemente un punto di partenza e non debbono escludere analisi qualitative dei singoli rami produttivi [1]. (Ciò vale in modo particolare per lo studio della concentrazione finanziaria, nel cui campo le statistiche sono di scarso aiuto).

Nell'intraprendere un'indagine statistica le maggiori difficoltà s'incontrano nella raccolta dei dati, soprattutto se si vogliono studiare le variazioni della concentrazione in un periodo molto lungo: in questo caso esiste la difficoltà addizionale dei mutamenti nelle classificazioni e nelle definizioni dei censimenti. I dati più facilmente disponibili sono quelli della distribuzione degli stabilimenti secondo il numero degli operai o, più in generale, dei lavoratori impiegati.

Fortunatamente, la « concentrazione tecnica » (particolarmente quella riferita al numero dei lavoratori impiegati negli stabilimenti di ciascun ramo produttivo) ha la maggiore rilevanza per il problema che c'interessa: la concentrazione economica e quella finanziaria sono in ampia misura

---

1914, tomo LXXIII, parte II, pp. 1203-48. Si ricorda che il rapporto di concentrazione di Gini può variare da 0 a 1.

[1] Cfr. EVELY e LITTLE, *op. cit.*, pp. 47-48.

condizionate dalla concentrazione tecnica. Per motivi che in seguito potranno apparire chiari, la considerazione di quei due tipi di concentrazione (economica e finanziaria), sebbene essenziale per analisi di altro genere, non è essenziale per l'argomentazione qui svolta.

Nell'appendice, alla fine del libro, si riportano alcuni indici di concentrazione calcolati dallo scrivente, con riferimento all'industria americana, in base ai diversi criteri e seguendo il procedimento suggerito da Gini [2]. I commenti sono brevissimi; ma quei risultati confermano e precisano l'opinione della maggioranza degli economisti: che cioè non solo la concentrazione industriale è molto elevata negli Stati Uniti, ma che essa è andata sistematicamente crescendo negli ultimi decenni [3].

È necessario avvertire che alcuni economisti statistici americani hanno pubblicato di recente opere tendenti a dimostrare: *a*) che il processo di concentrazione si è pressoché arrestato negli Stati Uniti da circa mezzo secolo, pur avendo raggiunto un alto livello dopo le gigantesche fusioni che si svolsero alla fine del secolo scorso e al principio di questo; *b*) che il « grado di monopolio » negli Stati Uniti, pur essendo ragguardevole, è rimasto pressoché invariato dal principio del secolo ad oggi. Non ci soffermeremo su questa seconda tesi, che presenta scarso interesse per noi (in seguito dovremo discutere ampiamente la nozione di grado di monopolio) [4]. Più interessante è la prima tesi, la quale sembrerebbe in contrasto con l'opinione prevalente fra gli economisti e coi risultati della ricerca compiuta dallo scrivente. Tale tesi è sostenuta da

---

[2] Ho riportato anche alcuni dati tratti da una pubblicazione ufficiale americana, riguardanti la quota del valore aggiunto nelle industrie manifatturiere dalle maggiori società nel 1947 e nel 1954 (appendice A, III, 2).

[3] Il processo di concentrazione industriale negli Stati Uniti ha compiuto i progressi più rapidi durante due periodi: intorno alla fine del secolo scorso (specialmente dal 1897 al 1903) e durante gli anni che precedono la grande depressione (dal 1924 al 1929).

[4] Si veda C. WARREN NUTTER, *The Extent of Enterprise Monopoly in the United States 1899-1939*, The
University of Chicago Press, 1951. Occorre osserevare che la nozione di « grado di monopolio » proposta da Nutter
appare arbitraria

Adelman [5]. Questo economista chiama « rapporto di concentrazione industriale » la percentuale del valore della produzione di un numero fisso e ristretto di imprese (quattro: si veda la tavola 14). Egli riconosce che « il rapporto di concentrazione industriale e tutti gli altri rapporti fondati su piccoli numeri [di stabilimenti o di imprese] hanno il difetto d'introdurre un arbitrario elemento di scelta dei numeri ed inoltre disperdono tutte le notizie disponibili circa la struttura del gruppo » (p. 271). Ma poi usa il suo rapporto addirittura per confronti di lunghi periodi, ove esso può risultare più ingannevole (p. 291).

Tuttavia lo studio di Adelman non è sterile. Non v'è contraddizione fra i risultati ottenuti dallo scrivente, sulla concentrazione riferita all'intero gruppo di imprese che costituiscono una determinata « industria », e i risultati cui perviene Adelman sulla concentrazione riferita a un numero ristretto di imprese. Più oltre, in questo studio, apparirà chiaro che il processo di concentrazione rilevante per le forme di mercato è quello indicato dalla concentrazione riferita a tutte o alla maggior parte degli stabilimenti e delle imprese delle diverse « industrie ». Ma i risultati di Adelman possono suggerire che quel processo è perfettamente compatibile con variazioni irregolari e non necessariamente in aumento della quota relativa delle tre o quattro maggiori imprese.

La spiegazione (che interessa l'economista più che lo statistico) può essere questa: che alcune imprese medie o grandi, ma non ancora grandissime, ampliandosi per sviluppo interno o, più
Spesso [1], attraverso fusioni, possono entrare a far parte del gruppo — ristretto, ma non composto di un numero fisso — delle imprese grandissime. Un tale sviluppo è certamente accaduto, per esempio, nell'industria americana del ferro e

[5] *The Measurement of Industrial Concentration*, in « Review of Economics and Statistics », 1951, n. 4.

[1] G. STIGLER, *The Statistics of Monopoly and Merger*, in « Journal of Political Economy », 1956, n. 1, p. 40.

dell'acciaio [2]. Ma quando la concentrazione, in un determinato ramo produttivo, ha raggiunto un livello molto elevato, importa poco, all'economista, stabilire se essa sia andata aumentando o diminuendo: se le imprese grandissime, da quattro che erano in un certo momento, diventano tre, ovvero cinque, la situazione e la forma del mercato in sostanza non mutano: in esso praticamente si è raggiunto il limite della concentrazione.

Rispetto al problema che c'interessa, il rapporto di Gini cessa di essere rilevante se il numero delle imprese (o degli stabilimenti) è piccolo: inferiore a dieci, per esempio. Ma in questo caso non occorre più un indice di concentrazione per descrivere, empiricamente ed economicamente, la struttura di una data industria: empiricamente, basta indicare il numero assoluto delle unità; sotto l'aspetto economico, l'industria si trova ovviamente in condizioni di oligopolio. Anche in questo caso si può dire che l'industria è « concentrata ». Per distinguere una tale situazione (piccolo numero d'imprese) da quella descritta dianzi (numero relativamente ampio d'imprese, con poche imprese dominanti), conviene parlare, nel primo caso, di « concentrazione assoluta », nel secondo, più frequente, di « concentrazione relativa ».

4. *Rapporti fra concentrazione e forme di mercato*. Quali rapporti esistono fra il processo di concentrazione industriale e le forme di mercato?

La risposta è: quel processo genera o accresce il potere di mercato delle maggiori imprese. Perché ed in quale modo?

Le spiegazioni sono diverse.

Si ripete un'osservazione, che addirittura già Adamo Smith aveva espressa [3]: quando il numero degli imprenditori è o è divenuto assai piccolo, riesce facile ad essi accordarsi per regolare i prezzi. Ciò naturalmente implica che il processo di concentrazione abbia raggiunto uno stadio molto avanzato: solo

---

[2] W. ADAMS, *The Steel Industry*, saggio, incluso nel volume *The Structure of American Industry*, a cura dello stesso Adams, 2ª ed., Macmillan, New York 1954, p. 156.

[3] *Ricchezza delle Nazioni*, libro I, cap. VIII

in un tale stadio si può ammettere che un numero molto ristretto di grandi imprese venga a trovarsi in condizioni da controllare buona parte della produzione. La qualificazione è più interessante dell'osservazione principale: essa mette in guardia dal confondere o anche solo dall'assimilare il processo di concentrazione con quello di monopolizzazione: il primo non necessariamente comporta il secondo [1] .

Si osserva inoltre che la tecnica moderna, in molti rami industriali, ha fatto via via crescere, in termini assoluti e relativi, il volume del capitale minimo necessario per avviare la produzione a costi sufficientemente bassi: ciò crea un ostacolo « naturale » alla concorrenza. A questa osservazione, già sostanzialmente espressa da Marx [2], si può obiettare che, se è vero che il capitale minimo è cresciuto, sono anche cresciute — grazie allo sviluppo della borsa e delle banche — le possibilità di ottenere mezzi finanziari: non è detto che le *maggiori* necessità di finanziamento di oggi non possano essere compensate dalle *maggiori* possibilità offerte dal sistema creditizio: il risultato, rispetto alle forme di mercato, è per lo meno dubbio.

L'obiezione non è decisiva. Si sa bene che le difficoltà di ottenere prestiti e comunque di disporre di fondi sono molto minori nel caso delle grandissime imprese già affermate che nel caso di imprese medie o piccole o di nuove imprese; ciò che appunto crea un ostacolo alla concorrenza. Tuttavia, un certo peso tale obiezione lo conserva.

---

[1] Sembra che nell'agricoltura dei paesi più progrediti, almeno in quella degli Stati Uniti, abbia avuto luogo un aumento delle dimensioni medie e perfino (ma la tendenza è ancora più incerta) una concentrazione delle imprese stesse (si veda: *The Future of the Small Farm - A Symposium*, in *Contemporary Readings in Agricultural Economics*, a cura di H. C. HALCROW, Prentice Hall, New York 1955, pp. 77 sgg.). Ma, anche se ha avuto luogo, un tale processo - a parte l'intervento dell'autorità pubblica - non ha condotto ad una tendenziale monopolizzazione appunto perché nell'agricoltura la concentrazione è ben lontana da quell'alto livello di cui si è parlato.

[2] *Capitale*, libro I, cap. XXIII, 2.

Si ammette generalmente che, a differenza della concorrenza pura, le variazioni della produzione delle grandissime imprese operanti in industrie concentrate determinano variazioni dei prezzi; e si ritiene che questa osservazione legittimi senz'altro il rinvio alla teoria dell'oligopolio. Ma questa teoria, come si vedrà, è in uno stato fluido, per non dire caotico. Pertanto, sul piano teorico il potere di mercato delle grandissime imprese di industrie concentrate rimane problematico.

Tutto sommato, l'analisi dei rapporti fra processo di concentrazione e forme di mercato è in condizioni quanto mai insoddisfacenti, in pieno contrasto con l'analisi di quelle forme di mercato, diverse dalla concorrenza, che non hanno alcuna necessaria connessione col processo di concentrazione, ma che anzi, in certi casi (per esempio in quello del commercio al minuto), addirittura lo escludono. Paradossalmente, con la « scatola di strumenti teorici » oggi disponibile è più facile elaborare un'analisi rigorosa delle conseguenze economiche che ha il potere di mercato di cui gode ciascuno dei nostri fornitori — i quali, nella loro sfera, sono da considerare come piccolissimi monopolisti — di quanto sia elaborare un'analisi altrettanto rigorosa delle conseguenze economiche che ha il potere di mercato goduto dalla US Steel Corporation.
Come si è creata una situazione siffatta?

5. *L'analisi moderna delle forme di mercato diverse dalla concorrenza*. Nel tempo in cui Piero Sraffa pubblicò la sua famosa critica alla teoria marshalliana, la situazione era, in un certo senso, opposta: il carattere monopolistico dei trust e delle grandissime imprese operanti in industrie altamente concentrate era ammesso da tutti, compreso Marshall, come ovvio. Il problema appariva più meritevole di studi storici ed empirici che di analisi teoriche elaborate. Gli economisti guardavano proprio al numero delle imprese operanti in un ramo produttivo per dedurre la forma di mercato prevalente in una data attività, forma approssimantesi al monopolio o alla concorrenza secondo che il numero fosse relativamente piccolo o relativamente grande.

La novità e l'importanza della critica di Sraffa stette proprio in ciò, che essa distruggeva l'idea
che

quando la produzione è nelle mani di un gran numero di aziende interamente indipendenti, quanto a controllo, l'una dall'altra, le conclusioni proprie della concorrenza possono essere applicate, anche se il mercato in cui le merci vengono scambiate non è assolutamente perfetto, poiché le sue imperfezioni sono costituite in genere da attriti che possono semplicemente ritardare o leggermente modificare gli effetti delle forze attive della concorrenza, ma sui quali queste in ultima analisi e sostanzialmente finiscono per prendere il sopravvento [1].

Questa opinione — affermava Sraffa — sembra essere fondamentalmente inaccettabile. Molti degli ostacoli che spezzano quell'unità del mercato, che è la condizione essenziale della concorrenza, non
anno la natura di « attriti », ma sono essi stessi forze attive, che producono effetti permanenti e perfino cumulativi; inoltre spesso sono dotati di stabilità sufficiente perché se ne possa fare oggetto di un'analisi basata su condizioni statiche.

Il risultato globale, ossia sociale, della moltitudine delle piccolissime formazioni monopolistiche può essere anche più rilevante e forse molto più rilevante di grandiose e, a prima vista, evidenti formazioni monopolistiche. Questo è apparso subito, a molti economisti, giusto, importante e degno dello studio più approfondito. Essi però, intenti nell'analisi di quel che non è ovvio e che è stato merito di Sraffa di far vedere, hanno finito col trascurare l'analisi dell'ovvio, ossia del potere di mercato delle grandissime imprese industriali. Cosí che, fuori da quelle osservazioni piuttosto primitive, che già Smith e Marx avevano espresse, non è dato trovare un'analisi teorica che possa considerarsi soddisfacente. L'ovvio, oramai, ha bisogno di analisi.

---

[1] La citazione è tratta dal testo italiano dell'articolo *The Laws of Returns under Competitive Conditions* (« Nuova Collana di Economisti », vol. IV, p. 597).

6. *Il potere di mercato delle grandi imprese: recenti critiche*. La debolezza o addirittura l'inconsistenza dell'analisi teorica riguardante il potere di mercato delle grandissime imprese è apparsa chiara quando alcuni economisti hanno attaccato la nozione comune, ossia ovvia, secondo cui quelle grandissime imprese, appunto perché grandissime, hanno poteri monopolistici. Questi economisti, in sostanza, hanno applicato, rovesciandola, l'osservazione di Sraffa dianzi ricordata: se è vero che un gran numero di imprese in un certo ramo di attività in sè non costituisce né la prova e neppure la presunzione che in quell'attività prevale la concorrenza, è anche vero il contrario: un numero anche limitato di imprese non significa che queste imprese abbiano potere monopolistico. In una tale situazione si deve riconoscere e si riconosce che la produzione di ciascuna singola impresa influisce in modo sensibile sul prezzo, ciò che esclude la concorrenza pura. Ma una tale nozione di concorrenza — si è detto — ha valore formale o si riferisce semplicemente a condizioni statiche. Quello che sostanzialmente conta è il risultato; e il risultato, considerato dal punto di vista dinamico, può essere eguale o simile o perfino « migliore » di quello che si attribuisce alla concorrenza pura. Se è necessario, si ridefinisca in senso più realistico la nozione di concorrenza, ma non si vada ripetendo acriticamente che i grandi complessi industriali hanno poteri monopolistici [2].

In embrione, questa reazione critica può già trovarsi in certe qualificazioni che Marshall aveva introdotte a proposito del potere monopolistico dei grandi complessi:

> E' vero che quando quasi tutto un ramo produttivo è nelle mani di poche imprese gigantesche nessuna di esse può propriamente essere considerata « rappresentativa ». Se queste imprese sono fuse in un trust o sono strettamente combinate fra loro, l'espressione « spese normali di

[2] L'argomentazione cui si allude nel testo è elaborata da J. Schumpeter (*Capitalism, Socialism and Democracy*, 1947,capp. VII-VIIII) e da_J. M. Clark (*Toward a Concept of Workable Competition*, in « American Economic Review », giugno 1940).

produzione » non ha più un significato preciso. E, come si sosterrà compiutamente in un volume successivo, una combinazione o un trust va riguardato, *prima facie*, come un monopolio: e il suo modo di procedere va analizzato sulle linee indicate nel XIV capitolo del V libro [*La teoria dei monopoli*]; benché gli ultimi anni del secolo XIX e i primi anni di questo secolo abbiano mostrato che perfino in questi casi la concorrenza abbia una forza molto maggiore e l'uso del termine ubiquità« normale » sia meno inappropriato di quanto sembrasse probabile *a priori* [1].

Queste qualificazioni sono evidentemente incerte e contraddittorie: ciò che *prima facie* o *a priori* è nero *a posteriori* diventa bianco. Alcuni economisti moderni, più coerentemente, hanno optato per il bianco.

7. *Concorrenza imperfetta, oligopolio differenziato e oligopolio concentrato*. Vi sono dunque due problemi, che si presentano come distinti. Il primo riguarda la situazione prospettata da Sraffa:
molte piccole imprese, apparentemente in concorrenza fra loro, in realtà dotate di poteri di mercato ben definiti.

V'e poi la situazione di industrie che producono beni sufficientemente omogenei (o scarsamente differenziati) e che sono caratterizzate da un'elevata concentrazione: un numero ristretto (variante nel tempo ma sempre molto piccolo) di imprese controlla tutta la produzione o ne controlla la maggior parte.

La prima situazione, la cui analisi è stata approfondita dai teorici della concorrenza imperfetta e (o) monopolistica, si riscontra specialmente nella produzione di prodotti manifatturati consumabili e nelle attività commerciali. In questa situazione i prodotti sono differenziati rispetto ai consumatori: il concetto di « industria » perde, a rigore, il suo significato (Sraffa, Robinson) e il concetto di
« mercato » può esser valido solo se si distingue [2] fra il mercato « particolare » dei prodotti di ciascuna impresa e il mercato «

[1] *Principî*, appendice H. Si veda anche l'opera *Industria e Commercio*, libro III, 1, 4.

generale », che comprende, insieme con quei prodotti, quelli più direttamente sostituibili ad essi. L'ampiezza del « mercato generale » non è definibile in via
assoluta, ma dipende dalla sostituibilità o, più esattamente, dall'altezza del grado di « elasticità indiretta » della domanda che si vuoi considerare [3].

Una ulteriore specificazione è stata aggiunta da Kaldor, il quale ha esattamente osservato che
« ciascun venditore è in diretta concorrenza soltanto con pochi altri venditori; che questi altri venditori sono essi stessi in concorrenza con un piccolo numero di diverse imprese; e che le catene di questi gruppi oligopolistici compongono l'intero mercato ». « L'oligopolio [è], in realtà, la condizione più comune » [4].

L'osservazione di Kaldor è importante. Essa suggerisce che i mercati in cui vige la concorrenza imperfetta non sono del tutto spezzettati; che l'unità rilevante per l'analisi teorica non è tanto l'impresa singola, quanto il gruppo di quelle imprese che sono in diretta concorrenza fra loro [5]; in breve, che *la teoria dell'oligopolio costituisce, rispetto alla teoria della concorrenza imperfetta, un'ulteriore approssimazione alla realtà*.

Per designare questa prima situazione, in cui ha pur sempre rilevanza una certa differenziazione di prodotti, parleremo appunto di « oligopolio differenziato »; potremmo anche parlare, e forse l'espressione sarebbe più precisa, di « oligopolio imperfetto ».

È però l'analisi della seconda situazione — la situazione di industrie caratterizzate da un'elevata concentrazione — che ha

---

[2] P. SRAFFA, *op. cit.*, p. 599.

[3] Cfr. R. TRIFFIN, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Harvard University Press, 1940.

[4] N. KALDOR, *Market Imperfections and Excess Capacity*, in « Economica », febbraio 1935, pp. 33-50; le citazioni riportate sono tratte da un perspicuo commento che T. N. WOLFE compie nell'articolo *The Problem of Oligopoly*, in
« Review of Economic Studies », 1953-54, n. 56, p. 181.

[5] Si veda anche E. H. CHAMBERLIN, *The Theory of Monopolistic Competition*, 5ª ed., Harvard University Press, Cambridge 1947, pp. 81 sgg.

bisogno di maggiore approfondimento. Ad essa sostanzialmente si riferisce J. Galbraith quando, richiamando le conclusioni di vari studi empirici sulla struttura
dell'industria americana, afferma che « l'oligopolio è l'assunzione appropriata nel trattare i mercati industriali degli Stati Uniti » [1]. Designeremo questa seconda situazione con l'espressione
« oligopolio concentrato » [2]. Vi è infine una situazione intermedia, che presenta le caratteristiche della concentrazione e della differenziazione: parleremo, in questo caso, di « oligopolio misto ».

L'oligopolio, dunque, non appare come un caso teorico particolare, ma come la forma di mercato più frequente, se pure variamente configurata, nella moderna realtà economica.

8. *Conclusione*. Prima di porre termine a questa parte introduttiva, dobbiamo ritornare un momento sull'opinione, ricordata al principio e suffragata dalle ricerche di valorosi storici economici: che cioè, mentre nel passato prevaleva la concorrenza, oggi tendono a prevalere forme di mercato diverse, essenzialmente forme oligopolistiche.

Questa opinione va debitamente qualificata. Forme monopolistiche e oligopolistiche sono sempre esistite, anche nel periodo « aureo » della concorrenza: si tratta di meno e di più; ma si tratta anche di forme di mercato nuove. In quali attività?

---

[1] J. GALBRAITH, *Monopoly and the Concentration of Economic Power*, in *A Survey of Contemporary Economics*, a cura di H. S. Ellis, Blakiston, Philadelphia 1948, vol. I, p.107 (trad. it. di F. Villani, Utet, Torino 1951).

[2] C. Wilcox, criticando Galbraith e Bain, nega l'« ubiquità » dell'oligopolio (*On the Alleged Ubiquity of Oligopoly*)
in « American Economic Review », suppl., marzo 1950). Ma a ben guardare la tesi di Wilcox si riferisce solo
all'oligopolio concentrato, non anche all'oligopolio differenziato. Lo stesso Wilcox riconosce che l'oligopolio
(concentrato) si trova frequentemente nelle industrie che producono beni strumentali, sopra tutto, possiamo aggiungere,
nelle industrie pesanti. Osserviamo che l'oligopolio differenziato prevale invece nelle industrie leggere e nelle attività
commerciali

Non in quelle agricole, ove tuttora prevale la concorrenza — o, meglio, prevarrebbe, se lo Stato non fosse intervenuto. Non in quelle commerciali. Già John Stuart Mill, in un capitolo dei suoi *Principî* avente per titolo *Della concorrenza e della clientela* (libro II, cap. IV, 3), osservava:

> Il commercio all'ingrosso delle merci più importanti è veramente sotto il dominio della concorrenza... Ma, nel commercio al minuto, il prezzo pagato dal reale consumatore sembra risentire molto lentamente e imperfettamente l'effetto della concorrenza; e quando la concorrenza esiste, spesso, invece di ridurre i prezzi, semplicemente suddivide i guadagni di un alto prezzo fra un gran numero di commercianti.

E Wicksell nel 1901, esprimendo con piena chiarezza alcuni punti essenziali della moderna teoria della concorrenza imperfetta, scriveva [3]:

> ... Non dobbiamo dimenticare che praticamente ogni commerciante al minuto possiede, nella sua cerchia immediata, quel che possiamo chiamare un effettivo *monopolio* nelle vendite, perfino se, come vedremo fra breve, esso si fonda solamente sull'ignoranza e la mancanza di organizzazione degli acquirenti.
>
> Naturalmente, a differenza di un vero monopolista, egli non può rialzare i prezzi a suo piacimento (solo in luoghi remoti dai centri commerciali può aver luogo un considerevole aumento locale nei prezzi); ma se egli mantiene gli stessi prezzi e le stesse qualità dei suoi concorrenti, egli può quasi sempre contare sui clienti che sono nelle sue immediate vicinanze. Il risultato è, non di rado, un *eccesso di commercianti al minuto*, apparentemente con vantaggio, ma in realtà *con danno dei consumatori*.

E prosegue dando una dimostrazione di tale tesi, oggi resa familiare dalle opere di Robinson e di Chamberlin, con una efficacia per nulla inferiore, e forse superiore, a quella delle analisi di questi due economisti.

---

[3] *Lectures on Political Economy*, tradotte dallo svedese da E. Classen e pubblicate a cura di L. Robbins, Routledge,
London 1934, vol. I, pagine 87-88.

Dunque, la concorrenza imperfetta e l'oligopolio differenziato nelle attività commerciali al minuto sono forme di mercato antiche assai.

Dov'è allora la novità?

La novità essenziale, che permette di parlare di due stadi distinti nell'evoluzione del capitalismo moderno, dipende dal processo di concentrazione industriale. Sotto l'aspetto teorico, la nuova forma di mercato è quella dell'« oligopolio concentrato ».

Sebbene questa forma di mercato ed il processo che la genera si presentino sopra tutto nell'industria, nei paesi evoluti, in un periodo più recente, un processo simile si è svolto anche nel commercio di prodotti di largo consumo, grazie allo sviluppo dei grandi magazzini e dei negozi a catena. Ma cronologicamente e logicamente la concentrazione commerciale (intesa appunto nel senso tecnico-organizzativo) *segue* la concentrazione industriale: è questo il fenomeno principale: le vendite di massa presuppongono la produzione di massa. È da osservare che i nuovi grandi
organismi commerciali, pur avendo un potere di mercato perfino più elevato di quello delle minuscole imprese commerciali, segnano, rispetto a queste, un enorme progresso; quanto alla forma di mercato, essi si avvicinano di più al tipo dell'« oligopolio concentrato ». E sebbene sia vero che la concorrenza imperfetta e l'oligopolio differenziato sono forme di mercato relativamente frequenti anche nel passato, è solo nel nostro tempo che la differenziazione, particolarmente nel commercio e nei beni di consumo, viene ad acquistare grande rilievo, grazie allo sviluppo moderno dei mezzi di pubblicità.

Nella parte che segue verrà affrontato il problema teorico dell'oligopolio, dapprima considerando i suoi aspetti generali, quindi studiando i due tipi che abbiamo indicati. L'analisi verterà principalmente sul secondo tipo di oligopolio, ossia sull'« oligopolio concentrato ».

Parte prima

L’oligopolio

Capitolo primo

Aspetti generali del problema teorico

1. *Le diverse soluzioni proposte*. La teoria dell'oligopolio si trova in uno stato fluido. Sono state e continuano ad essere prospettate le soluzioni più diverse; né, a rigor di logica, la scelta è agevole. Accettando le ipotesi da cui partono, molte delle soluzioni sono formalmente corrette e non sono nemmeno in contrasto fra di loro. Ciò genera difficoltà anche più gravi di quelle che dovremmo affrontare se vi fossero teorie contrastanti, che imponessero una scelta. Non è sostanzialmente mutata la situazione da quando Schumpeter, esprimendo un'opinione già diffusa, osservò che « l'oligopolio si suddivide in molti casi, alcuni dei quali sono determinati, altri non lo sono » [1]. Il consiglio del
« caso per caso » è caratteristico di una situazione teorica gravemente insoddisfacente.

Una maniera, usata di frequente per mettere un po' di ordine nel mare delle ipotesi e delle soluzioni, è quella di fare riferimento al caso più semplice dell'oligopolio, ossia al

[1] *Business Cycles*, McGraw-Hill, New York 1939, vol. I, p. 60.

duopolio, e di distinguere [2] fra le soluzioni « di tipo Cournot » e le soluzioni « di tipo Edgeworth ». Le prime, in base a particolari presupposti, concludono che il prezzo è determinato e l'equilibrio è stabile; le seconde invece concludono che né il problema è determinato né l'equilibrio è necessariamente stabile.

Tanto le soluzioni di tipo Cournot quanto quelle di tipo Edgeworth partono da ipotesi astratte, che hanno essenzialmente carattere psicologico. Sono state via via considerate ipotesi sempre più complesse, concernenti le « curve di reazione » dei rivali e le « variazioni congetturali » [3]. La produzione di ipotesi e soluzioni siffatte ha raggiunto proporzioni allarmanti: uno degli economisti che si sono dedicati a questa attività, Stackelberg, ad un certo momento scoprì che « le diverse ipotesi possono dar luogo ad un numero di casi così grande da sconcertare » [4].

La verità è che, sulla via delle « variazioni congetturali » (*Cred'io ch'ei credette ch'io credesse*), non ci si ferma mai. Le soluzioni possono essere aumentate all'infinito ed il proporre siffatte ipotesi e soluzioni può divenire una sorta di mestiere. Si tratta di un'attività che ha una straordinaria rassomiglianza con quella di uno scacchista che elabori problemi per una rivista ricreativa (il bianco muove e vince in tre mosse) o, su un piano più elevato, che scriva manuali di strategia scacchistica. L'analogia non è solo formale e — si spera — neppure irriverente: intellettualmente uno scacchista di vaglia non può non essere oggetto della nostra ammirazione [5].

In netto contrasto con questa corrente di economisti, un altro gruppo propone una soluzione unica, molto semplice e perfettamente definita: la soluzione fondata sull'ipotesi della «

---

[2] Si veda, per es., E. BRESCIANI-TURRONI, *Corso di economia politica*, 2ª ed., Giuffrè, Milano 1954, vol. II, parte V, cap. III.

[3] Una concisa ed equilibrata rassegna critica si può trovare nell'articolo « Oligopolio », pubblicato nel *Dizionario di economia politica*, Milano 1956; l'autore dell'articolo è C. Napoleoni.

[4] Si veda W. FELLNER, *Competition among the Few*, Knopf, New York 1949, p. 100.

[5] Cosi come è giustamente oggetto di ammirazione un grande matematico. Se il pensiero corre a von Neumann, di nuovo, non si tratta di un'associazione di idee accidentale.

curva di domanda ad angolo ». Tale soluzione, come si sa, fu proposta, contemporaneamente e
indipendentemente, in Inghilterra da Hall e Hitch, a conclusione di una laboriosa indagine empirica compiuta ad Oxford, negli anni precedenti la seconda guerra mondiale, e negli Stati Uniti da Sweezy, che la elaborò sul piano deduttivo, pur facendo esplicito riferimento alle spiegazioni che gli uomini di affari usano dare alla loro condotta [1].

Non è qui il luogo di discutere le teorie del primo gruppo di economisti. Questo compito, del resto, è stato egregiamente assolto da altri. Conviene invece ricordare succintamente la soluzione proposta da Hall, Hitch e Sweezy: essa ci aiuterà nello svolgimento della nostra argomentazione.

2. *La soluzione proposta da Hall e Hitch*. Generalmente, il singolo uomo d'affari si trova di fronte una particolare curva di domanda, che fa angolo sul prezzo esistente: tale curva *gli appare* molto elastica rispetto ad aumenti di prezzo, perché egli teme che i suoi immediati rivali, per sottrargli una parte dei suoi clienti, *non* lo seguirebbero se volesse aumentare il prezzo; viceversa, la curva di domanda *gli appare* molto rigida rispetto a diminuzioni di prezzo, perché in questo caso egli teme, al contrario, che i suoi rivali lo seguirebbero subito se volesse ridurre il prezzo, per non perdere i loro clienti. Di conseguenza, il ricavo marginale è discontinuo in corrispondenza dell'angolo nella curva di domanda. Il prezzo non è determinato in base all'eguaglianza fra ricavo e costo marginali, ma in base ad un procedimento che Hall e Hitch chiamano « principio del costo pieno ».

---

[1] R. L. HALL e E. J. HITCH, *Price Theory and Business Behaviour*, in « Oxford Economic Papers », 1939, ristampato in *Oxford Studies in the Price Mechanism*, a cura di T. Wilson e P. W. S. Andrews, Oxford 1951, pp. 106-38. P. M. SWEEZY, *Demand Under Conditions of Oligopoly*, in « Journal of Political Economy », 1939, ristampato in *Readings in Price Theory*, Allen and Unwin, London 1953, pp. 404-9. Occorre avvertire che il caso di una curva di domanda ad angolo era già stato astrattamente prospettato da Joan Robinson nella sua opera *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, London 1933, p. 38.

Questo procedimento è così riassunto dai due autori (*op. cit.*, p. 113):

viene preso come base il costo primo (o « diretto ») unitario, vengono aggiunte una percentuale per coprire il costo fisso (o « indiretto ») ed una ulteriore percentuale convenzionale (spesso il 10 per cento) per il profitto.

È utile, per lo svolgimento seguente della nostra trattazione, tradurre fin d'ora in una formula questo procedimento. Chiamando x la quantità prodotta, v il costo diretto medio (costo primo o variabile medio) [2], q' la percentuale volta a coprire il costo fisso [3] k e q'' quella volta a far ottenere un profitto g, la formula per la determinazione del prezzo p, è la seguente:

$$p = v - q'v + q''v$$

ove

$$q'v = \frac{k}{x}$$

e

$$q''v = g.$$

Ponendo

$$q = (q' + q'')$$

si ha

$$p = v + qv$$

ove

$$qv = \frac{k}{x} - g.$$

Nella realtà, la quantità prodotta non è mai costante nel tempo. Sin dal momento in cui l'imprenditore acquista gl'impianti, egli sa bene che le vendite, a parità di prezzo, fluttueranno stagionalmente e ciclicamente. Quale quantità egli considera nel determinare il prezzo?

Questa domanda è fondamentale perché il costo fisso è appunto fisso globalmente, ma unitariamente varia col variare di x.

---

[2] Il costo diretto è costituito dal costo del lavoro, delle materie prime e dell'energia impiegata.

[3] Il costo fisso è costituito dalle quote di ammortamento degli impianti e dalle spese di amministrazione (compresi gli stipendi dei dirigenti).

La quantità che l'uomo di affari considera è minore di quella massima producibile (x_m) con quei tali impianti ed è certamente maggiore della quantità che consentirebbe appena di recuperare il costo totale (fisso e diretto), senza lasciare alcun margine, ossia della quantità x_o, in corrispondenza della quale il guadagno è zero [1]:

$$p = v + \frac{k}{x_n}$$

$$x_o = \frac{k}{p - v},$$

Ma già a questo punto, dopo avere appena formalizzato il « principio del costo pieno », appare chiara la sua insufficienza e il suo carattere contraddittorio: la quantità che serve di base per determinare il prezzo deve essere necessariamente maggiore di x_o perché solo a questa condizione l'uomo d'affari ottiene un profitto netto positivo; ma questa quantità a sua volta dipende dal prezzo (oltre che dal costo fisso e dal costo variabile per unità). Il circolo vizioso, come vedremo, trae origine dal fatto che il prezzo non è e non può essere determinato dal singolo uomo d'affari che, insieme con gli altri, opera in condizioni di oligopolio: il prezzo è determinato da un complesso di forze che possono essere considerate solo con riferimento all'intero ramo produttivo in cui il singolo uomo d'affari opera. Quando si pone il problema della determinazione di x_o si deve già considerare noto il prezzo; così, la contraddizione scompare [2]. Si può allora affermare che, dato il prezzo, la singola impresa si considera in equilibrio se « normalmente » vende una quantità, x_n, superiore a quella che consente appena il recupero dei costi, anche se inferiore alla quantità massima producibile, x_m (a causa delle fluttuazioni stagionali e cicliche), ossia:

---

[1] Nelle opere anglosassoni di contabilità dei costi il punto in cui il costo totale e l'entrata totale si eguagliano è chiamato « break-even point »: ad esso corrisponde x_o.

[2] Questo punto mi è divenuto chiaro grazie ad un'osservazione fatta da B. CUTILLI nell'articolo *Principio del costo pieno e teoria keynesiana*, « Rivista di politica economica », gennaio 1964, p. 64, nota 23

$$x_m > x_n > x_0.$$

In corrispondenza di x_n (determinabile solo dopo che è stato spiegato il prezzo) si ha

$qv > \frac{k}{x_n}$ e precisamente

$$qv = \frac{k}{x_n} + g.$$

Come anche vedremo, il « principio del costo pieno », a rigore irrilevante con riferimento al problema della *determinazione* in condizioni di oligopolio, diviene rilevante con riferimento al problema delle *variazioni* del prezzo.

3. *La questione della validità dell'analisi marginale*. Secondo Hall e Hitch, nel fissare il prezzo e, particolarmente, nel determinare la percentuale per il profitto (q'') ciascun uomo di affari tiene conto dei potenziali concorrenti (*op. cit.*, p. 123). Una volta che il prezzo è stato fissato, esso resta su quel livello per una sorta di tacito accordo (p. 113): nessuno degli uomini d'affari è incline a variarlo, per timore delle reazioni dei rivali già operanti, eccetto che non abbia luogo una variazione di costi che riguardi *tutte* le imprese, « come nel caso di una variazione nei salari o nel prezzo delle materie prime, o nel caso di un nuovo metodo che venga generalmente adottato » (p. 121). Il motivo per cui gli uomini d'affari rifuggono dal variare il prezzo determinato nel modo indicato è formal-mente spiegato da Hitch e Hall (come da Sweezy) con l'ipotesi della curva di domanda ad angolo.

Nella situazione che i due economisti descrivono e che considerano molto frequente nei mercati dei prodotti manifatturati, si ha « concorrenza imperfetta con oligopolio » (tale situazione corrisponde sostanzialmente a quella dianzi indicata come « oligopolio differenziato »).

Si ha concorrenza imperfetta in quanto ciascun uomo d'affari può fare un certo affidamento sulla propria « clientela »: se aumenta il prezzo egli non perde tutti i clienti; se lo ribassa, non sottrae che una parte dei clienti agli altri. Ciò è appunto espresso dalla curva di domanda ad angolo.

Si ha oligopolio in quanto la condotta di ciascun uomo d'affari è dominata dalla preoccupazione delle reazioni dei rivali; questa preoccupazione, però, non assume la forma di lambiccate congetture, ma si traduce nel canone, molto semplice: *quieta non movere*.

La soluzione di Hitch e Hall non è in contrasto con quella suggerita dall'analisi marginale. Dal momento che, al prezzo esistente, il ricavo marginale è discontinuo, non è addirittura possibile, per il singolo oligopolista, fissare il prezzo al punto dell'eguaglianza fra ricavo e costo marginale: il prezzo viene determinato in altro modo e resta al livello cui è stato fissato per tutto il tratto in cui il costo marginale è *inferiore* al ricavo marginale relativo a ipotetici prezzi maggiori e *superiore* al ricavo marginale relativo a ipotetici prezzi minori.

Ma pur non essendo in contrasto con la soluzione dell'analisi marginale, quella di Hall e Hitch è una soluzione diversa. La curva di domanda ad angolo e il ricavo marginale discontinuo costituiscono una giustificazione razionale della supposta stabilità del prezzo, il quale, concretamente, viene fissato in base al « principio del costo pieno » e non in base a considerazioni marginalistiche:

> ... a quanto pare molti e forse la maggioranza [degli uomini d'affari da noi interrogati] non compiono alcuno sforzo per stimare l'elasticità della domanda e il costo marginale (che va tenuto ben distinto dal costo medio variabile) e, fra coloro che compiono questi sforzi, la maggior parte considera i dati raccolti di scarso o di nessun rilievo per la formazione dei prezzi, salvo forse che in condizioni eccezionali (*op. cit.*, p. 112).

Già varie volte in passato economisti e statistici avevano espresso il dubbio che l'analisi marginale, benché ineccepibile sotto l'aspetto del rigore formale, fosse insoddisfacente sotto l'aspetto della corrispondenza con la realtà, almeno con riferimento al problema dell'equilibrio
dell'impresa. Ma per la prima volta questo dubbio veniva corroborato da un'ampia indagine empirica, durata per anni, cui

avevano partecipato numerosi economisti di prim'ordine [1], aventi piena dimestichezza con la teoria pura [2]. Varie indagini empiriche successive hanno
sostanzialmente confermato che il procedimento concretamente seguito dagli uomini d'affari è quello indicato dal « principio del costo pieno » [3]. È sorta così la controversia marginalistica, che tuttora continua.

Alcuni (Machlup) si sono battuti con vigore a difesa dell'analisi marginale tradizionale; altri (Lester) sono giunti, con evidente e censurabile esagerazione, a negarne ogni utilità; altri infine si sono sforzati (come già, genericamente, avevano fatto Hitch e Hall) di conciliare l'analisi marginale col « principio del costo pieno ».

Per ben valutare quanta strada abbia percorso questo principio nella teoria economica, basti ricordare che fra gli economisti che lo hanno sostanzialmente accettato figurano Chamberlin [4] e Robinson [1], che nel tempo moderno più di ogni altro hanno contribuito ad affinare gli strumenti dell'analisi marginale, applicandoli allo studio delle forme di mercato diverse dalla concorrenza. Neppure essi ritengono che quel principio sia in contrasto con l'analisi marginale, sebbene non abbiano finora costruito un « ponte » che possa considerarsi adeguato [2].

---

[1] Hall e Hitch, infatti, all'inizio del loro articolo dichiarano di riferire e coordinare le conclusioni cui era pervenuto l'intero gruppo di economisti di Oxford.

[2] Si veda, in proposito, l'ampio resoconto sullo svolgimento dell'indagine di R. F. Harrod, che fece parte del
gruppo: *Economic Essays*, Macmillan, London 1952, introduzione.

[3] Si veda, per esempio, *Cost Behavior and Price Policy*, National Bureau of Economic Research, New York 1943,
pp. 277-79.

[4] E. H. CHAMBERLIN, *Full Cost and Monopolistic Competition*, in « Economic Journal », giugno 1952.

[1] J. ROBINSON, *The Accumulation of Capital*, Macmillan, London 1956, cap. XIX. Nel ringraziare la signora Robinson per avermi concesso il privilegio di leggere in bozze quest'opera prima che fosse pubblicata, desidero dichiarare che il mio debito verso l'autrice è anche più ampio di quanto possa risultare dalle specifiche citazioni.

[2] Sono stati compiuti vari altri tentativi di costruire quel « ponte » o, più in generale, d'individuare il fondamento razionale del principio del costo pieno.

4. *Insufficienza della soluzione di Hall e Hitch*. La soluzione proposta da Hall e Hitch sembra avere il difetto opposto a quello che ha la soluzione marginalistica: il realismo è maggiore, ma il rigore formale lascia insoddisfatti. In particolare, l'ipotesi della curva ad angolo ci dice che il prezzo, *una volta che sia stato fissato ad un livello accettabile da tutti gl'imprenditori*, tende a restare dov'è (muta solo se mutano *per tutti* gli elementi di costo). Ma non ci dice perché il prezzo è quello che è. Né a questa deficienza supplisce « il principio del costo pieno », perché i costi non sono eguali presso le diverse imprese, che di frequente usano tecniche diverse, e perché esso assume, ma non spiega, l'altezza delle due percentuali da aggiungere al costo variabile per coprire il costo fisso e per permettere l'ottenimento del profitto. Ciò è espressamente riconosciuto da Hitch e Hall, che però si limitano a indicare le ragioni della indeterminatezza di quelle percentuali (p. 114), affermando, genericamente, che il prezzo sarà mantenuto sul livello segnato dal costo pieno e non portato più alto per timore dei possibili rivali potenziali; essi cosí concludono (p. 120):

> Noi non possiamo dire con precisione quale sarà il prezzo, per le ragioni indicate; se esso è fissato in un punto qualsiasi di un ampio tratto, esso avrà la tendenza a restare lí.

Analoghe osservazioni compie Paul Sweezy, il quale però propone ed elabora soltanto l'ipotesi della curva di domanda ad angolo (*op. cit.*, pp. 408-9):

> [In questo articolo] non è stato fatto alcun tentativo per spiegare come hanno avuto origine il prezzo e la produzione correnti, se non facendo riferimento ad una situazione già esistente. Questo è inevitabile, dal momento che le curve immaginate di domanda, a differenza delle

---

Ricordiamo qui Harrod (cfr. l'opera citata a p. 51, nota 2), Lombardini (*Il monopolio nella teoria economica*, Vita e Pensiero, Milano 1953, PP- 234-38), Henderson (nell'importante articolo
The Theory of Duopoly, apparso nel « Quarterly Journal of Economics », novembre 1954) e De Bodt (*La formation des*
prix: Analyse des rapports entre la théorie et la politique industrielle, De Visscher, Bruxelles 1956).

curve ordinarie dell'analisi economica, possono essere concepite soltanto con riferimento ad un dato punto di partenza.

Ed osserva che, se non si considerano dati il prezzo e la quantità, la soluzione è indeterminata, o, più precisamente, plurideterminata:

In generale, può esservi un numero qualsiasi di combinazioni prezzo-produzione che danno luogo a situazioni di equilibrio nel senso che, *ceteris paribus*, il singolo oligopolista non tende ad allontanarsene.
Ma quale di queste situazioni avrà luogo in realtà, dipende dalla storia precedente.

Queste osservazioni possono essere giuste e sono comunque da meditare. Ma si tratta di vedere se teoricamente non si possa dire di più intorno alla « situazione già esistente » ed alla « storia precedente ». In ogni caso, si deve tener presente che l'ipotesi della curva di domanda ad angolo può essere riferita solo al singolo uomo d'affari che operi in condizioni di oligopolio differenziato: non può essere riferita all'intera industria.

5. *Costo diretto e costo marginale*. Consideriamogli elementi della formula che esprime il
« principio del costo pieno » o « normale ». Cominciamo con l'elemento più semplice, che serve di base alla determinazione del prezzo: il costo diretto, o variabile.

È necessario osservare che il costo diretto medio può e deve esser « tenuto ben distinto » (come dicono Hitch e Hall) dal costo diretto marginale — chiamato, più brevemente, costo marginale — *solo se quest'ultimo non è costante*. Se il costo diretto medio è costante, esso *coincide* col costo diretto marginale. In questo caso l'aggettivo — « medio » oppure « marginale » — può omettersi.

Recenti studi empirici compiuti negli Stati Uniti hanno dimostrato che, almeno per un tratto molto ampio, che include il tratto rilevante per il produttore, nella maggior parte delle industrie

manifatturiere *il costo diretto marginale è costante* [1]. In altri termini, le imprese che costituiscono tali industrie operano, generalmente, in condizioni di costi totali medi decrescenti nel punto stesso in cui arrestano la loro produzione. (Ciò era stato esattamente visto da Sraffa [2]). Oramai parecchi economisti accettano questa conclusione e, nelle analisi teoriche, fanno spesso l'ipotesi di un costo marginale (= diretto medio) costante [3].

---

[1] Si veda: *Cost Behavior and Price Policy* cit., cap. V; H. STAEHLE, *The Measurement of Statistical Cost Functions: An Appraisal of Some Recent Contributions*, in « American Economic Review », 1942, ristampato in *Readings in Price Theory* cit., pp. 264-82; R. B. HEFLEBOWER, *Full Costs, Cost Changes, and Prices*, in *Business Concentration and Price Policy* cit., pp. 370 sgg.

[2] *Op. cit*., p. 598.

[3] Non c'è neppure bisogno di far riferimento ai risultati di quegli studi empirici per riconoscere che nella generalità dei casi nelle industrie (escluse quelle minerarie), come anche nel commercio, il costo marginale è costante. Basta studiare una qualsiasi delle opere di contabilità dei costi (« cost accounting »), nelle quali il costo totale viene rappresentato graficamente da una retta ascendente, ossia il costo marginale è considerato costante (per es. C. B. NICKERSON, *Cost Accounting*, McGraw-Hill, New York 1954, pp. 276 sgg.; W. B. LAWRENCE, *Cost Accounting*, 4ª ed., Prentice-Hall, New York 1954, cap. XXII). Ora, queste opere sono scritte da pratici, che spesso hanno lunga esperienza nell'amministrazione aziendale. Né ad essi si può genericamente imputare ignoranza della teoria economica: non di rado considerano in modo esplicito l'ipotesi dei teorici, che cioè il costo marginale non sia costante (e quindi costituisca una quantità distinta dal costo diretto); e scartano questa ipotesi con ragioni convincenti (si vedano per esempio, le osservazioni di R. Willers, parzialmente citate in nota alla fine del presente paragrafo).

A chi volesse mettere da parte queste opere allegando che peccano di empirismo, occorrerebbe far osservare: 1) che una proposizione per essere scientifica deve avere non solo il requisito della validità formale, ma anche quello di un certo grado di corrispondenza con la realtà: e quelle opere mostrano in modo chiaro che l'ipotesi di un costo marginale non costante di regola non corrisponde alla realtà; 2) che Marshall, che pure fu un grande teorico, non disprezzò affatto lo studio di opere di contabilità aziendale: egli inserì nella sua costruzione la nozione di *prime cost* ricavandola da un'opera di questo genere (GARCKE e FELLS, *Factory Accounts*, cap. I: si veda il libro V, cap. IV, n. 5, dei *Principî di economia*).

Dunque, gli uomini d'affari non meritano l'accusa che essi non tengono conto del costo marginale [4]: essi ne tengono conto quando considerano il costo diretto, giacché questo *è* il costo marginale.

La tesi tradizionale, secondo cui il costo marginale da un certo punto in poi *deve* crescere, si fonda su una estensione del principio dei rendimenti decrescenti: il fattore fisso (nel breve periodo) sarebbe dato dagli impianti e dai macchinari.

Gli argomenti generalmente addotti a sostegno di quella tesi sono i seguenti: 1) un numero crescente di lavoratori, che opera con un dato macchinario, da un certo punto in poi dà rendimenti decrescenti; 2) se si ricorre a turni straordinari — per esempio, notturni —, occorre pagare maggiori salari; 3) ogni azienda di solito dispone di macchinari relativamente antiquati, che fa entrare in funzione solo in periodi di straordinaria attività; 4) espandendo la produzione oltre un certo punto gli impianti e i macchinari sono soggetti a un logorio eccezionale e cresce il « costo dell'utilizzazione ».

Il primo argomento può essere subito scartato: il principio dei rendimenti decrescenti, originariamente proposto con riferimento all'agricoltura, non può essere esteso all'impresa industriale — in cui, nel breve periodo, il fattore costante sarebbe costituito dagli impianti e dai macchinari. Salvo casi eccezionali, ad ogni macchina può essere adibito un numero fisso di operai: la macchina non può essere paragonata a un terreno, dove, entro certi limiti, possono aggiungersi o sottrarsi lavoratori. In breve: *l'aumento o la diminuzione della produzione comporta una utilizzazione maggiore o minore (e non migliore o peggiore) del macchinario e degli impianti.*

Il secondo e il terzo argomento sono fondati; ma le situazioni che essi prospettano *non implicano un costo marginale continuamente crescente, bensì un costo marginale che aumenta in modo discontinuo, pur rimanendo costante in ciascun tratto*. Inoltre, queste situazioni si riferiscono a periodi di attività eccezionalmente intensa (per esempio: il culmine di una fluttuazione economica) e pertanto *non possono essere prese*

[4] L'accusa è stata rivolta anche agli scrittori di economia aziendale. Si veda, per esempio, BRESCIANI-TURRONI, op. cit., vol. I, p. 271.

come riferimento nel trattare un problema di equilibrio [1]. Per quest'ultimo motivo, è inaccettabile il quarto argomento. In concreto appare inoltre che gli uomini d'affari e i contabili, perfino in periodi di intensa attività, giudicano, oltre che problematico, ingiustificatamente costoso il calcolo metodico delle variazioni nel costo dell'utilizzazione: di regola, preferiscono includerlo nell'ammortamento [2].

Il fatto che il costo marginale (= diretto) è costante nel tratto rilevante per l'imprenditore e in condizioni normali (di equilibrio), costituisce un'ulteriore conferma che, nella realtà industriale moderna, quello della concorrenza costituisce un caso limite, raramente realizzato. Com'è ben noto, un costo marginale costante secondo l'analisi marginale tradizionale è incompatibile con le condizioni di concorrenza.

Il costo marginale cui si è fatto riferimento è quello di breve periodo (gl'impianti e i macchinari sono assunti come dati). Contrariamente a quanto afferma la dottrina tradizionale, la

---

[1] Mette conto di riportare un brano tratto da una recente opera di amministrazione aziendale: K. WILLERS, *The Dynamics of Industrial Management*, Funk and Wagnalls, New York 1954, p. 317: « Si sente fare spesso l'osservazione che, con l'aumento della produzione, la produttività diminuisce e quindi l'andamento della spesa variabile [totale] in relazione al volume delle vendite deve essere non quello di una retta, ma di una curva concava verso l'alto. In realtà, l'esperienza della vita industriale non sembra confermare questa opinione. Se un impianto fosse fatto funzionare in modo tale da farlo divenire " affollato ", ciò che di regola è un segno di deficiente organizzazione, un tale andamento è concepibile; ma si avrebbe allora uno di quei casi eccezionali ai quali non si applicano i consueti criteri di amministrazione e di controllo. Sulla base di svariate esperienze, si può affermare che, per tutti i fini pratici, l'andamento della spesa variabile [totale] in relazione alla produzione può essere rappresentato da una retta, entro i limiti in cui un impianto *effettivamente* opera ».

[2] Cfr. J. ROBINSON, *op. cit.*, cap. XIX. Cfr. anche *Report* [...] *of the Subcommittee on Antitrust and Monopoly*, US Senate, 85th Congress, 2nd Session, Washington 1958, *Administered Prices - Automobiles*, p. 116: « In generale, le spese per la manutenzione e le riparazioni variano alquanto col grado di utilizzazione della capacità produttiva, ma mai in misura direttamente proporzionale ».

quale assume che il costo marginale di breve periodo abbia un andamento ad U, ci sono buone ragioni, come abbiamo visto, per supporre che esso sia costante, almeno nel tratto rilevante per l'imprenditore [3].

Secondo la dottrina tradizionale anche il costo marginale di lungo periodo — che include quelli che nel breve periodo sono costi fissi e che da luogo alla « curva di offerta di lungo periodo » — avrebbe un andamento ad U: fino a un certo punto diminuirebbe, a causa delle « economie di scala », e poi aumenterebbe, a causa delle crescenti difficoltà di organizzare ed amministrare un'azienda di dimensioni via via più grandi (« diseconomie di scala »). Ora, non si può dubitare che, almeno fino ad un certo punto, operino le economie di scala, le quali dipendono dalla tecnologia. Viceversa, è assai dubbio che le difficoltà organizzative e amministrative debbano necessariamente far salire la curva: sono concepibili ed attuabili i più diversi espedienti organizzativi per superare queste difficoltà e comunque per impedire che crescano più che proporzionalmente rispetto alle dimensioni. Ma è vero che, in un determinato momento, esiste un limite alle dimensioni degli impianti segnato dallo stato della tecnologia: oltre un certo impianto non si può andare per la semplice ragione che gl'ingegneri ancora non sono in grado di progettare impianti più grandi. Se l'impresa vuoi produrre più di quel limite, deve raddoppiare o triplicare l'impianto esistente: ciò significa che oltre quel limite il costo marginale di lungo periodo diviene costante. Tuttavia, oltre quel limite ci troviamo di fronte ad una serie di punti discreti, non ad una curva; e se la serie degli impianti minori, corrispondenti a diverse tecnologie, non è

---

[3] Secondo la dottrina tradizionale la funzione del costo totale sarebbe del tipo

$$C = ax^3 - bx^2 + cx + k$$

che implica funzioni diverse fra loro, ma tutte a forma di U, del costo totale medio, del costo marginale e del costo variabile medio. Secondo la tesi indicata nel testo, in prima approssimazione la funzione del costo totale sarebbe del tipo

$$C = vx + k$$

che implica un costo totale medio decrescente fino al limite di capacità degli impianti e comporta un costo marginale e un costo variabile medio costanti ed eguali fra loro.

continua, ossia se non si può passare da un impianto all'altro per piccoli incrementi, allora propriamente non si può parlare di una curva neppure per il tratto che precede il limite segnato dal massimo impianto; in queste condizioni, a rigore, una curva di offerta di lungo periodo non sussiste. Ma su ciò ritorneremo.

6. *Confronto tra la formula del costo pieno e quella dell'analisi marginale*. Se il costo marginale (m) è uguale al costo diretto, la formula già indicata:

[1] $$p = v + qv$$

diventa

$$p = m + qm$$

ossia

[2] $$q = \frac{p - m}{m}.$$

Questa formula è facilmente traducibile nell'altra, ben nota, che si deduce dall'eguaglianza fra ricavo marginale e costo marginale

[3] $$p - \frac{p}{\eta} = m$$

e che indica il grado di monopolio (misurato dall'inverso dell'elasticità della domanda)

[4] $$\frac{1}{\eta} = \frac{p - m}{p}.$$

Dividendo la [2] per la [4] si ha:

$$q\eta = \frac{p}{m}$$

ossia

$$[5] \qquad q = \frac{p}{\eta m}$$

ovvero

$$\eta = \frac{p}{qm}.$$

Appare che q e η dipendono dalle stesse variabili, p e m; nel punto di equilibrio, conoscendo p e m, q è immediatamente traducibile in η, e viceversa. La formula dei pratici [1] coincide dunque con quella [3] dei teorici dell'analisi marginale? È illusoria la contrapposizione fra il procedimento seguito dai pratici e i risultati dell'analisi marginale? La lunga complessa e tuttora vivace
discussione sull'analisi marginale è dunque fondata su un equivoco?

Vedremo che effettivamente alcuni economisti hanno elaborato analisi in cui la q dei pratici e la η dei teorici sono sostanzialmente assimilate. Ciò ad un primo esame può apparire plausibile, in quanto, nella determinazione di q in ciascun mercato entrano forze che in un certo senso possono essere riassunte nel concetto di « grado di monopolio ». Ma, come risulterà chiaro, compiere quella assimilazione significa snaturare la nozione di curva di domanda e di elasticità della domanda, la quale si riferisce e non può non riferirsi ai gusti dei consumatori. Inoltre, *l'essenza del problema dell'oligopolio sta proprio nel chiarire come si determina* q *e quali sono i suoi limiti. Accettare a priori la possibilità di tradurre* q *in termini di elasticità della domanda significa assumere come dato proprio il problema che si deve risolvere.*

Harrod ha elaborato uno schema teorico in cui tenta, ingegnosamente, di conciliare (non nel modo generico e formale di Hitch e Hall, ma in modo organico) la teoria marginalistica coi risultati delle indagini empiriche [1]. Ma, mentre si deve

[1] R. F. HARROD, *Economic Essays* cit., pp. 161 sgg.

apprezzare l'eleganza della sua analisi, non si può dire che egli risolva il problema del livello di *q* e quindi del prezzo. Non diversamente da Hitch e Hall, egli assume, ma a rigore non dimostra, che « se [l'imprenditore] aumenta il prezzo in misura notevolmente superiore al costo diretto più il costo indiretto, egli rende vulnerabile il suo mercato ». « È vero che per un breve periodo egli potrà godere di un più elevato saggio di profitto »; ma nel lungo periodo il mercato sarà invaso da nuovi produttori ed egli otterrà un profitto minore e non maggiore di prima. Questo — egli avverte — equivale a dire che « la curva di domanda di lungo periodo è meno inclinata, rispetto all'asse delle ascisse, di quella di breve periodo ».

Dal canto suo, Andrews elabora una teoria del costo normale che parte dal principio del costo pieno, ma, per la prima volta, lo porta su un piano analitico, attribuendo alle condizioni di entrata una parte essenziale per spiegare la condotta dell'impresa operante in una situazione di oligopolio differenziato [2]. Secondo Andrews, il margine *q* — che egli chiama « costing margin » — può appunto essere spiegato con riferimento, non alla singola impresa, ma all'intera industria in cui l'impresa opera, principalmente sulla base delle condizioni che regolano la possibilità di entrata di nuove imprese e di invasione reciproca dei mercati da parte delle imprese esistenti.

Bain, che ha pubblicato i contributi più significativi sul problema dell'oligopolio [3], giustamente insiste sulla necessità di studiare le condizioni dell'entrata di nuove imprese. In effetti,

---

[2] P. W. S. ANDREWS, *Manufacturing Business,* Macmillan, London 1949, spec. cap. V.

[3] Prima della sua opera *Barriers to New Competition* (ricordata nella mia prefazione), Joe S. Bain ha
pubblicato diversi articoli sul nostro problema, fra cui: *A Note on Pricing in Monopoly and Oligopoly*
(« American Economic Review », marzo 1949), *Conditions of Entry and the Emergence of Monopoly* (in *Monopoly,*
Competition, and Their Regulation, a cura di E. H. Chamberlin, Macmillan, London 1954) e *Economies of*
Scale, Concentration, and the Condition of Entry in Twenty Manufacturing Industries (« American Economic
Review », marzo 1954). Cfr. anche p. 86.

finché assumiamo un numero dato e inalterabile d'imprese, siamo necessariamente indotti ad attribuire un rilievo eccessivo alla curva di domanda, oppure a tornare alle curve raffiguranti ipotetiche reazioni psicologiche. Per aprirci la strada a una spiegazione adeguata del prezzo d'equilibrio, e quindi del livello del margine q, dobbiamo abbandonare quell'assunzione. La nostra analisi, come quelle di Andrews e di Bain, porrà nel massimo rilievo le condizioni dell'entrata di nuove imprese.

Capitolo secondo

La determinazione del prezzo

1. *Linee essenziali della soluzione prospettata*. L'ipotesi della curva di domanda ad angolo considera il prezzo e la produzione di ciascuna impresa oligopolistica come dati; di conseguenza, assume come data la struttura stessa dell'industria, ossia la ripartizione della produzione fra le varie imprese.

Ma come si giunge a quel prezzo e a quella struttura? Questo è il problema da risolvere. Esso, nel linguaggio comunemente accettato, *è un problema di lungo periodo*, nel senso che, nel risolverlo, occorre ammettere non solo la possibilità di una variazione degli impianti di imprese già esistenti, ma anche quella che altre imprese entrino; occorre ammettere, cioè, la possibilità di una variazione della struttura stessa dell'industria. Una volta che si è risolto questo problema e *quindi* una volta che si è spiegato come si arriva alla determinazione di q per ciascuna impresa, q, *nel breve periodo*, diviene un dato, che serve a ciascuna impresa come guida per modificare il prezzo nel caso che vari il costo diretto.

Queste sono le linee essenziali della soluzione che cercheremo di elaborare.

Cominciamo col problema di lungo periodo, che è il problema fondamentale; riferiamo questo problema ad una industria altamente concentrata, con una o poche grandi imprese e alcune o molte medie e piccole imprese, ossia ad una situazione di « oligopolio relativamente concentrato ».

Per semplicità, consideriamo un solo prodotto e, in un primo tempo, facciamo completamente astrazione dalla differenziazione dei prodotti e quindi dalle preferenze dei consumatori per certe imprese.

Dobbiamo distinguere fra domanda ed elasticità della domanda per l'industria e domanda ed elasticità della domanda per la singola impresa oligopolistica [1]. (Se si fa astrazione dalla differenziazione dei prodotti, non sussiste una curva di domanda per la singola impresa, distinta dalla curva di domanda per l'industria). Solo la domanda per l'industria si può dire che rifletta i gusti e quindi le possibili reazioni dei consumatori. L'altra curva di domanda riflette invece, commistamente, le reazioni dei consumatori e quelle dei rivali dell'impresa considerata (rivali già operanti e rivali potenziali). È una curva di domanda spuria, una curva « immaginata », come l'hanno chiamata Kaldor e Sweezy.

Consideriamo la curva di domanda di lungo periodo per l'intera industria. Un soggetto che si proponga di entrare in un certo mercato non solo deve considerare l'estensione assoluta di quel mercato in quel momento, ma deve anche prospettarsi in qualche modo, sia pure incerto e approssimativo, la capacità che quel mercato ha di assorbire quantità addizionali di merce *a*) a prezzi minori, se il mercato è stazionario o *b*) allo stesso prezzo, se il mercato tende ad espandersi o *c*) a prezzi minori, se il mercato tende ad espandersi, ma colui che intende entrare vuole accelerarne il ritmo di espansione. Formalmente, nel caso *a*) il problema riguarda la forma di una data curva di domanda e i

---

[1] Cfr. E. H. CHAMBERLIN, *The Theory of Monopolistic Competition*, 5ª ed., Harvard University Press, Cambridge 1947, pp. 90 sgg.; M. A. COPELAND, *The Theory of Monopolistic Competition*, in « Journal of Political Economy », 1934, n. 4, p. 531.

movimenti lungo tale curva; nel caso *b*) il problema riguarda gli spostamenti (ed eventualmente i mutamenti nella forma) della curva di domanda, in dipendenza di accrescimenti nel reddito dei consumatori; il caso *c*) è una combinazione dei primi due. Nel caso *a*) lo strumento analitico da usare è quello dell'elasticità della domanda rispetto al prezzo, nel caso *b*), l'elasticità della domanda rispetto al reddito. Per semplicità, ci limitiamo a considerare il caso *a*).

Infine, dobbiamo tendere a individuare elementi obiettivi che, nella realtà, possano servire di base alla determinazione del prezzo. Altrimenti, rischiamo di rimanere nel mondo fantastico delle
« curve di reazione » e delle « variazioni congetturali » — un mondo dove tutto è possibile e nulla è necessario. E rischiamo di proporre spiegazioni che, se pure formalmente valide, possono essere di scarso o di nessun aiuto allo studioso che si accinga all'analisi concreta di industrie particolari, perpetuando lo iato, tuttora gravissimo, fra schemi teorici dell'oligopolio e realtà industriale moderna; spiegazioni che si aggirano in circoli viziosi e che offrono il fianco all'arguta frecciata di R. A. Gordon:

> Rifugiarsi in interpretazioni soggettive delle funzioni del costo e del ricavo non è certo una soluzione. Teorie fondate su tali interpretazioni non dicono altro che questo: che gli uomini d'affari fanno quel che fanno perché lo fanno [1].

Come apparirà chiaro, il dato obiettivo fondamentale, massimamente rilevante nel caso dell'
« oligopolio concentrato », è il dato tecnico.

Soffermiamoci ad esaminarlo.

2. *Le discontinuità determinate dalla tecnologia*. Generalmente, nelle analisi teoriche, anche in quelle riguardanti l'oligopolio, viene introdotta, in modo esplicito o implicito, l'ipotesi della sostituibilità continua dei fattori produttivi.

---

[1] *Short-Period Price Determination*, in « American Economic Review », giugno 1948, p. 287.

Gli stessi economisti che fanno codesta ipotesi sono pronti ad ammettere che essa non riflette le condizioni reali; ma suppongono che gli errori che da essa possono derivare non siano tali da pregiudicare i risultati dell'analisi. Essi, pertanto, fanno uso delle curve di indifferenza del produttore — isoquanti — così come fanno uso delle curve di indifferenza del consumatore. Ora, si tratta di vedere se codesta ipotesi sia ammissibile nel trattare il problema dell'oligopolio.

A questo proposito va anzitutto ricordato l'avvertimento rivoltoci dall'economista che più di ogni altro ha contribuito a diffondere l'uso delle curve d'indifferenza, Vilfredo Pareto [2]:

> I problemi aventi per oggetto quantità che variano per gradi infinitesimi sono molto più facili a trattarsi che i problemi in cui le quantità hanno variazioni finite. Giova dunque, *ogniqualvolta ciò si possa fare*, sostituire quelli a questi...

Si può fare ciò nel caso dell'oligopolio, e particolarmente nel caso dell'oligopolio risultante dal processo di concentrazione?

No, ciò in via di principio non si può fare: l'aspetto caratteristico del processo di concentrazione sta proprio in questo, che esso crea discontinuità tecnologiche non trascurabili. Solo le imprese più grandi possono applicare certi metodi — non soltanto metodi tecnici, ma anche metodi organizzativi —, solo esse possono godere di certe economie di scala. E fra le imprese minori e quelle maggiori non si passa per gradi: vi sono salti, che diventano tanto maggiori, quanto più procede la concentrazione.

Queste discontinuità tecnologiche appaiono ora, agli occhi di molti economisti, cosí importanti, da richiedere l'elaborazione di speciali strumenti analitici per introdurle nella teoria, per spiegarne le conseguenze economiche. La così detta « programmazione lineare » costituisce un esempio notevole di tali sviluppi. L'ipotesi della discontinuità nei rapporti fra i fattori produttivi è al fondamento di recentissime analisi, che, fra

---

[2] *Manuale di economia politica*, Soc. ed. libraria, Milano 1906, cap. III, § 65, p. 169. Il corsivo non è nel testo.

l'altro, mirano a spiegare con esse l'esistenza della disoccupazione strutturale nelle economie arretrate [1].

Tale ipotesi è stata invece poco sviluppata con riferimento alla teoria delle forme di mercato e particolarmente dell'oligopolio. Di cenni se ne trovano da per tutto; ma lo scrivente conosce solo tre studiosi che nelle loro analisi hanno attribuito ad essa l'importanza che merita: due economisti: Breglia [2] e Kaldor [3] e uno storico economico: Levy [4].

Il tipo di discontinuità che qui interessa è incisivamente descritto da Rosenstein Rodan in un saggio recente [5]:

> Probabilmente, l'ipotesi di coefficienti rigidamente fissi sarà realistica soltanto per talune industrie. Così dicasi della variabilità continua dei coefficienti, che è quasi certamente un caso eccezionale. L'ipotesi più aderente alla realtà per la maggior parte dell'industria sembra essere quella di una limitata e discontinua variabilità dei coefficienti. Supponiamo, quindi, che per un gran numero di industrie i fattori della produzione possano essere combinati in tre proporzioni alternative, le quali diano luogo a tre diversi punti sulla curva degli isoquanti:
>
> a) alta intensità di capitale impiegato (esempio: telaio automatico), corrispondente ad
> elevatissima produttività del lavoro;
> b) intensità « normale » nell'impiego di capitale (esempio: telaio ordinario); normalmente, ad
> alta produttività di lavoro;
> c) bassissima intensità di capitale impiegato (esempio: telaio a mano), corrispondente ad una
> produttività del lavoro molto bassa.

---

[1] R. S. ECKAUS, *The Factor Proportions Problem in Underdeveloped Areas*, in « American Economic Review », 1955, n. 4.

[2] *Cenni di teoria della politica economica*, in « Giornale degli Economisti », 1934, ristampato in *Temi di economia e vita sociale*, Giuffrè, Milano, 1942, pp. 349-52.

[3] *Market Imperfection and Excess Capacity* cit., pp. 42-43.

[4] *Monopoly and Competition* cit., pp. 299-302; *The New Industrial System* cit., pp. 156-58.

[5] *Rapporti fra fattori produttivi nell'economia italiana*, in « L'industria », 1954, n. 4, pp. 463-70.

3. *Criteri e assunzioni*. Per affrontare il problema del prezzo di equilibrio di lungo periodo in condizioni di oligopolio adotteremo un criterio simile a quello del *prix crié au hasard* di Walras e partiremo da una determinata *struttura* dell'industria e da un determinato *prezzo* e ci chiederemo se questa struttura e questo prezzo sono in equilibrio, ossia se possono permanere immutati. In caso negativo, cercheremo di vedere quali sono la struttura e il prezzo di equilibrio.

Per « struttura » dell'industria intendiamo:

1) *l'estensione assoluta del mercato*, ossia il volume delle vendite ad un certo prezzo;

2) la capacità di assorbimento del mercato, ossia *l'elasticità della domanda* rispetto a variazioni di prezzo;

3) *la distribuzione del volume delle vendite fra imprese di tipi diversi*.

Riguardo al primo punto, si vedrà che l'estensione assoluta del mercato condiziona la struttura dell'industria nella posizione di equilibrio: questo aspetto è stato, a torto, trascurato nelle analisi teoriche dell'oligopolio.

Riguardo al secondo punto, useremo una nozione particolare di elasticità, che chiamiamo « elasticità empirica » [6] e che, a differenza dell'elasticità infinitesima ma analogamente all'elasticità finita, permette di considerare variazioni anche grandi del prezzo e della quantità. La considerazione di variazioni siffatte, come apparirà dallo schema che cercheremo di elaborare, è resa necessaria dall'ipotesi delle discontinuità determinate dalla tecnologia.

La formula, ben nota, dell'elasticità infinitesima, è:

$$\eta = -\frac{\frac{dx}{x}}{\frac{dp}{p}},$$

[6] Questa espressione mi è stata suggerita dal prof. Siro Lombardini.

Sono concepibili varie nozioni di elasticità finita. Una di queste è data dal rapporto tra le percentuali di variazione della quantità e del prezzo. Un'altra è quella dell'elasticità arcuale [1]. Le formule dell'elasticità finita hanno il vantaggio di accostarsi maggiormente alla realtà, in quanto considerano variazioni, appunto, finite. Esse, tuttavia, presentano, per noi, lo svantaggio di considerare soltanto le variazioni relative del prezzo e della quantità, trascurando la grandezza e le variazioni dell'entrata totale. Ora, il confronto cui l'uomo d'affari è immediatamente interessato quando si vuol prospettare le possibili o probabili conseguenze di una variazione (non infinitesima) del prezzo, o della quantità, è il confronto fra i due ricavi totali, corrispondenti alle due diverse coppie di prezzi e di quantità. Il modo pù semplice di esprimere questo confronto è appunto quello di considerare il rapporto fra i due ricavi totali. Quale sarà il numeratore e quale il denominatore di questo rapporto?

Si sa che, nel caso di elasticità infinitesima eguale a uno, il ricavo totale non varia al variare del prezzo (o della quantità); nel caso di elasticità infinitesima minore di uno, il ricavo totale aumenta se il prezzo aumenta, diminuisce se il prezzo diminuisce: l'opposto accade nel caso di elasticità infinitesima maggiore di uno. Per ottenere risultati analoghi, nel nostro rapporto dobbiamo considerare, al numeratore, il ricavo totale derivante dal prodotto fra prezzo minore (p_1) e quantità maggiore (x_2) e, al denominatore, il ricavo derivante dal prodotto fra prezzo maggiore (p_2) e quantità minore (x_1). Chiamiamo *e* l'« elasticità empirica » della domanda:

$$e = \frac{p_1 x_2}{p_2 x_1}$$

Qui faremo riferimento a questa nozione di elasticità, la quale — sia ben chiaro — è radicalmente diversa dalla nozione tradizionale: l'unica caratteristica comune sta nella direzione

[1] Cfr. R. G. D. ALLEN, *The concept of Arc Elasticity of Demand*, in « Review of Economic Studies » , giugno 1934, pp. 226-29.

delle variazioni del ricavo, secondo che l'elasticità sia eguale all'unità ovvero minore o maggiore dell'unità.

Riguardo al terzo punto (esistenza di imprese di tipi diversi) si adotta l'ipotesi di Rosenstein Rodan e si suppone che ogni gruppo di imprese usi un solo metodo organizzativo e combini i fattori produttivi in un solo modo.

Poiché si considera il problema sotto l'aspetto del lungo periodo, si ammette che nuove imprese possano sorgere e che quelle esistenti possano ampliarsi; per non complicare troppo lo schema, supponiamo che ogni impresa si espanda creando nuovi stabilimenti esattamente eguali a quelli già in funzione [2]. Ogni gruppo d'imprese, cioè, rappresenta *una sola tecnologia.* Ad ogni tecnologia corrisponde uno stabilimento di una determinata ampiezza, con cui si può produrre una quantità non superiore a un certo limite: la quantità prodotta può variare, ma non oltre il limite segnato, appunto, dalla tecnologia.

Avendo adottata l'ipotesi che esista un numero determinato di tecnologie, escludiamo l'ipotesi di innovazioni: se un'impresa nuova vuole entrare essa *deve* adottare una delle tecnologie già applicate, la quale consentirà di produrre una quantità non superiore a un certo limite massimo. Fino a quel limite, il costo diretto è considerato costante, ossia eguale al costo marginale, ed il costo totale medio decrescente.

Si suppone che quanto maggiore è la massima quantità producibile da ciascuna impresa, tanto maggiore è il costo fisso, totale e unitario, e tanto minore è il costo diretto unitario. Le imprese più grandi sono anche le più efficienti, nel senso che producono a un costo unitario totale minore: il maggior costo fisso unitario è più che compensato da un minor costo diretto [1]. Ci riferiamo dunque ad una situazione di oligopolio concentrato

---

[2] Si suppone, cioè, operante la così detta « legge di armonia ». E. SCHNEIDER, *Theorie der Produktion*, 1934, trad. it. e introd. di F. di Fenizio, Casa ed. Ambrosiana, Milano 1942, cap. II, § 8.

[1] L'assunzione di un numero finito di tecnologie — ciascuna delle quali è adottata da un determinato gruppo d'imprese — esclude, a rigore, la possibilità di tracciare una curva di offerta di lungo periodo; invece di una tale curva, abbiamo una serie finita di punti corrispondenti ai minimi costi totali medi per ciascun tipo di tecnologia.

e, precisamente, al caso dell'oligopolio con concentrazione *relativa*; il caso dell'oligopolio con concentrazione *assoluta* è più semplice e può essere analizzato secondo le stesse linee del caso più complesso.

Imprese di dimensioni diverse avranno un diverso potere d'influire sui prezzi. Si può supporre che solo le grandi imprese possano fissare il prezzo e che le altre si limitino ad aggiustare le loro offerte in modo che il prezzo resti stabile. È questo il caso cui generalmente ci si riferisce quando si parla di « price leadership » [2]. Ma sembra più realistico supporre che le imprese minori, pur non potendo fissare direttamente il prezzo, possano influire su di esso in modo indiretto, variando le loro quantità: se si tratta di imprese molto piccole, nessuna di esse potrà far variare il prezzo in misura sensibile, come nel caso della concorrenza; ma, se il loro numero varia, il prezzo muterà sensibilmente, nonostante l'esiguità del prodotto offerto da ciascuna delle piccole imprese.

Si suppone, dunque, che solo le imprese più grandi possano fissare direttamente il prezzo; su questo le altre imprese possono influire solo attraverso variazioni della quantità che esse producono. Ciò significa che se il prezzo fissato dalle grandi imprese non è un prezzo di equilibrio esso non dura, per l'azione appunto delle piccole imprese: quel prezzo dura solo se è un prezzo di equilibrio. Ma, come apparirà chiaro dall'analisi seguente, il potere che le grandi imprese hanno di regolare *direttamente* il prezzo ha tuttavia effetti rilevanti: esso, se è usato, influisce sulle caratteristiche stesse dell'equilibrio che viene a formarsi nel mercato oligopolistico.

Si suppone che nuove imprese possano essere indotte ad entrare (e quelle già operanti a restare) solo se a lungo andare esse contino di ottenere e via via ottengano un saggio di profitto almeno eguale ad un certo minimo.

Infine, per semplicità, si suppone che ciascuna impresa offra un solo prodotto, pur essendo ben consapevoli che ciò non accade mai, o quasi mai; un'assunzione equivalente per gran

---

[2] Cfr. C. BRESCIANI-TURRONI, *Corso di economia politica* cit., vol. II, parte V, cap. II.

parte dei fini che qui si perseguono, ma meno lontana dalla realtà, è quella che ciascuna impresa produca un dato paniere di beni, ossia un gruppo di beni distribuiti secondo proporzioni fisse.

4. *Saggio del profitto, prezzo di esclusione, prezzo di eliminazione*. Consideriamo il saggio del profitto rispetto al costo

$$[1] \qquad s = \frac{px - k - vx}{k + vx}.$$

Posto un saggio minimo del profitto, s_m, e conoscendo il costo fisso, il costo diretto e la quantità prodotta di una data impresa, il prezzo corrispondente, per quell'impresa, a quel minimo saggio sarà:

$$p_m x = s_m k + s_m v x + v x + k$$

ossia

$$[2] \qquad p_m = \left(\frac{k}{x} + v\right)(1 + s_m) \; .$$

[1]

Se l'impresa o le imprese che sono in condizioni di fissare il prezzo *intendono impedire l'entrata di nuove imprese di un determinato tipo, esse debbono tenere il prezzo ad un livello inferiore a quello che assicura a tali imprese il saggio minimo del profitto: il « prezzo di esclusione »*, p_c è minore di p_m.

Se le imprese che sono in condizioni di fissare il prezzo *intendono eliminare imprese già operanti, esse debbono fissare il prezzo ad un livello inferiore al costo diretto* delle imprese che intendono appunto eliminare: un'impresa può sopravvivere per un periodo non breve — diciamo per un periodo medio — se il prezzo scende ad un livello che non consente il recupero dei costi fissi; ma non può restare in lizza che per un periodo relativamente breve se il prezzo scende sotto il costo diretto, che richiede esborsi monetari a intervalli, appunto, brevi. Il « prezzo di eliminazione » nel breve periodo è quindi inferiore al costo

diretto di quelle imprese ($p_e < v$). Nel lungo periodo, un prezzo minore di p_m, per ciascuna categoria di imprese, determinerà il graduale abbandono del mercato da parte di queste imprese. Il prezzo di eliminazione di lungo periodo coincide col prezzo di esclusione.

Vedremo, pertanto, in quali condizioni alle imprese dominanti (*price leaders*) conviene accettare la coesistenza ed in quali altre condizioni conviene muovere guerra alle altre imprese col fine di eliminarle. Per evitare complicazioni non necessarie, tuttavia, supporremo che nel secondo caso le imprese dominanti considerino il prezzo di eliminazione di breve periodo piuttosto che quello di lungo periodo (che esse useranno solo come « prezzo di esclusione »). Soltanto quando esamineremo le conseguenze di variazioni di quantità, che influiscono sul prezzo in modo indiretto, terremo conto della possibilità che nel lungo periodo certe imprese siano eliminate quando il prezzo scende sotto il livello p_m.

5. *Equilibrio di lungo periodo nell'oligopolio concentrato*. Abbiamo ora gli elementi essenziali per individuare l'equilibrio di lungo periodo in condizioni di oligopolio caratterizzato da un'elevata concentrazione delle imprese.

Il problema appare particolarmente complesso, non solo a causa del gran numero di ipotesi e di assunzioni introdotte, ma anche perché *si debbono considerare alternative reazioni di adattamento*. Pertanto, una trattazione in simboli del problema sarebbe quanto mai difficile (almeno per chi scrive), e forse comporterebbe un costo maggiore del risultato. Un'elaborazione numerica, a parere dello scrivente, non sacrifica nulla al rigore e può presentare vantaggi di semplicità e di chiarezza.

La struttura *criée au hazard* dell'industria sia la seguente:

Imprese	Produzione di ciascuna impresa	Produzione del gruppo
A) 20 piccole	100	2 000
B) 2 medie	1000	2 000
C) 1 grande	8000	8 000
		12 000
		(« estensione del mercato »)

Il prezzo iniziale sia pari a 20 e l'elasticità della domanda sia pari all'unità (il valore delle vendite non varia al variare del prezzo). Le tecnologie esistenti — e quindi i tipi di imprese — siano tre, con crescente « intensità » di capitale fisso; i relativi costi, dipendenti dalle tecnologie, e i relativi

Produzione	Costo fisso		Costo diretto unitario	Costo totale	Prezzo	Entrata totale	Profitto		Saggio % del profitto
	totale	unitario					totale	unitario	
x	k	$\frac{k}{x}$	v	$T = k + vx$	p	px	$G = px - k - vx$	κ	$r = \frac{G}{k + vx}$
A) 100	100	1	17,5	1 850	20	2 000	150	1,5	8,1
					19,5	1 950	100	1	5,4
					19,4	1 940	90	0,9	5,0
B) 1000	2 000	2	16	18 000	20	20 000	2 000	2	11,1
					19,5	19 500	1 500	1,5	8,3
					19,4	19 400	1 400	1,4	7,8
					19,2	19 200	1 200	1,2	6,7
C) 8000	24 000	3	14	136 000	20	160 000	24 000	3	17,6
					19,5	156 000	20 000	2,5	14,7
					19,4	155 200	19 200	2,4	14,1
					19,2	153 600	17 600	2,2	12,9
6385	24 000	3,76	14	113 400	18,8	120 040	6 640	1,04	5,8

profitti (per unità prodotta e in percentuale del costo totale) siano quelli che risultano dalla tabella. La quantità massima producibile da ciascun tipo di imprese sia quella risultante dalla prima colonna. — Osserviamo che, mentre v'è una quantità massima, non v'è, sotto l'aspetto tecnologico, una quantità minima: la quantità effettivamente prodotta è, volta per volta, determinata dalla convenienza dell'imprenditore, ossia dall'ammontare del profitto; e la quantità effettiva *può* essere stabilmente inferiore a quella massima, ossia l'esistenza di capacità inutilizzata è compatibile con una situazione di equilibrio. Il fatto è che quanto più lontano è l'imprenditore dalla quantità massima, ossia quanto minore è il grado di sfruttamento degli impianti, tanto maggiore è il costo fisso unitario, k / x: la diminuzione di x provoca l'aumento di k / x e la diminuzione del profitto unitario; ma l'imprenditore può trovar conveniente produrre una quantità minore della massima se, tenuto conto del prezzo e del numero delle unità che può vendere, in una tale situazione egli ottiene un profitto totale maggiore di quello che otterrebbe producendo e vendendo la quantità massima. In questo senso, una produzione effettiva minore di quella massima può essere una produzione di equilibrio. (Ciò significa che è possibile, ma non necessario, che si abbia « capacità inutilizzata »).

Il saggio minimo del profitto sia pari al 5 per cento [1].

[1] Giova osservare che la nozione di saggio minimo del profitto è rilevante rispetto alla dibattuta questione della massimizzazione del profitto. Vari economisti (fra cui sono Hall e Hitch) hanno negato che le imprese tendano a rendere massimo il profitto, nel senso indicato dall'analisi marginale: altre considerazioni prevarrebbero. Se si riflette, però, queste altre considerazioni consisterebbero in questo, che le imprese tenderebbero a rendere massimo il profitto non nel breve, ma nel lungo periodo. Torneremo su tale questione. Qui notiamo che non sembra che sia stato posto in evidenza un limite, importante e ben definito, alla massimizzazione del profitto, nel breve o nel lungo periodo: il limite è appunto dato dal saggio minimo del profitto. Per chiarire ciò, si supponga che un'impresa acquisti tutti i fattori produttivi con fondi presi a prestito e che essa debba pagare un interesse pari al 3 per cento; e si supponga che a questa impresa si presenti la possibilità di compiere o un investimento addizionale di 100, che possa dare un profitto di 6, *oppure* un investimento addizionale di 200, che possa dare un profitto di 8. L'ammontare assoluto del profitto è maggiore in questo secondo caso, ma il saggio del profitto qui è del 4 per cento, mentre nel primo caso è del 6 per

L'entrata di nuove imprese incontra solo gli ostacoli impliciti nelle ipotesi e assunzioni fatte. Se nuove imprese entrano nel mercato, quelle esistenti continuano a produrre quanto producevano prima: fanno questo non solo per scoraggiare l'entrata di nuove imprese, ma anche perché, se riducessero la produzione, dovrebbero sostenere un maggior costo totale medio.

Ora, dobbiamo domandarci se la situazione prospettata sia una situazione di equilibrio e, in caso di risposta negativa, dobbiamo cercare d'individuare una siffatta situazione.

— *I prezzi corrispondenti al saggio minimo del profitto*, nella ipotesi che questo saggio sia pari al 5 per cento, sono i seguenti (i calcoli sono stati compiuti in base alla formula [2] indicata nel precedente § 4):

	p_a
A) i. piccole	19,4
B) i. medie	18,9
C) i. grandi	17,8

— *Il prezzo « di esclusione »* (p_c) relativo a ciascuna impresa è quello immediatamente inferiore a ciascuno dei livelli su indicati.

— *Il prezzo « di eliminazione »* (p_e) è quello immediatamente inferiore al costo diretto di ciascuna impresa.

— *Le vendite complessive secondo diversi prezzi*, nell'ipotesi di una elasticità « empirica » della domanda eguale a uno, sono le seguenti:

Prezzo e unità vendute		valore delle vendite
12,0	20 000	
13,3	18 000	
18,8	12 770	240 000
19,2	12 500	
19,5	12 300	
20,0	12 000	

---

cento. Il livello dell'interesse (5 per cento) impone all'impresa di compiere solo gli investimenti che possano dare almeno il 5 per cento; pertanto essa non attuerà il secondo investimento.

I. Consideriamo in primo luogo *le variazioni di quantità*.

1) Una nuova grande impresa *non può entrare*: il volume globale delle vendite salirebbe a
20 000 unità e il prezzo scenderebbe a 12,0 che non solo è inferiore al prezzo che può assicurare il saggio minimo di profitto (17,8), ma è addirittura inferiore allo stesso costo diretto (14) di questo tipo di imprese.

2) Nemmeno una nuova impresa media può entrare: le vendite salirebbero a 313 000 unità, il prezzo scenderebbe a 18,4, che è inferiore a p_m per questo tipo di imprese (18,9).

3) Possono invece entrare altre imprese piccole, fino a tre. Con l'entrata di tre imprese di questo tipo le vendite salgono a 12 300 e *il prezzo scende a 19,5*, che è superiore al prezzo corrispondente al minimo profitto (19,4). Quattro imprese non possono entrare, perché in questo caso il prezzo scenderebbe sotto il livello minimo di 19,4.

Date le premesse, non è ammissibile una restrizione della produzione rispetto al volume iniziale per ottenere un aumento del prezzo: ché in questo caso potrebbero entrare non solo nuove imprese piccole, ma anche nuove imprese medie e perfino grandi.

Dunque, il prezzo 20 non è un prezzo di equilibrio. Provvisoriamente, possiamo considerare 19,5 come il prezzo di equilibrio.

II. Consideriamo ora *variazioni di prezzi*. Secondo una delle assunzioni, queste variazioni possono essere attuate solo dalla grande impresa.

Aumenti di prezzo, rispetto al livello iniziale di 20, non sono convenienti [1]: la grande impresa dovrebbe restringere la produzione, e cosí facendo invoglierebbe altre imprese ad entrare: la sua azione sarebbe non solo inutile, ma dannosa. (La decisione di attuare un tale aumento sarebbe conveniente solo se

[1] Si è fatta l'ipotesi che l'elasticità della domanda sia eguale a uno; ma alla grande impresa non converrebbe rialzare
il prezzo neppure se la domanda fosse molto rigida.

esistessero ostacoli diversi da quelli impliciti nelle ipotesi qui fatte; per esempio, ostacoli dovuti a leggi, che addirittura *vietassero* ad altre imprese, piccole e grandi, di entrare in quel mercato).

Siamo pertanto condotti a considerare la convenienza, per l'impresa maggiore, di adottare una politica di prezzi aggressiva, per eliminare *a*) le imprese piccole oppure *b*) le imprese medie e piccole, ed espandersi nello « spazio economico » lasciato libero da queste creando un nuovo stabilimento, in tutto eguale a quello già operante.

1) Per eliminare le imprese piccole, la grande impresa deve fissare il prezzo ad un livello inferiore al costo diretto di quelle imprese: 17,4. Questo prezzo comporta immediatamente un minor profitto per la grande impresa, ossia un « lucro cessante », il quale costituisce il « costo della lotta » ed è tanto maggiore quanto più si protrae il periodo in cui il prezzo deve essere tenuto al livello 17,4.

Ma lo spazio economico che viene lasciato libero dalla eliminazione delle imprese piccole è pari a 2000 unità: esso è troppo angusto: con un nuovo grande stabilimento la produzione salirebbe a
18 000 unità e il prezzo scenderebbe a 13,3, livello inferiore sia a p_m che a v della grande impresa. *La politica aggressiva verso le imprese piccole non è vantaggiosa.*

2) Se la grande impresa vuole prefiggersi di eliminare tutte le altre imprese, piccole e medie, essa deve tenere il prezzo, per un certo tempo, al livello di 15,9, inferiore al costo diretto delle imprese medie e, *a fortiori*, a quello delle imprese piccole; quindi può rialzare il prezzo al livello 18,8, livello di esclusione per le imprese medie e, *a fortiori*, per quelle piccole.

In questo caso il « costo della lotta » è molto maggiore che nel caso precedente: non si tratta solo di un lucro cessante, ma di un danno emergente, perché il livello di 15,9, pur essendo superiore al costo diretto della grande impresa, è inferiore al suo costo unitario totale.

La scomparsa delle imprese piccole e medie lascia un « vuoto » di 4000 unità.

Può convenire alla grande impresa di costruire un nuovo grande stabilimento, in tutto identico a quello già in funzione?

Vediamo.

Al prezzo di 18,8 possono vendersi 12 770 unità di merce. Se l'impresa operasse con *due* stabilimenti essa dovrebbe produrre una quantità inferiore a quella corrispondente alla capacità massima: potrebbe produrre 6385 unità, invece di 8000, con ciascuno stabilimento. Ma a questo livello di produzione il costo fisso per unità sale: da 3 diviene 3,76. Il profitto unitario da 2,5 (19,5 — 17) diviene 1,04 (18,8 — 17,6); il profitto totale di ciascuno stabilimento è pari a 6640 (1,04 x 6385) e il profitto totale dei due stabilimenti ammonta quindi a 13 280. Ma questo nuovo profitto totale è inferiore al profitto ottenuto precedentemente con un solo stabilimento al prezzo 19,5 (20 000).

Neppure una politica aggressiva *erga omnes*, quindi, conviene alla grande impresa.

Finora, dunque, abbiamo trovato un solo prezzo di equilibrio, 19,5, al quale la struttura dell'industria è la seguente:

Imprese	Produzione
23 piccole	2 300
2 medie	2 000
1 grande	8 000
	12 300

Questo risultato dipende, naturalmente, dalla struttura iniziale e dalle varie ipotesi, fra cui è una certa *estensione assoluta del mercato*. Questa estensione assoluta del mercato, cui generalmente si presta scarsa attenzione, è uno degli elementi che determinano l'equilibrio finale.

Per chiarire questa affermazione, consideriamo una situazione in cui valgano tutte le assunzioni e le ipotesi prospettate dianzi, eccetto una: l'estensione iniziale del mercato sia pari al doppio di quella del caso precedente.

Per esempio, la struttura dell'industria sia, inizialmente, la seguente:

Imprese	Produzione
40 piccole	4 000
4 medie	4 000
2 grandi	16 000
	24 000

Il prezzo a cui si vende questa quantità è, come nel caso precedente, di 20. Supposta eguale a uno l'elasticità della domanda, si hanno le seguenti coppie prezzo-quantità:

18,8 × 25 530	
19,2 × 25 000	
19,3 × 24 800	— 480 000
19,4 × 24 700	
20 × 24 000	

I'. *Variazioni di quantità*.

1) Una nuova grande impresa *non può entrare* perché il prezzo scenderebbe sotto il prezzo di esclusione relativo alle grandi imprese (17,7).

2) Una nuova impresa media in questo caso *può entrare*: il volume delle vendite sale a 25 000 unità e il prezzo scende a 19,2, che è superiore al prezzo di esclusione relativo alle imprese medie (18,8). Il prezzo di 19,2, però, è inferiore al prezzo di esclusione relativo alle imprese piccole (19,3). Quindi, non solo non possono entrare nuove imprese piccole, ma nel lungo periodo quelle esistenti abbandoneranno gradualmente il mercato. Lo « spazio » via via lasciato libero dalle piccole imprese può essere occupato da nuove imprese medie e precisamente da altre quattro imprese di questa categoria. La nuova struttura dell'industria risulta la seguente:

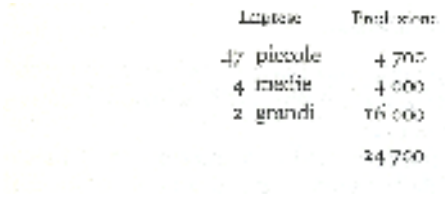
Imprese	Produzione
0 piccole	—
4 + 1 : 4 — 9 medie	9 000
2 grandi	16 000
	25 000

Il prezzo può permanere al livello 19,2: è un prezzo di equilibrio.

3) Al prezzo iniziale di 20, cui corrisponde un volume di vendite pari a 24 000, possono entrare nuove imprese piccole e precisamente sette nuove imprese piccole. Il volume delle vendite sale a

24 700 e il prezzo scende stabilmente a 19,4. Altre imprese piccole non possono entrare, ché in questo caso il prezzo scende sotto il livello di esclusione relativo a codeste imprese. Potrebbe entrare, a questo punto, una nuova impresa media? No: la produzione salirebbe a 25 700 e il prezzo scenderebbe a 18,7, che è inferiore al livello di esclusione relativo alle imprese medie.

Dunque, *se sono le imprese piccole le prime ad entrare*, la produzione e il prezzo di equilibrio risultano, rispettivamente, 24 700 e 19,4. La struttura dell'industria risulta la seguente:



Imprese	Prod. com.
47 piccole	4 700
4 medie	4 000
2 grandi	16 000
	24 700

II. *Variazioni di prezzo*.

1) Aumenti di prezzo, attuati dalle grandi imprese, vanno scartati anche in questo caso, come nel caso II.

Diminuzioni di prezzo possono essere attuate dalle grandi imprese per eliminare le altre imprese. Si deve supporre che le due imprese agiscano di comune accordo per raggiungere questo scopo.

2) Se le grandi imprese intendono eliminare le piccole, esse devono tenere il prezzo, in un primo tempo, al livello di 17,4 e quindi, e permanentemente, al livello di 19,3. A questo prezzo possono essere vendute 24 800 unità di merce, di cui 4000 sono fornite dalle quattro imprese medie, rimaste sempre sul mercato; le altre 4800 unità possono essere fornite da un nuovo grande stabilimento, costruito per questo scopo dalle due grandi imprese. Ma la capacità di ciascuna di queste imprese è di 8000 unità. Le due imprese, che dispongono ora di *tre* grandi stabilimenti, possono ripartirsi in parti eguali la quantità vendibile senza sfruttare a pieno la capacità produttiva degli impianti: 16 000 + 4800 = 20 800; 20 800 : 3 = 6934. Producendo questa

quantità e vendendo al prezzo di 19,3 ciascuno dei tre stabilimenti ottiene un profitto di 12 825; in complesso, le due grandi imprese ottengono un profitto di 12 825 x 3 = 38 475. Questo profitto è alquanto superiore sia al profitto globale ottenuto dalle due imprese operanti con *due soli* stabilimenti nella situazione di equilibrio

I' 1 al prezzo 19,2 (17 600 x 2 = 35 200), sia al profitto globale ottenuto da esse nella situazione di equilibrio I' 2 al prezzo 19,4 (19 200 x 2 = 38 400). Ma la differenza è relativamente lieve e con ogni probabilità tale da non compensare il « costo della lotta » (lucro cessante nel periodo in cui le due grandi imprese debbono tenere il prezzo al livello 17,4).

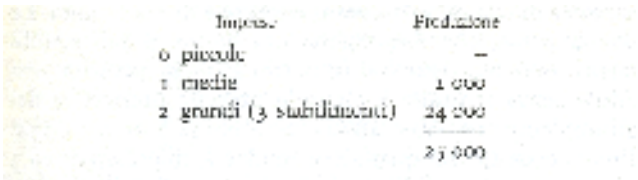
È dunque molto improbabile che alle grandi imprese si prospetti la convenienza di attuare una politica aggressiva nei confronti delle piccole imprese.

3) Per eliminare tutte le altre imprese, piccole e medie, il prezzo deve essere tenuto, per un certo tempo, al livello di 15,9 (inferiore al costo diretto delle imprese medie). In seguito, può essere rialzato al livello di 18,8 (livello di esclusione rispetto alle medie e — *a fortiori* — rispetto alle piccole imprese). A questo livello il mercato assorbe 25 530 unità. V'è spazio sufficiente per tre grandi stabilimenti (uno dei quali verrebbe ad essere posseduto, congiuntamente, dalle due imprese, come nel caso precedente). Anzi, tre grandi stabilimenti possono produrre 24 000 unità; a questa quantità corrisponde un prezzo di 20; ed un tale prezzo permette il reingresso di imprese medie o piccole:

a) Una sola impresa media può rientrare: la quantità sale a 25 000 e il prezzo scende al livello di

19,2, ove può permanere. Questo prezzo di equilibrio è eguale al prezzo di equilibrio del

Precedente caso I' 1; ma la struttura dell'industria è diversa:



b) Alternativamente, possono entrare 7 imprese piccole: la produzione sale a 24 700 e il prezzo scende a 19,4, ove può permanere. Questo è lo stesso prezzo di equilibrio del caso I' 2; ma, di

nuovo, la struttura dell'industria è diversa:

Imprese	Produzione
7 piccole	700
0 medie	
2 grandi (3 stabilimenti)	24 000
	24 700

Dobbiamo ancora vedere, però, se in una delle due nuove alternative situazioni di equilibrio, che possono essere raggiunte dopo la lotta, le grandi imprese profittino di più o di meno rispetto ad una delle due situazioni di equilibrio (I' 1 e I' 2), che possono essere raggiunte senza lotta e quindi senza sostenere il costo relativo.

Nella situazione I' 1 (prezzo 19,2) ciascuna grande impresa ottiene un profitto di 17 600; complessivamente, le due imprese ottengono un profitto di 35 200.

Nella situazione I' 2 (prezzo 19,4) ciascuna grande impresa ottiene un profitto di 19 200; complessivamente le due imprese ottengono un profitto di 38 400.

In ciascuna delle due alternative posizioni di equilibrio, raggiungibili attraverso la lotta, il profitto globale delle grandi imprese, che dispongono di tre invece che di due stabilimenti (e che, secondo la ipotesi, operano di comune accordo), è il triplo e non il doppio del profitto ottenibile da ciascuna grande impresa, ossia:

II' 3*a* (prezzo 19,2) : 17 600 × 3 = 52 800
II' 3*b* (prezzo 19,4) : 19 200 × 3 = 57 600.

Il profitto globale ottenibile sostenendo la lotta è dunque nettamente maggiore di quello ottenibile senza la lotta. Questa sarà attuata se il costo della lotta (dipendente, come si è detto, dal periodo in cui le grandi imprese debbono tenere il prezzo

sotto il livello « di eliminazione») si prospetta minore del valore capitale dei profitti sperati. Che ciò avvenga è probabile, e comunque è molto più probabile che nel caso II' 1.

Dunque, a parità di tutte le condizioni, una maggiore estensione assoluta del mercato conduce a differenti situazioni di equilibrio e rende più probabile l'attuazione di una politica aggressiva da parte delle grandi imprese, di una politica tendente all'eliminazione delle imprese piccole e medie. Di conseguenza, maggiore è l'estensione del mercato, maggiore tende ad essere la dimensione media delle imprese e minore tende ad essere il prezzo di equilibrio.

6. *Osservazioni sul precedente schema analitico*. Abbiamo visto che i prezzi di equilibrio sono molteplici: sono prezzi di equilibrio nel senso che, una volta che si è stabilito uno di questi prezzi, nessuno degli oligopolisti ha convenienza a introdurre mutamenti. Ciò però non significa che il problema dell'oligopolio sia indeterminato, nel senso che comunemente si dà a questa espressione. Significa che sono ammissibili diverse situazioni di equilibrio, perfettamente determinate, secondo le particolari ipotesi adottate. Se si vuole, si può dire che il problema è plurideterminato; ma questa specificazione *non va intesa in senso istantaneo* (o statico). Come si è avvertito, nel corso
dell'argomentazione, il prezzo dipende dall'assunzione circa l'iniziativa delle variazioni: *se* l'iniziativa parte da certe imprese, il prezzo raggiunge l'equilibrio ad un certo livello; *se* parte da altre imprese, lo raggiunge ad un altro livello; *e le variazioni, una volta avvenute, sono irreversibili*, in quanto esse consistono essenzialmente in variazioni degli impianti. Una volta che una variazione ha avuto luogo, non è possibile tornare indietro lungo la stessa strada. Una volta che è stata raggiunta una certa situazione di equilibrio, le altre situazioni di equilibrio sono precluse.

Sotto questi aspetti, lo schema qui prospettato tiene dunque conto, in modo formale o astratto, della « storia precedente ».

Benché non vi sia una sola situazione di equilibrio, è possibile indicare la tendenza generale del prezzo: *esso 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.

Gli elementi che determinano il prezzo sono:

a) l'estensione assoluta del mercato
b) l'elasticità della domanda
c) le diverse tecnologie
d) i prezzi dei fattori variabili e delle macchine, i quali concorrono, insieme con le tecnologie,

a determinare il costo medio totale delle imprese.

7. *Oligopolio e concorrenza*. Abbiamo avuto occasione di osservare (p. 76) che alle imprese più grandi non conviene rialzare il prezzo *neppure se la domanda è rigida*: ciò infatti indurrebbe nuove imprese ad entrare o le imprese esistenti a creare nuovi stabilimenti [1]. In altri termini, *la domanda può essere rigida anche per prezzi immediatamente superiori a quello di equilibrio*. Ciò non è ammissibile nel caso del monopolio puro [2]. Il fatto è che, nell'oligopolio, la

---

[1] Se le imprese che possono modificare il prezzo non lo rialzano, pur essendo l'elasticità della domanda minore di uno, *esse non massimizzano il profitto nel senso indicato dall'analisi marginale*. Questo tipo di analisi ci dà la formula $p - p / \eta = m$, da cui è facile vedere che, assumendo , $\eta \leq 1$, l'equilibrio è impossibile. Tuttavia, ciò significa semplicemente che una tale formula, elaborata con riferimento al caso del monopolio puro, è inapplicabile al caso dell'oligopolio.

[2] In concreto, il caso di una domanda rigida per prezzi superiori a quello di equilibrio è, con ogni probabilità, molto frequente. A questo proposito è rilevante l'osservazione di Marshall, secondo cui con l'andar del tempo le domande tendono ad irrigidirsi, *in modo irreversibile*, rispetto ad aumenti di prezzo: *Principî*, appendice H. (Il fenomeno cui allude Marshall non è che l'aspetto « micro-economico » di quello messo in evidenza da Modigliani, con riferimento alla propensione al consumo di una comunità, nella sua ben nota funzione del consumo: F. MODIGLIANI, *Fluctuations in the Saving-Income Ratio*, parte V del vol. XI della serie « Studies in Income and Wealth », edita dal National Bureau of Economic Research, 1949).

preoccupazione principale delle imprese maggiori, che controllano il prezzo, è l'esclusione di nuove imprese: in questo senso ha perfettamente ragione Andrews, che insiste molto sull'idea che gli uomini di affari, pur essendo generalmente in condizioni di fissare il prezzo — ciò che non potrebbero fare in concorrenza —, hanno una zona di discrezione molto limitata, appunto perché temono l'espansione di altre imprese operanti nello stesso ramo o l'invasione di imprese nuove o, ancora di più, di imprese operanti in altri rami produttivi: sono cioè le reazioni dei rivali, effettivi o potenziali, molto più di quelle dei consumatori, che influiscono sulla condotta degli uomini d'affari.

Ma allora — dobbiamo chiederci — in che cosa la situazione oligopolistica che abbiamo esaminata differisce dalla concorrenza? In che cosa consiste il potere di mercato delle grandi imprese oligopolistiche? Quali sono le conseguenze di questo potere di mercato?

Vedremo che *una risposta veramente soddisfacente non può essere data con riferimento alla situazione di equilibrio, non può essere data nel campo della così detta statica: può essere data solo dopo aver studiato le variazioni dei costi e dei prezzi, ossia con riferimento alla « dinamica ».*

Per il momento possiamo solo osservare:

1) che una situazione di concorrenza perfetta, nelle condizioni considerate, è *strutturalmente impossibile*;

2) che il saggio del profitto delle imprese medie e grandi è nettamente superiore al saggio minimo e che tale alto profitto è *ineliminabile*: una nuova grande impresa, che volesse entrare per ottenere un tale profitto, non solo non raggiungerebbe lo scopo, ma causerebbe

perdite per tutte le imprese. L'alternativa ad un prezzo che assicura un alto profitto alle imprese maggiori non è un prezzo eguale al costo, ma è una situazione caotica.

È esatto affermare che i profitti, superiori al minimo, goduti dalle imprese maggiori, hanno un carattere differenziale. Ora, profitti siffatti possono ammettersi anche nel caso di concorrenza. Ma v'è una differenza sostanziale fra i due tipi di profitti: quelli di concorrenza sono dovuti ad « attriti » e sono transitori; quelli oligopolistici sono invece dovuti a caratteristiche strutturali e sono
permanenti. Se si vuole, si può parlare di profitti di « monopolio parziale » o « sezionale », goduto dalle imprese grandi e medie rispetto alle piccole. Si può anche dire che i maggiori profitti sono connessi ad una « maggiore efficienza » di quelle imprese. Ma occorre immediatamente aggiungere che *si tratta di una maggiore efficienza fondata stabilmente su tecnologie diverse, non*
sull'« abilità » degli uomini d'affari che le dirigono [1].

A questo punto è necessaria un'osservazione sulla natura e sul realismo delle diverse concezioni della concorrenza, particolarmente della concezione neoclassica e di quella classica.

La concorrenza perfetta degli economisti neoclassici nella realtà non è mai esistita. L'ipotesi statica e l'applicazione, nel quadro di tale ipotesi, dell'analisi marginale hanno indotto gli economisti neoclassici ad attribuire alla concorrenza caratteristiche (in particolare: perfetta omogeneità dei prodotti, curva di domanda orizzontale rispetto alla singola impresa) che limitano il realismo di siffatta concezione in qualsiasi tempo.

Ben diversa è la concezione degli economisti classici, specialmente di Ricardo. In questa concezione elemento essenziale della concorrenza è la facilità dell'entrata. Se l'entrata è facile, nessun produttore può innalzare i prezzi né può, salvo che per un periodo limitato, guadagnare un profitto maggiore di quello normale [2]. La concezione classica (sulla quale torneremo)

---

[1] Se mai l'abilità è stata quella degli uomini che hanno portato quelleimprese ad assumere le dimensioni che hanno
assunte; molto spesso, nel caso di grandi imprese già consolidate, per rendere omaggio a quell'abilità bisogna visitare
il cimitero.

[2] Una concezione analoga a quella dei classici è sviluppata da Alberto Breglia (*Reddito sociale*, Edizioni

fa riferimento a condizioni che si possono considerare « dinamiche »: pei classici la concorrenza non è tanto una situazione, quanto un processo. Per diverse analisi specifiche il rigore della concezione classica è minore di quello della concezione neoclassica; ma molto maggiore è il suo realismo.

Per distinguere le due concezioni della concorrenza, chiameremo, la prima, concorrenza dei neoclassici o concorrenza perfetta, e la seconda, concorrenza dei classici o, semplicemente, concorrenza.

8. *L'oligopolio differenziato*. Nell'analisi precedente si è supposto, fra l'altro, che i consumatori non abbiano preferenze pei prodotti delle singole imprese [3]. In questo modo sono state escluse quelle imperfezioni del mercato che a parere di molti economisti sono le fonti principali del « grado di monopolio ». Ciò è stato fatto proprio per mettere in risalto che *un certo grado di monopolio* [4] *è insito nella stessa struttura tecnica delle industrie concentrate*, indipendentemente dalle preferenze e dall'ignoranza dei consumatori e dall'incertezza dei produttori [5]. Sono invece proprio questi gli elementi che caratterizzano l'ologopolio differenziato; l'elemento principale è dato dalla preferenza di certi consumatori verso i prodotti di determinate imprese, prodotti che sono o appaiono ad essi *differenti* da quelli delle altre imprese.

---

dell'Ateneo, Roma, 1951); egli sostiene che le condizione dell'entrata di nuove imprese debbono costituire l'oggetto fondamentale nello studio delle forme di mercato

[3] Ossia si è supposto che la curva di domanda *riferita alle singole imprese* sia orizzontale, ossia ancora, che il « grado di monopolio » nel senso di Rothschild sia zero (*The Degree of Monopoly*, in « Economica », febbraio 1942, pp. 24-39).

[4] Il significato preciso di questa espressione sarà discusso nel capitolo V.

[5] *A fortiori*, quel grado di monopolio in sè è indipendente dalla protezione doganale, da leggi difettose o da altri elementi « artificiali ».

L'oligopolio differenziato si riscontra in molte industrie producenti beni di consumo ed in moltissime attività commerciali. Su un piano concreto, tuttavia, occorre subito osservare che in varie attività commerciali la discontinuità dei metodi organizzativi può determinare situazioni simili a quella esaminata dianzi. Né è detto che i « salti » qui debbano esser minori che nell'industria. Fra l'emporio che fornisce gli abitanti di un quartiere e la grande organizzazione di negozi a catena c'è un salto anche maggiore che fra una fonderia di dimensioni relativamente modeste e il grande complesso che produce ferro e acciaio.

Ma l'affinità fra i due tipi di oligopolio si manifesta sotto un aspetto più interessante.

Nell'oligopolio concentrato vi sono barriere, create dalla tecnica, che operano *verso l'esterno*, ossia verso rivali potenziali.

Nell'oligopolio differenziato il problema sembra essere diverso, in quanto le barriere, dovute appunto alla differenziazione dei prodotti, operano *all'interno* del gruppo di imprese. Vi sono barriere verso l'esterno?

Le barriere verso l'esterno, nell'oligopolio concentrato, sono determinate, congiuntamente, dalla tecnologia e dall'ampiezza dello sbocco. Ora, barriere simili esistono anche nell'oligopolio differenziato: esse sono date dalle *spese di vendita necessarie per acquistare una clientela adeguata* [1].

Queste spese di vendita « di impianto » sono assimilabili a costi fissi: all'inizio, in parecchi mercati, occorre sostenere spese sufficientemente grandi, non solo per far conoscere il prodotto o i prodotti e per accattivarsi la fiducia dei clienti potenziali, ma anche per costituire un'organizzazione per le vendite capace di competere con quelle delle imprese già esistenti. Queste spese, inoltre, debbono essere protratte per un periodo anche lungo e perfino molto lungo, durante il quale il valore delle vendite può essere perfino inferiore ai costi complessivi [2].

---

[1] Cfr. P. SRAFFA, *op. cit.*, p. 603.

[2] Cfr. P. W. S. ANDREWS, *op. cit.*, cap. V, n. 5.

Maggiori sono le spese di vendita « di impianto », più ampia potrà essere la clientela; ma, ovviamente, le relazioni fra queste spese e l'ampiezza della clientela non sono affatto semplici e sarebbe assurdo volerle rappresentare per mezzo di curve. L'ostacolo che rende difficile l'entrata di nuove imprese e crea una situazione oligopolistica *per l'intero gruppo* non è dato tanto dalla difficoltà di procurarsi i fondi per le spese di vendita « d'impianto », quanto dalla difficoltà di procurarsi clienti in un numero tale da consentire non solo il recupero dei costi correnti di produzione, ma anche, via via nel tempo, quello delle spese di impianto. La discontinuità che rende necessario assicurarsi uno sbocco sufficientemente ampio dipende, oltre che dai costi fissi tecnici, dal costo fisso d'impianto; dipende dal fatto che le spese di vendita, se inizialmente sono compiute a piccole dosi, in pratica non hanno alcuna utilità rispetto al fine proposto.

Anche nell'oligopolio differenziato, dunque, esistono barriere verso l'esterno: esse dipendono dalle barriere verso l'interno, ossia delle diverse « clientele » *le quali creano discontinuità simili, quanto agli effetti, alle discontinuità tecnologiche*. Per « produrre » una certa clientela i rivali potenziali devono sostenere un costo non divisibile in piccole dosi; e questo costo non va considerato isolatamente, va posto in relazione con l'ampiezza prevista della clientela. Il fatto che una tale previsione non può essere che estremamente incerta accresce gli ostacoli all'entrata dei rivali potenziali.

Le imperfezioni del mercato che caratterizzano l'oligopolio differenziato sono state escluse dall'analisi dell'oligopolio concentrato, per mettere in risalto gli effetti delle discontinuità tecnologiche. Ma nella realtà quelle imperfezioni si possono sovrapporre su questi effetti, accrescendo il grado di monopolio [3].

[3] Si trovano tipicamente in condizioni di oligopolio concentrato molte importanti industrie producenti beni strumentali, come il ferro e l'acciaio, materie prime chimiche, elettricità, petrolio, cemento (cfr. dianzi, p. 40, nota 2). Numerose industrie producenti beni non durevoli di consumo, come i tessuti, i pneumatici, prodotti in scatola, liquori e bevande, sigarette, si trovano tipicamente in condizioni di oligopolio differenziato. L'oligopolio « misto» (concentrazione con differenziazione) è invece tipico di diverse

La stessa differenziazione dei prodotti spesso comporta tecnologie diverse; d'altro canto, la diversità delle tecnologie a sua volta spesso comporta prodotti simili ma di qualità differenti. Anche per ragioni tecnologiche, quindi, i due tipi di oligopolio in concreto si sovrappongono [1]. E poiché abbiamo riconosciuto la validità dei problemi (non necessariamente delle soluzioni) esaminati dagli studiosi della concorrenza imperfetta — problemi che fanno capo principalmente alla differenziazione dei prodotti e all'incertezza —, possiamo concludere che l'analisi qui prospettata non è in contrasto con quella elaborata da quegli studiosi, ma è, rispetto ad essa, complementare.

V'è infine un'altra categoria di barriere, che operano esternamente o internamente e che si connettono con le barriere tecnologiche: sono quelle create da brevetti e da procedimenti tecnici particolari, che richiedono dirigenti ed operai specializzati, il cui numero è limitato e non può essere accresciuto in breve tempo. Anche qui, gli effetti di tali barriere si sovrappongono su quelli delle barriere dipendenti dalle tecnologie e dalle imperfezioni del mercato.

Tuttavia, le barriere principali sono quelle propriamente tecnologiche e quelle dipendenti dalle spese di vendita « di impianto »: esse operano congiuntamente, sebbene siano, in ciascun mercato, variamente combinate. I loro effetti restrittivi rispetto all'entrata di nuove imprese in definitiva consistono nel fatto che, con l'imporre ai rivali potenziali investimenti e dimensioni relativamente ampi, fanno sorgere, per essi, la necessità di poter contare fin dal principio su un volume di

---

industrie producenti beni durevoli di consumo, come le automobili, le macchine da scrivere, i frigoriferi, gli apparecchi radio e televisivi. Condizioni concorrenziali o quasi-concorrenziali possono riscontrarsi in industrie che producono beni non durevoli di consumo e in attività sussidiarie e satelliti (cfr. p. 27), purché la concentrazione sia bassa e la differenziazione dei prodotti poco pronunciata.

[1] Debbo questa osservazione — che permetterebbe sviluppi assai interessanti — al professor Siro Lombardini. Desidero qui esprimere il mio vivo ringraziamento a Lombardini per le critiche e i suggerimenti che mi ha rivolti dopo aver letto l'edizione provvisoria di questo saggio e che mi hanno consentito dì migliorarlo, in alcuni punti in modo sostanziale (spec. parte I, cap. II, § 3, cap. III, § 1, cap. V, § 2, parte II, cap. II, § 3).

vendite relativamente grande. In ultima analisi, la barriera sta nell'estensione del mercato.

Capitolo terzo

Variazioni dei costi e dei prezzi

1. *Il fondamento razionale del principio del costo pieno*. V'è contraddizione fra l'analisi precedente e il principio del costo pieno? Qual è il fondamento razionale di tale principio?

Se tutti i dati rimanessero invariati nel tempo, il procedimento seguito dagli imprenditori per fissare il prezzo perderebbe ogni funzione — ammesso che originariamente ne avesse una: il prezzo tenderebbe a restare quello che è e gli oligopolisti ben presto troverebbero assurda — quando non l'avessero già trovata noiosa — l'operazione di fissare un prezzo che è quello che è e che anzi, se si considera valida l'analisi precedente, in effetti è già « fissato » da forze che solo in parte essi, individualmente, controllano.

L'operazione cessa di essere assurda se si suppone che i dati varino.

Vediamo meglio. Se variano gli elementi di costo il prezzo deve mutare. Se non ci fosse un criterio semplice e universalmente applicabile per arrivare al nuovo prezzo di equilibrio, ad un prezzo accettabile, nella nuova situazione, da

tutte le imprese, l'assestamento dell'intera industria (o dell'intero gruppo di imprese) sarebbe rotto e si genererebbe una situazione caotica, da cui si uscirebbe solo attraverso gravi difficoltà e perdite: *ciò accadrebbe necessariamente, non essendovi, nell'oligopolio, quelle possibilità di adattamenti continui che invece esistono in condizioni di concorrenza.*

Se dunque varia il costo, in quale misura il prezzo deve essere variato?

Il nuovo prezzo deve riprodurre una situazione di equilibrio: una situazione, cioè, accettabile per tutte le imprese e tale da non attrarre nuove imprese in quel mercato. Al nuovo prezzo, i saggi del profitto devono essere eguali (o quasi eguali) a quelli che si erano già stabiliti nella precedente situazione di equilibrio.

Vediamo se, per arrivare al nuovo prezzo, si può applicare la formula

$$p = v + qv$$

ossia, più precisamente

$$p = v - q'v + q''v$$

ove

$$q'v = \frac{k}{x} \qquad e \qquad q\ v = g\ ,$$ [1]

Il costo fisso, *k*, a sua volta, dipende dalle spese generali (fra cui sono le spese per gli impiegati e i tecnici) e dalle quote di ammortamento degli impianti e dei macchinari. Sul profitto unitario lordo,
g, gravano non solo i tributi ma anche gli oneri per interessi, se l'impresa ha contratto debiti a lungo
o a breve termine [2].

---

[1] Cfr. parte I, cap. I, § 2.

[2] Poiché, a causa del progresso tecnico, non è possibile distinguere in modo rigoroso fra ammortamenti e investimenti
netti, può essere conveniente considerare il profitto al lordo anche degli ammortamenti, tenendo ben presente che, in
ogni caso, una certa parte dei profitti *deve* essere destinata agli investimenti (cfr. oltre, cap. IV). Sotto questo aspetto, il
costo fisso, *k*, esprimerebbe solo le spese amministrative generali, mentre nel profitto lordo rientrerebbero tutti gli altri
elementi che abbiamo ricordato.

I mutamenti nei prezzi dei fattori variabili (lavoro e materie prime) danno luogo alle più frequenti variazioni dei costi; questi mutamenti, inoltre, necessariamente modificano i costi diretti di tutte le imprese di un certo ramo produttivo, anche se non necessariamente nella stessa proporzione; di conseguenza, il prezzo del prodotto deve essere a sua volta modificato.

Vediamo dunque quale aiuto possa dare la formula del costo pieno quando varia il costo diretto.

Consideriamo in primo luogo il caso più semplice: quello di un mercato che si trovi in condizioni di oligopolio differenziato, in cui le imprese abbiano quote di mercato pressoché eguali ed usino tecniche eguali o molto simili; e supponiamo che la curva di domanda si sposti accompagnando le variazioni del prezzo e restando immutata nella forma. E supponiamo che k / x non vari.

Se v aumenta e il prezzo viene aumentato nella misura del coefficiente q, il nuovo margine $q\ v$ — ammesso che k / x e il capitale investito K restino costanti — comporta un profitto unitario maggiore di prima e quindi un saggio di profitto maggiore di quello di equilibrio. Viceversa, se v diminuisce e il prezzo viene ridotto nella misura del coefficiente q, il nuovo margine comporta un saggio di profitto minore di quello di equilibrio. Di conseguenza, sempre ammesso che k / x non vari, la formula $p = v + qv$ deve essere corretta. Più precisamente, se v aumenta il coefficiente q deve essere alquanto ridotto; se diminuisce, q deve essere aumentato: ciò permetterà di riprodurre il saggio di profitto che si era stabilito nella precedente situazione di equilibrio.

La semplice formula $p = v + qv$, quindi, non può essere applicata automaticamente. Per giungere al prezzo che assicura lo stesso saggio di profitto occorre usare l'altra formula, meno semplice, che è stata prospettata per il calcolo del saggio del profitto minimo [1].

---

[1] Cfr. p. 74. Questa formula è da tener presente nel discutere la politica, seguita da diverse grandi società, di fissare
il prezzo sulla base di un determinato obiettivo di rendimento degli investimenti (*target return pricing*). Cfr. A. D. H.
KAPLAN, J. B. DIRLAM, R. F. LANZILLOTTI, *Pricing in Big Business — A Case Approach*, The Brookings

$$p = \left(\frac{k}{x} \cdot v\right)(1+s).$$

Anche questa formula esprime il principio del costo pieno, ma in modo alquanto diverso; distingueremo i due criteri del costo pieno, il primo, espresso dalla formula $p = v + qv$, e il secondo, espresso dalla formula ora indicata.

Nelle assunzioni semplificatrici che sono state prospettate, il secondo criterio consente di calcolare con maggiore precisione il nuovo prezzo di equilibrio. Tuttavia, se le variazioni di *v* sono molto piccole il primo criterio, più semplice, può essere applicato quasi automaticamente.

Quando si passa a considerare il caso dell'oligopolio concentrato, in cui le imprese usano tecniche diverse, il problema si complica. Se varia il costo diretto per mutamenti nei prezzi dei fattori variabili, tanto il primo criterio quanto il secondo, più preciso, danno luogo a prezzi diversi, essendo diversi i costi unitari delle varie imprese; ma il nuovo prezzo deve essere unico.

La difficoltà è superata se si mantiene l'assunzione, già fatta dianzi, secondo cui il prezzo viene fissato dalle imprese più grandi, usando il primo o il secondo criterio: il nuovo prezzo riprodurrà
(approssimativamente o precisamente) quel saggio di profitto che nella precedente situazione di equilibrio era ottenuto dalle imprese maggiori. Ma il nuovo prezzo potrà essere più o meno profittevole per le imprese minori. Se è più profittevole, nuove imprese piccole e medie possono essere indotte ad entrare, provocando una flessione del prezzo fino al livello di esclusione relativo a questo tipo d'imprese; oppure le grandi imprese, rendendosi conto di ciò, possono subito ridurre alquanto il prezzo, calcolato in base al secondo criterio. Comunque, ciascuna delle grandi imprese si preoccupa sopra tutto delle reazioni delle imprese aventi dimensioni simili (altrettanto grandi o di grandezza immediatamente inferiore): ciascuna grande impresa, di norma, tende a scansare i pericoli di

---

Institution, Washington 1958, parte I, cap. II.

un'invasione di altre grandi imprese o di un conflitto con imprese siffatte. Un prezzo che riproduca il saggio del profitto già considerato accettabile, nella situazione precedente, dalle varie grandi imprese evita questi pericoli. Subordinatamente, le imprese che regolano i prezzi si preoccupano delle imprese minori.

Dunque, se mutano i prezzi dei fattori variabili, mutano i costi diretti di tutte le imprese. Nell'oligopolio differenziato, in cui le imprese applicano tecniche eguali o simili, per calcolare il nuovo prezzo di equilibrio esse prendono per base il primo criterio ed usano il secondo criterio come eventuale correttivo. Nell'oligopolio concentrato neppure il secondo criterio, più preciso del primo, può bastare: le imprese dominanti, che fissano il prezzo — *price leaders* —, devono anche tener conto delle variazioni che sorgono nei margini di profitto delle imprese minori e introdurre,
se la ritengono necessaria, una ulteriore « correzione ».

Nell'oligopolio differenziato, in cui le imprese hanno costi e quote di mercato simili, non ci sono *price leaders*. Ma quando le variazioni dei costi sono relativamente piccole di *price leaders* non c'è bisogno: le diverse imprese, calcolando ciascuna per suo conto il nuovo prezzo, raggiungono, in pratica, lo stesso risultato. In questo caso, che è il caso più semplice, la funzione che ha il principio del costo pieno appare chiaramente: esso adempie ad una funzione di guida, in quanto consente alle imprese oligopolistiche di raggiungere speditamente e senza scosse il nuovo equilibrio.

In generale, nei casi in cui le variazioni dei costi diretti sono relativamente piccole, il primo criterio costituisce una sufficiente approssimazione per il calcolo del nuovo prezzo di equilibrio. I casi di variazioni relativamente piccole sono frequenti; e le imprese tendono ad usare il primo criterio anche pei vantaggi della semplicità e della generale e rapida applicabilità. Se le variazioni dei costi diretti sono molto notevoli, o se variano gli altri dati fondamentali (estensione del mercato, elasticità della domanda, tecnologia, prezzi dei fattori fissi), nessuno dei due criteri potrà avere applicazione automatica: di ciò ci occuperemo nei paragrafi seguenti.

Possiamo riassumere i punti fondamentali nei termini seguenti.

L'analisi svolta nel capitolo precedente può spiegare come si forma l'equilibrio in condizioni di oligopolio. Una volta che si è determinata una certa situazione di equilibrio, ciascuna impresa calcola la percentuale del costo diretto che deve appunto aggiungere a questo costo per arrivare al prezzo. Ed usa questa percentuale come base (salvi gli eventuali correttivi) per modificare il prezzo nel caso che gli elementi di costo varino. È qui — nelle variazioni dei costi — che compare il fondamento razionale del criterio empirico seguito dagli uomini d'affari.

2. *Variazioni degli elementi che determinano l'equilibrio:* a) *variazioni nell'estensione del mercato e* b) *nell'elasticità della domanda*. Sono state considerate alcune conseguenze delle variazioni dei costi riguardanti tutte le imprese. Ora dobbiamo esaminare in modo organico le conseguenze sull'equilibrio di variazioni che intervengono nei diversi elementi che determinano l'equilibrio, e cioè: *a*) l'estensione assoluta del mercato; *b*) la sua capacità di assorbimento (elasticità della domanda); *c*) la tecnologia e *d*) i prezzi dei fattori produttivi.

Cominciamo col considerare le conseguenze delle variazioni del primo elemento.

a) *Variazioni nell'estensione del mercato*. Sono le variazioni che hanno luogo nel volume delle merci vendute indipendentemente da variazioni di prezzo. Possono anche essere considerate come il risultato di spostamenti a destra (o a sinistra) della curva di domanda la cui forma si suppone inalterata.

Queste variazioni hanno, in concreto, grande importanza. In un'economia che si sviluppa si può osservare di frequente che la domanda di molti beni mostra un saggio d'incremento senza che, in prima istanza, vari il prezzo: l'incremento dipende dall'aumento del reddito individuale medio. Se poi il prezzo diminuisce, l'incremento della domanda diviene proporzionalmente maggiore, almeno nel periodo in cui la diminuzione del prezzo dispiega i suoi effetti.

In quale modo si altera l'equilibrio del mercato oligopolistico?

L'ampliamento dello spazio economico può provocare: 1) l'entrata di nuove imprese, 2) l'entrata di grandi imprese già operanti in altri mercati e 3) l'espansione delle imprese già esistenti, che costruiscono nuovi stabilimenti.

L'entrata di grandi imprese già operanti in altri rami è relativamente più facile dell'entrata di imprese nuove, specialmente perché le prime già dispongono di ampi capitali (in primo luogo attraverso l'autofinanziamento), di tecnici e di un'organizzazione per le vendite [1]. L'ostacolo principale all'ingresso di tali imprese sta nell'estensione del mercato: se questo si amplia, quell'ostacolo o si riduce o viene a cadere. Ma di fronte ad un ampliamento, in parte effettivo e in parte previsto, del mercato, le grandi imprese già esistenti, per impedire l'entrata di altre grandi imprese, già operanti in altri rami, e di piccole imprese nuove, possono trovar conveniente ridurre il prezzo e costruire nuovi stabilimenti che da principio non producono a pieno ritmo, ma che potranno essere sfruttati pienamente col progressivo espandersi del mercato. Inoltre, può accadere che le grandi imprese già esistenti non trovino conveniente applicare una data tecnologia, già nota, fino a quando il mercato non abbia raggiunto una certa dimensione: il progressivo espandersi del mercato può, ad un certo punto, far sorgere la convenienza di applicare tale tecnologia, anche se i nuovi impianti non possono esser subito sfruttati a pieno. Dunque, di fronte ad un ampliamento del mercato, le imprese già esistenti accrescono la loro capacità produttiva e, man mano, anche la produzione. Ma se l'ampliamento del mercato è relativamente rapido; se le imprese già esistenti sono troppo « caute » nella stima dell'ulteriore ampliamento del mercato; se, infine, il prezzo è sensibilmente più alto del costo delle imprese maggiori; se hanno luogo queste condizioni, le grandi imprese operanti in altri rami saranno indotte ad entrare in quel mercato, anche se il loro ingresso comporta, dopo aggiustamenti più o meno violenti, un prezzo di equilibrio più basso. Le imprese

[1] Cfr. H. H. HINES, *Effectiveness of « Entry » by Already Established Firms*, in « Quarterly Journal of Economics », febbraio 1957, pp. 132-50.

minori, che producono a costi relativamente elevati, vengono eliminate o via via abbandonano il mercato. In generale, dunque, l'ampliamento del mercato tende a far crescere la dimensione media delle imprese e a far diminuire il prezzo (cfr. p. 83).

Tuttavia, quando il mercato è già ampio ed è relativamente basso il saggio d'incremento della domanda e non si prospettano, come nei casi dianzi considerati, importanti economie di scala da sfruttare; quando, in una parola, l'industria che si considera è matura ed è relativamente stabilizzata, le imprese maggiori non hanno convenienza né a ridurre i prezzi (l'ampliamento dello spazio economico è lento e la minaccia dell'invasione di nuove imprese o di imprese già operanti in altri mercati non è grave), né ad aumentarli (perché ciò, nel breve periodo, ridurrebbe la domanda e probabilmente, a lungo andare, il saggio del suo incremento): hanno convenienza a mantenere costanti i prezzi e ad accrescere la capacità produttiva — ad investire — in proporzione all'aumento di domanda. Pertanto, esse mirano a mantener costanti le loro quote di mercato, dopo aver raggiunto un accordo, tacito o espresso [2]. (Osserviamo, incidentalmente, che nei rami in cui ciò avviene il risultato è che il rapporto capitale-reddito tende a rimanere costante).

b) *Variazioni nell'elasticità della domanda*. Supponiamo che, al prezzo esistente, l'elasticità della domanda rispetto ad

---

[2] interessante compiere un'analisi di queste e di altre situazioni di equilibrio risultanti da un ampliamento dello spazio economico man mano che viene applicato il trattato del Mercato comune europeo. In un'analisi di questo genere, conviene forse distinguere due fasi: una prima fase, in cui in molti rami lo spazio economico cresce rapidamente per la progressiva riduzione delle tariffe; ed una seconda fase, che probabilmente avrà luogo dopo che le barriere protezionistiche all'interno della Comunità europea saranno state eliminate. Durante la prima fase, tuttora in corso, sono probabili lotte, con l'assorbimento di imprese minori da parte delle imprese maggiori ed accordi parziali fra le imprese maggiori, per la conquista della più alta quota possibile del mercato europeo; durante la seconda fase diventano più probabili accordi generali fra le maggiori imprese per consolidare la divisione relativa delle quote di mercato. Mentre nella prima fase si avrebbe, nei singoli mercati considerati, un incremento relativamente rapido della produzione, accompagnato da un'intensa concorrenza (oligopolistica) di prezzi e di qualità (cfr. § 3), la seconda fase sarebbe caratterizzata da prezzi relativamente costanti e da un minor saggio d'incremento della produzione.

aumenti di prezzo cresca. In questo caso non accade nulla di particolare: l'equilibrio resta immutato.

Se invece cresce l'elasticità della domanda *rispetto a diminuzioni di prezzo*, e cresce in misura adeguata, nuove imprese possono entrare: si creano situazioni simili a quelle indicate nel punto precedente. Più elevata diviene l'elasticità della domanda e più grandi sono le « economie di scala » di cui godono le imprese maggiori, maggiore sarà l'aumento della dimensione media delle imprese nel nuovo equilibrio e minore il nuovo prezzo di equilibrio.

Occorre osservare che, in concreto, l'aumento dell'elasticità della domanda deve risultare da indizi ben visibili e deve apparire *notevole*. Una grande incertezza circa la misura dell'elasticità della domanda avrà la conseguenza di cristallizzare l'equilibrio esistente. Per questo, una variazione nella struttura dell'industria e nel prezzo di equilibrio sarà molto più probabilmente la conseguenza di una tendenza del mercato ad ampliarsi indipendentemente da variazioni di prezzo che non di una problematica variazione nell'elasticità della domanda. Il fatto è che la prima tendenza prende corpo in qualcosa di tangibile e di misurabile: il saggio d'incremento del volume delle vendite. Questo saggio, se rimane relativamente costante per un periodo non breve, consente estrapolazioni, rischiose, è vero, ma non così problematiche come il calcolo di variazioni nell'elasticità della domanda, il quale presenta difficoltà che possono risultare praticamente insormontabili.

3. *c*) *Mutamenti nella tecnologia*. Consideriamo ora le variazioni nei costi dipendenti da mutamenti tecnologici. Le innovazioni tecnologiche riducono i costi riducendo i coefficienti di produzione. Ora, come ha osservato Schumpeter [1], la maggior parte delle innovazioni — e certamente le più importanti — comportano la costruzione di nuovi impianti o nuovo macchinario. *Di norma, cioè, i mutamenti nei coefficienti dei fattori variabili dipendono da mutamenti nel cosí detto capitale fisso.*

[1] *Business Cycles* cit., vol. I, p. 93.

Se il nuovo impianto o il nuovo macchinario è accessibile a tutte le imprese, quali che siano le loro dimensioni, allora, in un periodo anche non lungo, *la riduzione dei costi diviene generale* e il prezzo di equilibrio dovrà diminuire (secondo il primo criterio del costo pieno, eventualmente corretto dal secondo criterio). Ma se il nuovo impianto è accessibile solo alle imprese maggiori *questo risultato non si ha*: il prezzo resta invariato e la *riduzione dei costi resta circoscritta a queste imprese*, le quali godranno di un profitto anche più alto di prima. Queste imprese potranno calcolare una nuova percentuale q, maggiore della precedente; la nuova q servirà ad esse per variare il prezzo in caso di variazioni *generali* dei costi. Il prezzo di equilibrio potrà variare solo se la nuova tecnologia rende conveniente alle maggiori imprese già esistenti o a nuove imprese di muover guerra alle altre per eliminarle e occuparne lo spazio economico. Ciò può accadere però solo se si tratta d'innovazioni che consentono una riduzione molto notevole dei costi; altrimenti il costo della lotta agirà da ostacolo e l'equilibrio originario non sarà rotto: le imprese più grandi si contenteranno di godere i maggiori profitti che potranno ottenere, al prezzo esistente, dopo la riduzione dei costi.

Vi sono dunque alcune innovazioni che per la loro stessa natura non sono accessibili che a determinati tipi d'imprese e particolarmente alle imprese più grandi. Sono, fra queste, molti metodi di « produzione in massa », la cui applicazione è possibile solo se le imprese hanno raggiunto dimensioni molto ampie. Ma le imprese possono avvalersi di mezzi speciali — non necessariamente connessi con le discontinuità tecnologiche — per rendere inaccessibili o meno accessibili ai rivali determinate innovazioni e quindi per non dover spartire con essi i benefici che da quelle innovazioni derivano: i brevetti che proteggono nuovi metodi produttivi e i marchi di fabbrica, che impediscono l'imitazione di determinate caratteristiche qualitative dei prodotti, costituiscono gli esempi più ovvi di tali mezzi.

Occorre tuttavia osservare che la protezione che questi mezzi offrono è precaria. Il brevetto di solito conferisce un monopolio di un determinato metodo di produzione, non di una produzione: questo monopolio sotto l'aspetto giuridico dura relativamente a

lungo, ma sotto l'aspetto economico dura relativamente poco. Il fatto è che le altre imprese si sforzano di adottare metodi simili: *se non trovano l'ostacolo obiettivo dato dalla discontinuità tecnologica e se non si tratta di innovazioni addirittura rivoluzionarie*, possono aver successo nei loro sforzi. Questo, però, se avviene, avviene dopo un certo periodo, durante il quale le imprese che hanno attuato per prime i nuovi metodi godono di un profitto straordinario.

Osservazioni analoghe valgono per mutamenti di qualità dei prodotti [1]. Anche qui le imprese si sforzano di differenziare i loro prodotti per godere di extraredditi che, in ciascun periodo, hanno alcuni caratteri dei redditi di monopolio. Ma, di nuovo, se non vi sono ostacoli obiettivi, dovuti alle discontinuità tecnologiche, non v'è ragione di pensare che a lungo andare le imprese rivali non possano compiere, con successo, imitazioni: questi redditi di monopolio, *singolarmente considerati*, hanno tendenza a scomparire. Più precisamente: il singolo extrareddito dovuto a ciascuna specifica « qualità » di prodotto è caduco, per le reazioni dei rivali, che a loro volta introducono nuove qualità di prodotti; ma il flusso complessivo degli extraredditi di questo genere potrà perpetuarsi (tra oscillazioni), se le imprese introducono sempre nuove qualità di prodotti.

Poiché le modificazioni di qualità non incontrano necessariamente l'ostacolo delle discontinuità tecnologiche, e poiché le reazioni dei rivali rispetto a modificazioni di qualità sono necessariamente più lente di quelle che seguono riduzioni di prezzi, è da presumere che la « concorrenza nella qualità » divenga particolarmente intensa in condizioni di oligopolio (s'intende: oligopolio differenziato), a scapito della concorrenza vera e propria, la concorrenza dei prezzi.

Nel settore dei beni di consumo la concorrenza nella qualità è ampiamente alimentata da campagne pubblicitarie, che « valorizzano » o accentuano le caratteristiche e le differenze qualitative di un prodotto rispetto agli altri. Nel settore dei beni d'investimento, invece, la concorrenza nella qualità si svolge in

---

[1] Tener conto delle differenze di qualità significa considerare il caso che abbiamo chiamato di « oligopolio differenziato » (cfr. A. HENDERSON, *The Theory of Duopoly* cit.).

ampia misura indipendentemente dalla pubblicità. Siffatta concorrenza e la differenziazione dei prodotti hanno sempre avuto rilevanza in quella che forse è l'industria principale del settore dei beni d'investimento, l'industria meccanica, per la stessa natura delle macchine. La questione della « qualità » delle macchine, come si vedrà, diviene tuttavia particolarmente rilevante nel periodo moderno, a causa della crescente importanza degli
« investimenti di sostituzione ».

Nel tempo, la concorrenza nella qualità si svolge attraverso continui o quasi continui mutamenti qualitativi, anch'essi determinati dal « progresso tecnico ». Onde il progresso tecnico, oltre che nella creazione di beni nuovi e nella riduzione dei coefficienti per ogni unità di un *dato* prodotto, dà luogo a miglioramenti di qualità dell'unità di prodotto anche con coefficienti invariati. Codesti miglioramenti di qualità sono molto problematici nel caso dei beni di consumo: essi sono giudicati soggettivamente dai consumatori (che per di più, vengono suggestionati da campagne pubblicitarie); nel settore dei beni d'investimento, invece, hanno un significato relativamente più preciso: essi accrescono l'efficienza produttiva di ciascuna unità — di ciascuna « macchina » [2].

Nel caso di beni nuovi, prima non prodotti, il produttore da principio si trova in una situazione di monopolio temporaneo, che può sfruttare fissando prezzi notevolmente superiori ai costi e ottenendo così un profitto di parecchio superiore alla norma.

4. *d*) *Variazioni nei prezzi dei fattori produttivi*. Se i costi diminuiscono per una diminuzione dei prezzi dei fattori

[2] Sebbene la nozione di « mutamenti nell'efficienza produttiva » sia suscettibile di maggiore precisione della nozione di « mutamenti nella qualità dei beni di consumo », essa, sotto l'aspetto concettuale presenta difficoltà gravi, che poi si ripresentano nella teoria del capitale. Fra i rarissimi studi empirici sulla questione, ricordiamo quello di H. STAEHLE, *Technology, Utilisation and Productivity*, in « Bulletin de l'Institut International de Statistique », 28me session de l'Institut, tome XXXIV, 4me livraison.

produttivi, tutte le imprese potranno goderne e il prezzo dovrà diminuire.

Come si è visto (§ 1), i mutamenti nei prezzi dei fattori variabili costituiscono la causa più frequente delle variazioni nei costi; si tratta inoltre di mutamenti che necessariamente riguardano tutte le imprese e quindi modificano le condizioni di equilibrio (mentre, per esempio, mutamenti nei prezzi delle macchine non necessariamente riguardano tutte le imprese, poiché molto diverse sono le macchine impiegate dalle imprese di diverse dimensioni). Probabilmente è questo il motivo per cui il criterio del costo pieno, almeno nella sua formulazione più semplice, assume come termine di riferimento il costo diretto. Le imprese si avvalgono di questo criterio per ritrovare rapidamente il nuovo prezzo di equilibrio, evitando i sussulti e le guerre dei prezzi che altrimenti dovrebbero affrontare.

Ma a questo punto dobbiamo considerare non solo le variazioni dei costi diretti determinate da mutamenti nei prezzi dei fattori variabili, ma anche quelle originate da mutamenti nella tecnica e quindi nella produttività.

Il costo diretto o costo variabile, v, è eguale alla spesa unitaria per il lavoro manuale (« costo del lavoro ») più la spesa unitaria per materie prime

$$v = l + a$$

ove l, a sua volta, è dato dal rapporto del salario per addetto e produttività per addetto o, più precisamente, salario orario e produttività oraria:

$$l = \frac{s}{\pi}.$$

La formula

$$p = v + qv$$

diviene

$$p = \frac{s}{\pi} + a + q\left(\frac{s}{\pi} + a\right)$$

ovvero

$$p = \frac{s}{\pi} + a + \frac{k}{x} + g.$$

Se vogliamo esaminare le variazioni dei costi e dei prezzi durante il ciclo, possiamo trascurare, come scarsamente rilevanti nella maggior parte dei casi, le variazioni di *a*, che dipendono principalmente da variazioni nei prezzi delle materie prime [1] e, in via molto subordinata, da mutamenti tecnici che consentono un risparmio nell'impiego di materie prime; e possiamo concentrare la nostra attenzione sulle variazioni di *s* e di π, ossia sulle variazioni del costo del lavoro, che è dato appunto dal rapporto fra salari (monetari) e produttività. Possiamo assumere che, nelle condizioni moderne, tanto i salari quanto la produttività crescano ininterrottamente: trascuriamo, cioè, i casi, oramai eccezionali, in cui o i salari o la produttività diminuiscono; il problema è quello della velocità relativa dei due incrementi.

5. *Variazioni dei costi durante il ciclo economico*. Dobbiamo distinguere quattro fasi del ciclo economico: la prosperità, la flessione, la depressione e la ripresa [2].

Le variazioni dei costi diretti durante il ciclo dipendono essenzialmente dalle variazioni nel grado d'impiego delle risorse, ossia dei lavoratori e della capacità produttiva. Il grado d'impiego delle risorse è minimo alla fine della depressione; durante la ripresa è basso e tende ad aumentare; durante la prosperità è alto e tende ad aumentare ulteriormente; durante la flessione è ancora alto, ma in diminuzione; infine, durante la depressione è basso e tende ulteriormente a diminuire. Contemporaneamente, i salari (monetari) tendono a crescere ad un saggio crescente durante la prosperità; ad un saggio ancora alto, ma decrescente, durante la flessione; ad un saggio basso e decrescente durante la depressione; ad un saggio basso e gradualmente crescente durante la ripresa. Ma le variazioni dei salari non dipendono solo dalle variazioni del grado d'impiego delle risorse — in questo caso, delle forze di lavoro: dipendono

[1] In un periodo lungo tali variazioni possono divenire rilevanti; cfr. oltre pp. 175-76, nota.

[2] Sono le quattro fasi indicate da J. SCHUMPETER nei suoi *Business Cycles* cit.

anche dalle variazioni del costo della vita, attraverso qualche meccanismo di scala mobile o attraverso le negoziazioni sindacali. A loro volta, le variazioni del costo della vita solo in parte dipendono dai salari stessi: dipendono anche dalle variazioni nei prezzi agricoli (pei quali vale un discorso diverso: cfr. oltre, § 10), dalle variazioni nella produttività dell'industria e del commercio al minuto, dalle variazioni nelle tariffe dei servizi di trasporto e — *last but not least* — dalle variazioni nei fitti delle abitazioni, sui quali influiscono non solo il costo delle costruzioni, ma anche i prezzi delle aree fabbricabili; inoltre, sui fitti influisce in misura notevole un'ampia serie di interventi pubblici. *In ultima analisi, il saggio d'incremento dei salari dipende fondamentalmente da due variabili: il grado di disoccupazione e le variazioni del costo della vita*. Le variazioni del costo della vita durante il ciclo sono irregolari, a causa degli elementi eterogenei che su di esso influiscono; si può dire solo con certezza che durante la prosperità il costo della vita aumenta ad un saggio particolarmente alto. In ogni modo, qui assumeremo che le fluttuazioni del saggio d'incremento dei salari, che abbiamo prima descritte, vengano amplificate o attenuate, ma non sostanzialmente modificate, dalle variazioni del costo della vita.

Il saggio d'incremento della produttività subisce variazioni diverse da quelle del saggio dei salari. In generale, esso tende a crescere col crescere del saggio d'incremento della produzione industriale; ma ciò è senz'altro vero durante la ripresa e durante la prima parte della prosperità: non è necessariamente vero durante l'alta prosperità. Durante la flessione quel saggio è basso e decrescente e durante la depressione è basso ma crescente, a causa dei processi di razionalizzazione aziendale ed a causa delle trasformazioni produttive rese possibili dagli ammortamenti [1].

Durante la ripresa e durante la prima parte della prosperità il saggio d'incremento della produttività cresce per due ordini di motivi. I) Perché, nelle imprese moderne, durante le fasi negative della congiuntura i licenziamenti vengono contenuti, soprattutto nel caso di tecnici e di operai specializzati, che non

[1] Cfr. oltre, pp. 206 e 224-25 (investimenti di sostituzione).

possono essere facilmente recuperati quando la congiuntura riprende a salire. Ciò ha ovvi effetti sulla produttività *per lavoratore*, ma ha anche effetti sulla produttività oraria. Nelle fasi negative della congiuntura quei lavoratori vengono infatti adibiti a operazioni che, sul momento, sono relativamente poco produttive: riadattamento degli impianti, riorganizzazione dei processi produttivi: tutte operazioni che danno i loro frutti durante la ripresa e poi durante la prosperità. Questo primo ordine di motivi si ricollega strettamente con la questione del grado di utilizzazione delle risorse, da cui siamo partiti. II) Vi è poi un secondo ordine di motivi: quando la produzione cresce rapidamente (come appunto accade durante la ripresa e, ancora di più, durante la prima parte della prosperità), le imprese ingrandiscono gl'impianti e acquistano nuove macchine: esse hanno maggiori occasioni di impiegare macchine più perfezionate e più efficienti di quelle già in funzione [2]. Durante lo stadio culminante della prosperità, invece, difficilmente il saggio d'incremento della produttività continua ad aumentare e può perfino diminuire, per l'affievolimento della spinta di cui al punto I). È vero che la spinta di cui al punto II) non si affievolisce, ed anzi può rafforzarsi. Ma entrano in gioco altre spinte, che tendono a frenare l'aumento della produttività: particolarmente, la difficoltà di reclutare operai specializzati e adeguatamente preparati dal punto di vista tecnico. Le nuove reclute sono spesso, *faute de mieux*, approssimativamente preparate e la loro produttività oraria è minore di quella degli operai occupati prima [1].

In breve, le variazioni dei salari, della produttività e del costo del lavoro possono essere così riassunte:

	Saggio d'incremento dei salari	Saggio d'incremento della produttività	Costo del lavoro
Prosperità	alto e crescente	alto e decrescente	in aumento
Flessione	alto e lentamente decrescente	basso e rapidamente decrescente	in aumento
Depressione	basso e decrescente	basso e crescente	in diminuzione
Ripresa	basso e lentamente crescente	alto e rapidamente crescente	in diminuzione

[2] Cfr. l'articolo dell Giornale degli Econon

[1] Naturalmente un principio (statico) decrescente.

Il grado di utilizzazione degli impianti, oltre ad avere gli effetti sopra indicati sul saggio di variazione della produttività, influisce direttamente su quell'elemento di costo, coperto dalla quantità *qv*, costituito dal costo fisso unitario k / x: questo elemento, a parità di *k*, varia inversamente al valore di *x*, ossia tende a diminuire nella ripresa e nella prosperità, tende ad aumentare nella flessione e nella depressione.

6. *Variazioni del margine «q» e variazioni del saggio del profitto*. Supponendo che le imprese modifichino i prezzi applicando il criterio del costo pieno nella sua formulazione più semplice
(p = v + qv), si tratta di chiarire se il margine *q* resta costante o varia al variare dei costi diretti; e si tratta di esaminare le relazioni fra le eventuali variazioni di questo margine e quello del saggio di profitto.

Si è già osservato che, se il costo fisso e il capitale investito non mutano, un aumento di *p* in proporzione a *v* — ossia un margine *q* costante — comporta un aumento del saggio del profitto; viceversa, una diminuzione di *p* proporzionale a *v* comporta una diminuzione del saggio del profitto. Pertanto, *q* dovrà essere alquanto ridotto nel caso di aumento di *v* e dovrà essere elevato nel caso di diminuzione di *v* se si vuole riprodurre lo stesso saggio di profitto che si era stabilito nella precedente situazione di equilibrio.

Tuttavia, se il costo diretto *v* cresce per un aumento del costo del lavoro, dipendente a sua volta da un aumento dei salari maggiore della produttività, tendono a crescere anche gli stipendi degli impiegati e dei tecnici e quindi il costo fisso unitario k / x. Inoltre, quando il costo diretto aumenta, l'impresa, almeno in una prima fase, deve finanziare le maggiori spese con

debiti a breve termine; e cresce l'onere degli interessi. Infine, se l'aumento dei costi diretti riguarda tutte le industrie, anche i prezzi degli impianti e dei macchinari tendono ad aumentare.

Dunque se v aumenta, generalmente anche k / x e K tendono ad aumentare e tendono ad aumentare alcuni degli oneri che gravano sui profitti; perciò in prima approssimazione (e a parità di quantità prodotta x) si può assumere che il margine q e il saggio del profitto netto varino nello stesso senso.

7. *Variazioni dei prezzi e del margine « q » nella prosperità e nella flessione*. Per comprendere come varino i prezzi al variare dei costi, in via preliminare dobbiamo distinguere due gruppi di attività: quelle in cui esistono barriere relativamente alte all'entrata di nuove imprese e quelle con barriere relativamente basse. Le barriere all'entrata esistenti nel primo gruppo di attività sono determinate dalla tecnologia (impianti molto grandi), ovvero dall'esigenza di complesse organizzazioni di vendita. Nelle industrie del primo gruppo di regola gl'investimenti richiedono un periodo di gestazione relativamente lungo, mentre richiedono un periodo relativamente breve nel secondo gruppo di attività. (I due gruppi di attività sono caratterizzati, rispettivamente, da oligopolio concentrato e da oligopolio differenziato; in generale, appartengono al primo gruppo le industrie che producono beni strumentali e beni durevoli di consumo; appartengono al secondo gruppo le industrie che producono beni non durevoli di consumo e le piccole aziende che esercitano il commercio al minuto).

Quando il costo diretto aumenta, durante la prosperità, il prezzo viene elevato, ma, generalmente, non nella stessa proporzione e il margine q diminuisce. Il fatto è che in queste circostanze le domande tendono a crescere anche se i prezzi aumentano: le curve di domanda tendono a spostarsi a destra. Ciò, come si è detto (§ 2*a*), permette a nuove imprese di entrare o alle imprese già esistenti di costruire nuovi stabilimenti. Un aumento dei prezzi dei prodotti in proporzione all'aumento nei prezzi dei fattori variabili non fa contrarre le vendite, ma può ridurne il saggio d'incremento: ciò rappresenta non un danno

emergente, ma un lucro cessante per le imprese già operanti; più precisamente, rappresenta la perdita di un probabile aumento di « clientela », che potrebbe poi permanere. Per evitare, o almeno per ridurre, questa perdita le imprese hanno due vie. Possono trovar conveniente contenere l'aumento dei prezzi dei prodotti, aumentandoli in proporzione inferiore ai prezzi dei fattori variabili. A ciò esse possono essere indotte anche per rendere più difficile l'ingresso di nuove imprese che, come si è detto (§ 2*a*), l'ampliamento del mercato consente. Di conseguenza il margine q diminuisce. Poiché anche k / x diminuisce (per l'aumento di x) non necessariamente il profitto netto unitario, g, diminuirà: ciò dipende dalla velocità relativa con cui diminuiscono k / x e q. Ma qui diviene rilevante la distinzione tra i due
tipi di industrie; q diminuirà poco o non diminuirà affatto nelle industrie con alte barriere all'entrata di nuove imprese o all'espansione di quelle esistenti (a causa del lungo periodo di gestazione dei nuovi investimenti); diminuirà sensibilmente nelle altre imprese.

In ogni caso, quando il costo del lavoro aumenta, le imprese oligopolistiche, specialmente quelle che regolano i prezzi, elevano i prezzi dei prodotti. Giova rilevare che in molti casi quelle imprese, se avessero tenuto conto *soltanto* delle probabili reazioni dei consumatori (ossia dell'elasticità della domanda), avrebbero potuto elevare i prezzi dei prodotti *anche prima* dell'aumento nei prezzi dei fattori, poiché, come abbiamo visto, ci sono motivi per credere che l'elasticità della domanda spesso è minore di uno al prezzo di mercato. Un rialzo del prezzo avrebbe determinato, perciò, un aumento delle entrate delle imprese [1]. Siffatta situazione, inammissibile nel caso del monopolio, è perfettamente possibile nell'oligopolio (cfr. pp. 77 e 84, note). Le imprese maggiori non elevavano i prezzi prima dell'aumento nei prezzi dei fattori perché temevano non tanto le reazioni dei consumatori quanto quelle dei rivali, effettivi e potenziali. L'aumento nei prezzi dei fattori variabili fa crescere i

[1] Cfr. i « guadagni monopolistici non liquidati » di Galbraith: *Market Structure and Stabilization Policy*, in « Review of Economics and Statistics », maggio 1957, spec. pp. 128-29.

costi di *tutte* le imprese (anche se non necessariamente nella stessa proporzione); dopo quell'aumento, le imprese maggiori possono elevare i prezzi dei prodotti senza temere le reazioni dei rivali o l'invasione del mercato da parte di nuove imprese.

Tale stato di cose — specialmente il fatto che il prezzo di equilibrio è compatibile con un'elasticità della domanda minore di uno — spiega perché, durante una prosperità o perfino durante una flessione, le imprese maggiori possano agevolmente trasferire sui consumatori, attraverso aumenti di prezzi, gli aumenti salariali che superano gl'incrementi di produttività e che non riescono ad evitare. Ad un primo esame, entrambi gli aumenti, nei salari e nei prezzi, sembrano dipendere dal potere di mercato dei sindacati operai (il quale è tanto maggiore quanto più alto è il grado di concentrazione in ciascuna industria). Un'analisi più approfondita mostra che quegli aumenti dipendono anche, e forse perfino di più, dal potere di mercato di cui godono le grandi imprese nella vendita dei loro prodotti. È vano cercare « il colpevole »; in ultima analisi, la « responsabilità » degli aumenti di prezzi sta nella struttura stessa dell'industria moderna [1].

Durante la flessione, come si è visto, di solito il costo del lavoro continua ad aumentare: il prezzo sarà accresciuto in proporzione o più che in proporzione nelle industrie con alte

[1] Molti economisti ancora ragionano come se solo nel mercato del lavoro esistessero condizioni non concorrenziali, in contrasto coi mercati dei prodotti nei quali, salvo casi eccezionali, prevarrebbero condizioni di concorrenza. Di fronte al fenomeno del rapido — spesso immediato — trasferimento sui consumatori, attraverso aumenti di prezzo, degli aumenti salariali, questi studiosi non credono di dover rivedere il loro punto di vista: in concorrenza — così in sostanza ragionano — aumenti salariali riguardanti interi rami produttivi provocano aumenti di prezzi perché comportano aumenti generali dei costi. Un tale ragionamento trascura il fatto che in concorrenza i prezzi non possono essere modificati dai singoli produttori e quindi gli aumenti di salari comporterebbero riduzioni di profitti, a prezzi invariati. I prezzi crescerebbero solo nel caso che gli aumenti salariali fossero cosi elevati da annullare i profitti in molte imprese; in questo caso, un certo numero di imprese fallirebbe e la produzione si contrarrebbe, provocando così l'aumento dei prezzi. Ma di un tale processo di assestamento — necessariamente lungo e caratterizzato da numerosi fallimenti — non si ha traccia nei periodi durante i quali ha luogo il trasferimento sui consumatori degli aumenti salariali, cui si accenna nel testo. Cfr. oltre, § 10.

barriere all'entrata e con lungo periodo di gestazione dei nuovi investimenti; sarà invece accresciuto meno che in proporzione, o verrà addirittura ridotto, nelle altre industrie.

Verso questa seconda via si orienteranno anche le imprese appartenenti al primo gruppo, se in esse diviene alto il grado di inutilizzazione degli impianti: per frenare l'aumento di k / x esse possono essere indotte ad aumentare il prezzo in proporzione inferiore all'aumento del costo del lavoro, o addirittura a non aumentarlo affatto; ciò, tuttavia, presuppone che la domanda sia piuttosto elastica rispetto ad aumenti di prezzo, situazione, come abbiamo visto, non molto frequente.

In ogni modo, in un'economia aperta alla concorrenza internazionale, il trasferimento sui prezzi degli aumenti di costo incontra ben presto il limite determinato da quella concorrenza: in una tale economia ci si deve attendere che, quando il costo del lavoro aumenta, non solo durante la flessione, ma anche durante la prosperità, nella maggior parte dei mercati *l'aumento dei prezzi sarà minore dell'aumento dei costi*: il margine q diminuirà. (Durante la flessione, il profitto netto certamente diminuirà nella maggior parte delle industrie, non solo perché diminuisce
q, ma anche perché aumenta il costo fisso unitario, k / x).

Bisogna tuttavia tener ben presente che, « flessione » significa, in primo luogo, diminuzione della domanda effettiva nella maggior parte dei mercati. *Affermare che durante la flessione i prezzi aumentano, sia pure in proporzione minore dei costi, significa affermare che la cosiddetta legge della domanda e dell'offerta risulta capovolta*: ad una diminuzione della domanda si associa, non una diminuzione, ma un aumento del prezzo. Un tale fenomeno, oramai noto a tutti in via di fatto anche se non necessariamente in via teorica, mentre è inconcepibile in concorrenza, è perfettamente concepibile, anzi è necessario, in oligopolio, perché in queste condizioni i produttori non debbono subire i prezzi, fissati, impersonalmente, dal mercato, ma sui prezzi possono influire restringendo

rapidamente la produzione, in corrispondenza della diminuzione della domanda [2].

In via generale, tutto questo significa che le variazioni della domanda dei prodotti industriali non hanno effetto di rilievo sui prezzi, almeno entro ampi limiti: le variazioni della domanda possono influire sui prezzi di tali prodotti solo attraverso variazioni dei costi.

8. *Variazioni dei prezzi e del margine «q» nella depressione e nella ripresa*. Durante la depressione, il costo del lavoro diminuisce: il prezzo verrà ridotto meno che in proporzione, in proporzione o più che in proporzione, secondo le industrie. In questo caso, anzi, si possono verificare situazioni drasticamente contrastanti fra loro, secondo le condizioni in cui si trovano i diversi mercati.

Consideriamo, in primo luogo, i mercati con basse barriere all'entrata e breve periodo di gestazione degli investimenti. Qui possono aver luogo diminuzioni dei prezzi *anche maggiori* delle diminuzioni dei costi: con la depressione, ciascun imprenditore cerca di sottrarre clienti ad altri, per frenare la riduzione della domanda dei *suoi* prodotti. Una tale condotta presuppone che

---

[2] Il fenomeno ricordato nel testo in alcuni casi comincia a profilarsi nel periodo compreso fra le due guerre. Dopo la seconda guerra mondiale, casi di questo genere divengono più frequenti — nella recente flessione dell'economia americana del 1957-58 divengono cosi frequenti da attirare l'attenzione di molti economisti che discutono il paradosso di una « flessione con inflazione ». Cfr. J. K. GALBRAITH, *Market Structure and Stabilization Policy* cit., e J. M. BLAIR, *Administered Prices: A Phenomenon in Search of a Theory*, in « American Economic Review », maggio 1959, pp. 431-50 (spec. pp. 435-38). Per una discussione relativa alla flessione dell'economia italiana del 1963-65, si veda la relazione presentata dallo scrivente alla riunione della Società italiana degli economisti del novembre 1965 *Produttività, salari e prezzi*, in cui si forniscono anche i dati relativi alla domanda ed ai prezzi dei prodotti di diverse industrie manifatturiere (la relazione comparirà negli Atti della riunione, che saranno pubblicati fra breve dalla Utet di Torino).
(Salvo lievi modifiche, avevo già prospettato le osservazioni espresse nel testo nell'edizione del 1956 di questo libro. L'andamento dei prezzi nei mercati oligopolistici durante le flessioni del 1958 e del 1964 ne ha, ritengo, confermato la fondatezza).

questi imprenditori operino in condizioni di oligopolio differenziato; e presuppone che la domanda *speciale* nella depressione divenga più elastica rispetto a diminuzioni di prezzi [1]. Una tale condotta può portare, in diverse imprese, alla eliminazione del guadagno netto e perfino al mancato recupero dei costi costanti. Tuttavia, i costi costanti nel breve periodo possono non essere coperti; se non lo sono, il prezzo tende ad eguagliare il costo diretto: solo se scende sotto questo livello (che dianzi abbiamo chiamato « livello di eliminazione ») la singola impresa sospende la produzione.

Abbiamo in sostanza la situazione esaminata da Marshall, il quale pensava che in questa situazione non solo i profitti scompaiono, ma i costi fissi possono esser coperti solo attraverso un'azione concorde dei produttori, i quali colpiscono con una condanna morale colui che « rovina il mercato per essere troppo sollecito nell'accettare un prezzo che copra poco

[1] Si è discusso a lungo sulla questione se, durante le depressioni le domande divengono più elastiche o più rigide rispetto a diminuzioni di prezzi. Alcuni (come Harrod) hanno sostenuto la prima tesi, altri (come Galbraith e Schumpeter) la seconda. Sembra, a chi scrive, che occorre tener ben distinti i due tipi di domanda, di cui si è detto (cap. II, § 1), e i tipi di beni: l'argomentazione di Harrod appare valida nel caso della domanda speciale di beni di consumo non durevoli e di consumo non differibile, mentre le argomentazioni di Galbraith e di Schumpeter si applicano alla domanda generale (l'unica rilevante nel caso dell'oligopolio concentrato con prodotti omogenei) di beni di consumo durevoli e di beni strumentali. Cfr. R. RUGGLES, *The Nature of Price Flexibility and the Determinants of Relative Price Changes in the Economy*, in *Business Concentration and Price Policy*, National Bureau of Economic Research, 1955, pp. 460-62; R. F. HARROD, *Imperfect Competition and the Trade Cycle*, in « Review of Economic Statistics », 1936, n. 2, p. 87; J. K. GALBRAITH, *Monopoly Power and Price Rigidities*, in « Quarterly Journal of Economics », maggio 1936; J. SCHUMPETER, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper, New York, 2ª ed. 1947, p. 95, II; cfr. anche *Business Cycles* cit., p. 539.

Tutto considerato, si può affermare che durante la depressione le domande speciali tendono a divenire più elastiche nei mercati in cui prevale l'oligopolio differenziato, mentre le domande generali tendono a divenire più rigide in molti importanti mercati, che si trovano di frequente in condizioni di oligopolio concentrato.

più del costo variabile dei suoi beni e non tenga che scarso conto delle sue spese generali » [2].

Una situazione opposta può aver luogo, invece, in condizioni di oligopolio concentrato con barriere molto alte all'entrata e con lungo periodo di gestazione degli investimenti: in questi mercati i prezzi possono restare invariati o possono perfino aumentare, nonostante la diminuzione dei costi diretti. La spinta a far questo proviene dall'aumento di k / x conseguente alla diminuzione di x: la spinta è tanto più forte quanto più grave è la caduta di x. Ciò tuttavia presuppone che la domanda generale divenga più rigida rispetto a diminuzioni di prezzo. Si ripresenta cioè il fenomeno apparentemente paradossale, considerato dianzi con riferimento alla flessione: un aumento dei prezzi in presenza di

---

[2] *Principî*, libro V, cap. V, § 6. È facile vedere che la situazione descritta da Marshall, sebbene sia compatibile con un regime di oligopolio, non è compatibile né con la concorrenza « perfetta » (la concorrenza dei neoclassici) né, a rigore, con la concorrenza dei classici. In concorrenza, il prezzo si determina indipendentemente dall'azione di ciascun singolo produttore: esso coincide col costo (diretto) marginale di ogni impresa e ciò non provoca la rovina di nessuno, perché in condizioni normali il costo (diretto) marginale coincide col costo unitario medio ovvero lo supera (se la dimensione è, rispettivamente, eguale o maggiore di quella ottima): tutti i costi — costi fissi e costi diretti (marginali o medi che siano) — risultano coperti e, per di più, si ha un profitto. Se il prezzo cade sotto il punto del minimo costo unitario medio nessuna impresa può farci nulla: non c'è condanna morale che possa impedirlo (una tale caduta non è affatto infrequente in agricoltura, per esempio).

Le osservazioni di Marshall, tuttavia, non sono affatto fuori luogo, anzi sono molto realistiche; *ma esse si riferiscono a una situazione di oligopolio, non di concorrenza*: ciò è stato incidentalmente rilevato anche da Steindl e da Wolfe (J. STEINDL, *Small and Big Business* cit., p. 2, nota; T. N. WOLFE, *The Problem of Oligopoly* cit., p. 181). Ha ragione Sraffa quando afferma che la teoria marshalliana dell'impresa, in quanto intenda spiegare la formazione del prezzo in condizioni di concorrenza, soffre di un dissidio insanabile fra coerenza formale e realismo. Ma una volta riconosciuto ciò, si tratta di vedere a quali forme di mercato si riferisca la coerenza formale di questa teoria. Forse una buona parte di essa può essere salvata o almeno usata per l'elaborazione di una teoria dell'oligopolio: precisamente, di una teoria dell'« oligopolio differenziato ». Resta, naturalmente, l'incompatibilità fra la teoria marshalliana dell'impresa e le teorie dello stesso Marshall riguardanti, per esempio, le remunerazioni dei fattori produttivi: sotto l'aspetto formale, queste teorie presuppongono necessariamente la concorrenza.

una domanda in diminuzione. In questo caso la spinta che origina questo fenomeno è diversa da quella che si manifesta durante la flessione (aumento di k / x e non di v).

Tuttavia tanto il primo fenomeno (diminuzione di p sensibilmente più forte di v), che può aver luogo in condizioni di oligopolio differenziato, quanto il secondo fenomeno (aumento di p di fronte ad una diminuzione di v), che può verificarsi nell'oligopolio concentrato, sono da considerare eccezionali. Si deve infatti presumere che normalmente le variazioni dell'elasticità della domanda (speciale e generale) non sono molto ampie e che, normalmente appunto, durante la depressione non ci sarà una guerra di prezzi nell'oligopolio differenziato, né un aumento di prezzi nell'oligopolio concentrato.

Ora, nell'oligopolio differenziato se gli oligopolisti sono parecchi — come spesso accade in questa forma di mercato — un accordo vero e proprio è difficile a raggiungersi: in questo caso la regola più semplice, che tutte le imprese possono immediatamente seguire, è quella di applicare il primo criterio del costo pieno (ossia di ridurre il prezzo in proporzione del costo diretto, mantenendo invariato il margine q), anche se ciò significa una minore copertura dei costi fissi unitari ed un minor profitto unitario (cfr. dianzi, § 1). La « condanna morale » di Marshall, si è osservato, implica un'azione tacitamente concorde degli imprenditori: durante una depressione, l'azione concorde è appunto quella indicata: il margine q non varia.

Nell'oligopolio concentrato le imprese dominanti hanno un potere di mercato maggiore di quello goduto da ciascuna delle imprese che operano in condizioni di oligopolio differenziato e possono ridurre il prezzo in proporzione minore del costo diretto; ma raramente hanno un potere di mercato così grande da mantenere invariato il prezzo, o di aumentarlo addirittura: le imprese dominanti devono ridurre il pericolo che le rivali, a causa della notevole capacità produttiva inutilizzata, rompano la disciplina di gruppo e accrescano sensibilmente la loro produzione, facendo cadere i prezzi. Tutto considerato, il margine q aumenta in misura limitata.

Durante la ripresa, i costi diretti generalmente continuano a diminuire; i prezzi sono ridotti, ma non nella stessa proporzione:

addirittura, non vengono ridotti affatto nel caso di industrie con alte barriere; vengono ridotti nelle altre, ma raramente nella stessa proporzione dei costi. Ciò perché il grado ancora basso, durante la ripresa, della capacità utilizzata scoraggia l'entrata di nuove imprese e rende agevole, a quelle già operanti, di accrescere la produzione man mano che aumenta la domanda. D'altra parte, in un'economia aperta la pressione della concorrenza estera dei paesi industrializzati opera solo molto limitatamente nello spingere i prezzi verso il basso, poiché anche in questi paesi la struttura dei mercati industriali ed il meccanismo dei prezzi sono simili a quelli del paese che si considera.

In conclusione, si può affermare che, in presenza di notevoli variazioni dei costi diretti e, in particolare, del costo del lavoro, i prezzi tendono a variare nello stesso senso, ma con fluttuazioni di minore ampiezza. Ciò significa che *il margine q tende a muoversi inversamente rispetto ai costi diretti*. In generale (e salve le modificazioni introdotte dalle variazioni di k / x), ciò significa che anche il profitto netto per unità tende a muoversi inversamente rispetto ai costi diretti.

Le variazioni dei costi diretti, come si è detto, sono regolate principalmente dal grado di utilizzazione delle risorse. In un'economia in cui il grado di utilizzazione è persistentemente alto, pur fra oscillazioni, i periodi (gli anni) durante i quali i costi diretti tendono a crescere saranno più frequenti di quelli in cui i costi diretti diminuiscono; l'opposto accade in un'economia in cui la disoccupazione e la sottoccupazione (particolarmente nell'agricoltura) sono persistentemente alte ed in cui « gli investimenti non raggiungono il limite posto dalle capacità produttive disponibili » [1].

La proposizione indicata poco prima — secondo cui il margine *q* tende a muoversi inversamente rispetto ai costi diretti — va qualificata, ricordando la distinzione fra industrie con alte e industrie con basse barriere all'entrata: quando i costi diretti aumentano, il margine *q* resterà pressoché invariato o diminuirà

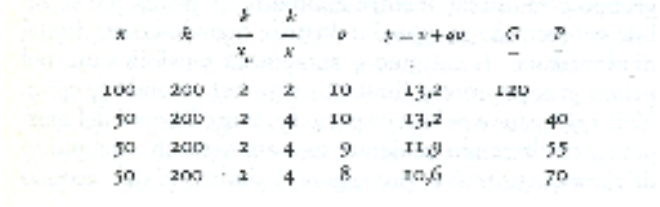
[1] Cfr. P. GAREGNANI, *Note su consumi, investimenti e domanda effettiva*, in « Economia Internazionale », 1964, n. 4 e 1965, n. 5.

lievemente nel primo gruppo d'industrie, mentre diminuirà in misura più sensibile nel secondo gruppo d'industrie; quando i costi diretti diminuiscono, il margine *q* aumenterà sensibilmente nel primo gruppo, molto limitatamente nel secondo gruppo. Nell'aggregato e nel breve periodo, le oscillazioni del margine *q* risulteranno moderate se si ammette che, dal punto di vista quantitativo, prevalgono le industrie del secondo gruppo.

Finora abbiamo supposto che i costi diretti varino indipendentemente dall'azione delle singole imprese. È in ogni caso ammissibile questa supposizione?

9. *Le grandi imprese e i prezzi dei fattori variabili*. La risposta è negativa. Le grandi imprese normalmente hanno la capacità d'influire non solo sui prezzi dei prodotti finiti, ma anche su quelli dei fattori produttivi, particolarmente sui prezzi dei fattori variabili. Di questa capacità si avvalgono particolarmente durante la depressione, soprattutto se questa è grave e prolungata. Per quanto ciò possa sembrare paradossale gli oligopolisti più grandi, che hanno anche un potere oligopsonistico nel mercato dei fattori variabili, hanno convenienza a sostenere i prezzi di questi fattori. Infatti, se il margine *q* non varia (e ciò, come si è visto, nell'oligopolio differenziato di regola è vicino al vero), il prezzo potrà essere sostenuto — e le perdite causate dalla depressione ridotte — nella misura in cui sono sostenuti i prezzi dei fattori variabili.

Un esempio numerico varrà a dissipare i dubbi. Sia 100 il volume normale delle vendite, 200 il costo fisso, 10 il costo diretto e sia $q = 32$ per cento: il prezzo è 13,2. Supponiamo che, con la depressione, le vendite cadano da 100 a 50 unità. In corrispondenza di diversi livelli del costo diretto, supposto costante *q*, il prezzo e il profitto (o la perdita) totale saranno i seguenti:

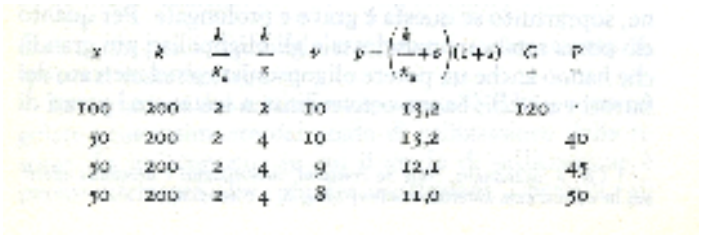


x	k	$\frac{k}{x_1}$	$\frac{k}{x}$	s	$p=v+s$	G	P
100	200	2	2	10	13,2	120	
50	200	2	4	10	13,2		40
50	200	2	4	9	11,9		55
50	200	2	4	8	10,6		70

È chiaro che quanto meno diminuiscono il costo diretto e il prezzo, tanto maggiore è il guadagno netto, o minore la perdita.

In questo esempio abbiamo supposto costante il margine *q*, ossia abbiamo supposto che l'impresa che determina il prezzo applichi il primo criterio del costo pieno.

Risultati leggermente diversi si hanno se si suppone che l'impresa adotti il secondo criterio, più preciso. Con questo criterio, non si considera costante *q*, ma la percentuale del profitto *s* (sempre con riferimento al volume normale delle vendite). Per *s* = 10 per cento, il prezzo e il profitto (o la perdita) totale saranno i seguenti:



x	k	$\frac{k}{x_1}$	$\frac{k}{x}$	v	$p=\left(\frac{k}{x_1}+s\right)(1+s)$	G	P
100	200	2	2	10	13,2	120	
50	200	2	4	10	13,2		40
50	200	2	4	9	12,1		45
50	200	2	4	8	11,0		50

Anche qui, minore è la diminuzione del costo diretto, minore è la perdita.

L'argomentazione è valida I) se la domanda, nella depressione, diviene molto rigida; II) se gli oligopolisti hanno potere oligopolistico nel mercato dei fattori variabili; e III) se essi non si allontanano troppo dal principio del costo pieno (primo o secondo criterio).

L'ipotesi I) si avvera in molti importanti casi durante la prima fase di una depressione; le ipotesi II) e III) possono ragionevolmente compiersi per mercati che presentano una notevole concentrazione e che non sono addirittura sconvolti dalla depressione.

È quindi conveniente alle imprese oligopolistiche, che siano in grado di farlo, di sostenere i prezzi dei fattori variabili, essenzialmente delle materie prime e del lavoro [1].

Riguardo alle materie prime, il modo ideale di controllarne i prezzi è quello di controllarne la produzione, ossia è quello che è reso possibile dalla integrazione verticale.

Per l'impresa integrata il prezzo della materia prima diviene un prezzo puramente contabile: ma, per le altre imprese, è un prezzo effettivo. Durante la depressione le imprese integrate, sostenendo quel prezzo, possono sostenere il prezzo del prodotto finito: esse vengono a godere di un enorme vantaggio rispetto alle imprese non integrate. (Anche in condizioni normali il vantaggio è grande:
se le diverse imprese seguono il principio del costo pieno, le imprese integrate vengono ad avere un dominio completo del prezzo: esse ne controllano, infatti, una delle basi, il prezzo della materia prima).

Per quanto riguarda il lavoro, la convenienza di sostenerne il prezzo durante una depressione potrà concretarsi in un atteggiamento passivo rispetto ai sindacati operai, lasciando che i salari restino immutati. Questo però varrà sopra tutto per le imprese non integrate: le imprese integrate infatti, per sostenere il prezzo del prodotto finito, hanno la via (assai più comoda, perché non comporta esborsi effettivi di danaro) di sostenere il « prezzo » delle materie prime. (Una riduzione dei salari può risultare conveniente se il bisogno di fondi liquidi diviene acuto).

---

[1] Nel caso di industrie in cui il movimento di fondi (*turn-over*) è notevolmente sfasato, nel senso che le entrate sono
separate da intervalli lunghi, mentre le spese per l'acquisto dei fattori produttivi variabili sono separate da intervalli brevi, la convenienza per gli oligopolisti di sostenere i prezzi dei fattori variabili può venire ridotta, o addirittura annullata, dal vantaggio che essi possono ricavare riducendo quei prezzi e quindi riducendo il bisogno di fondi liquidi il quale, durante i lunghi intervalli fra le entrate, potrebbe rendere necessario il ricorso a prestiti bancari.

[2] Un esempio perspicuo di quanto ora si è detto è offerto dall'andamento dei prezzi e dei costi che si osserva

In generale, *il potere oligopsonistico nel mercato dei fattori variabili serve a rafforzare grandemente lo stesso potere oligopolistico nel mercato dei prodotti.*

Durante una depressione, dunque, le imprese dominanti dei mercati oligopolistici concentrati hanno due vie per salvare quel che è possibile salvare dei profitti o per ridurre al minimo le perdite: aumentare il margine *q*, regolando il prezzo del prodotto in modo che diminuisca meno del costo diretto, ovvero sostenere i prezzi dei fattori variabili. Se sono in condizioni di controllare questi prezzi, le imprese dominanti preferiranno seguire la seconda via; particolarmente, preferiranno sostenere il prezzo delle materie prime. Seguendo questa via, infatti, non incontreranno le limitazioni che incontrerebbero seguendo la prima via e di cui si è parlato nel precedente paragrafo [2]. Di conseguenza, il sostegno del prezzo delle materie prime può surrogare, entro certi limiti, l'aumento del margine *q*:

---

nell'industria americana del ferro e dell'acciaio durante la grande depressione: questa industria è, in modo caratteristico, un'industria oligopolistica altamente concentrata e nella quale le maggiori imprese controllano anche la produzione delle materie prime fondamentali (minerale di ferro e carbon coke).

Scrive Tsiang, a conclusione di un esame particolareggiato di questa industria durante il periodo 1923-37 (*The Variations of Real Wages and Profit Margins in relation to the Trade Cycle*, Pitman, London 1947):

«... In contrasto con l'andamento dei margini di profitto nelle industrie manifatturiere considerate nel loro complesso... i margini lordi di profitto qui mostrano una chiara correlazione diretta col livello della produzione » (p. 111).

«... L'apparente stabilità dei prezzi del ferro grezzo e dell'acciaio... sembra essere principalmente il risultato della stabilità del costo diretto di produzione» (pp. 116-17). (Tsiang chiama « margine lordo di profitto » quello che Kalecki chiama « grado di monopolio »; esso, come vedremo (p. 146), può essere agevolmente tradotto in termini di *q*. Il margine lordo di profitto e *q* variano nello stesso senso).

Secondo i dati riportati da Ruggles, dal 1929 al 1931 il costo diretto medio nell'industria del ferro e dell'acciaio diminuì solo del 5 per cento e il « prezzo » (valore medio) dei prodotti solo dell'8 per cento (la flessione dell'indice dei prezzi all'ingrosso, in quegli stessi anni, fu del 24 per cento) (R. RUGGLES, *op. cit.*, p. 483; cfr. anche pp. 477-78).

Né Tsiang né Ruggles cercano di dare una vera e propria spiegazione di questi fatti.

questo margine durante una depressione può diminuire, anche in mercati oligopolistici altamente concentrati.

10. *Variazioni dei costi e dei prezzi nel commercio al minuto e nell'agricoltura*. L'argomentazione sin qui svolta riguarda le attività industriali. Per il commercio al minuto l'argomentazione è alquanto diversa; per l'agricoltura è radicalmente diversa [1].

Il commercio al minuto fa da tramite fra i produttori di merci e i consumatori: se l'efficienza di questa attività aumenta meno di quella dei settori produttivi, i prezzi al minuto tenderanno a crescere perfino se i prezzi all'ingrosso sono stazionari; o i primi cresceranno più dei secondi. Poiché i prezzi al minuto delle merci influiscono indirettamente sui salari, attraverso qualche meccanismo di scala mobile o attraverso le negoziazioni sindacali, un tale fenomeno influisce sul costo del lavoro delle attività produttive, accelerandone l'aumento o frenandone la diminuzione.

Ora, nel commercio al minuto, specialmente in quello esercitato da piccole aziende, sono molto forti le imperfezioni di mercato; inoltre in esso non opera la concorrenza estera. Pertanto, si può assumere che i commercianti al minuto riescano a trasferire quasi per intero sui prezzi al consumo gli aumenti dei costi diretti, che in questo caso sono costituiti principalmente dai prezzi all'ingrosso delle merci, mentre non debbano trasferire integralmente sui prezzi al consumo le eventuali diminuzioni dei costi. In altri termini, si può assumere che il margine q resti invariato o diminuisca molto limitatamente quando i costi crescono e che aumenti quando i costi diminuiscono. In complesso, le variazioni di questo margine nel commercio al minuto sono presumibilmente minime, almeno nel breve periodo [2].

Nell'agricoltura la situazione è completamente diversa. Occorre distinguere due tipi di prodotti: quelli i cui prezzi sono

---

[1] Qui non ci occupiamo di altri importanti settori, come quello delle abitazioni. Cfr. la citata relazione dello scrivente: *Produttività, salari e prezzi*, § 2*d*.

[2] Nel commercio al minuto i costi diretti sono costituiti, oltre che dai prezzi all'ingrosso delle merci, dal costo del lavoro, dato dal rapporto fra i salari e l'« efficienza » del commercio; questa, a sua volta, può essere espressa dal rapporto fra il volume delle merci scambiate e il numero degli addetti.

fissati dall'autorità pubblica [3] e quelli i cui prezzi sono liberi o solo indirettamente sono influenzati dall'autorità pubblica. Nel primo caso non si pone un problema analitico per spiegare il livello e le variazioni dei prezzi: semmai occorrerà studiare le motivazioni di politica economica e i dati su cui l'autorità pubblica si fonda per determinare i prezzi; in ogni modo, nel breve periodo non ci sarà nessuna corrispondenza fra variazioni di questi prezzi agricoli e variazioni dei relativi costi. Nel secondo caso, invece, quel problema analitico si pone: poiché i mercati agricoli, in assenza di interventi pubblici diretti, operano in condizioni di concorrenza, si deve supporre che nel breve periodo i prezzi varino in relazione alle variazioni della domanda e dell'offerta [1].

In concorrenza, infatti, i costi influiscono sui prezzi *solo in un periodo non breve*: se crescono, le imprese meno efficienti vengono gradualmente eliminate e le aziende che restano sono costrette a variare i metodi, per ridurre i costi o per neutralizzarne almeno in parte l'aumento [2]. Per conseguenza, nel breve periodo ci dobbiamo attendere una corrispondenza scarsa o nulla fra variazioni dei prezzi e variazioni dei costi dei prodotti agricoli del secondo gruppo.

Dunque, mentre nel caso dei prezzi industriali (all'ingrosso) e dei prezzi al minuto delle merci sussiste una stretta corrispondenza fra variazione dei prezzi e dei costi, una tale corrispondenza non sussiste nel caso dei prezzi agricoli.

La precedente analisi porta a concludere che nel breve periodo le variazioni della domanda determinano variazioni nei prezzi agricoli, mentre nel caso dei prodotti industriali comportano corrispondenti variazioni dell'offerta, senza variazioni dei prezzi. Questi variano solo per variazioni nei costi e, particolarmente, nei costi diretti. Nel caso dei prezzi al minuto delle merci (agricole e industriali), vale la regola dei prezzi industriali, ma è diverso l'andamento del margine proporzionale lordo, *q*

---

[3] Cercheremo di vedere quali sono le ragioni economiche dell'azione pubblica di sostegno dei prezzi agricoli: parte II cap. I, § 5.

[1] È l'osservazione che compie Ricardo con riferimento, appunto, alla concorrenza ed al breve periodo: *Principles*, cap. XXX.

[2] Cfr. p. 111, nota.

Capitolo quarto

Profitti, investimenti e sviluppo

1. *Profitti e investimenti*. Nella singola impresa il prezzo e costo determinano il profitto; dato il saggio di espansione della domanda totale del bene considerato, il profitto costituisce a sua volta la base da cui occorre partire per comprendere quale sarà l'ammontare degli investimenti che l'impresa potrà compiere.

Gli economisti classici (Ricardo e Marx in particolare) hanno sempre insistito sul concetto che esiste un nesso molto stretto fra profitti e « accumulazione » (investimenti in senso lato: impiego di capitali fissi, materie prime, scorte, servizi di lavoratori); per i classici, infatti, il profitto costituisce, al tempo stesso, la principale fonte di finanziamento dell'accumulazione e lo stimolo all'accumulazione stessa.

Cercheremo di considerare i nessi che legano gli investimenti e i profitti e, più particolarmente, i vincoli finanziari che i profitti impongono agli investimenti; vedremo poi i rapporti fra profitti e sviluppo. Qui faremo riferimento agli investimenti in senso stretto (macchinari e variazioni di scorte) e ad una singola

impresa organizzata nella forma di società per azioni [1]. Considereremo gl'investimenti lordi, poiché, in un'economia in cui ha luogo un incessante progresso tecnico, gli ammortamenti consentono non solo di mantenere ma, normalmente, anche di accrescere la capacità produttiva dell'impresa (cfr. oltre, pp. 206 e 224-25); in ogni caso, in una tale economia la distinzione precisa fra ammortamenti e investimenti netti, a rigore, è impossibile. Corrispondentemente, considereremo anche i profitti al lordo degli ammortamenti (ma al netto dei tributi).

L'impresa in parte autofinanzia i propri investimenti con una quota dei profitti totali pari ad α_1. L'impresa deve poi distribuire agli azionisti sotto forma di dividendi almeno una certa somma detraendola da profitti correnti o, se questi non bastano, dalle riserve già accumulate [2]: si tratta di

---

[1] Sebbene l'analisi che segue differisca profondamente dall'analisi di Robin Marris, essa tuttavia è stata stimolata da questa (cfr. R. MARRIS, *The Economic Theory of « Managerial Capitalism »*, Macmillan, London 1964, e *Incomes Policy and the Rate of Profit in Industry*, Manchester Statistical Society, dicembre 1964). Sono inoltre debitore a Michele Salvati per diverse osservazioni critiche, che mi hanno indotto a modificare la stesura originaria di questo capitolo.

[2] Può sembrare che se gli amministratori investono integralmente i profitti, non per questo gli azionisti vengono danneggiati, perché il valore delle azioni tende a crescere in corrispondenza dell'autofinanziamento: gli azionisti possono poi vendere una parte delle azioni di accresciuto valore, restando col valore capitale iniziale appunto se personalmente non desiderano compiere investimenti addizionali. In questo modo essi trasformano il guadagno in conto capitale in guadagno in conto reddito, proprio come se avessero ricevuto dividendi.

Un tale ragionamento, tuttavia, trascura diversi fatti: il rendimento degli investimenti autofinanziati è futuro ed incerto, almeno quanto al suo preciso ammontare; ed il rischio varia da impresa a impresa e secondo le fasi del ciclo; inoltre, il valore delle azioni varia giorno per giorno e c'è il rischio che proprio quando l'azionista vuoi vendere le azioni il valore di queste subisca una sensibile flessione; infine, tale vendita comporta fastidi e spese d'intermediazione. Per questi motivi, non può essere indifferente, per l'azionista, ricevere dividendi ovvero ottenere il vantaggio di un aumento di valore delle azioni conseguente all'autofinanziamento (o vantaggi equivalenti: azioni gratuite, azioni acquistabili con diritto di opzione a un prezzo inferiore al valore di mercato). Per questi motivi gli amministratori *devono* pagare dividendi, per somme più o meno grandi rispetto al valore delle azioni, secondo le circostanze; devono far questo per evitare che il

una somma minima, che solo in casi eccezionali non viene erogata e che può essere espressa come il prodotto fra saggio minimo del rendimento delle azioni, che chiamiamo δ, e valore complessivo delle azioni, che chiamiamo *K*. Inoltre, se i profitti totali sono sufficientemente grandi, l'impresa distribuisce sotto forma di dividendi un'altra quota dei profitti, *d*, per far partecipare gli azionisti in modo diretto e immediato ai benefici della congiuntura favorevole e per rafforzare così la sua posizione anche nel mercato finanziario. D'altra parte, quando i profitti sono elevati l'impresa detrae una somma per accrescere le riserve, mentre, se i profitti sono relativamente bassi, l'impresa non solo non accresce le riserve ma, per autofinanziare gl'investimenti (o perfino per pagare i dividendi), attinge alle riserve già accumulate.

Tutto considerato, l'autofinanziamento degli investimenti è dato da

$$A = P - dP - \delta K \perp R$$

ovvero, ponendo $1 - d = \alpha_1$ si ha

$$A = \alpha_1 P - \delta K + R.$$

Il limite massimo dell'autofinanziamento implica $d = O$, quindi

$$\alpha_1^* = 1, \text{ e } \delta K = O \text{ ossia}$$

$$A^* = P + R$$

Che comporta diminuzione nelle riserve accumulate.

L 'impresa attinge inoltre fondi dall'esterno per finanziare i propri investimenti, cercando di non superare una certa proporzione tra finanziamenti esterni e profitti [1]; ossia il limite

---

valore delle azioni diminuisca rispetto al valore contabile della società: se ciò accade, diminuisce il

« credito » di cui godono (la loro capacità di attingere a fonti esterne) e aumenta il rischio di « scalate » (take over bids) da parte di gruppi dirigenti di altre società (Marris).

[1] Tra i finanziamenti esterni includo tre categorie di fonti: emissione di nuove azioni, obbligazioni, prestiti a breve termine (prevalentemente forniti

massimo dei finanziamenti esterni, E^*, è dato da $\alpha^*_2 P$. Questo limite massimo dipende dunque dalla volontà stessa del gruppo dirigente dell'impresa; l'ammontare effettivo dei finanziamenti esterni può essere inferiore, o per decisione dello stesso gruppo dirigente (se le aspettative di profitto non sono favorevoli), ovvero per la politica seguita dalle banche o per le condizioni del mercato finanziario.

L'impresa autolimita i finanziamenti esterni per i seguenti motivi: *a*) perché i finanziamenti esterni, che danno luogo a debiti fissi (prestiti bancari, obbligazioni di vario tipo), comportano rischi di immobilizzazione, che divengono gravi durante le flessioni cicliche (a questo fenomeno allude in sostanza Kalecki quando propone il « principio del rischio crescente »); inoltre, un eccessivo indebitamento esterno a lungo andare riduce il « credito » di cui gode l'impresa, cioè riduce la sua capacità di ottenere prestiti; *b*) perché il finanziamento esterno derivante dall'immissione di nuove azioni comporta un rischio crescente di « scalate ».

Pertanto il volume massimo degli investimenti lordi complessivi che l'impresa può finanziare, con fondi interni ed esterni, è

$$I^* = P + \alpha^*_2 P + R.$$

Tenendo presente che α_1 di solito è minore di 1 (solo $\alpha^*_1 = 1$) e ponendo $\alpha_1 + \alpha_2 = \alpha$, il volume effettivo degli investimenti può essere espresso dalla formula generale

$$[1] \qquad I = \alpha P + \delta K + R$$

---

dalle banche). Le azioni, una volta emesse ed acquistate dal pubblico, divengono un elemento interno all'impresa; ciò nondimeno è esatto dire che, nell'atto delle nuove emissioni azionarie, l'impresa ricorre ad una fonte esterna.

I dirigenti di una società per azioni debbono preoccuparsi non solo di non superare un certo rapporto tra finanziamenti esterni e profitti totali, ma anche di mantenere una certa proporzione tra le categorie di fonti esterne. Tuttavia quest'ultima questione qui non c'interessa,

dove α rappresenta la somma dei coefficienti relativi all'autofinanziamento ed ai finanziamenti esterni, δK la somma minima destinata ai dividendi ed R l'incremento o la diminuzione delle riserve già accumulate.

Tanto i coefficienti α_1 e α_2 quanto il termine R variano da impresa a impresa e variano secondo il ciclo. Fermiamoci per un momento a considerare le variazioni connesse con certe fasi del ciclo. Durante la fase di alta prosperità il valore di α_1 tende a crescere per il fatto che, col rapido aumento dei profitti totali, è possibile pagare dividendi crescenti in ammontare assoluto con una quota decrescente dei profitti correnti: d scende e α_1 sale. Una tendenza analoga può essere attribuita al valore di α_2 (coefficiente dei finanziamenti esterni), perché più agevole è il ricorso al credito bancario, più facili sono le emissioni di titoli e l'unico limite all'accrescimento dei debiti è il limite interno di cui si è detto. D'altra parte, nelle fasi di alta prosperità la somma detratta dai profitti e mandata a riserva tende ad aumentare R è negativo ed è crescente).

L'opposto si verifica durante le fasi di flessione o di moderata espansione: α_1 tende a diminuire (poiché_tende a salire d); α_2 tende pure a diminuire (per le maggiori difficoltà di ricorrere a fonti esterne di finanziamento); e il termine R da negativo diviene nullo oppure positivo. Nelle alterne fasi del ciclo il termine (negativo) δK varierà relativamente poco, almeno nel breve periodo; nell'alta prosperità tuttavia tenderà a crescere per l'aumento di K conseguente alle crescenti emissioni azionarie; rimarrà invariato o crescerà molto limitatamente nelle altre fasi del ciclo [1].

---

[1] A titolo di curiosità, ho calcolato i valori effettivi di α e della somma algebrica dei due termini δK e R per l'industria italiana nel suo complesso dal 1951 al 1963, separando due gruppi di anni: 1) 1951-58 e 1964-1965 — anni di
prosperità moderata o di flessione — e 2) il quinquennio 1959-63 — periodo di alta prosperità. I risultati sembrano conformi alle aspettative:

1) $I = 0{,}42\,P + 42{,}9 \qquad R^2 = 0{,}91 \qquad t = 9{,}21$
2) $I = 1{,}14\,P - 2306{,}5 \qquad R^2 = 0{,}88 \qquad t = 4{,}81$

2. *Profitti attuali e profitti attesi*. Dall'analisi precedente appare che i profitti condizionano gli investimenti, segnando il limite massimo al loro finanziamento, ma non ne sono la « causa ». Tuttavia i profitti costituiscono il necessario incentivo e in questo senso entrano nel complesso di condizioni che, tutte insieme, costituiscono la « causa » degli investimenti — ossia possono
« spiegarli ». Il fatto è che gl'investimenti vengono finanziati, direttamente o indirettamente, coi profitti *attuali*, ma vengono decisi in vista di profitti *futuri*: i profitti attuali condizionano il finanziamento degli investimenti, i profitti attesi ne costituiscono l'incentivo. E non si può assumere senz'altro che il rapporto fra profitti addizionali attesi e investimenti sia eguale al rapporto fra profitti attuali e valore del capitale investito: è eguale se il rapporto capitale-reddito resta costante, se i costi non variano e se la produzione addizionale futura, derivante dalla maggiore capacità produttiva creata dagli investimenti attuali, viene venduta a prezzi immutati. Se queste condizioni non si verificano, i profitti futuri saranno diversi da quelli attuali: potranno essere minori o non aumentare tanto da assicurare un saggio di rendimento degli investimenti eguale al saggio di rendimento del capitale già investito.

Più particolarmente, il margine del profitto per unità prodotta dipende dai prezzi e dai costi (che a loro volta sono determinati dalla tecnologia e dai prezzi dei fattori); di tali variazioni ci siamo occupati nel capitolo precedente con riferimento a mercati oligopolistici. Dato il margine unitario del profitto, i profitti totali dipendono dalla domanda complessiva. Il saggio di rendimento dei nuovi investimenti (saggio del profitto atteso) dipende dai profitti totali e dal valore degli investimenti

---

ove I indica gli investimenti industriali lordi e P i profitti industriali lordi (valore aggiunto meno reddito da lavoro dipendente). Occorre tuttavia tener presente che tali stime si riferiscono a tutte le imprese industriali, considerate nel loro complesso, e non solo alle società per azioni; gli elementi rilevanti, in un tale esame di prima approssimazione, sono probabilmente gli stessi anche per le imprese non organizzate nella forma di società per azioni; ma è diverso il significato economico del livello e delle variazioni dei diversi termini dell'equazione.

medesimi. Il saggio del profitto atteso dipende quindi dalle aspettative riguardanti, da un lato, i prezzi e i costi e, dall'altro, la domanda; tali aspettative tenderanno a formarsi sulla base delle variazioni in atto dei tre elementi in gioco e particolarmente della domanda, che in condizioni di oligopolio tende a variare più degli altri due elementi.

Tuttavia, se in un certo momento la capacità produttiva inutilizzata è ampia, è possibile osservare, contemporaneamente, profitti attuali elevati, un forte aumento della domanda e bassi investimenti, appunto perché all'aumento della domanda si può far fronte intensificando l'utilizzazione della capacità produttiva esistente, senza bisogno di nuovi investimenti: questi *possono* essere compiuti, ma nel fatto non sono attuati, perché non vi è la convenienza ad attuarli. Tale convenienza dipende dunque principalmente da tre elementi: il profitto atteso e il rapporto fra domanda e capacità produttiva; la *possibilità* di compiere gl'investimenti dipende invece dal profitto attuale, che ne segna appunto il limite massimo.

Contrariamente ad un'assunzione fatta sovente dagli economisti [1], domanda effettiva e profitti attesi non variano necessariamente nello stesso senso, dato che occorre considerare l'andamento dei costi. Da parte loro, gl'investimenti creano nuova capacità produttiva; ma la capacità produttiva addizionale diviene produzione addizionale solo se compare, sul mercato, una domanda effettiva addizionale nella misura necessaria.

La domanda, tuttavia, è direttamente rilevante per le decisioni d'investimento nei mercati oligopolistici e, nel caso di oligopolio concentrato, per le grandi imprese dominanti. Nei mercati in condizioni concorrenziali, ovvero nel caso di piccole imprese operanti, insieme con grandi imprese, in condizioni di oligopolio concentrato, l'elemento decisivo è il profitto; inoltre, per tali mercati e per tali imprese l'autofinanziamento ha una importanza modesta e la politica creditizia influisce in misura rilevante. Ma su ciò ritorneremo.

---

[1] Cfr. per es. R. C. O. MATTHEWS, *The Trade Cycle*, Cambridge University Press, 1959, p. 34.

3. *Profitti, sviluppo e domanda effettiva*. Introducendo alcune drastiche semplificazioni, si può facilmente pervenire alla nota eguaglianza fra saggio di sviluppo dell'impresa e saggio del profitto. In particolare, se si assume che il rapporto marginale e il rapporto medio fra capitale e valore delle vendite coincidano e restino costanti nel tempo e si suppone che non vari il prezzo e non varino i costi di produzione, si ha:

$$[2] \qquad \frac{I}{p\dot{X}} = \frac{K}{pX} \text{ ossia } \frac{I}{K} = \frac{\dot{X}}{X}$$

dove p è il prezzo, $\dot{X}$ l'incremento della produzione, X il livello già raggiunto della produzione e K il valore del capitale.

Dalla [1], indicata nel paragrafo precedente, si ricava, dividendo entrambi i membri per X e supponendo che non vi sia né aumento né diminuzione nelle riserve:

$$[3] \qquad \frac{I}{K} = \alpha \frac{P}{K} - \delta.$$

Dalla [2] e dalla [3] si ottiene

$$[4] \qquad \frac{\dot{X}}{X} = \alpha \frac{P}{K} - \delta.$$

Se l'impresa reinveste tutti i profitti senza ricorrere a finanziamenti esterni e senza distribuire dividendi (ossia $\alpha_1 = 1$, $\alpha_2 = 0$ e $\delta = 0$), la [4] diviene

$$\frac{\dot{X}}{X} = \frac{P}{K}$$

un'eguaglianza già ricavata, con ragionamenti del tutto diversi, da vari economisti con riferimento all'economia — o all'industria — nel suo complesso (Kaldor, Robinson) [1].

Le principali assunzioni semplificatrici, che formalmente possono giustificare la suddetta eguaglianza, sono: 1) la domanda cresce nella misura occorrente, a parità di prezzi, grazie ad un aumento autonomo degli investimenti; 2) i rapporti $\frac{I}{\dot{X}}$ e $\frac{K}{X}$ sono eguali fra loro e rimangono costanti nel tempo. Queste assunzioni, che sono interdipendenti e che vengono fatte implicitamente o esplicitamente nei modelli di sviluppo del tipo che è stato battezzato dalla Robinson dell'« età dell'oro », comportano una semplificazione così drastica, da rendere molto modesta l'efficacia interpretativa dei modelli che le introducono. Ciò è evidente se si fa riferimento, come qui si fa, alla singola impresa, per la quale la domanda del prodotto è, di regola, un dato esterno; ma è vero anche se si fa riferimento all'economia nel suo complesso. Come vedremo,sono appunto le variazioni della domanda, in un'economia in cui le forme oligopolistiche sono divenute prevalenti, che condizionano lo sviluppo degli investimenti e del reddito. Assumere che la domanda cresca nella misura occorrente significa dare per risolto proprio l'elemento più problematico nel processo di sviluppo delle economie contemporanee. Ed è paradossale osservare che proprio alcuni fra i più eminenti discepoli di Keynes, i quali a quanto pare accettano l'insegnamento del maestro sul piano della statica, lo ripudiano poi, nel fatto, quando passano alla dinamica.

Introducendo le stesse assunzioni semplificatrici dell'età dell'oro, che possono giustificare la relazione fra saggio di sviluppo e saggio del profitto, si può giungere alla conclusione che gl'investimenti determinano i profitti. Una tale conclusione, indicata per la prima volta da Kalecki ed accolta poi da Kaldor e dalla Robinson, non può essere più difesa, neppure sul piano formale, se si abbandonano quelle drastiche assunzioni

[1] Marris invece si riferisce alla singola impresa ed indica un'eguaglianza simile alla [3].

semplificatrici, riassunte dall'ipotesi che la domanda cresca nella misura occorrente a mantenere un immutato saggio di utilizzazione degli impianti a parità di prezzi, per un aumento autonomo degli investimenti (ovvero, che è un altro modo di dire la stessa cosa, se si abbandona l'assunzione di equilibrio dinamico di piena occupazione).
Abbandonando tale ipotesi e ammettendo quindi la possibilità di squilibrio, non si può più sostenere che gl'investimenti, da soli, determinino i profitti, come, d'altra parte, non è possibile sostenere la proposizione opposta. È vero che i profitti condizionano gli investimenti ma, da soli, non li determinano.

Se i profitti segnano il limite massimo degli investimenti potenziali essi segnano, al tempo stesso, il limite massimo del saggio potenziale di sviluppo dell'impresa, dal momento che gli investimenti creano nuova capacità produttiva. Pertanto, l'obiettivo di massimizzare i profitti, nel lungo periodo, è strettamente correlato con l'obiettivo di massimizzare l'effettivo saggio di sviluppo dell'impresa, ossia il saggio di sviluppo delle vendite. I due obiettivi sono correlati, ma non coincidono: come si è visto, i profitti costituiscono la condizione necessaria ma non sufficiente per l'attuazione degli investimenti; e gl'investimenti costituiscono la condizione necessaria ma non sufficiente dello sviluppo produttivo dell'impresa, poiché questo dipende anche dalla domanda dei beni che essa produce. Le variazioni della domanda a loro volta dipendono, congiuntamente, dagli sforzi, costosi, che l'impresa stessa compie o può compiere per ampliare il volume delle vendite (campagne pubblicitarie, diversificazione dei prodotti) e dall'andamento della domanda effettiva totale. Vi sono, pertanto, variazioni endogene e variazioni esogene della domanda. Le variazioni endogene sono particolarmente (ma non esclusivamente) rilevanti per imprese che operano in industrie in rapido sviluppo, ovvero per imprese che producono nuovi prodotti. Le variazioni esogene sono invece particolarmente (ma non esclusivamente) rilevanti per imprese che operano in industrie mature; le variazioni esogene (che traggono origine non solo dal movimento delle imprese complessivamente considerate, ma anche dalla domanda estera e dall'azione della pubblica amministrazione) appaiono appunto come esogene a

ciascuna singola impresa, anche se ciascuna piccola impresa in piccola parte contribuisce a generarle. In concreto, i due ordini di variazioni devono essere considerati congiuntamente. Ma qui non studieremo quelle che abbiamo chiamato le « variazioni endogene » della domanda, le quali possono essere determinanti solo per particolari industrie e in periodi particolari, mentre è lecito presumere che il grosso della produzione industriale faccia capo ad industrie relativamente mature [1]. Pertanto, nel complesso, le variazioni esogene della domanda sono ben più rilevanti di quelle endogene, specialmente se si fa riferimento al breve periodo. Su tali variazioni avremo occasione di ritornare più volte nel corso della nostra analisi.

[1] Marris, nella sua analisi riguardante la condotta delle imprese organizzate nella forma di società per azioni, in sostanza considera solo le variazioni endogene della domanda e sostiene che le spese destinate ad ampliare il volume delle vendite e quindi il saggio di sviluppo di un'impresa hanno effetti che tendono progressivamente ad affievolirsi; e poiché queste spese incidono sui profitti, egli prospetta la possibilità di un conflitto fra la massimizzazione del saggio del profitto e quella del saggio di sviluppo. Qui si obietta appunto che le variazioni endogene della domanda possono avere importanza preminente solo in casi particolari: nei casi normali hanno importanza secondaria e sono invece preminenti le variazioni esogene. A rigore, quando le variazioni della domanda sono totalmente esogene, mentre continua a sussistere il problema di massimizzare il profitto di lungo periodo, non sussiste più, come problema speciale, quello di massimizzare lo sviluppo: rimane il problema, per l'impresa, di svilupparsi con lo stesso saggio del mercato, ossia di mantenere costante la sua quota di mercato: se non riesce a far questo, il suo peso relativo diminuirà gradualmente e, nel lungo periodo, scomparirà in quanto organizzazione autonoma. Se i suoi profitti sono esuberanti rispetto al suddetto obiettivo, allora l'impresa potrà porsi l'obiettivo d'invadere altri mercati, o potrà impiegare in altri modi i profitti esuberanti, o mantenerli in forma liquida o semiliquida (cfr. i §§ 3 e 4 del capitolo seguente e il § 2 del cap. I, parte III).

Capitolo quinto

Analisi marginale e oligopolio

1. *Il margine proporzionale «q » e l'elasticità della domanda*. Dobbiamo ora cercare di rispondere alla domanda che ci eravamo posta precedentemente (cap. I, § 6): quale valore ha la soluzione del problema dell'oligopolio prospettata dall'analisi marginale? È essa in armonia con la soluzione qui prospettata?

Abbiamo già visto che, se si considera costante il costo marginale ($m = v$), i termini della formula esprimente il principio del costo pieno (primo criterio)

$$p = v + qv$$

ovvero

$$p - qv = v$$

corrispondono ai termini della formula cui si perviene attraverso l'analisi marginale

$$p - \frac{p}{\eta} = v.$$

Il margine proporzionale, q, e l'elasticità della domanda η, sono legati dalla semplice relazione

$$qv = \frac{p}{\eta}$$

ossia

$$q = \frac{1}{\eta} \cdot \frac{p}{v}.$$

Poiché $p - \frac{p}{\eta}$ non è altro che il ricavo marginale, potremmo considerare l'espressione $p - qv$ come un altro modo di esprimere il ricavo marginale e potremmo concludere che le imprese oligopolistiche applicano il criterio marginalistico per determinare il prezzo, ovvero potremmo dire che il criterio del costo pieno e quello marginalistico conducono agli stessi risultati. Ma in questo modo sviseremmo il problema.

Da che cosa dipende q?

Lo abbiamo visto: dagli stessi elementi che determinano il prezzo: infatti q è un residuo, non un elemento attivo: *una volta che è stato raggiunto un certo prezzo di equilibrio*, gl'imprenditori calcolano il margine q e lo usano come guida per mantenere le relazioni reciproche di equilibrio quando mutano i dati fondamentali, e particolarmente quando mutano i costi diretti. Il margine q, dunque, è determinato dalle forze che determinano p: estensione del mercato, elasticità della domanda generale, tecnologia, prezzi dei fattori.

Ora, l'elasticità della domanda generale *non è che uno degli elementi che determinano q*. Si potrebbe pensare di estendere la nozione di elasticità della domanda tanto da includervi anche quegli altri elementi. Ma in questo modo si altera completamente la nozione di η e, quel che è peggio, *ci si preclude la possibilità di analizzare i fattori che determinano l'equilibrio in condizioni di oligopolio*.

Quei fattori, inoltre, giocano diversamente, secondo l'ipotesi sulla struttura originaria (struttura *criée au hasard*) dell'industria

e secondo che si supponga che i movimenti verso l'equilibrio siano iniziati da una piuttosto che da un'altra categoria di imprese.

Nello schema dianzi elaborato, se l'equilibrio viene raggiunto al prezzo di 19,4, i valori di *q* per le diverse categorie d'imprese possono esser calcolati in base alla formula: $q=\frac{p-v}{v}$, e sono i seguenti:

Imprese	%
piccole	11
medie	21,2
grandi	38,6

Per calcolare *q per l'industria* — che chiameremo *(q)* — si può applicare la formula

$(q)=\frac{\Sigma fx-\Sigma vx}{\Sigma vx}$. Ora, se la struttura dell'industria è la seguente (cap. II, § 5, I' 3):

Imprese	Produzione
47 piccole	4 700
4 medie	4 000
2 grandi	16 000
	24 700

la media ponderata di *q* è 29,4 per cento.

Se invece, con lo stesso prezzo di equilibrio e la stessa elasticità della domanda, la struttura è la seguente (cap. II, § 5, II', 3*b*)

Imprese	Produzione
7 piccole	700
0 medie	—
2 grandi (3 stabilimenti)	24 000
	24 700

la media di q diviene 37,6 per cento.

Appare qui evidente che non è possibile assimilare η a *q* : nell'esempio ora fatto l'elasticità della domanda e il prezzo sono

gli stessi; è diversa la distribuzione delle imprese; ciò determina un margine *q*, relativo all'industria, sensibilmente diverso dal precedente.

Dunque, né il margine *q* relativo all'industria, né quello relativo alla singola impresa oligopolistica può essere assimilato a η : q risulta da un conglomerato di forze, e non soltanto dall'elasticità della domanda [1].

2. *La validità del criterio marginalistico*. Dobbiamo allora concludere che il criterio marginalistico, se pure formalmente corretto, non è atto a spiegare l'equilibrio in condizioni di oligopolio? Dobbiamo concludere che è inesatto affermare che le imprese oligopolistiche tendono a rendere massimo il profitto secondo le linee indicate da quel criterio?

La risposta a entrambe le domande è affermativa; ma occorre richiamare alcune osservazioni.

Con l'analisi marginale si applicano a problemi economici di massimo e di minimo alcuni criteri del calcolo differenziale, il quale esige l'assunzione di variazioni continue delle quantità che si considerano. Nelle teorie dell'impresa e delle forme di mercato il criterio marginalistico viene applicato assumendo variazioni *continue* nei coefficienti tecnici e nella domanda. Ma abbiamo visto che la prima assunzione di regola non corrisponde alla realtà — particolarmente alla realtà industriale moderna. Quanto alla domanda, una *curva* astrattamente è ammissibile; ma là dove sussistono ampie discontinuità tecnologiche è necessario considerare una elasticità *finita* — onde la stessa nozione di « curva » diviene problematica: si tratta piuttosto di una « spezzata », la quale non è derivabile; onde a rigore diviene

[1] Eppure una tale assimilazione è stata compiuta da un economista del valore di Leontief in uno studio empirico pubblicato nell'« American Economic Review » nel 1940 (*Elasticity of Demand Computed from Cost Data*, pp. 814-17). Leontief calcolò l'elasticità della domanda dei prodotti della US Steel Corporation (elasticità della domanda speciale) sulla base dei dati sui costi marginali di quella società dal 1927 al 1938. Ma le cifre che Leontief trova non esprimono l'elasticità della domanda speciale; possono servire per calcolare il margine *q*, che ha un significato economico molto più complesso.

inapplicabile la nozione di ricavo marginale. Inoltre, nel caso dell'oligopolio, le possibili reazioni dei rivali preoccupano ciascun imprenditore molto più delle possibili reazioni dei consumatori, che sono appunto espresse dall'elasticità della domanda.

Nell'analisi riguardante la determinazione del prezzo in regime di oligopolio (cap. II) abbiamo visto che l'elasticità della domanda, fra gli elementi che condizionano l'equilibrio, non è il più importante: il prezzo di equilibrio è compatibile con un'elasticità eguale, superiore o inferiore all'unità rispetto a ipotetici prezzi maggiori. Abbiamo poi parlato, per brevità e quando ciò non comportava pregiudizio per l'analisi, di una « curva » di domanda; ma ogni volta abbiamo messo in rilievo che, ben più importanti della *forma*, sono gli *spostamenti* di essa.

Infatti, durante la prosperità la domanda cresce *a parità di prezzo*: la curva di domanda si sposta a destra e, presumibilmente, muta di forma. E piuttosto che inseguire le variazioni della forma di una problematica curva, conviene, agli oligopolisti (e sopra tutto ai maggiori), affrontare un problema ben diverso: individuare, cioè, con la massima precisione possibile a quale saggio tende a crescere la domanda globale. L'estrapolazione di un saggio d'incremento è rischiosa e può dar luogo a delusioni; ma una tale operazione è pur sempre meno problematica dell'altra.

Durante la depressione, gli oligopolisti hanno generalmente ragione di considerare molto rigida la domanda; ma, se così è, importa poco ad essi di conoscere la forma precisa della curva, la quale, per di più, almeno fino al momento in cui la depressione non ha toccato il fondo, non resta neppure ferma, ma tende a spostarsi a sinistra e, presumibilmente, a mutare anche di forma.

Le cose possono porsi in termini diversi per il monopolista; a rigore: per il produttore unico che non debba temere l'invasione del suo mercato da parte di altre imprese, che produca un bene difficilmente surrogabile, che possa scegliere fra un numero non limitatissimo di tecnologie e che abbia di fronte una domanda relativamente stabile. In questo caso l'elasticità della domanda diviene veramente l'elemento determinante dell'equilibrio: il

monopolista avrà interesse a calcolarla con tutti i mezzi a sua disposizione e a fissare il prezzo secondo il canone marginalistico.

Non c'è, dunque, una soluzione marginalistica del problema dell'oligopolio: l'eguaglianza ricavo marginale = costo marginale è una soluzione del problema del monopolio, non dell'oligopolio, in cui le principali difficoltà analitiche riguardano la questione delle reazioni dei rivali.

L'obiezione che si può muovere al criterio marginalistico non è che esso non sia formalmente a posto, né che sia irrilevante. L'obiezione è che esso si fonda su assunzioni troppo semplici e, di regola, non realistiche e, mentre in prima approssimazione può avere valore euristico nel caso — semplice appunto — del monopolio, non ne ha quando si considera l'oligopolio.

3. *Sulla questione della massimizzazione del profitto*. L'analisi marginale si fonda sull'assunzione che ciascuna impresa tenda a rendere massimo il suo profitto, assunzione sempre più insistentemente criticata negli ultimi anni. La questione della massimizzazione del profitto è posta in termini statici, ovvero con riferimento ad un periodo molto breve. Gli strumenti analitici sono il ricavo marginale e il costo marginale.

Nella nostra analisi non abbiamo usato questi strumenti ed abbiamo discusso due problemi: il problema della determinazione del prezzo di equilibrio in determinate condizioni tecnologiche e di mercato (cap. II) e il problema delle variazioni del prezzo che hanno luogo quando variano i dati (cap. III). Abbiamo suddiviso il secondo problema in due parti: variazioni di prezzo corrispondenti a variazioni relativamente piccole del costo diretto, che in pratica sono le più frequenti, e variazioni di prezzo corrispondenti a notevoli variazioni del costo diretto e degli altri dati.

In concreto, il primo problema — la determinazione del prezzo — è rilevante quando si considera un'industria non ancora pienamente assestata, o un'industria che ha subito mutamenti radicali nelle condizioni tecnologiche o di mercato, di modo che non è ancora emerso un prezzo generalmente accettato. Il prezzo di equilibrio è un'incognita che le imprese

cercano di determinare. Il fine è di massimizzare il profitto nel lungo periodo, nel senso che ciascuna impresa tiene conto non solo e non tanto delle reazioni dei consumatori, ma anche, e principalmente, delle reazioni dei rivali effettivi o potenziali, reazioni possibili in quelle date condizioni tecnologiche o di mercato. Ciascuna impresa rinuncia a rendere massimo il profitto nel breve periodo, se stima che ciò possa pregiudicare la massimizzazione del profitto nel lungo periodo. In termini molto semplificati, i principali limiti e le principali condizioni della massimizzazione del profitto nel lungo periodo sono stati chiariti nell'analisi precedente.

Il problema delle variazioni del prezzo quando variano le condizioni di equilibrio è alquanto diverso. Il fine è sempre quello di rendere massimo il profitto nel lungo periodo, ma esso può essere raggiunto applicando certi semplici criteri, come quelli espressi dalle due formule del costo pieno. Nel caso di variazioni relativamente piccole del costo diretto, quei criteri possono essere applicati meccanicamente; nel caso di variazioni notevoli del costo diretto o di altri dati, la formula deve essere « corretta ». Isolatamente considerati, quei criteri sembrano in contrasto con qualsiasi assunto di massimizzazione del profitto, ma, se si allarga l'analisi, la contraddizione scompare. In particolare, l'applicazione della seconda formula del costo pieno conduce ad un nuovo prezzo che tende a riprodurre il precedente saggio del profitto, che l'esperienza ha mostrato essere compatibile con l'equilibrio dell'industria. È quello che Cyert e March chiamano « livello soddisfacente del profitto » [1].

In breve, dobbiamo distinguere fra decisioni di ordinaria e decisioni di straordinaria amministrazione. Solo le seconde richiedono un riesame generale della situazione; per le prime, un riesame parziale può bastare e criteri di *routine* possono essere seguiti senza danno.

Le decisioni dell'impresa possono riguardare il prezzo o la produzione. Se la domanda cresce, com'è normale in un'economia progressiva, la produzione può essere ampliata

[1] R. M. CYERT e J. G. MARCH, *Organizational Factors in the Theory of Oligopoly*, in « Quarterly Journal of Economics », febbraio 1956, pp. 44-64.

senza necessariamente modificare il prezzo. In un'industria matura e relativamente bene assestata, le imprese (almeno le imprese maggiori) tendono ad ampliare la produzione in proporzione alla domanda e, perciò, a mantenere costanti le loro quote di mercato (cfr. cap. III). Un siffatto andamento in concreto è molto frequente; e questo caso può essere agevolmente combinato con l'altro, altrettanto frequente, di piccole variazioni dei costi diretti. Pertanto, in industrie mature, che costituiscono la maggioranza delle industrie in un'economia altamente sviluppata, la politica rivolta ad ottenere un « livello soddisfacente del profitto » e quella che mira a mantenere costanti le quote di mercato sono perfettamente compatibili.

4. *La massimizzazione del profitto nelle società per azioni*. Nelle imprese operanti in un'industria matura, i due fini ora ricordati (ottenere un « livello soddisfacente del profitto » nel breve periodo e mantenere costante la quota di mercato) non sono che aspetti particolari del fine generale, che è quello di rendere massimo il profitto di lungo periodo. La massimizzazione del profitto di lungo periodo non va intesa però come obiettivo specifico, o « semplice »: va vista, invece, come un modo abbreviato per indicare una complessa strategia che, sotto l'aspetto dell'analisi economica, può essere studiata con riferimento a tre specifici problemi: il problema della determinazione del prezzo (cap. II), quello delle variazioni del prezzo (cap. III), e quello del finanziamento dello sviluppo (cap. IV). Questi problemi, pur essendo suscettibili di una trattazione rigorosa, non sono riconducibili ad un'unica semplice formulazione matematica, in qualche modo simile a quella proposta dall'analisi marginale.

Questi tre problemi possono essere studiati per mezzo dell'analisi economica vera e propria. Nella complessa strategia alla quale ho alluso dianzi entrano poi altri problemi che non sembra possano essere incorporati in una teoria economica: il problema della composizione di spinte contrastanti all'interno di una società per azioni (gruppi rivali nel seno stesso del gruppo dirigente, spinte provenienti dai diversi settori o uffici della società; conflitto d'interessi fra dirigenti e azionisti); problemi

connessi ad una politica « di prestigio », perseguita dall'intero gruppo dirigente o da singoli membri del gruppo.

Ritengo tuttavia che questi ed altri problemi, che a rigore riguardano studiosi di campi diversi dall'economia (diritto, sociologia, teoria dell'organizzazione), possano modificare la strategia che mira alla massimizzazione del profitto nel lungo periodo, ma non alterarla in modo sostanziale. Così, se le lotte interne divengono talmente aspre da far allontanare la condotta della società dalla linea del massimo profitto di lungo periodo, la società inevitabilmente declina e scompare. Lo stesso vale nel caso che una politica « di prestigio » sia sistematicamente perseguita a scapito del fine propriamente economico. Può invece stabilmente aver luogo un divario fra il fine economico della società, che è anche il fine del massimo vantaggio degli azionisti, e il fine del massimo vantaggio del gruppo dirigente; ciò può accadere soprattutto se la legislazione sulle società per azioni è deficiente e se la massima parte dei gruppi dirigenti delle principali società per azioni operanti nell'intera economia seguono una condotta collusiva di questo tipo, ossia una condotta che si discosta da quella del massimo profitto di lungo periodo in favore del massimo vantaggio dei dirigenti [1]. Tuttavia, è difficile supporre che un tale divario, anche se generale, sia non solo grande, ma anche persistente; e ciò perché lo stesso gruppo dirigente ha interesse a non discostarsi troppo dal fine del massimo profitto di lungo periodo. Il contrasto fra dirigenti e azionisti si risolverà, se mai, nella misura della ripartizione degli utili di cui si può disporre senza incidere, almeno in modo significativo, sui profitti da investire [2].

---

[1] Cfr. K. MARK, *Il capitale*, Ed. Rinascita, libro III, vol. II, pp. 63 e 122 sgg.; cfr. anche il saggio dello scrivente: *Lo sviluppo economico in Marx e Schumpeter*, saggio incluso nel volume *Economie capitalistiche ed economie pianificate*, Laterza, Bari 1960, pp. 39-41.

[2] Nella ripartizione degli utili disponibili senza danno per lo sviluppo dell'impresa, i dirigenti possono certo farsi la parte del leone anche persistentemente e perfino in misura crescente, se tutte le grandi società per azioni seguono la condotta collusiva cui si è accennato. Cfr. oltre, p. 151.

5. *Il « grado di monopolio » ed il teorema di Kalecki sui determinanti della distribuzione del reddito nazionale*. Secondo l'analisi marginale tradizionale, in condizioni di concorrenza il prezzo di equilibrio è eguale al costo marginale; quindi, qualsiasi divario fra prezzo e costo marginale indica l'esistenza di un certo « grado di monopolio ». Questo è stato appunto definito come il rapporto fra il prezzo *meno* il costo marginale ed il prezzo stesso, rapporto che è eguale all'inverso dell'elasticità della domanda:

$$\frac{p - m}{p} = \frac{1}{\eta}.$$

Una tale definizione di « grado di monopolio » è gravemente insoddisfacente. In primo luogo, secondo l'analisi marginale, la concorrenza perfetta e la relativa eguaglianza fra prezzo e costo marginale sono logicamente ammissibili solo se si assumono particolari funzioni del costo marginale, il quale, almeno da un certo punto in poi, deve essere crescente. Con funzioni siffatte, il problema della copertura dei costi fissi non sorge: basta supporre che la retta del prezzo incontri il costo marginale quando questo, nel tratto crescente, eguaglia o supera il costo totale medio. Ma se si considera un costo marginale rettilineo e parallelo alle ascisse — e ciò, in condizioni diverse dalla concorrenza perfetta, è ammissibile anche in base all'analisi marginale tradizionale —, allora non tutto il divario fra prezzo e costo marginale è divario netto: il costo totale medio supera il costo marginale fino al limite di capacità degli impianti e nel punto di equilibrio (ove il ricavo marginale eguaglia il costo marginale) una parte del divario deve coprire il costo fisso unitario. In secondo luogo, secondo l'analisi qui svolta, il margine q, che pure esprime un tipo di divario fra prezzo e costo marginale (assunto questo come costante e quindi identico al costo variabile) [1], dipende da un complesso di fattori e non solo dall'elasticità della domanda.

---

[1] Per $v = m$ si ha $q = \frac{p - m}{m}$. Poiché il grado di monopolio, μ, è eguale a $\frac{p - m}{p}$ si ha la relazione $q = \frac{\mu}{1 - \mu}$

La verità è che la nozione di « grado di monopolio », definita nei termini anzidetti, soffre contemporaneamente delle limitazioni dell'analisi marginale e di quelle dell'ipotesi statica [2] e che quindi essa non può, senza gravi storture, esser presa come misura concreta del « grado di monopolio ». Più appropriato, per esempio, sembra il criterio suggerito da Bain, che propone di considerare il livello del profitto come un possibile indice del grado di monopolio [3]. Ma se si vuole andare al fondo della questione, si deve dire che nel nostro tempo le caratteristiche *strutturali* della maggior parte delle industrie sono non-concorrenziali, con conseguenze che si riflettono su *tutte* le quantità economiche (prezzi, profitti, salari e relative variazioni; produzione e occupazione e relative variazioni), onde qualsiasi indice singolo del « grado di monopolio » è necessariamente insoddisfacente.

La questione del « grado di monopolio » definito nei termini dell'analisi marginale è stata dibattuta a lungo, dopo che Kalecki ha prospettato il suo teorema, secondo il quale esso concorre a determinare la distribuzione del reddito nazionale e particolarmente la quota di tale reddito che va al lavoro manuale [4]. Soffermiamoci a considerare questo teorema.

Secondo Kalecki, è valida la relazione

$$\frac{C+D+S}{T}=(\mu)$$

[2] Di queste stesse limitazioni soffre una delle tesi più discusse della moderna economia del benessere, che logicamente si ricollega a quella nozione di « grado di monopolio »; alludo alla tesi secondo cui il prezzo che corrisponde all'*optimum* per la società è quello che coincide col costo marginale: se questo prezzo non copre i costi fissi, conviene coprire tali costi con imposte sul reddito. Le gravi limitazioni appaiono chiaramente quando si distingue fra costo marginale di breve e di lungo periodo e quando si considera la questione del metodo più vantaggioso per la società nel suo complesso di finanziare lo sviluppo di una certa attività produttiva.

[3] Purché in ciascun caso il saggio « contabile » del profitto venga corretto attraverso un'accurata analisi degli elementi di costo e dei valori patrimoniali. Si veda J. BAIN, *The Profit Rate as a Measure of Monopoly Power*, in « Quarterly Journal of Economics », febbraio 1941, pp. 271-93.

[4] M. KALECKI, *The Determinants of Distribution of the National Income*, in « Econometrica », aprile 1938.

ove *C* indica la somma totale dei profitti e degli interessi, *D* l'ammortamento totale, *S* gli stipendi dei dirigenti delle imprese, *T* il valore lordo della produzione complessiva e (μ) la media ponderata dei « gradi di monopolio » delle diverse imprese. (Kalecki considera costante il costo variabile e quindi eguale al costo marginale). Il numeratore del rapporto è il « reddito lordo capitalistico »: esso è tanto maggiore quanto maggiore è (μ); poiché il reddito nazionale lordo è la somma del reddito capitalistico » e del « reddito di lavoro » (salari), maggiore è (μ), minore è la quota del reddito nazionale lordo che va al lavoro manuale [1].

Kalecki perviene a questa relazione attraverso un procedimento piuttosto laborioso. Ora, una relazione simile può essere ricavata, assai speditamente, dalla formula che esprime il primo criterio del costo pieno: $p = v + qv$.

Come si è visto (cap. III, § 4), il costo variabile, *v*, è eguale alla spesa unitaria per il lavoro manuale più la spesa unitaria per materie prime

$$v = l + a.$$

Perciò

$$p = l + a + q\,(l + a).$$

Moltiplicando tutti i termini per la quantità prodotta, *x*, si ha

$$px = lx + ax + q\,(lx + ax)$$

ove *lx* e *ax* indicano le spese complessive per salari e materie prime.

Questa formula vale per la singola impresa. Per tutte le imprese di tutte le industrie occorre considerare la media ponderata di *q*, che indichiamo con (q); Σ*px*, per il complesso delle industrie, è il prodotto lordo industriale, che chiamiamo *I* ;

[1] Kalecki riconsidera la questione, giungendo a proporre una relazione simile a quella su indicata, ma con un altro procedimento, nel volume *Theory of Economic Dynamics*, Allen and Unwin, London 1954, parte I, cap. II (trad. it. di S. Steve, Einaudi, Torino 1957).

indichiamo con S e A i salari complessivi e le spese globali per materie prime. Dalla formula precedente si ricava l'espressione

$$\frac{1}{1+(q)} = \frac{S-A}{I}$$

ovvero

$$\frac{1}{1+(q)} - \frac{A}{I} = \frac{S}{I}.$$

Questa espressione, che è facilmente traducibile nella formula proposta da Kalecki, dice che la quota del prodotto lordo industriale che va al lavoro manuale $\left(\frac{S}{I}\right)$ dipende dal margine (q) e dalla quota di I rappresentata dalle materie prime: decresce se crescono (q) e $\frac{A}{I}$.

Kalecki ritiene che, in una società che ha raggiunto un elevato grado d'industrializzazione, la quantità che noi chiamiamo I possa costituire una buona approssimazione del reddito nazionale lordo [2]. Scopo principale della sua analisi è quello di spiegare la relativa costanza, nel tempo, della quota del reddito nazionale (inglese e americano) che si traduce in salari pei lavoratori manuali. E poiché trova che il « grado di monopolio » è andato crescendo, suggerisce che quella relativa costanza possa essere spiegata con la flessione nei prezzi relativi delle materie prime. Egli pensa che tale flessione sia stata puramente casuale [3].

Alla tesi di Kalecki sono state mosse varie critiche, fra cui due insistentemente: 1) essa crea la falsa impressione che, oltre al

---

[2] Nella *Teoria della dinamica economica*, egli generalizza il suo teorema in modo appunto da estenderlo all'intero reddito nazionale lordo del settore privato (cap. II).

[3] Le considerazioni che esprimeremo più oltre, sulla rigidità di lungo periodo dei prezzi oligopolistici e sulle attività produttive « privilegiate », possono far sorgere dubbi su tale opinione (cfr. il cap. VI, § 4 di questa parte e il cap. I, §§ 2 e 5 della parte II).

profitto, anche la normale copertura dei costi fissi sia dovuta a uno sfruttamento «monopolistico» [1]; si fa rilevare che imprese con diversi investimenti fissi possono avere diversi « gradi di monopolio », ma possono ottenere gli stessi profitti, il cui saggio può essere anche modesto [2];

2) essa è tautologica, perché definisce il « grado di monopolio » in modo che esso non può non coincidere con la somma dei costi fissi e del profitto per unità prodotta [3]; essa, insomma, non spiega il grado di monopolio, ma lo fa dipendere per definizione dalla differenza fra prezzo e costo marginale. Più precisamente, Kaldor ha osservato: « Se non si giunge a definire il "grado di monopolio" in termini di relazioni di mercato di un qualche tipo [...] e se non si tenta di dimostrare come queste relazioni di mercato determinano i rapporti fra prezzi e costi, la teoria [di Kalecki] non ci fornisce un'ipotesi che possa accogliersi o respingersi » [4].

La prima critica, come abbiamo visto, ha fondamento. Per evitare discussioni sterili, conviene fare riferimento al margine lordo del profitto, senza indagare in qual senso e in quale misura esso esprima un « grado di monopolio ».

La seconda critica può avere fondamento se μ non viene spiegato, o — il che torna lo stesso — se viene spiegato facendo riferimento ad una immaginaria elasticità della domanda per l'intera economia [5]. *Ma quella critica perde la sua efficacia se si*

---

[1] ANDREWS, *op. cit.*, cap. I.

[2] R. H. WHITMAN, *A note on the Concept of « Degree of Monopoly »*, in «Economic Journal», settembre 1941, pp. 261-69.

[3] F. MACHLUP, *The Political Economy of Monopoly*, Johns Hopkins, Baltimore 1952, cap. XII

[4] N. KALDOR, *Alternative Theories of Distribution*, in « Review of Economic Studies », 1955-56, n. 61, pp. 92-93.

[5] Kalecki compie, sia pure cautamente, un tale riferimento nel saggio originario, non lo compie nell'opera più recente; ma in quest'opera egli definisce il « grado di monopolio » in termini applicabili solo a mercati con prodotti e prezzi differenziati, applicabili, cioè, solo a mercati in condizioni di oligopolio imperfetto o differenziato, non anche a quelli in cui prevale l'oligopolio concentrato con prodotti omogenei.

accetta la spiegazione, che dianzi abbiamo tentato di dare, del margine « q » (formalmente traducibile nel termine μ, di Kalecki). La tautologia non ha più luogo: gli elementi fondamentali che abbiamo esaminati determinano *q*, il quale a sua volta regola la ripartizione dell'entrata lorda totale fra costi diretti, costi fissi e profitto netto.

Capitolo sesto

Tendenze dei profitti e dei salari

1. *Tendenza del profitto unitario*. Dalle statistiche esaminate da Kalecki risulta che negli Stati Uniti e in Inghilterra, negli ultimi decenni, si è avuto un graduale aumento di μ — e quindi del margine q.

Implica, un tale aumento, un corrispondente aumento del profitto netto unitario?

Non necessariamente: esso può dipendere da un aumento del costo fisso unitario, che a sua volta può dipendere o da un aumento della « intensità del capitale », connessa con la crescente meccanizzazione delle attività produttive, ovvero con crescenti spese amministrative (su ciò ritorneremo fra poco). Questa tendenza è chiaramente osservabile ed è stata studiata a fondo da vari economisti [1].

[1] Già Pantaleoni l'aveva posta in rilievo, discutendo una tendenza più ampia: la progressiva trasformazione di molte « spese specifiche » in « spese generali » (M. PANTALEONI, *Di alcuni fenomeni di dinamica economica*, memoria pubblicata nel 1909 e inserita poi nel vol. II degli *Erotemi di economia*, Laterza, Bari 1925, pp. 100-6).

Vi sono motivi per credere che è aumentato anche il profitto netto unitario?.

La risposta è incerta: una tale tendenza, se esiste, è assai meno evidente dell'altra (aumento del costo fisso unitario); sembra però che per le industrie altamente concentrate la risposta debba essere affermativa. Esaminando i mutamenti della tecnologia (cap. III, § 3) abbiamo osservato che riduzioni di costi provocate da innovazioni tecniche si traducono in riduzioni di prezzi *solo se si tratta di innovazioni accessibili a tutte le categorie di imprese*. Se le innovazioni non hanno questo carattere, le riduzioni di costi che esse consentono possono condurre ad un aumento di *q*: in questo caso *l'aumento di* q *implica aumento del profitto netto per unità del prodotto*.

Le probabilità che un tale caso abbia luogo aumentano con l'avanzare del processo di concentrazione, il quale accentua quelle discontinuità tecnologiche che proteggono i maggiori profitti.

Naturalmente, un siffatto aumento di *q* può aver luogo anche quando vengono creati ostacoli artificiali all'entrata di nuove imprese, o quando vengono stipulati accordi monopolistici fra le varie imprese, o quando aumentano le imperfezioni dei mercati, analizzate dai teorici della concorrenza monopolistica.

Esistono indicazioni empiriche che possono avvalorare la presunzione che i profitti netti unitari siano andati aumentando?

A un primo esame pare che si debba rispondere negativamente: è difficile trovare, nelle statistiche, saggi di profitto eccezionalmente elevati; anzi, sembra che le società più grandi (che secondo l'analisi qui svolta dovrebbero ottenere i maggiori profitti) ottengano saggi di profitto addirittura minori e non maggiori del saggio considerato « normale », il quale, a sua volta, risulta generalmente contenuto in limiti modesti e certo non risulta crescente [2].

Innanzi tutto, occorre considerare il metodo più ovvio, ma anche il meno discusso, attraverso cui si possono ripartire via via i profitti superiori alla norma: gli stipendi molto elevati che

---

[2] Cfr. W. L. CRUM, *Corporate Size and Earning Power*, Harvard University Press, 1939.

nelle società per azioni i dirigenti in definitiva assegnano a se stessi. In un mondo dominato da grossi complessi oligopolistici, questi stipendi non servono semplicemente a remunerare le prestazioni di uomini dotati di capacità particolari o addirittura eccezionali; e tanto meno sono correlati con una fantomatica « produttività marginale » di tali prestazioni; questi stipendi, in realtà, incorporano una parte degli extraprofitti di oligopolio e servono a qualificare lo « status » (come dicono i sociologhi) dei dirigenti: divengono, quindi, quasi una « necessità » del sistema. Se tutte le grandi società per azioni seguono una condotta, sotto questo aspetto, collusiva, la fetta degli extraprofitti oligopolistici che viene ad avere una tale destinazione può divenire grande. Questo fatto (indipendentemente dalla questione dell'« equità » nella distribuzione dei redditi) ha diverse rilevanti conseguenze economiche, fra cui quella, molto importante, di contribuire alla crisi organizzativa della pubblica amministrazione, cui riesce sempre più difficile competere con le grandi società private per assicurarsi i servizi di dirigenti qualificati ed esperti [1]. La crisi organizzativa è resa più acuta dall'esigenza di una progressiva espansione dell'intervento pubblico nell'economia, esigenza strettamente collegata col processo di trasformazione dell'industria moderna, di cui si discute in questa monografia.

In secondo luogo, non solo occorre distinguere fra profitto unitario e saggio di profitto; ma bisogna tener presente che *i saggi di profitto che risultano dalle statistiche si riferiscono nella massima parte dei casi alle società per azioni ed hanno per base il capitale azionario oppure il capitale complessivo*. Questi saggi di profitto possono essere ingannevoli perché *i profitti eccezionalmente elevati che diano garanzia di stabilità* — che cioè siano o divengano profitti « di monopolio » — *scompaiono in quanto profitti e vengono capitalizzati*. È lo stesso fenomeno che si verifica nel caso della rendita della terra, la quale viene appunto capitalizzata nei trasferimenti di proprietà: la capitalizzazione va a beneficio di quei soggetti che

[1] Sotto questo aspetto, quel particolare settore della pubblica amministrazione costituito dalle società per azioni a partecipazione statale si trova in condizioni *non* sfavorevoli rispetto al settore privato.

sono proprietari della singola area durante il periodo in cui ha luogo — se ha luogo — il processo descritto da Ricardo.

In quale modo o meglio *in quale sede* i profitti straordinari vengono capitalizzati e quindi
« scompaiono »?

Quella capitalizzazione può avvenire *o nella borsa o nel bilancio della società* che ottiene quei profitti, ovvero in entrambe le sedi [2].

Se avviene nella borsa, il valore corrente delle azioni viene stabilmente a superare il valore nominale: vengono avvantaggiati coloro che posseggono le azioni nel periodo in cui esse aumentano di valore.

Se avviene nel bilancio della società, *i metodi comunemente usati per far godere gli azionisti dei profitti straordinari sono quelli delle distribuzioni gratuite di azioni e delle vendite preferenziali di azioni sulla base di valori nominali inferiori ai valori di mercato*.

Attraverso la capitalizzazione dei profitti straordinari, aumenta il valore dell'impresa, particolarmente aumenta il cosí detto « avviamento », inteso come la differenza tra il valore ottenuto capitalizzando il reddito netto al saggio corrente dell'interesse e il valore ai prezzi di mercato dei beni materiali che costituiscono l'impresa [3].

---

[2] Avverto che non considero aumenti di profitti e aumenti del valore delle azioni dovuti a processi di svalutazione monetaria.

[3] Queste osservazioni valgono, ovviamente, per qualsiasi tipo di società, sia o non sia costituita nella forma azionaria.

L'avviamento (che in pratica è spesso di gran lunga maggiore del valore dei beni materiali posseduti dall'impresa, come sa chiunque abbia esperienza di questi problemi) può dunque essere considerato come la capitalizzazione di redditi di monopolio. Di nuovo, deve escludersi dalla espressione « reddito di monopolio » il significato popolare di reddito dovuto a uno sfruttamento rapace, cui non corrisponde alcun costo. Molto spesso l'« avviamento» — sopra tutto quello delle piccole imprese — è il frutto di sudori e di oneste fatiche cui l'imprenditore si è sobbarcato per conquistare i clienti. Ma — detto questo — l'economista deve sempre mettere bene in chiaro che si tratta di redditi incompatibili sia con la concorrenza sia con l'*optimum sociale*. Ed il fatto che certe « imperfezioni » del mercato sono inevitabili (diciamo che sono organiche o strutturali) non toglie per nulla ad esse il carattere di imperfezioni, né ne elimina le conseguenze — negative o addirittura deleterie per l'economia sociale.

2. *La questione della sovracapitalizzazione*. Harrod, in un recente saggio, ha elaborato una sua visione teorica del profitto, in cui mette nel dovuto rilievo il problema della capitalizzazione dei redditi di monopolio [1]. Anzi, egli attribuisce a questo problema quasi un carattere di novità. Ma dalle opere sui cartelli e sui trust, che apparvero alla fine del secolo scorso e poi al principio del nostro secolo, risulta che quel problema era al centro di tutte le discussioni, di teoria e di politica economica, sulle nuove formazioni monopolistiche [2]. La questione che più spesso veniva discussa era quella della « sovracapitalizzazione ». Tale questione — affine alla questione considerata dianzi — merita un cenno particolare.

Avveniva spesso — sopra tutto nei rami produttivi in cui più avanzato era il processo di concentrazione — che le imprese maggiori cercassero di conquistare il controllo completo di determinate industrie: il « costo della lotta » a volte appariva troppo elevato; eppure sembrava conveniente occupare con grandi fabbriche lo spazio economico fino allora occupato da piccole imprese (cfr. il cap. II, § 5, II'). L'alternativa al « costo della lotta » — ossia l'acquisto delle imprese minori — alle grandi imprese appariva preferibile.

Come potevano queste imprese procurarsi i fondi necessari per quell'acquisto, fondi che a volte raggiungevano cifre enormi? (Si trattava addirittura di acquistare una fetta di una data industria). Vari erano gli espedienti, attuabili attraverso la borsa e le banche; e si sviluppò addirittura una nuova fauna di uomini d'affari, i *promotors* — specialisti, potremmo dire, nella produzione finanziaria di monopoli [3]. Uno degli espedienti era quello di mettere in vendita azioni, il cui valore corrispondeva alla capitalizzazione dei maggiori profitti che si sperava di ottenere dopo la costituzione del complesso monopolistico.

---

[1] R. F. HARROD, *Theory of Profit*, in *Economic Essays* cit.

[2] Questo esempio particolare può servire a mettere ancora una volta in luce l'importanza essenziale che ha per gli economisti teorici lo studio della storia economica.

[3] Cfr. G. J. STIGLER, *Monopoly and Oligopoly by Merger*, in « American Economic Review », maggio 1950, suppl., p. 30.

I prezzi dei prodotti — si affrettavano ad annunciare i promotori, per tranquillizzare l'opinione pubblica — non sarebbero stati aumentati. I maggiori profitti sarebbero venuti esclusivamente dalle economie di costo conseguibili con l'ulteriore concentrazione delle imprese [4]. Qualche volta i prezzi, contrariamente alle assicurazioni, vennero poi alzati; ma più spesso furono lasciati press'a poco invariati; altre volte, invece, vennero alzati, ma poi crollarono, perché l'operazione fallì.

È interessante rilevare che vari economisti avallarono con la loro autorità argomentazioni di quel genere: non c'è veramente monopolio — essi pensavano — se non c'è aumento di prezzi e restrizione della produzione. Se quei profitti vengono ottenuti attraverso riduzioni di costi invece che attraverso aumenti di prezzi « everybody is happy » ed è fuori di luogo criticare quelle formazioni come monopolistiche.

Si dirà fra breve delle conseguenze che può avere sull'occupazione e sullo sviluppo economico la rigidità dei prezzi intesa in *questo* senso (prezzi che non diminuiscono in corrispondenza di una diminuzione di costi). Ma è subito evidente che quell'argomentazione implica una visione « statica » del monopolio — visione che è stata giustamente ed efficacemente criticata da Schumpeter. Quei profitti, anche se erano ottenuti attraverso una riduzione di costi e non attraverso un aumento dei prezzi, restavano profitti di monopolio.

Non di rado le speranze dei promotori si rivelavano troppo ottimistiche: in realtà il potere di mercato che riuscivano a conquistare non bastava a far ottenere i profitti attesi. Di conseguenza, la capitalizzazione *anticipata* di questi profitti risultava eccessiva. Ma le azioni erano state vendute e le società si erano impegnate a pagare dividendi: profitti unitari, anche elevati, non riuscivano ad assicurare un *saggio* di profitto tollerabilmente elevato. Di qui le proteste, anche da parte degli azionisti, contro gli amministratori delle società; di qui le vivaci discussioni sulla

[4] Si consideri il caso II', 3 del ricordato § 5.

« sovracapitalizzazione » [1], sui capitali annacquati e sulle frodi [2].

Ma se l'operazione riusciva, le proteste non sorgevano: *ciò non toglie che si aveva egualmente una capitalizzazione di redditi di monopolio.*

La differenza stava in ciò: in questo secondo caso le cose erano state fatte con giudizio; nel primo caso *avec trop d'élan*. In questo secondo caso, di acqua, nel capitale delle società, non si parlava; ma una parte (e certe volte una buona parte) del vino, era vino monopolistico.

3. *Aumento dei salari*. Non necessariamente, però, nell'oligopolio le riduzioni di costi si traducono in maggiori profitti. Esse possono tradursi, e di norma si traducono, anche in maggiori redditi pei lavoratori, in maggiori salari. Ciò può accadere come conseguenza dell'azione di forti sindacati operai; o come conseguenza dell'intervento statale; ovvero per l'effetto combinato di queste cause [3] .

In generale, le riduzioni di costi possono tradursi:

1) in minori prezzi: ciò, nell'oligopolio, accade solo quando le riduzioni di costi riguardano tutti
i tipi di imprese (cfr. cap. III, § 3);

2) in maggiori guadagni « capitalistici », a prezzi costanti (cap. VI, § I);

---

[1] Si veda, per es.: E. R. VAN HISE, *Concentration and Control*, New York 1912, spec. pp. 28, 29, 115.

[2] Irving Fisher prese parte ad un convegno su « Trusts and Combinations » in cui discusse appunto il tema della
sovracapitalizzazione; ne discusse da par suo e con una onestà ed una chiarezza critica veramente ammirevoli (*Proceedings of the National Conference on Trusts and Combinations*, Chicago, ottobre 1907, National Civic Federation, New York 1908, pp. 190-93).

Marshall esprime, su questo tema, osservazioni di grande interesse: *Principî*, libro V, cap. IX, § 2, nota.

[3] Può anche accadere per decisioni « politiche » di coloro che dirigono le grandi imprese oligopolistiche. Ma questo è un discorso diverso.

3) in maggiori salari, a prezzi costanti, o a prezzi che aumentano meno dei salari.

Le riduzioni di costi di cui si è discorso sono quelle provocate da innovazioni tecnologiche o organizzative. Siffatte riduzioni possono essere determinate anche da diminuzioni nei prezzi dei fattori. Nel caso dei macchinari, valgono le considerazioni, già espresse, sulla loro accessibilità rispetto alle diverse imprese: se diminuiscono i prezzi di macchinari che sono accessibili solo alle imprese più grandi, la conseguente diminuzione dei costi tende a tradursi in profitti maggiori. Se diminuiscono i prezzi dei fattori variabili, la diminuzione dei costi tende a tradursi in minori prezzi: di ciò si è detto a lungo. Ma può accadere che i prezzi di certi fattori variabili diminuiscano, mentre i prezzi di certi altri fattori aumentino: per esempio, che diminuiscano i prezzi delle materie prime e aumentino i salari. Questo caso presenta un interesse particolare: una flessione nei prezzi delle materie prime può indurre le imprese ad opporre scarsa resistenza ad aumenti salariali richiesti dai sindacati operai: quella flessione compensa in tutto o in parte questi aumenti ed il costo diretto, in definitiva, non varia o varia poco. È un caso affine a quello, ricordato dianzi (cap. III, § 9), di salari nominali che non diminuiscono durante una depressione, per l'azione stessa delle maggiori imprese oligopolistiche: il sostegno dei salari consente di sostenere i prezzi dei prodotti. Ciò vale per le imprese non integrate, ossia per le imprese che non controllano anche la produzione delle materie prime che esse impiegano. Se i prezzi delle materie prime tendono a flettere notevolmente, le imprese non hanno incentivo a ridurre i salari, ma possono perfino tollerare aumenti, purché la flessione nell'attività economica sia relativamente lieve.

In tutte le analisi precedenti abbiamo considerato i salari monetari. I salari reali hanno un andamento eguale a quello dei salari monetari se i prezzi restano costanti; particolarmente: se non varia il costo della vita. I salari monetari, in realtà, nelle condizioni moderne tendono ininterrottamente ad aumentare; le osservazioni ora espresse vanno considerate con riferimento a questa tendenza di fondo. Il saggio d'incremento dei salari

monetari ha un andamento fluttuante, del quale ci siamo già occupati (cap. III, § 5). Ci siamo anche occupati dell'andamento dei prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali e dei prodotti agricoli durante il ciclo: mentre l'andamento dei prezzi industriali presenta le regolarità che abbiamo descritte, il livello dei prezzi agricoli all'ingrosso ha un andamento irregolare. Inoltre, sul costo della vita influiscono le variazioni dell'efficienza del commercio e i fitti: questi elementi, per ragioni che qui non esaminiamo [1], introducono nel sistema una spinta di tipo inflazionistico: essi fanno crescere il costo della vita, quando i prezzi all'ingrosso delle merci rimangono stazionari, e ne impediscono o ne frenano la diminuzione, quando i prezzi all'ingrosso diminuiscono. In breve, il costo della vita, nel corso del ciclo economico, ha un andamento irregolare, ma appare orientato verso l'aumento: tale aumento tende a divenire più rapido durante la prosperità, per il sottostante aumento dei prezzi industriali all'ingrosso. Tuttavia, a causa degli incrementi di produttività dei settori che producono merci e del settore distributivo, l'aumento del costo della vita non è mai, o quasi mai, cosí rapido da annullare l'aumento dei salari monetari: i salari reali, di conseguenza, aumentano, ma — di norma — con un saggio minore (durante la prosperità: sensibilmente minore) di quello dei salari monetari.

4. *La rigidità di breve periodo dei prezzi*. Le osservazioni precedenti rendono opportuno un breve accenno ad una questione tuttora vivacemente dibattuta dagli economisti: la questione della rigidità dei prezzi dipendente da formazioni monopolistiche o oligopolistiche. La discussione ha riguardato e riguarda principalmente due punti:

1) la definizione della rigidità: tale definizione deve essere *a*) analiticamente soddisfacente e
b) utilizzabile per indagini empiriche;
2) le conseguenze della rigidità dei prezzi; particolarmente, le conseguenze *a*) sul ciclo

[1] Cfr. la citata relazione dello scrivente *Produttività, salari e prezzi*.

economico *b*) sull'occupazione *c*) sullo sviluppo.

Le opinioni sono diverse, sia fra gli economisti teorici che fra gli economisti statistici [2].

Occorre distinguere una « rigidità di lungo periodo » da una « rigidità di periodo breve »: la prima è rilevante rispetto ai problemi dello sviluppo e dell'occupazione, la seconda rispetto ai problemi del ciclo.

Le due nozioni di rigidità sono connesse; e, in parte almeno, la rigidità di lungo periodo è il risultato di quella di periodo breve. Ma esse non coincidono, come apparirà chiaro quando esamineremo la rigidità di lungo periodo (parte II, cap. I, § 2). Lo studio di questo genere di rigidità, che pure concerne i

---

[2] La discussione, fra gli statistici, si accese dopo la pubblicazione di un saggio di Gardiner Means, che comparve nel periodo più acuto della grande depressione ed ebbe l'onore di essere accolto fra i documenti ufficiali del Senato americano (Senate Doc. n. 13, 74th Congress, 1st Session, 1935). La tesi di Means, che si accordava con la tradizione neoclassica, era che la rigidità dei prezzi industriali contribuiva ad aggravare grandemente la depressione e la disoccupazione. La discussione provocata da questo saggio s'inserisce non solo nella storia del pensiero economico, ma addirittura nella moderna storia americana: la tesi centrale della discussione trovò espressione ufficiale in un messaggio del presidente Roosevelt al Congresso del 29 aprile 1938; in tale messaggio c'è una sezione che s'intitola *The Decline of Competition and Its Effects on Employment* e la tesi cui si allude viene condensata nella formula *Managed industrial prices mean fewer jobs* (*The Public Papers and Addresses of F. D. Roosevelt*, a cura di S. I. Rosenman, VII volume, riguardante l'anno 1938, p. 305).

Esami critici della questione ed ampi riferimenti bibliografici si trovano nelle seguenti pubblicazioni: G. HABERLER, *Prosperity and Depression*, 3ª ed., United Nations, Lake Success, 1946, parte III, cap. XIII; E. S. MASON, *Price Inflexibility*, in « Review of Economic Statistics », marzo 1938, pp. 53-64; J. DUNLOP, *Price Inflexibility and the Degree of Monopoly*, in « Quarterly Journal of Economics », agosto 1939, pp. 522-23; SHO-CHIECH TSIANG, *The Variations of Real Wages* cit., cap. V; A. E. NEAL, *Industrial Concentration and Price Inflexibility*, American Council of Public Affairs, 1942; R. RUGGLES, *The Nature of Price Flexibility and the Determinants of Relative Price Changes in the Economy* cit. Cfr. anche A. P. LERNER, *The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power*, in « Review of Economic Studies », giugno 1934.

problemi più interessanti per l'economista, è stato finora trascurato.

La « rigidità di periodo breve », a sua volta, può essere intesa in tre sensi. Può essere riferita *a*) al grado di corrispondenza fra variazioni dei prezzi e variazioni della domanda; ovvero *b*) al grado di corrispondenza fra variazioni dei prezzi e variazioni dei costi, particolarmente dei costi diretti; infine, può essere riferita *c*) alla frequenza delle variazioni dei prezzi nel tempo.

5. *a*) *Corrispondenza fra variazioni dei prezzi e variazioni della domanda*. Sulla base dell'analisi precedente (cap. III, §§ 5-10), possiamo dire che pienamente flessibili nel primo senso sono solo i prezzi dei beni prodotti in condizioni di concorrenza, come sono molti prodotti agricoli. I prezzi dei beni prodotti in condizioni di oligopolio sono perfettamente rigidi, nel senso appunto che le variazioni della domanda (salvo casi molto particolari) non hanno alcuna influenza sui prezzi: l'offerta si adegua immediatamente alle variazioni della domanda, appunto perché le variazioni dell'offerta fanno capo ad un numero relativamente piccolo di centri di decisione. Le « forze di mercato » qui non sono forze impersonali: dal lato dell'offerta, esse sono personalizzate — l'offerta viene « amministrata » proprio per amministrare i prezzi.

La rigidità, così intesa, può avere effetti molto rilevanti anche nel breve periodo. Segue, da quanto si è ora detto, che se per caso la caduta della domanda è grave, sarà altrettanto grave la caduta della produzione; anche più grave sarà la caduta dell'occupazione, posto che la produttività continua a crescere. In altri termini, *l'urto della caduta non verrà risentito dai prezzi* (che diminuiranno solo nella misura, o quasi nella misura, della diminuzione dei costi diretti), *ma dalla produzione*. Viceversa, nei mercati concorrenziali, in cui l'offerta non è e non può essere « amministrata » (eccetto che nel caso dei prezzi fissati dalla pubblica autorità), l'urto della caduta si ripercuoterà per intero, o quasi per intero sui prezzi: l'offerta, nel breve periodo (ossia se

la caduta non dura troppo a lungo), non ne risentirà affatto o ne risentirà in misura molto modesta [1].

6. *b*) *Corrispondenza fra variazioni dei prezzi e variazioni dei costi diretti*. Accogliendo l'ipotesi che, di regola e supponendo invariata la tecnica, le imprese industriali producono con costi diretti costanti, vari economisti — Dunlop, Neal, Tsiang, Ruggles ed altri — in sostanza hanno usato il « grado di monopolio » di Lerner (ossia il rapporto fra il prezzo meno il costo diretto ed il prezzo) come misura di questo tipo di rigidità. Essi definiscono « rigidi » quei prezzi che, in una depressione, cadono, in proporzione, meno dei costi diretti [2] ; le loro ricerche riguardano principalmente la prima fase della grande depressione, che cominciò nel 1929. Essi concludono che non risulta che la rigidità dei prezzi, intesa in questo senso, sia andata crescendo o sia andata crescendo in misura sensibile; la corrispondenza fra variazioni dei prezzi e variazioni dei costi appare loro elevata.

Tenendo conto dell'analisi precedente, questa conclusione non desta sorpresa: in oligopolio e nel breve periodo, la corrispondenza fra variazioni dei prezzi e dei costi, sebbene non sia esattamente proporzionale, è elevata. Anzi, quel che distingue l'oligopolio dalla concorrenza è proprio questa corrispondenza: nei mercati concorrenziali, nel breve periodo non esiste una tale corrispondenza fra i due ordini di variazioni. In realtà, i problemi, per l'economia sociale, *non* sorgono per questo tipo di rigidità, che anzi, nel breve periodo appunto, è addirittura *minore* nel caso dei beni prodotti in condizioni di oligopolio che nel caso dei beni prodotti in concorrenza, almeno

---

[1] Queste considerazioni, che in qualche modo si ricollegano a quelle esposte da Gardiner Means nel citato articolo, possono contribuire a spiegare la gravità della grande depressione, che cominciò nel 1929: durante quel periodo la domanda cadde gravemente e il sostegno esterno (pubblico) della domanda stessa fu tardivo e insufficiente. Cfr. anche la nota a p. 270.

[2] La rigidità, in questo senso, può essere immediatamente misurata dalle variazioni del margine q che, come abbiamo visto, può essere tradotto in termini di μ.

nel senso che in questo secondo caso la corrispondenza fra variazioni dei prezzi e variazioni dei costi non sussiste affatto. Nei mercati oligopolistici, la rigidità dei prezzi, intesa in questo modo, è dovunque bassa; ma è meno bassa nei mercati con alte barriere all'entrata, più bassa negli altri. Nei periodi in cui i costi diretti diminuiscono, i prezzi diminuiscono meno che in proporzione e il margine *q* cresce in tutti i mercati oligopolistici; ma questo margine cresce di più nei mercati del primo gruppo che non in quelli del secondo. In ogni modo le variazioni del margine *q* nel breve periodo sono contenute entro limiti modesti [1].

Prima di passare a considerare il terzo modo d'intendere la rigidità di breve periodo dei prezzi, dobbiamo osservare che gli economisti che abbiamo dianzi ricordato, e in particolare Ruggles, *implicitamente considerano indipendenti dall'azione delle imprese i costi diretti. Ciò, come abbiamo visto* (cap. III, §§ 5-9), *nell'oligopolio concentrato è inammissibile*.

In verità, Ruggles manifesta in proposito un dubbio molto interessante (p. 487):

---

[1] Le affermazioni contenute nel testo appaiono compatibili con le conclusioni delle ricerche empiriche condotte dagli economisti prima ricordati e in particolare di Ruggles. Tuttavia, non sembra esatto dire, come fa Ruggles, che durante la grande depressione, « la corrispondenza fra la caduta dei costi diretti e la caduta dei prezzi nelle varie industrie [sia stata] *molto* stretta » (il corsivo è mio); né, sulla base della sua stessa analisi, sembra esatto affermare che « le principali caratteristiche delle variazioni dei prezzi possono essere spiegate adeguatamente con riferimento a fattori diversi dalla concentrazione industriale » (*op. cit.*, p. 482). Il fatto è che Ruggles trascura le variazioni della produttività del lavoro, di cui occorre invece tener conto per misurare le variazioni dei costi diretti: durante la depressione, la produttività aumentò nella maggior parte delle industrie, e ciò rese la diminuzione dei costi diretti maggiore di quanto sia apparsa a Ruggles. Se per caso, durante la depressione, la produttività del lavoro fosse aumentata nelle industrie altamente concentrate più che nelle altre allora anche la seconda affermazione risulterebbe inesatta. Ciò è probabile: di solito le industrie più concentrate sono anche quelle in cui più elevato è l'aumento di produttività.

In tutta la nostra analisi e fino a questo punto, abbiamo implicitamente supposto che quando le variazioni dei costi diretti si accordavano con quelle dei prezzi, ciò non accadesse per il fatto che gli stessi costi diretti fossero determinati dai prezzi. Se il nesso di causalità operasse nella direzione opposta, cioè se i costi diretti fossero determinati dai prezzi..., la questione di quel che determina i prezzi sarebbe di nuovo aperta.

Un altro dubbio lo esprime in una nota (52):

Nella misura in cui le differenze nelle variazioni del saggio dei salari possano essere spiegate da differenze nella concentrazione industriale..., è ancora possibile che la concentrazione industriale influisca sui prezzi.

Ruggles non va oltre queste osservazioni e non le connette. Esse vanno invece connesse e vanno spiegate secondo l'analisi da noi svolta precedentemente. In particolare, a proposito della seconda osservazione giova richiamare le conclusioni di due importanti studi empirici sulla struttura di salari industriali, che sono comparsi contemporaneamente nel « Quarterly Journal of Economics » del maggio 1950, sebbene, come avverte la redazione della rivista, siano stati presentati separatamente: del primo sono autori A. M. Ross e W. Goldner; il secondo, per noi più interessante, è dovuto a J. W. Garbarino. Citiamo questo secondo studio; ma, sui punti ricordati, le conclusioni del primo studio sono sostanzialmente identiche.

Scrive dunque Garbarino (p. 299):

Il coefficiente di correlazione nella graduatoria (*rank correlation coefficient*), concernente i rapporti fra il grado di concentrazione e le variazioni nei salari [nel periodo 1923-40], è 0,67... Escludendo l'industria del coke..., il coefficiente sale a 0,75.

E più oltre (p. 300):

Poiché il periodo abbracciato dalle statistiche comprende una depressione grave [1929-33] ed una lieve [1937-38], è possibile che la relazione secolare [intende: di lungo periodo] che è stata trovata fra concentrazione e salari dipenda dal fatto che i salari, in questa forma di mercato [oligopolio], durante la depressione non diminuiscono.

Queste conclusioni sono in armonia con l'analisi precedente (cap. III, § 9; cap. VI, § 3). Si può dire di più: esse la confermano e la chiariscono. Tanto le conclusioni su riportate, quanto le altre, cui pervengono i tre economisti, hanno grande importanza: esse offrono una materia prima preziosa — e, in certi punti, più che una materia prima — per l'elaborazione di una moderna teoria dei salari,
di cui oramai si sente un acuto bisogno.

7. *c*) *Variabilità temporale dei prezzi*. Infine, la rigidità dei prezzi è stata riferita alla frequenza delle variazioni: è tanto maggiore quanto minore è questa frequenza nel tempo.
Usando un concetto di rigidità di questo tipo, Stigler ha sostenuto che, se l'ipotesi della curva ad angolo è esatta, ci si deve attendere una variabilità bassa dei prezzi oligopolistici e comunque una variabilità minore che in monopolio [1]. Ma l'indagine empirica che Stigler compie lo porta a concludere che i prezzi oligopolistici in effetti non risultano meno variabili di quelli monopolistici: al contrario la loro variabilità risulta maggiore.

Neppure questa conclusione ci può sorprendere: essa è totalmente in armonia con l'analisi qui svolta. Occorre osservare tuttavia che la verifica empirica di Stigler non può essere considerata corretta. Come abbiamo visto (parte I, cap. I, § 4), l'ipotesi della curva di domanda ad angolo può essere riferita solo all'oligopolio differenziato, non anche all'oligopolio concentrato, e può, se mai, spiegare perché il *singolo* oligopolista non ha convenienza a modificare il prezzo del *suo* prodotto, eccetto che nel caso di forti variazioni dei costi o nel caso di variazioni di costi che riguardino tutte le imprese. (Sebbene l'analisi relativa alla curva di domanda ad angolo compiuta da Hall e Hitch non appaia soddisfacente, questi due autori esprimono la seconda delle riserve ora ricordate). In breve, l'ipotesi della curva di domanda ad angolo fa presumere che siano rigidi i prezzi di particolari beni, prodotti, in condizioni di oligopolio differenziato, da particolari produttori;

[1] G. STIGLER, *The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices*, in « Journal of Political Economy », 1947, ristampato in *Readings in Price Theory*, London 1953, spec. pp. 120 sgg. Cfr. anche dianzi, p. 51.

non fa presumere che siano rigidi i prezzi di intere categorie di beni, anche se sono merceologicamente affini. La detta ipotesi, dunque, non può essere rigettata sulla base dei risultati ottenuti da Stigler; tuttavia, essa è molto difficile da verificare e, in ogni modo, il suo valore interpretativo è molto limitato.

In conclusione, tutti e tre i modi d'intendere la « rigidità di breve periodo » dei prezzi possono essere rilevanti, da diversi punti di vista. Il più interessante per noi è il primo tipo di rigidità, ossia la rigidità dei prezzi rispetto a variazioni della domanda; non è agevole, però, misurarla empiricamente, sopra tutto per il carattere ambiguo, sotto l'aspetto empirico, che presentano le variazioni della « domanda » [2].

Quanto alla rigidità nel secondo senso (corrispondenza fra prezzi e costi diretti), la quale può essere esaminata attraverso le variazioni del margine q, essa, come si è visto, è modesta: quando i costi diretti diminuiscono, q aumenta limitatamente: aumenta in misura meno limitata solo nei mercati in cui sono alte le barriere all'entrata. Nel periodo lungo o molto lungo, pare che q tenda ad aumentare: questo aumento, come anche si è visto, va posto in relazione con un aumento di g (il profitto unitario) o di k / x (il costo fisso unitario) o di entrambe queste quantità (all'aumento di
k / x nel caso delle società per azioni può contribuire l'appropriazione, da parte dei gruppi dirigenti, di una parte di g, che viene trasformato in stipendi particolarmente elevati e in indennità addizionali: cfr. dianzi § 1).

L'analisi svolta negli ultimi tre paragrafi in gran parte riguarda la « rigidità di breve periodo » dei prezzi; una importanza anche maggiore di siffatta rigidità, comunque la si intenda, ha la « rigidità di periodo lungo », che si ricollega alle conseguenze del progresso tecnico e sulla quale dovremmo tornare fra poco.

---

[2] Chi scrive ha compiuto un tentativo in questo senso, con riferimento all'economia italiana, nella citata relazione *Produttività, salari e prezzi*.

Parte seconda

La distribuzione dei frutti del progresso tecnico

Capitolo primo

Il meccanismo concorrenziale e il meccanismo oligopolistico

1. *La tesi classica*. L'analisi precedente apre la via alla discussione di un problema d'importanza fondamentale: in quale modo vengano distribuiti i frutti del progresso tecnico nelle diverse forme di mercato e quali siano le conseguenze dei diversi modi di distribuzione sull'occupazione operaia e sullo sviluppo economico generale.

Cominciamo richiamando schematicamente l'opinione degli economisti classici; ci riferiamo in particolare alle vedute di Smith e di Ricardo.

I classici supponevano che la concorrenza operasse nella maggior parte dei mercati. Per essi, la concorrenza era addirittura inseparabile dallo sviluppo economico, ed era un metodo per distribuire i frutti del progresso tecnico: era, anzi, il

metodo ideale, sia sotto l'aspetto del benessere generale (la diffusione dei benefici era la più ampia possibile), sia sotto l'aspetto dello sviluppo economico (la diffusione concorrenziale dei frutti del progresso tecnico promuoveva lo sviluppo medesimo).

I punti essenziali della tesi specificamente ricardiana sono i seguenti:

1) Il progresso tecnico, che consiste essenzialmente nell'introduzione di nuove macchine, si risolve in una diminuzione dei costi di produzione.

2) La diminuzione dei costi, per l'azione della concorrenza, in un periodo più o meno lungo si risolve completamente in una diminuzione dei prezzi.

3) Nella fase di transizione gl'imprenditori godono di un profitto straordinario (« unusual profit »: è appunto la prospettiva di un tale profitto che li spinge ad introdurre nuovi metodi produttivi.

4) Alla lunga i profitti monetari ritornano al livello normale e i profitti reali aumentano per la diminuzione dei prezzi dei beni di consumo.

5) Quanto ai salari, Ricardo di solito adotta l'assunzione semplificatrice che essi tendano ad essere tali da permettere solo l'acquisto dei prodotti indispensabili per la vita (prodotti agricoli alimentari, abiti ed altri prodotti industriali indispensabili) e che i salari reali siano costanti, ossia che i salari nominali varino in proporzione ai prezzi di quei prodotti. Tali prezzi tendono ad aumentare per l'azione diretta e indiretta dei rendimenti decrescenti della terra; quindi i salari nominali tendono ad aumentare corrispondentemente. Ma, quando si vuole avvicinare di più alla realtà, Ricardo ammette che, in una società che si sviluppa ed in cui il capitale aumenta continuamente, i lavoratori possano ottenere costantemente salari

reali superiori al minimo (*Principles*, ed. Sraffa, pp. 94-95); ed ammette che nel caso di una
diminuzione dei prezzi dei beni di consumo, originata dall'introduzione di nuove macchine, i
salari nominali possano restare immutati, in modo che i salari reali aumentano (p. 392; cfr.
oltre, cap. II, § 1).

Per Ricardo, quindi, operano due opposte tendenze: la tendenza dei rendimenti decrescenti della terra, che comporterebbe un aumento di tutti i prezzi — non solo dei prodotti agricoli e minerari ma anche dei prodotti industriali, poiché in questi entrano materie prime di origine agraria o mineraria [1]; e la tendenza verso la diminuzione dei prezzi, originata dall'introduzione delle macchine e da altri miglioramenti nei metodi produttivi. La prima tendenza va posta in relazione all'accrescimento della popolazione ed implica costanza dei metodi tecnici; la seconda implica variazioni tecniche, ossia mutamenti nelle funzioni della produzione. Nell'industria è la seconda tendenza che prevale. In via di principio, Ricardo riconosce che, nell'agricoltura, la prima tendenza può essere compensata o più che compensata non solo dall'introduzione di miglioramenti tecnici, ma anche dalla riduzione dei dazi protettivi sui prodotti agricoli. Egli si dichiarava pessimista sulla possibilità effettiva di un tale compenso. (Se il compenso non avviene, il processo di accumulazione, secondo Ricardo, tende ad arrestarsi: i prezzi dei prodotti agricoli aumentano, aumentano i salari ed i profitti diminuiscono; la diminuzione dei profitti riduce, al tempo stesso, l'incentivo e i mezzi finanziari per l'accumulazione).

[1] *Principles* cit., pp. 93 e 117; *Essay on Profits* cit., ed. Sraffa, vol. IV, p. 20. Mette conto di citare il seguente brano (*Principles* cit., p. 93): « Il prezzo naturale di tutte le merci, eccettuando le materie grezze ed il lavoro, ha tendenza a diminuire via via che crescono la ricchezza e la popolazione. Infatti, sebbene il loro valore reale sia spinto in alto dall'aumento delle materie prime agrarie o minerarie di cui son fatte, questa spinta è più che compensata dai perfezionamenti nei macchinari, dalla migliore divisione del lavoro e dalla crescente abilità, sia nella scienza sia nell'arte, dei produttori ».

Queste vedute di Ricardo non sono in contrasto con quelle di Smith, il quale notò una differenza tra produzioni agrarie e produzioni industriali riguardo alle possibilità che esse offrono ad una crescente divisione del lavoro [2] ; tali possibilità, che si concretano appunto nel progresso tecnico, sono più ampie nelle prime che nelle seconde, onde i prezzi dei prodotti industriali debbono diminuire non solo in termini assoluti, ma anche relativamente a quelli dei prodotti agricoli (*Ricchezza delle Nazioni*, libro I, cap. XI: *Effetti dei miglioramenti tecnici sul prezzo reale delle manifatture*).

Dunque, il meccanismo attraverso cui, secondo i classici, vengono distribuiti i frutti del progresso tecnico *consiste essenzialmente in una tendenziale diminuzione dei prezzi a parità dei redditi nominali*.

Questo meccanismo implica la concorrenza (forse i classici avrebbero detto: questo meccanismo è la concorrenza).

Che accade in condizioni diverse?

Nel monopolio le riduzioni dei costi possono non avere alcun effetto sui prezzi. Questi eventualmente vengono ridotti nel caso che il monopolista, nell'introdurre miglioramenti tecnici, abbia convenienza a variare la quantità prodotta; la misura delle eventuali riduzioni dei costi dipende dall'elasticità della domanda.

Nell'oligopolio, come abbiamo visto, solo le riduzioni di costi che provengono da innovazioni accessibili alle imprese di tutte le dimensioni e quelle che provengono da diminuzioni dei prezzi dei fattori variabili danno luogo a diminuzioni di prezzi dei prodotti. Le riduzioni di costi dipendenti dall'introduzione di metodi che, a causa delle discontinuità tecnologiche, non sono accessibili a tutte le imprese, danno luogo non a riduzioni di prezzi, ma ad aumenti di profitti. Sotto la pressione dei sindacati operai o per l'intervento dello Stato, le riduzioni di costi, d'altra parte, possono tradursi in aumenti di salari.

In breve, nel monopolio e nell'oligopolio i frutti del progresso tecnico solo in parte si risolvono in diminuzioni di prezzi (e in oligopolio per questa parte si può dire che operi una concorrenza

---

[2] Cfr. J. SCHUMPETER, *History of Economic Analysis* cit., p. 259.

sui generis); per un'altra parte — che tende ad essere tanto maggiore quanto più è avanzato il processo di concentrazione — essi si risolvono nell'aumento di redditi nominali.

Ai tempi degli economisti classici non v'è dubbio che essenzialmente operasse il meccanismo che essi descrissero. Via via che ci avviciniamo al nostro tempo, tende ad operare in misura crescente l'altro meccanismo.

Ciò nonostante, ancora recentemente economisti autorevoli hanno elaborato le loro analisi assumendo che il meccanismo concorrenziale sia sempre operante, o, se non altro, che possa costituire un utile riferimento nello studio dello sviluppo (ciclico) dell'economia. Così Schumpeter, nella sua opera monumentale sui cicli economici, pubblicata nel 1939, scrive [1]:

> la flessione (« recession ») è manifestazione della tendenza del sistema economico ad avvicinarsi ad un equilibrio del tutto nuovo. Questo nuovo equilibrio, in confronto di quello iniziale, è caratterizzato da un prodotto sociale « maggiore » e diverso, da nuove funzioni della produzione, eguale somma totale di redditi monetari, un saggio dell'interesse minimo (a rigore pari a zero), profitti nulli, prestiti nulli, *un diverso sistema di prezzi e un più basso livello di prezzi, espressione fondamentale del fatto che tutti i risultati duraturi delle innovazioni sono stati trasferiti ai consumatori sotto forma di redditi reali accresciuti.*

Più tardi Schumpeter perfezionò e qualificò il suo schema teorico e, tanto nell'opera ora citata quanto in altre opere [2], discusse in modo particolareggiato la questione della flessibilità dei prezzi in condizioni non concorrenziali; ma, nonostante certi dubbi e certe riserve [3], egli sosteneva che la sua concezione, che corrisponde a quella classica e che aveva elaborata circa trent'anni prima, continuava ad essere realistica nella nuova situazione [4].

---

[1] *Business Cycles* cit., vol. I, p. 137; il corsivo non è nell'originale.

[2] Vol. II, cap. X, sez. D, « Entrepreneurial Price Policies »; *Capitalism, Socialism, and Democracy*, cap. VIII,
« Monopolistic Practices ».

[3] Per esempio: *Business Cycles* cit., vol. I, p. 144.

[4] Cfr. P. SYLOS LABINI, *Il problema dello sviluppo economico in Marx ed in Schumpeter*, cit.

2. *La rigidità di lungo periodo dei prezzi*. Il « meccanismo oligopolistico » si risolve dunque in una relativa rigidità di lungo periodo dei prezzi.

Per definire in termini più precisi questa nozione di rigidità, dobbiamo fare riferimento all'altro
« meccanismo », quello concorrenziale o classico.

Se opera un tale meccanismo, nel lungo periodo i prezzi debbono diminuire (approssimativamente) in proporzione all'aumento della produttività unitaria del lavoro (questo, a rigore, è vero in una prima approssimazione; in una seconda approssimazione occorre tener conto della diversa misura in cui entra il capitale fisso nella produzione dei diversi beni) [5]. Se, nel lungo periodo, i prezzi non diminuiscono in quella proporzione, essi vanno considerati « rigidi »: tanto più rigidi, quanto maggiore è il divario fra le variazioni della produttività del lavoro e variazioni dei prezzi [6].

Oggi, in un'epoca di pressione inflazionistica quasi cronica, una tale nozione di « rigidità di lungo periodo » dei prezzi può apparire perfino assurda, certo irrealistica. Ma non dobbiamo dimenticare che nel secolo scorso la tendenza di fondo di *tutti* i prezzi fu verso la diminuzione; e che i prezzi dei prodotti industriali ebbero tendenza a diminuire in misura *nettamente maggiore* dei prezzi agricoli, proprio secondo lo schema classico. In Inghilterra, l'aumento — relativamente moderato — dei salari reali nella prima metà del secolo scorso fu originato principalmente dalla diminuzione di lungo periodo dei prezzi; nella seconda metà esso provenne in parte da aumento di salari nominali e per un'altra parte (molto cospicua) da diminuzioni di prezzi.

---

[5] Cfr. J. ROBINSON, *The Accumulation of Capital* cit., libro VII. cap. XXXIV: *Normal Prices*.

[6] Cfr. J. H. CLAPHAM, *An Economic History of Modern England*, vol. I, in *The Early Railway Age*, Cambridge University Press, 1950, pp. 128 e 561; W. T. LAYTON e G. CROWTHER, *An Introduction to the Study of Prices*, Macmillan, London 1935.

Dunque, nel lungo periodo i prezzi sono stati notevolmente flessibili nella prima metà del secolo scorso; in seguito, la rigidità è andata crescendo progressivamente; ora è divenuta molto elevata. E ciò non solo a causa della diffusione sempre maggiore di formazioni oligopolistiche nell'industria e nel commercio, ma anche a causa dello sviluppo delle organizzazioni sindacali, sviluppo alla cui radice è lo stesso processo di concentrazione industriale; di conseguenza, è cresciuta la rigidità dei salari insieme con quella dei prezzi. L'agricoltura, in cui più debole e più lenta è la tendenza delle unità produttive ad ampliarsi e a concentrarsi ed in cui (corrispondentemente) più debole è lo sviluppo delle organizzazioni sindacali, in gran parte subisce l'intero processo, che ha nell'industria il suo centro propulsore. Nel breve periodo, come abbiamo visto (cfr. dianzi parte I, cap. III, § 10), i prezzi agricoli hanno un andamento radicalmente diverso da quello degli altri prezzi. Nel lungo periodo, invece, il movimento è simile: essi non diminuiscono, nonostante l'aumento di produttività del lavoro che ha luogo anche in agricoltura. La spinta verso l'alto che se non altro impedisce la diminuzione di questi prezzi proviene principalmente dall'aumento di lungo periodo dei salari, il quale, a sua volta, trae origine nell'industria e via via tende a diffondersi in tutto il sistema, sia pure incontrando attriti di vario genere nei diversi settori. Ma torneremo fra breve su tali questioni.

3. *Confronto fra i risultati dei due « meccanismi »*. Quali sono i risultati comparativi delle due vie attraverso cui si distribuiscono i frutti del progresso tecnico, quella della diminuzione dei prezzi e quella dell'aumento dei redditi monetari?

Se non si tenta di rispondere a questa domanda non è possibile elaborare una teoria adeguata delle forme di mercato. L'analisi « statica » di queste forme non può essere che superficiale; per esempio, la tesi della restrizione della produzione operata dal monopolio, tesi che comunemente viene

dimostrata sulla base di curve statiche della domanda e dell'offerta, offre il fianco a obiezioni insuperabili [1].

La questione ha comunque importanza fondamentale e si può dire che non c'è economista che, nei suoi studi, non si sia trovato a un certo punto ad affrontarla.

Pur tuttavia, le analisi sono sorprendentemente scarse. Quelle di cui disponiamo sono troppo spesso dominate da preoccupazioni immediate di politica economica più che da preoccupazioni teoriche. E i pochi accenni teorici riguardano prevalentemente le conseguenze sulla ripartizione del reddito sociale piuttosto che le conseguenze sullo sviluppo del reddito e sul livello dell'occupazione.

A noi interessano sopra tutto le conseguenze di questo secondo genere. Ma un cenno ad alcune particolari conseguenze del primo genere è opportuno.

4. *Le imprese « privilegiate »*. È stato sostenuto che le formazioni monopolistiche o oligopolistiche tendono ad alterare la distribuzione dei frutti del progresso tecnico accentuando la diseguaglianza dei redditi a favore di quelli capitalistici e a danno dei redditi di lavoro [2]: la rigidità dei prezzi (così si è argomentato) conduce a profitti crescenti. Come abbiamo visto, questa osservazione, apparentemente ovvia, è vera solo in parte, perché le riduzioni di costi nell'oligopolio concentrato possono anche tradursi in aumenti di salari. L'osservazione può essere fondata solo nel caso del monopolio puro.

Siamo così indotti a considerare il problema in termini più specifici.

Anzitutto, il meccanismo « oligopolistico » fa sorgere *imprese privilegiate* nel seno stesso delle singole industrie. Alcune imprese possono ottenere stabilmente profitti più elevati del livello normale; anzi, nel caso di innovazioni e di miglioramenti tecnici non generalizzabili, i profitti possono

---

[1] J. SCHUMPETER, *Capitalism, Socialism, and Democracy* cit., capp. VII-VIII.

[2] Cfr. D. LYNCH, *The Concentration of Economic Power*, Columbia University Press, New York 1946, cap. IX, spec. p. 233.

crescere. Inoltre, gli aumenti dei salari — che le grandi imprese oligopolistiche possono concedere sotto la pressione dei sindacati operai, o che possono avere interesse a concedere — tendono a porre in crisi endemica le piccole e medie imprese *della stessa industria*. Queste imprese cercano di sopravvivere contrastando gli armenti salariali.

Pertanto, se si tiene conto delle imperfezioni nel mercato del lavoro, *le quali esistono anche all'interno delle singole industrie,* si deve concludere che *sono possibili durevoli e notevoli differenze nei salari pagati da imprese di diverse dimensioni*. In questo senso, le imprese maggiori divengono privilegiate sia rispetto ai profitti che rispetto ai salari. Non è che le forze che tendono a livellare profitti e salari non operino piú: esse continuano ad operare, ma trovano maggiori attriti o, addirittura, veri e propri ostacoli.

5. *Le attività produttive « privilegiate »*. Il meccanismo oligopolistico (ed ancor piú quello monopolistico) crea addirittura *intere attività produttive privilegiate*: considerando i redditi (profitti e salari) affluenti a coloro che fanno parte di una determinata industria o di un complesso d'industrie oligopolistiche (e monopolistiche), questi possono risultare notevolmente e durevolmente maggiori dei redditi relativi ad altre attività produttive, nelle quali prevalgono forme di mercato vicine alla concorrenza.

Il divario più considerevole è quello che esiste in molti paesi fra « industria » e « agricoltura ». Nell'industria prevale il meccanismo oligopolistico, nell'agricoltura quello concorrenziale, il quale però non opera più come opererebbe se dominasse nell'intero sistema economico. In altri termini, nell'industria prevale la tendenza che consiste nella distribuzione dei frutti del progresso tecnico attraverso l'aumento dei redditi monetari, piuttosto che attraverso la diminuzione dei prezzi; nell'agricoltura prevale invece la tendenza dei prezzi a flettere. Le due tendenze non operano parallelamente: esse s'incontrano, o, più esattamente, si scontrano, per il fatto che i due settori hanno rapporti fra loro: l'uno acquista dall'altro beni strumentali e beni di consumo. Ma, a causa del meccanismo oligopolistico, i

rapporti di scambio fra prodotti agricoli e prodotti industriali si muovono *contro* l'agricoltura, ove opera la concorrenza. Coloro che svolgono attività agricole acquistano dall'industria beni di consumo e, quel che più importa, beni strumentali a prezzi relativamente — e a volte pure assolutamente — crescenti, e vendono (si può anche dire: « ossia » vendono) all'industria i loro beni, strumentali e di consumo, a prezzi relativamente decrescenti. Il rapporto di scambio fra prezzi agricoli e prezzi industriali tende cioè a peggiorare, rispetto all'agricoltura, proprio al contrario di quanto avverrebbe se operasse il meccanismo classico e al contrario di quanto è effettivamente avvenuto in tutto il secolo scorso [1].

---

[1] Negli Stati Uniti questo rapporto di scambio è stato chiamato, con riferimento a un determinato periodo storico,
« rapporto di parità ». Com'è noto, negli Stati Uniti, durante gli ultimi tre o quattro decenni, questo rapporto ha avuto tendenza a peggiorare, *sebbene la produttività per lavoratore sia andata aumentando nell'agricoltura con un saggio non maggiore — e, fino a due decenni or sono, minore — che nell'industria e sebbene lo Stato sia vigorosamente intervenuto in favore dell'agricoltura, con la politica del sostegno dei prezzi*. Attuando tale politica, lo Stato in sostanza tende a fornire all'agricoltura un potere « vicario » di mercato; tende, cioè a dare *artificialmente* ai produttori agricoli un potere di mercato che possa contrapporsi a quel potere di mercato che l'industria è andata acquistando *spontaneamente*, attraverso la progressiva concentrazione delle unità produttive (in agricoltura il processo di concentrazione ha compiuto progressi molto limitati; cfr. dianzi, p. 34). La politica del sostegno dei prezzi, quali che siano stati i suoi effetti immediati, ha dato luogo a diverse e gravi difficoltà. (Cfr. P. SYLOS LABINI, *Prezzi relativi e programmi di sviluppo*, in « Giornale degli Economisti », maggio-giugno 1957).

Sembra che analogo peggioramento abbia avuto luogo nei prezzi di molte importanti materie prime in rapporto ai prezzi dei prodotti industriali, a svantaggio dei paesi specializzati in quelle produzioni. Cfr. *Relative Prices of Exports and imports of Under-Developed Countries*, United Nations 1949: *The Economic Development of Latin America*, United Nations, 1950, II; H. W. SINGER, *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries*, in
« American Economic Review », maggio 1950, pp. 473-85. Un tale andamento nei prezzi relativi delle materie prime va tenuto presente nel considerare i problemi dei paesi arretrati e la questione del divario fra questi paesi ed i paesi progrediti, divario che mostra una tendenza all'aumento quando operano soltanto le forze economiche spontanee.

Questo peggioramento aggrava il divario fra redditi agricoli e redditi industriali, oppure impedisce che diminuisca e lo perpetua.

Ma sono necessarie alcune qualificazioni.

In primo luogo, gl'interventi pubblici sui prezzi o (preferibilmente) sui costi e sulle infrastrutture produttive possono contrastare tale tendenza.

In secondo luogo, i prezzi agricoli di cui si è discusso sono quelli alla produzione. Se gli agricoltori riescono ad organizzare il commercio o attività di trasformazione industriale dei loro prodotti, essi possono frenare il peggioramento relativo della loro situazione. (In entrambe quelle attività prevalgono forme di mercato non concorrenziali).

In terzo luogo, occorre distinguere i prodotti agricoli « poveri » — come i cereali —, la cui domanda non aumenta con l'aumento del reddito o aumenta meno che in proporzione, dai prodotti
« ricchi » — come quelli zootecnici e molti prodotti ortofrutticoli — , la cui domanda aumenta in proporzione o più che in proporzione rispetto al reddito. (L'elasticità della domanda rispetto al reddito è, rispettivamente, inferiore ovvero eguale o superiore all'unità). Nel caso dei prodotti poveri si può senz'altro affermare che i prezzi relativi, lasciati a se stessi, tendono sistematicamente a peggiorare. Nel caso dei prodotti ricchi, invece, quando il reddito cresce i prezzi relativi possono perfino migliorare; di conseguenza, si manifesta una tendenza a trasformare le colture, passando dai prodotti poveri a quelli ricchi. Se le trasformazioni colturali sono rapide e l'espansione dell'offerta segue o addirittura eccede l'aumento di domanda, i prezzi relativi dei prodotti ricchi, dopo un temporaneo aumento, tornano al livello precedente o addirittura diminuiscono. Ciò dipende dalla disponibilità di terre idonee e dalla rapidità delle trasformazioni colturali: più queste sono rapide, più effimero è

Se le considerazioni qui espresse sono giuste, la flessione nei prezzi relativi delle materie prime, che secondo Kalecki contribuisce a spiegare la costanza nella quota del reddito nazionale che va al lavoro manuale, non può, come Kalecki pensa, esser considerata « accidentale », ma è dovuta ad un processo organico, che in ultima analisi dipende dal processo di concentrazione industriale (cfr. dianzi, p. 147; si veda anche p. 156).

l'aumento dei prezzi relativi. Comunque, il passaggio dalle produzioni povere a quelle ricche può attenuare — e in certi periodi perfino annullare — il peggioramento relativo dell'agricoltura nel suo complesso.

Occorre infine tener conto delle caratteristiche naturali e tecniche delle produzioni agricole, che le rendono meno adattabili alle variazioni del mercato di quanto siano le produzioni industriali. Di regola, proprio su tali caratteristiche hanno concentrato l'attenzione coloro che hanno esaminato la questione dei rapporti fra agricoltura e industria. Ma in uno studio sistematico di tale questione occorre approfondire tutti i diversi aspetti, tecnici ed economici. E resta vero che, se la disparità fra redditi agricoli e redditi industriali tende a perpetuarsi e perfino ad aggravarsi, nonostante gli ampi interventi pubblici, la spiegazione va cercata, fondamentalmente, nell'azione differenziale dei due meccanismi, quello concorrenziale e quello oligopolistico.

In proposito mette conto di riportare le osservazioni che B. D. Giles svolge in un importante saggio su *L'agricoltura e il meccanismo dei prezzi* [1].

> Le industrie vengono ordinate secondo una scala di gradi di monopolio. A un capo della scala v'è l'agricoltura, perfettamente concorrenziale; all'altro capo, vi sono le industrie altamente monopolizzate, come il ferro e l'acciaio. Le industrie monopolizzate, attraverso la loro politica di prezzi e di produzione, restringono l'impiego di fattori e i loro lavoratori tendono ad organizzarsi in sindacati agguerriti, per poter anch'essi sfruttare quella che è una posizione monopolistica. Cosí, l'offerta dei fattori di produzione in cerca d'impiego nei settori concorrenziali dell'economia s'ingrandisce e il loro prezzo flette, senza una corrispondente flessione nel prezzo dei fattori che riescono a trovare un impiego nei settori monopolistici. I settori concorrenziali dell'economia divengono un rifugio per le risorse escluse dall'occupazione in altri settori; fra quei settori concorrenziali, l'agricoltura è uno dei più grandi, e, fra le risorse in questione, il lavoro è probabilmente la più importante.

[1] Il saggio è incluso nel volume *Oxford Studies in the Price Mechanism* cit.

Chi scrive non si sente di approvare tutte queste osservazioni (particolarmente quella della « restrizione dell'impiego », che, così com'è formulata, richiama l'analisi « statica » del monopolio). Ma ritiene giusta la tesi fondamentale, che è in armonia con quanto si è sostenuto dianzi.

Questo breve cenno alle imprese e alle industrie « privilegiate » è già sufficiente a mostrare che il primo aspetto della questione, quello delle conseguenze comparative dei due meccanismi sulla ripartizione del reddito sociale (fra individui, fra imprese, fra industrie), non può essere separato dall'altro aspetto, quello delle conseguenze comparative sullo sviluppo del reddito e sul livello dell'occupazione. Di questo aspetto dobbiamo ora occuparci in modo organico.

Capitolo secondo

Introduzione delle macchine, sviluppo del reddito e livello dell'occupazione

1. *La tesi di Ricardo sulla introduzione delle macchine*. Le diverse conseguenze dei due meccanismi attraverso cui si distribuiscono i frutti del progresso tecnico possono essere messi in risalto riconsiderando il problema classico dell'introduzione di nuove macchine, nelle quali il progresso tecnico principalmente si concreta.

La guida più sicura in un campo così difficile ci può essere offerta da Ricardo e dal suo famoso schema concernente

appunto l'introduzione delle macchine (*Principles*, XXXI: *On Machinery*).

Poiché l'argomentazione di Ricardo è condensata al massimo grado, conviene citare integralmente i passi fondamentali [1], i quali riguardano essenzialmente tre punti: [I] creazione di disoccupati in seguito all'introduzione di una nuova macchina; [II] riduzione di prezzi dipendente dalla riduzione di costi, formazione di un capitale addizionale e successivo aumento della domanda di lavoro; [III] aumento dei redditi reali (profitti, rendite e salari) per la riduzione dei prezzi.

[I] Supponiamo che un capitalista impieghi un capitale del valore di 20 000 sterline e che egli svolga, contemporaneamente, l'attività di agricoltore e quella di produttore di beni di prima necessità. Supponiamo inoltre che 7000 sterline di questo capitale siano investite in capitale fisso, ossia in edifici, attrezzature, ecc., e che le restanti 13 000 sterline siano impiegate come capitale circolante, per il mantenimento dei lavoratori. Supponiamo, infine, che i profitti siano del 10 per cento e, di conseguenza, che il capitale del capitalista sia posto ogni anno nel suo stato originario di efficienza e che in più dia un profitto di £ 2000.

Ogni anno il capitalista inizia le sue operazioni avendo in suo possesso beni alimentari e di prima necessità del valore di £ 13 000, che egli vende nel corso dell'anno ai suoi lavoratori per quella somma di danaro, avendo pagato ad essi, durante lo stesso periodo, salari per una eguale somma: alla fine dell'anno i lavoratori rimpiazzano in suo possesso i beni alimentari e di prima necessità per un valore di 15 000 sterline, di cui 2000 egli trattiene per il suo consumo, o usa come più gli piace. Per quanto riguarda questi beni, il prodotto lordo di quell'anno è di 15 000 sterline e il prodotto netto 2000 [2]. Si supponga ora che nell'anno successivo il capitalista impieghi la metà dei suoi uomini per costruire una macchina e l'altra metà per produrre beni alimentari e di prima necessità, come al solito. Durante quell'anno egli paga la somma di

---

[1] Le pagine si riferiscono all'edizione curata da P. Sraffa per incarico della Royal Economic Society.

[2] Si rammenta che Ricardo per prodotto netto intende i redditi capitalistici (profitti, interessi e rendite; in questo caso intende solo i profitti); per reddito lordo intende quei redditi più i salari (il capitale circolante impiegato per il sostentamento dei lavoratori) [P.S.L.].

£ 13 000 in salari, come al solito, e vende beni alimentari e di prima necessità per lo stesso ammontare ai suoi lavoratori; ma quale sarà la situazione nell'anno seguente?

Mentre la macchina era in costruzione, si otteneva solo la metà della consueta quantità di beni alimentari e di prima necessità: questi beni rappresentano solo la metà del valore della quantità prodotta prima. La macchina vale 7500 sterline e i beni alimentari e di prima necessità 7500 e quindi il capitale del capitalista sarebbe quello di prima: poiché egli avrebbe, oltre questi due valori, il capitale fisso del valore di £ 7000: in tutto, £ 20 000 di capitale e 2000 di profitto. Dopo aver detratto quest'ultima somma per le sue spese, egli non dispone che di un capitale circolante di £ 5500, con cui svolgere la successiva attività: i suoi mezzi d'impiegare lavoratori sono ridotti da £ 13 000 a 5500; di conseguenza tutti i lavoratori impiegati prima con £ 7500 divengono ridondanti [pp. 388-389].

[II] Tuttavia, poiché la possibilità di risparmiare dipende necessariamente dalla capacità del reddito netto di soddisfare i bisogni del capitalista, non può non accadere, come conseguenza della riduzione del prezzo delle merci che segue l'introduzione del macchinario, che con gli stessi bisogni egli abbia nuovi mezzi di risparmiare, un'accresciuta capacità di trasformare reddito in capitale. Ma con ogni aumento di capitale egli impiega più lavoratori; e, perciò, una parte delle persone espulse dal lavoro in un primo tempo ritrovano poi l'occupazione; e se la produzione, accresciuta in conseguenza all'impiego della macchina, fosse così grande da originare, nella forma di prodotto netto, una quantità di beni alimentari e di prima necessità eguale a quella che esisteva prima nella forma di prodotto lordo, vi sarebbe la stessa capacità di occupare l'intera popolazione e, perciò, non vi sarebbe necessariamente alcuna ridondanza di persone [p. 390].

[III] Se gli accresciuti mezzi di produzione, in conseguenza dell'uso del macchinario, accrescono il prodotto netto di un paese in misura tale da non ridurre il prodotto lordo (intendo sempre quantità di merci e non valore), allora la situazione di tutte le classi migliorerà. Il proprietario fondiario e il capitalista trarranno beneficio, non da un aumento della rendita e del profitto, ma dai vantaggi che risultano dallo spendere la stessa rendita e lo stesso profitto per l'acquisto di merci ridotte di valore in misura assai considerevole, mentre la situazione delle classi lavoratrici sarà anche considerevolmente migliorata: 1) da un'accresciuta domanda di servitori domestici; 2) dallo stimolo a risparmiare sul reddito, stimolo originato da un

prodotto netto tanto abbondante; e 3) da un basso prezzo di tutti i beni di consumo in cui saranno spesi i salari [p. 392].

La tesi principale di Ricardo [I] è stata criticata varie volte; ma non è facile trovare critiche serie ed elaborate.

L'opinione secondo la quale i lavoratori che vengono sostituiti dalle macchine possono poi essere riassorbiti dalle stesse imprese innovatrici, grazie alla diminuzione dei prezzi ed all'espansione della domanda, è fuori luogo: essa costituisce precisamente la prima parte della tesi cui Ricardo aderiva in precedenza e che egli espressamente ripudia nel capitolo *On Machinery*, aggiunto alla terza edizione dei suoi *Principî* [1]. Anche la seconda parte della tesi ripudiata da Ricardo è stata proposta, come critica alla sua nuova tesi, da persone che evidentemente non si erano preoccupate di studiare con attenzione il capitolo aggiunto. La seconda parte di quella tesi può riassumersi nei termini seguenti.

Pur se si ammette che l'aumento di domanda, che dipende dalla diminuzione dei prezzi, non consenta il completo riassorbimento dei disoccupati, bisogna tener conto di un altro fatto; esso viene così prospettato da Ricardo (che parla al passato, appunto perché si riferisce al tempo in cui ancora accettava quella tesi):

> ... poiché il capitale che li teneva occupati [i lavoratori poi sostituiti dalle macchine] era pur sempre in essere, e poiché era nell'interesse di coloro che lo possedevano d'impiegarlo produttivamente, mi sembrava che esso sarebbe stato impiegato nella produzione di qualche altra merce, utile alla società, per il quale la domanda non poteva mancare...

Il punto centrale della tesi nuova di Ricardo è questo: *l'introduzione delle macchine comporta la trasformazione in capitale fisso di una certa parte del capitale circolante usato per il pagamento di salari*. A differenza delle conclusioni cui lo conduceva la vecchia tesi, la nuova tesi conduce Ricardo a concludere che *la formazione di un capitale* [*circolante*]

---

[1] *Op. cit.*, pp. 386-88.

addizionale è condizione necessaria per il riassorbimento dei disoccupati; tale capitale addizionale è generato, secondo Ricardo, dalla diminuzione dei prezzi.

2. *La critica di Wicksell*. Critiche serie alla tesi di Ricardo sono state invece prospettate da Marx e da Wicksell.

Marx, come si sa, accetta la tesi generale di Ricardo, ma ne critica vigorosamente alcuni punti specifici [1]. Wicksell critica invece la tesi principale, che cioè l'introduzione delle macchine genera disoccupazione [2].

Fermiamoci un momento su un punto specifico dell'argomentazione di Wicksell, che contiene quella che può essere chiamata la tesi neoclassica sull'incompatibilità fra disoccupazione e salari flessibili.

Wicksell considera una società economica che, per le sue condizioni naturali, produce soltanto uno o pochi importanti prodotti agrari e che di conseguenza deve procurarsi tutte le altre merci da altri luoghi o altri paesi a valore di scambio (= prezzi) che sono determinati dal mercato mondiale, indipendentemente da quanto quella società possa fare. A causa di questa particolare assunzione, per Wicksell i prezzi di tutti i prodotti sono dati e restano costanti durante tutto il processo esaminato. Per semplicità, egli considera, nella situazione iniziale, solo due fattori produttivi, terra e lavoro, facendo astrazione dal capitale. Fatte queste assunzioni, egli suppone che vengano introdotte nuove macchine, le quali rendono « superfluo » un certo numero di lavoratori. Fin qui egli è d'accordo con Ricardo. Ma egli sostiene che, procedendo oltre nell'analisi, si deve concludere, in contrasto con Ricardo, che il prodotto lordo totale non diminuisce, ma deve aumentare, e che i lavoratori resi « superflui » dall'introduzione delle macchine vengono necessariamente riassorbiti. Ecco il suo ragionamento (pp. 137-38):

---

[1] Questi punti, importanti per altri aspetti, hanno scarso rilievo per l'argomentazione che qui si svolge e non vengono considerati. Si veda la *Storia delle teorie economiche* (Einaudi, Torino 1955-56, vol. II, cap. IV, pp. 609-36.

[2] *Lectures* cit., vol. I, pp. 133-44.

Supponiamo che l'introduzione di macchinario agricolo (per esempio, falciatrici, erpici trainati da cavalli) ha reso l'allevamento di bestiame più profittevole dei seminativi; cosí che il valore del prodotto, sebbene certamente minore, comporta un maggiore reddito netto, a causa del risparmio di lavoro. Come necessaria e diretta conseguenza, alcuni agricoltori si rivolgeranno verso il tipo ora più vantaggioso di produzione. Se tutti seguissero il loro esempio, avrebbe luogo una diminuzione più o meno considerevole del prodotto totale (o del suo valore di scambio); *ma ciò non accade*. Poiché, appena un certo numero di lavoratori è divenuto superfluo a causa di tali cambiamenti, e i salari, di conseguenza, sono diminuiti, allora, come Ricardo ha mancato di vedere, i vecchi metodi di produzione — in questo caso la terra già destinata a seminativi — diverranno più profittevoli; essi si svilupperanno, comportando un più intenso impiego di lavoro ed assorbendo lavoratori disoccupati. Si può provare rigorosamente che in questo caso l'equilibrio presuppone necessariamente una *divisione* della produzione fra i vecchi e i nuovi metodi, di modo che i profitti netti dell'imprenditore saranno altrettanto grandi in tutti e due i tipi di produzione ed il prodotto totale, o il suo valore di scambio, raggiungerà il massimo fisicamente possibile e quindi, alla fine, risulterà aumentato, non diminuito.

Questa argomentazione è logicamente ineccepibile, se si accettano le assunzioni. *Ma le assunzioni sono diverse da quelle di Ricardo* ed è strano che Wicksell non se ne sia reso conto [3].

In primo luogo, egli, a differenza di Ricardo, introduce le macchine *dall'esterno* (presumibilmente sono importate da altri paesi); se avesse supposto che esse fossero prodotte nell'interno della società che egli considera, sarebbe stato costretto ad esaminare le conseguenze della flessione dei salari sul costo di produzione e sul prezzo delle macchine stesse e nella sua analisi non si sarebbe potuto arrestare nel punto in cui si arresta: con salari minori le macchine costano meno e la sostituzione dei lavoratori con macchine, in base alle sue stesse assunzioni, sarebbe proseguita.

---

[3] Egli critica infatti Ricardo accusandolo di essere rimasto a metà strada: « Ricardo ha qui mancato di trarre le conclusioni ultime dalle sue proprie assunzioni » (p. 137).

Ma le differenze fondamentali fra le assunzioni di Wicksell e quelle di Ricardo riguardano i salari e i prezzi. *Il ragionamento di Wicksell presuppone salari flessibili e prezzi rigidi; Ricardo, viceversa, in modo implicito, ma non equivoco, assume (come fa sempre) che i salari siano rigidi verso il basso ed assume esplicitamente che i prezzi siano flessibili*.

Con l'assunzione dei prezzi rigidi Wicksell si allontana dai termini in cui Ricardo pone la questione e viene ad escludere in partenza quella che per Ricardo è la condizione fondamentale per il *successivo* possibile riassorbimento dei lavoratori, da principio resi « superflui ».

Ancora più notevole è la differenza nelle assunzioni relative ai salari: rigidi (verso il basso) per Ricardo, flessibili per Wicksell. Alla fine della sua argomentazione, Wicksell ha un dubbio e si domanda se l'ipotesi di salari già eguali al minimo di sussistenza — e quindi non riducibili ulteriormente — possa capovolgere la conclusione cui perviene. E risponde negativamente, perché pensa che sia ragionevole considerare come flessibili perfino salari siffatti, se si ammette che si distribuiscano sussidi ai poveri: i salari, anche se sono eguali al minimo, possono diminuire e possono restare indefinitamente sotto quel livello (p. 141).

Proprio qui appaiono in piena luce i limiti ed anzi la debolezza costituzionale dell'argomentazione di Wicksell. Egli non fa che porre a confronto tre posizioni di equilibrio: quella iniziale, quella che immediatamente segue l'introduzione delle macchine e quella finale, col riassorbimento dei lavoratori, riassorbimento reso possibile dalla flessione dei salari. Ma se si ammette che la meccanizzazione della produzione è un processo ininterrotto, si dovrebbe giungere all'assurda conclusione che la disoccupazione sarebbe via via riassorbita solo attraverso progressive riduzioni di salari: i salari, in altri termini, dovrebbero tendere a zero [1]. Il processo dovrebbe arrestarsi molto prima, per la progressiva contrazione della domanda; ma allora *la perpetuazione* del processo di meccanizzazione è

[1] I lavoratori diverrebbero un esercito di sussidiati — sussidiati per effetto del progresso tecnico!

logicamente incompatibile con salari perfettamente flessibili verso il basso.

(Si badi bene: l'ipotesi da cui parte Wicksell — come quella da cui parte Ricardo — non è che le macchine vengano introdotte *dopo* un aumento di salari [2], ma che esse vengano introdotte *in modo autonomo*, indipendentemente da variazioni dei salari).

È dunque giustificata l'ipotesi dei salari rigidi che compie Ricardo. Anzi, le assunzioni ed il tipo di argomentazione di Ricardo sono più appropriati, per il problema che si considera. A differenza di Wicksell, egli non si preoccupa dell'equilibrio finale, ma studia le forze che provocano l'espulsione dei lavoratori dal processo produttivo e, quindi, le forze che ne provocano il riassorbimento. Sulle prime egli approfondisce l'analisi; sulle seconde egli si limita a cenni generali: il processo di riassorbimento dei lavoratori è messo in moto dalla formazione di capitale addizionale, la quale a sua volta dipende dalla diminuzione dei prezzi.

Che cosa accade se invece si suppone che anche i prezzi, e non solo i salari, siano rigidi? Questa è la domanda che a noi qui massimamente interessa. Per rispondere ad essa, dobbiamo confrontare gli effetti sul reddito e sull'occupazione del meccanismo classico con quelli del meccanismo oligopolistico.

Non ci preoccuperemo dell'equilibrio finale, né, per il momento, ci porremo il « problema della disoccupazione di equilibrio » (come vedremo, tale problema non ha necessariamente carattere statico). Ci preoccuperemo piuttosto di *confrontare l'azione dei due ordini di forze* — quelle che riducono l'occupazione e quelle che l'accrescono — *supponendo eguali tutte le condizioni tranne una: la rigidità dei prezzi*.

3. *Uno schema a tre settori*. Per cercare di compiere il confronto fra gli effetti dei due

[2] Ricardo svolge questa ipotesi, *che va tenuta ben distinta da quella di cui si parla nel testo*, nel capitolo I dei suoi *Principî*.

meccanismi, dobbiamo elaborare uno schema teorico. E' chiaro che uno schema che considerasse una singola impresa sarebbe del tutto insoddisfacente. Per usare le espressioni comuni: è necessario elaborare uno schema di « equilibrio generale » piuttosto che di « equilibrio particolare ».

Se si riflette, appare che lo schema numerico di Ricardo, ricordato dianzi, non riguarda una singola « impresa », ma un sistema chiuso e sostanzialmente risponde alle esigenze di uno schema
« di equilibrio generale ». Egli fa l'ipotesi, estremamente semplificatrice, che lo stesso
« capitalista » produca beni di consumo e, a un certo punto, beni strumentali (macchine). Ricardo, in questo modo, considera unitariamente i due settori produttivi dell'economia sociale che Marx considera separatamente.

Tuttavia lo schema di Ricardo non permette di fare il confronto che a noi interessa. Inoltre, se si fa l'ipotesi che i prezzi, dopo l'introduzione delle macchine, non diminuiscano, due casi estremi sono possibili: I) la differenza fra i prezzi e costi diminuiti si traduce stabilmente in maggiori profitti; II) la differenza si traduce in maggiori salari, che vengono completamente consumati [1]. Il caso I si scinde, a sua volta, in due sottocasi: 1) i maggiori profitti sono consumati per intero oppure 2) sono investiti per intero.

Le difficoltà analitiche che si presentano per elaborare uno schema che consenta di tener conto di queste diverse possibilità sono chiaramente grandissime.

Uno schema del tipo di quello proposto da Leontief può essere di aiuto; per quel che ci occorre, lo schema può essere ridotto ai minimi termini. Uno schema a due soli settori (beni strumentali e beni di consumo) è insufficiente: ci occorrono due settori di beni strumentali per esaminare le reciproche conseguenze di diminuzioni di costi nel caso che dipendano da

[1] Un'ipotesi più realistica sarebbe quella di una propensione al risparmio dei salariati minore di quella dei capitalisti, ma non nulla. Una tale ipotesi, tuttavia, complicherebbe, senza modificare sostanzialmente, l'argomentazione che segue.

diminuzioni di prezzi dei beni strumentali di un determinato tipo. Conviene adottare la seguente tripartizione:

I. Settore delle macchine
II. Settore delle materie prime
III. Settore dei beni di consumo

Il primo e il secondo settore producono macchine e materie prime per proprio uso e per quello degli altri due settori. Le condizioni di equilibrio dell'intero sistema sono le seguenti:

— il valore monetario delle macchine impiegate nei tre settori deve essere eguale al valore della produzione del primo settore;

— un'analoga eguaglianza deve aver luogo con riferimento all'impiego ed alla produzione di materie prime;

— la somma dei salari e dei profitti deve esser pari al valore della produzione del terzo settore (nell'ipotesi che tanto i salari quanto i profitti siano interamente consumati e che quindi l'economia sia stazionaria).

Per esempio, lo schema che segue risponde alle condizioni indicate:

	I Macchine	II Materie prime	III Beni di consumo	Valore delle vendite
macchine	1000	1000	1000	3000
materie prime	1000	1000	1000	3000
salari	700	700	700	3000
profitti	300	300	300	
valore degli acquisti	3000	3000	3000	–

Il primo settore vende macchine per un valore monetario di 1000 a ciascuno dei tre settori ricavando 3000 (300 macchine al prezzo unitario di 10). Egualmente, il secondo settore vende materie prime per un valore di 3000 (300 x 10). Il terzo settore vende beni di consumo per un valore di 2100 ai percettori di salari e per un valore di 900 ai percettori di profitti: in tutto, vende beni di consumo per un valore di 3000 (300 x 10). Il

sistema è stazionario ed è in equilibrio. Si suppone che il salario per operaio sia pari ad una unità monetaria; l'occupazione totale è quindi di 2100 operai. Il saggio del profitto è pari al 10% del valore delle vendite, ossia all'11,1% (1/9) del costo monetario totale. (Riferiamo sempre il saggio del profitto al valore delle vendite annuali o al costo totale annuale; a rigore, come si è già avvertito, esso andrebbe riferito a tutto il capitale investito. Ma ciò complicherebbe inutilmente la discussione).

Lo schema rappresenta *flussi* relativi ad un determinato periodo, per esempio un anno. Perciò, supponendo che ciascuna macchina duri 10 anni, una produzione annuale di 300 macchine implica che sono in funzione, complessivamente, 3000 macchine.

Assumiamo che inizialmente vi sia piena occupazione e che gli impianti di tutte le imprese siano completamente utilizzati.

Supponiamo ora [1] che le imprese che producono materie prime abbiano appreso che quelle del primo settore possono fabbricare macchine di nuovo tipo che consentono di meccanizzare certi processi produttivi e quindi di ottenere un risparmio, nella spesa annuale per salari, maggiore del costo annuale delle nuove macchine. (Per semplicità, assumiamo che questo costo sia costituito solo dagli oneri per l'ammortamento e le riparazioni). In queste circostanze, le imprese che producono materie prime rinunciano, in un certo anno, a distribuire i profitti, pari a 300 unità monetarie, e ordinano, con questa somma, 30 macchine di nuovo tipo. (Il prezzo di queste macchine è eguale a quello delle macchine già impiegate, ma la loro efficienza è maggiore).

Il I settore, per produrre le 30 macchine nuove, ha bisogno di impiegare 70 operai, 10 macchine e 10 unità di materie prime in più. Poiché nella situazione iniziale vi è piena occupazione, e poiché, nel periodo di transizione, s'interrompe il consumo dei profitti del II settore, i fattori produttivi addizionali vengono distratti dal III settore, la cui produzione si contrae corrispondentemente. (In tutto il ragionamento si suppone che vi siano rendimenti proporzionali, ossia che esista proporzionalità tra coefficienti tecnici e produzione).

---

[1] Per seguire agevolmente il ragionamento si veda la tabella a p.192.

Nel periodo in cui le nuove macchine vengono introdotte la situazione è quella risultante dalla seconda colonna della tabella: la disoccupazione ancora non compare, ma gli operai sono diversamente distribuiti.

Nel periodo successivo, quando le nuove macchine entrano in funzione e la domanda addizionale di macchine si contrae, resta solo la domanda dovuta alla graduale sostituzione e al logorio delle macchine, vecchie e nuove; posto che ogni macchina duri 10 anni, la domanda di macchine e di pezzi di ricambio del II settore risulterà stabilmente accresciuta per un ammontare pari ad 1/10 del valore delle macchine addizionali [2]. Ma, ora che le nuove macchine sono in funzione, 300 operai vengono licenziati dal II settore: l'occupazione totale scende da 2100 a 1800 operai. Il costo totale annuale nel II settore diviene minore e i profitti salgono da 300 a 570.

Nella nuova situazione di equilibrio la produzione del I settore, rispetto alla situazione iniziale, risulta alquanto ampliata, a spese del III settore, per la produzione dei pezzi di ricambio e delle macchine richieste in maggior quantità dal II settore per riparare e sostituire quelle che si logorano. Se i maggiori profitti del II settore vengono ora spesi integralmente in beni di consumo, la produzione del III settore, rispetto al periodo di transizione, si espande di nuovo, pur non raggiungendo il livello iniziale (terza colonna della tabella). Ma a questo punto dobbiamo esaminare in modo specifico i diversi casi.

4. *Conseguenze alternative della riduzione dei costi*. Le possibili conseguenze della riduzione dei costi sono le seguenti:

---

[2] Nel passaggio dalla situazione iniziale a quella relativa al periodo dell'introduzione delle nuove macchine e poi da questa situazione a quella in cui le nuove macchine sono entrate in funzione, ha luogo un processo simile a quello detto dell'« acceleratore ». Il processo è simile, ma non eguale, perché l'« acceleratore » si suppone che operi *quando varia il saggio di variazione della domanda dei beni di consumo*; il processo qui esaminato, invece, è messo in moto da un mutamento dei dati tecnici.

I) maggiori profitti, che vengono integralmente *a*) consumati oppure *b*) investiti, ossia spesi per
l'acquisto di fattori produttivi, oppure *c*) tesoreggiati;

II) *maggiori salari*, che vengono consumati;
III) *minori prezzi*: nella misura in cui la diminuzione dei prezzi riguarda beni strumentali, le
imprese risparmiano sui costi e accrescono gl'investimenti [1].

Nei casi I e II si suppone che i prezzi siano costanti. Nei casi I*a* e I*b* il secondo settore ottiene stabilmente profitti superiori alla norma (23,4 per cento invece di 11,1 per cento), a causa di formazioni oligopolistiche o monopolistiche. Nel caso II gli operai del secondo settore ottengono salari monetari superiori a quelli degli operai che lavorano negli altri due settori (1,675 invece di 1): questo divario si perpetua a causa di ostacoli ai movimenti dei lavoratori (ostacoli « naturali » e ostacoli oligopolistici e monopolistici).

Reddito consumabile e occupazione sono eguali nei casi I*a* e II: sia che la riduzione dei costi si traduca in maggiori profitti, che vengono consumati integralmente, sia che si traduca in maggiori salari, il reddito è lo stesso e la disoccupazione, creata dall'introduzione delle macchine nel II settore, non viene riassorbita. Se i profitti addizionali non vengono né consumati né investiti, ma sono tesoreggiati in forma monetaria e scompaiono dal circolo, l'equilibrio è rotto: i prezzi diminuiscono, la produzione dei beni di consumo viene ridotta, la disoccupazione aumenta e, alla
fine, i profitti stessi diminuiscono. (Nella sostanza, si tratta del caso descritto da Keynes nella sua
« parabola delle banane »: *Treatise of Money*, vol. I, pagine 176-78).

[1] Il termine « investimento » viene qui inteso in senso lato: esso comprende non solo gli acquisti di macchine, ma anche quelli degli altri fattori produttivi.

Naturalmente, i casi relativi ai profitti addizionali possono essere combinati in vari modi: i profitti addizionali possono essere in parte consumati, in parte investiti e in parte tesoreggiati.

Nel caso I*c* si ha uno squilibrio. Tanto nel caso I*a* (consumo dei maggiori profitti), quanto nel caso II (consumo dei maggiori salari ottenuti dagli operai del secondo settore), dopo l'introduzione delle macchine hanno luogo condizioni stazionarie: reddito e occupazione restano costanti.

Condizioni progressive hanno luogo, invece, nei casi I*b* (investimento dei maggiori profitti a prezzi costanti) e III (minori prezzi che permettono maggiori risparmi e maggiori investimenti). Come già nel II caso, anche nel III supponiamo che gli operai non risparmino nulla: i maggiori risparmi — dipendenti dai minori prezzi dei beni strumentali — sono compiuti soltanto dalle imprese.

Consideriamo anzitutto il caso I*b*.

I profitti normali, con un costo totale di 2430, sarebbero di 270 (1/9 di 2430); in realtà, i profitti ascendono a 570 e i profitti addizionali, perciò, sono pari a 300 unità monetarie. Per ipotesi, questi profitti addizionali vengono investiti. Come viene distribuito il nuovo investimento? Evidentemente, i maggiori profitti non possono essere investiti tutti nel settore che li ottiene (il secondo): in questo caso si creerebbe una disarmonia fra i diversi settori. Uno sviluppo armonico, o equilibrato, è possibile solo se si ammette che l'investimento addizionale si ripartisca via via fra i vari settori nelle proporzioni indicate nella terza colonna della tabella: queste proporzioni esprimono appunto i coefficienti tecnici nei tre settori dopo l'introduzione delle macchine.

Quando i profitti addizionali sono stati investiti, la produzione complessiva e l'occupazione crescono: almeno in parte, gli operai disoccupati vengono riassorbiti; e i profitti totali aumentano ulteriormente. Nulla impedisce d'immaginare che un tale sviluppo continui, attraverso successivi investimenti dei profitti, fino al limite segnato dalla piena occupazione.

Ma può, nella realtà, aver luogo senza scosse e senza interruzioni un tale sviluppo?

Vedremo che le difficoltà principali ad un completo reinvestimento dei profitti provengono dal
lato della domanda (spec. parte III, cap. I). Ma difficoltà appaiono anche se ci limitiamo a considerare la formazione e la distribuzione dei fondi disponibili per l'investimento presso le varie

Settore	Situazione iniziale	Periodo di transizione [1]	Prezzi costanti I Aumento dei profitti (consumato)	Prezzi costanti II Aumento dei salari
I. *Macchine*:				
salari	700	770	707	707
macchine	1000	1100	1010	1010
materie prime	1000	1100	1010	1010
	2700	2970	2727	2727
profitti	300	330	303	303
	3000	3300	3030	3030
II. *Materie prime*:				
salari	700	700	400	670
macchine	1000	1300	1030	1030
materie prime	1000	1000	1000	1000
	2700	3000	2430	2700
profitti	300	–	570	300
	3000	3000	3000	3000
III. *Beni di consumo*:				
salari	700	630	693	693
macchine	1000	900	990	990
materie prime	1000	900	990	990
	2700	2430	2673	2673
profitti	300	270	297	297
	3000	2700	2970	2970
operai occupati	2100	2100	1800	1800
disoccupati	–	–	300	300
profitti totali	900	900	1170	900
salari totali	2100	1800	1800	2070
salario per operaio (in unità monetarie)	1	1	1	1 * / 1,675**
prezzo delle macchine	10	10	10	10
prezzo delle materie prime	10	10	10	10
prezzo dei beni di consumo	10	10	10	10
produzione dei beni di consumo in unità fisiche (reddito consumabile)	300	270	297	297

[1] Sono introdotte le nuove macchine nel secondo settore.

* I e III settore.

** II settore

imprese dei diversi settori. Occorre mettere bene in evidenza che *il risparmio addizionale, disponibile per l'investimento, si forma presso le imprese di uno solo dei tre settori e precisamente presso le imprese del secondo settore, che hanno introdotto le nuove macchine*. Queste imprese, affinchè lo sviluppo abbia luogo in modo armonico e ininterrotto, debbono investire *nelle dovute proporzioni* una parte dei loro profitti addizionali negli altri settori. Ora, mentre ciascuna impresa conosce relativamente bene le condizioni del suo mercato e investe all'interno i profitti risparmiati abbastanza prontamente, essa deve affrontare gravi difficoltà quando investe in altri mercati, perché l'incertezza e i rischi sono molto maggiori. Il sistema bancario e la borsa solo in parte permettono di superare queste difficoltà, a causa di quello che Kalecki ha chiamato « principio del rischio crescente » [1] e che, per quanto ci riguarda, può esprimersi dicendo che la propensione delle imprese a investire i fondi propri — ad autofinanziarsi — è maggiore della propensione a contrarre prestiti. Non solo: ma la stessa *capacità* di ottenere prestiti non è uniformemente distribuita presso le diverse imprese. Le maggiori difficoltà riguardano i prestiti a lungo termine, che servono per finanziare l'acquisto di macchine (e di altri beni strumentali durevoli); e solo alle grandi e grandissime imprese riesce abbastanza agevole ottenere prestiti di questo tipo.

Difficoltà siffatte, viceversa, non si presentano nel III caso. Qui i costi diminuiscono non solo per ragioni tecniche, ma anche per ragioni economiche: originariamente diminuiscono i coefficienti tecnici delle imprese che introducono le nuove macchine; in seguito, i costi diminuiscono generalmente, man mano che diminuiscono i prezzi dei beni impiegati dalle diverse imprese come fattori produttivi. Di conseguenza, i profitti crescono e divengono maggiori della norma e ciascuna impresa viene a trovarsi in condizioni di compiere investimenti addizionali, attraverso l'autofinanziamento. Il processo via via si diffonde e riguarda *tutte* le imprese, grandi e piccole, di *tutti* i settori. Lo sviluppo non dipende da finanziamenti esterni: tali

[1] *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, Allen and Unwin, London 1938, pp. 95-106.

finanziamenti possono aver luogo, ma essi non costituiscono una condizione necessaria del processo di sviluppo [2].

Il processo è in sostanza quello descritto dai classici. Vengono introdotte le nuove macchine; *per un certo tempo* le imprese che le introducono godono di profitti straordinari; ma

---

[2] Alcuni aspetti del processo che si svolge man mano che i costi e i prezzi diminuiscono possono essere illustrati facendo riferimento allo schema numerico.

Originariamente, diminuiscono i costi nel settore che produce le materie prime, per la diminuzione dei coefficienti tecnici. Poiché in questo caso (III) i prezzi sono considerati flessibili, i prezzi delle materie prime tendono via via a diminuire in proporzione ai costi. Ma le materie prime sono impiegate anche dal primo settore, che produce macchine: minori prezzi delle materie prime comportano minori prezzi delle macchine e *quindi* minori costi delle materie prime e *quindi* minori costi delle macchine, e così via. Per trovare i nuovi prezzi di equilibrio basta risolvere un sistema di due sole equazioni, poiché i beni prodotti dal terzo settore non entrano nei costi degli altri due settori, ma sono acquistati da coloro che percepiscono profitti e salari di tutti e tre i settori. I coefficienti tecnici da impiegare sono quelli che si hanno *dopo* l'introduzione delle macchine (terza colonna della tabella). Poiché in questo caso si esclud

$$\begin{cases} 707 + 101\,x + 101\,y + \frac{1}{9}(707 + 101\,x + 101\,y) = 303\,x \\ 400 + 103\,x + 100\,y + \frac{1}{9}(400 + 103\,x + 100\,y) = 300\,y \end{cases}$$

profitto (rispetto al costo total oni e il seguente:

$$x = 8{,}55$$
$$y = 7{,}53.$$

ove x è il prezzo delle macchine e y il prezzo delle materie prime. La soluzione è:

È facile ora trovare il prezzo dei beni di consumo: basta sostituire ai vecchi i nuovi prezzi come moltiplicatori delle unità fisiche delle macchine e delle materie prime impiegate in questo settore. Compiuto il calcolo, il prezzo risulta pari a 8,55 (come per le macchine).

Occorre osservare che la riduzione dei costi è maggiore nel settore che ha ridotto i costi in seguito ad una variazione dei coefficienti tecnici di quanto sia nei settori che si avvantaggiano della diminuzione dei costi *indirettamente*, per la diminuzione dei prezzi dei fattori produttivi che il processo di diffusione comporta. Ciò è in armonia con il buon senso e immediatamente comprensibile.

col diffondersi delle nuove macchine presso le diverse imprese la produzione aumenta e i prezzi diminuiscono. La diminuzione dei prezzi, in quanto riguarda beni usati da imprese di altri settori come fattori produttivi, significa riduzione di costi. La riduzione dei costi provoca un aumento dei profitti oltre la norma e i maggiori profitti vengono investiti: il processo si ripete e si diffonde: la produzione aumenta e i profitti scendono di nuovo al livello normale.

Anche questo processo incontra attriti di vario genere; *ma non incontra le difficoltà del caso precedente(I*b*), in cui lo sviluppo è condizionato da investimenti esterni alle imprese che producono a costi minori*. Queste difficoltà non sono insormontabili: lo sviluppo del reddito ed il riassorbimento della disoccupazione sono possibili anche nel caso I*b* ma esse in concreto significano che *questo sviluppo e questo riassorbimento avvengono con attriti maggiori nel caso I*b *che nel caso III*. In particolare, *il processo di riassorbimento della disoccupazione sarà necessariamente più lento e più limitato, perché restano fuori tutte quelle medie e piccole imprese che non attuano esse stesse innovazioni e che riescono ad ottenere finanziamenti esterni a lungo termine con difficoltà ben maggiori dette altre imprese, medie e grandi*.

Nel caso I*b* il processo di sviluppo del reddito e di riassorbimento della disoccupazione incontra anche altri ostacoli, che non si presentano, o non si presentano con la stessa gravità, nel caso III. Affinchè gl'investimenti addizionali possano essere profittevoli, essi debbono essere attuati *contemporaneamente*: solo così gl'investimenti addizionali, accrescendo i redditi di coloro che offrono fattori produttivi, possono crearsi reciprocamente lo sbocco. Nel caso III, invece, la diminuzione dei prezzi avviene gradualmente e gradualmente possono crescere gl'investimenti delle imprese dei diversi settori: là dove i maggiori investimenti avvengono prima, prima diminuiscono i prezzi, senza provocare il fallimento delle imprese, perché i costi di queste erano *già* diminuiti.

5. *Discussione sui risultati dell'analisi*. Nei casi in cui i prezzi restano costanti ed in cui la riduzione dei costi si traduce

in maggiori redditi, lo sviluppo del reddito complessivo e il riassorbimento della disoccupazione o non hanno luogo affatto o hanno luogo più lentamente e più limitatamente che nel caso in cui i prezzi diminuiscono in proporzione ai costi.

In particolare, nei casi I*a* e II, in cui i maggiori profitti o i maggiori salari sono consumati, dopo l'introduzione delle macchine hanno luogo condizioni stazionarie: la disoccupazione tecnologica permane.

Nel caso I*b*, in cui i prezzi sono costanti e i maggiori profitti sono investiti, il reddito cresce e la disoccupazione può essere riassorbita completamente. Ma il processo incontra ostacoli ben più gravi che nel caso III, in cui i prezzi diminuiscono man mano che diminuiscono i costi. In questo caso il processo tende ad essere non solo più rapido, ma anche più diffuso: esso abbraccia tutte le imprese di tutti i settori.

I casi I (*a* e *b*) e II — come anche il caso speciale I*c* — si riferiscono a quello che abbiamo chiamato meccanismo monopolistico o oligopolistico della distribuzione dei frutti del progresso tecnico (prezzi costanti, aumento dei redditi nominali); il caso III si riferisce al meccanismo concorrenziale o « classico » (redditi nominali costanti, diminuzione dei prezzi).

Riguardo all'occupazione, la differenza tra il meccanismo classico e quello monopolistico o oligopolistico consiste nel fatto che, a parità di forze di espulsione dei lavoratori, quelle di attrazione risultano più lente e più deboli.

Riguardo allo sviluppo del reddito, appare evidente il motivo di superiorità del meccanismo classico. Esso sta in ciò, che la diminuzione dei prezzi è rilevante non solo e non tanto pei consumatori, quanto (se riguarda beni impiegati più o meno ampiamente come fattori di produzione) pei produttori; i consumatori, alla fine, possono avvantaggiarsi di tale riduzione e possono avvantaggiarsene assai più di quanto si avvantaggiano se, in luogo della riduzione dei prezzi, ottengono subito un aumento dei loro redditi monetari. Il fatto è che la riduzione dei costi e dei prezzi dei beni strumentali *reagisce sui costi e quindi sui prezzi e quindi ancora sui costi di tanti e tanti beni: la diffusione delle successive riduzioni dei costi — e cioè dei « frutti » del progresso — riguarda tutte le imprese, quali che siano le loro dimensioni, e risulta grandemente amplificata*.

Se invece i prezzi non diminuiscono e i redditi monetari aumentano man mano che, con la variazione dei coefficienti tecnici, aumenta la produttività del lavoro, il processo di diffusione o non ha luogo o urta contro maggiori i difficoltà: *i frutti del progresso tecnico vengono goduti principalmente da coloro che ottengono redditi nei rami in cui esso avviene*; e questi stessi soggetti ottengono frutti meno copiosi di quelli che otterrebbero dal processo di diffusione.

È stato da alcuni sostenuto che, con l'aumento della produttività del lavoro, è, o può essere, indifferente che questo aumento si traduca in aumenti di salari ovvero in riduzioni di prezzi [1].

L'esame compiuto dianzi indica che questa tesi non può essere accolta. Essa, tuttavia, può essere giustificata con altre

---

[1] Per esempio, dalla signora Robinson (*The Accumulation of Capital* cit., cap. IX, *Technical Progress*,
§ « Underconsumption »). Considerando il caso che i prezzi non diminuiscano in proporzione ai costi, a causa di formazioni monopolistiche, ella scrive:

« [In questo caso] la principale difesa contro la tendenza al ristagno proviene dalla pressione dei sindacati operai per aumentare i salari... Se in questo modo i salari reali sono spinti ad aumentare con lo stesso ritmo del prodotto per lavoratore, la radice delle difficoltà viene ad essere tagliata e l'economia può accumulare capitale ed accrescere il prodotto totale ad un saggio appropriato al ritmo con cui sono introdotti i miglioramenti tecnici, *proprio come se la concorrenza operasse ancora* » (il corsivo non è nell'originale).

Occorre avvertire che la signora Robinson fonda la sua tesi su assunzioni molto restrittive; particolarmente, suppone: 1) che il consumo dei profitti sia nullo e 2) che il progresso tecnico sia distribuito in modo uniforme nei vari rami dell'economia. Accettando queste assunzioni la sua tesi appare valida. Ma è proprio sull'ammissibilità di siffatte assunzioni che sorgono dubbi.

Lo scrivente ha manifestato questi dubbi alla signora Robinson in una lettera. Ella ha così risposto:

«Il caso del progresso tecnico "non uniforme" (*biased*), ed in cui si tenga conto del *rentier* [in senso ampio: percettore di profitti e di altri redditi non di lavoro: cfr. cap. XXV dell'opera citata] è certo assai complesso.

Non sono sicura di esser d'accordo con la sua argomentazione. Se i salari monetari crescono in proporzione alla
produttività totale, essi crescono meno che in proporzione dell'aumento che ha luogo nel settore più progressivo [sotto
l'aspetto tecnico], di modo che vi sono mutamenti nei prezzi relativi. Questa è una questione difficile ad analizzare ».

assunzioni o con altre argomentazioni. Cosí, è possibile sostenere che, ammessa una prevalenza di forme oligopolistiche o monopolistiche, i prezzi *comunque* non scenderebbero: l'aumento dei salari può apparire allora come un minor male rispetto all'aumento dei profitti, perché concretamente l'inclinazione al consumo dei lavoratori è molto più elevata di quella dei percettori di profitti, onde il pericolo dello squilibrio, cui dianzi si è fatto cenno (§4, I*c*), è minore o — al limite — nullo nel primo caso, mentre è elevato nel secondo. Solo con riferimento a *questa* alternativa, si può dire che l'aumento dei salari monetari abbia effetti positivi sul reddito e sulla occupazione. Ché altrimenti, facendo il confronto fra un tale aumento e la diminuzione dei prezzi, si deve concludere che l'aumento dei salari monetari ha effetti negativi, in quanto ostacola (o meglio circoscrive e quindi grandemente riduce) la diffusione dei frutti del progresso tecnico.

Il confronto che abbiamo compiuto riguarda casi estremi: da un lato, abbiamo considerato i casi di prezzi invariati e redditi monetari accresciuti, dall'altro, abbiamo considerato il caso di redditi invariati e prezzi ridotti.

I casi del primo gruppo corrispondono al meccanismo oligopolistico e monopolistico; il quarto caso, al meccanismo concorrenziale.

In realtà, non necessariamente i prezzi restano invariati quando i costi vengono ridotti, né nel monopolio né nell'oligopolio [2]. In particolare, nell'oligopolio i prezzi vengono ridotti in proporzione ai costi quando hanno luogo riduzioni generali o generalizzabili nei costi stessi (diminuzioni nei prezzi dei fattori variabili, introduzione di innovazioni tecniche accessibili ai vari tipi di imprese).

Ma lo schema generale conserva la sua validità. Resta vero che il progresso tecnico in concorrenza *tende* a tradursi completamente in una riduzione di prezzi, mentre nell'oligopolio tende a tradursi solo in parte in riduzione di prezzi. Le conseguenze sullo sviluppo del reddito e sul livello dell'occupazione, nell'oligopolio, si avvicineranno di più ai tre casi del primo gruppo.

---

[2] Cfr. dianzi, pp. 169-70.

6. *Le conseguenze della rigidità di lungo periodo dei prezzi e la politica economica*. Gli effetti positivi sul reddito e sull'occupazione sono dunque molto più accentuati nel caso in cui operi il meccanismo concorrenziale di quanto accada in uno qualsiasi dei casi concepibili, in cui operi il meccanismo oligopolistico o monopolistico. In questo senso, il primo meccanismo è più vantaggioso, per l'economia sociale, del secondo.

Occorre andar molto cauti, tuttavia, nel trarre conclusioni pratiche, di politica economica, da questa proposizione. Se si volesse concludere, sulla base del confronto, che la flessibilità (verso la diminuzione) dei prezzi è preferibile ad una flessibilità verso l'aumento dei redditi monetari e che *perciò* conviene attuare una politica di prezzi flessibili, bisogna ricordare che la flessibilità dei prezzi che si manifesta spontaneamente nella concorrenza è *strutturalmente impossibile nell'oligopolio*, particolarmente nell'oligopolio concentrato. Il processo di concentrazione delle imprese, con le discontinuità tecnologiche che esso necessariamente comporta e via via accentua, genera nell'industria una struttura costituzionalmente incompatibile con la concorrenza. Se, per ipotesi, ogni azione concorde degli imprenditori oligopolisti — del tipo di quella implicita nel « principio del costo pieno » — potesse essere abolita, non si determinerebbero prezzi flessibili, ma si avrebbe un caos di prezzi [1]. D'altra parte, se si volessero *imporre* riduzioni di prezzi

[1] In certe condizioni ciò è accaduto, particolarmente nella prima fase della grande depressione che cominciò nel 1929. Per esempio, nell'industria petrolifera americana la coincidenza della depressione con la scoperta, nel Texas, di uno dei più grandi e più produttivi campi petroliferi del mondo, praticamente annullò, per un certo periodo, ogni potere di controllo sui prezzi da parte delle grandi società. I prezzi divennero estremamente instabili e precipitarono su livelli irrisori; si ebbero perdite e sprechi enormi. Fu introdotta, allora, una regolamentazione della produzione, chiamata « razionamento in base alla domanda di mercato » (*pro-rationing to market demand*), la quale ha sostanzialmente trasformato l'intera industria americana dell'estrazione del petrolio in un grande cartello. Questa regolamentazione è stata criticata negli Stati Uniti da molti economisti in quanto crea, o consolida, un potere monopolistico. La critica è giustissima. L'alternativa,

e di salari, si avrebbe ovviamente un risultato diverso da quello che si ha, spontaneamente, in concorrenza. Ciò nonostante, è ragionevole raccomandare politiche rivolte a *regolare* i prezzi e i salari in un certo modo, che si ritiene utile per lo sviluppo economico e che può essere anche ispirato dal confronto sopra istituito, poiché una tale raccomandazione, nel fatto, riconosce l'impossibilità strutturale di certi adattamenti spontanei. Sono anche ragionevoli interventi pubblici o legislativi rivolti a ridurre il potere di mercato dei complessi oligopolistici, ovvero a modificarne le conseguenze: interventi del primo tipo, miranti alla riduzione del potere di mercato, possono aver successo nella misura in cui quel potere discende da leggi difettose o da protezione doganale o da altri elementi sovrapposti o « artificiali ». Ma poiché le leggi difettose e, in genere, gli elementi artificiali nelle economie moderne non creano ma accrescono un potere di mercato che ha origine strutturale e, particolarmente,

---

però, non è e non può essere il ripristino della concorrenza, che è strutturalmente impossibile, ma, eventualmente, una revisione anche radicale di quella regolamentazione. Si veda: P. SYLOS LABINI e G. GUARINO, *L'industria petrolifera negli Stati Uniti, nel Canada e nel Messico*, Giuffrè, Milano 1956, parte I, cap. VI, §§ 2-4.

Sotto l'aspetto teorico, giova ricordare le osservazioni di Schumpeter e di Lange.

SCHUMPETER, *Business Cycles* cit., vol. II, p. 541:

Se un cartello si sfascia o se un quasi-equilibrio fra oligopolisti viene disturbato, non segue affatto che possiamo sostituire lo schema concorrenziale a quello applicato prima. Al contrario, vi sarà quello che può chiamarsi un
« mercato disorganizzato ».

SCHUMPETER, *Capitalism, Socialism and Democracy* cit., p. 95:

... Nelle condizioni create dall'evoluzione capitalistica, la flessibilità perfetta e generale dei prezzi in una depressione potrebbe sconvolgere ulteriormente il sistema, invece di stabilizzarlo, come senza dubbio farebbe nelle condizioni prospettate dalla teoria generale.

LANGE, *Price Flexibility and Employment*, Cowles Commission, monografia n. 8, Bloomington Indiana 1944, p. 87:

… La semplice rimozione delle regole oligopolistiche e oligopsonistiche risulterebbe in una generale impossibilità di prevedere le reazioni delle altre imprese — uno stato che può adeguatamente indicarsi come « caos oligopolistico » (o « oligopsonistico »).

tecnologica, in generale è illusorio attendersi molto da interventi di quel tipo specifico. Al fine di ridurre il potere di mercato dei complessi oligopolistici, maggiore rilievo possono avere accordi internazionali rivolti a ridurre le barriere doganali: una tale riduzione determina un ampliamento dello spazio economico e una diminuzione di prezzi (cfr. dianzi,
pp. 83, 97 e 98, nota).

Tutto ciò significa che il confronto, che abbiamo istituito fra i due meccanismi, solo limitatamente può servire di base a canoni empirici. Essenzialmente, esso è un confronto ipotetico: serve a mettere in luce i diversi effetti dei due meccanismi e le difficoltà che compaiono quando il meccanismo concorrenziale viene in misura crescente ad essere sostituito dall'altro meccanismo, quello oligopolistico o monopolistico.

Capitolo terzo

Formazione e riassorbimento della disoccupazione tecnologica

1. *La disoccupazione tecnologica*. La spesa totale delle imprese consiste in: *a*) stipendi ed altre spese generali, *b*) spese per beni strumentali durevoli, *c*) investimenti in scorte, *d*) salari, *e*) spese per materie prime ed altri beni strumentali non durevoli. La domanda di lavoro dipende da *d*) e, in parte, da *a*); in senso stretto, sono « investimenti » le spese di cui al punto *b*) e *c*) [1].

Quando i coefficienti tecnici non mutano, un aumento della produzione è preceduto da un aumento proporzionale di tutti i fattori. Quando i coefficienti mutano, la produzione può aumentare soltanto per l'aumento degli investimenti, senza

[1] Per gli economisti classici, il « capitale » e l'« accumulazione del capitale » dipendono dalle spese compiute dalle imprese per l'acquisto di tutti i fattori produttivi, compresi i servizi dei lavoratori, mentre gli economisti moderni parlano di « capitale » e di « formazione del capitale », in un'impresa o nella società nel suo complesso, per indicare lo stock di beni materiali (costruzioni, impianti, macchine, scorte) impiegati nella produzione e l'accrescimento di tale stock dipendente dagli « investimenti » in senso stretto.

aumento nella domanda di lavoro. Anzi, la domanda di lavoro può diminuire non solo in termini relativi, ma anche in termini assoluti. In generale, le variazioni nei coefficienti tecnici sono dovute a cambiamenti nel tipo dei beni d'investimento, specialmente impianti e macchinari.

Solo nel caso d'investimenti che non implicano variazioni nei coefficienti tecnici è lecita l'assunzione — così spesso compiuta nelle moderne analisi economiche — secondo la quale il volume degli investimenti e il livello dell'occupazione variano proporzionalmente.

Ma gl'investimenti del secondo genere, quelli che determinano una variazione dei coefficienti tecnici, hanno importanza tutt'altro che secondaria; essi sono addirittura alla radice dello sviluppo economico. Uno sviluppo con coefficienti tecnici invariati, infatti, nel lungo periodo *non può perpetuarsi se non altro per l'azione, diretta o indiretta, dei rendimenti decrescenti della terra*: il saggio di aumento della produzione complessiva necessariamente diminuirebbe; al limite, esso tenderebbe ad annullarsi [2]. Lo sviluppo può perpetuarsi solo attraverso variazioni sistematiche — non occasionali — nei coefficienti tecnici, ossia attraverso investimenti innovativi. E questi investimenti consistono principalmente in macchine, nuove e perfezionate, che hanno l'effetto di ridurre il coefficiente lavoro; tali investimenti, perciò, possono generare disoccupazione tecnologica.

Si ammette oramai generalmente che lo sviluppo economico e il ciclo sono due aspetti di un unico processo [3]. Alla radice di tale processo vi sono appunto gl'investimenti, i quali, secondo il loro diverso carattere e il loro diverso volume, danno origine alle due forze contrastanti: forze di attrazione e forze di

---

[2] Strano a dirsi, questa impossibilità di un aumento indefinito della produzione complessiva a parità di coefficienti tecnici non è riconosciuta dal maggior teorico delle innovazioni (ossia degli investimenti che implicano variazioni nei coefficienti). Schumpeter, infatti, parla di « accrescimento » (« growth ») a parità di coefficienti *senza assegnare ad esso alcun limite* (*Business Cycles* cit., vol. I, p. 83).

[3] Cfr. la memoria dello scrivente *Il problema dello sviluppo economico in Marx ed in Schumpeter*, nel volume *Economie capitalistiche ed economie pianificate* cit., I, 2 e 3, II, 2.

espulsione del lavoro. Queste forze non agiscono, nel tempo, con eguale intensità: nella fase di ascesa del ciclo prevalgono le prime (e la disoccupazione tende a ridursi), in quella di discesa, le seconde (e la disoccupazione tende a crescere).

2. *Keynes e i rapporti fra investimenti e occupazione*. L'assunzione, già adottata da Smith e poi criticata da Ricardo, di una relazione diretta fra investimenti e occupazione [1], è stata riportata in onore da Keynes, nella sua *Teoria generale* [2]. Questa assunzione è valida solo supponendo che la tecnica resti immutata e che restino immutati i salari e i prezzi delle macchine.

Occorre rilevare che Keynes non compiva questa assunzione nelle opere che precedono la *Teoria generale*. Nel *Trattato della moneta* [3] egli accoglieva la tesi di Schumpeter — che implica necessariamente innovazioni — circa le fluttuazioni negli investimenti del « capitale fisso ».

In un articolo scritto sul finire del 1930, Keynes esprimeva in questi termini quella che era ancora la sua opinione dominante [4]:

> L'aumento dell'efficienza tecnica è avvenuto e sta avvenendo più rapidamente di quanto consenta la nostra capacità di far fronte al problema dell'assorbimento del lavoro; ... il sistema bancario e monetario mondiale ha impedito e sta impedendo che il tasso dell'interesse cada tanto rapidamente quanto l'equilibrio richiede [5].

---

[1] SMITH, *Ricchezza delle Nazioni*, libro I, cap. IX: « La domanda di lavoro aumenta con l'aumento del capitale, quale che sia il profitto ». Ricardo criticò questa assunzione proprio nel ricordato capitolo *On Machinery*.

[2] Sebbene la nozione classica di accumulazione del capitale non coincida con quella di « investimento » di Keynes, per la questione che ora si considera la differenza non è rilevante. Si veda la nota a p. 202.

[3] Vol. II, pp. 95 sgg. (edizione originale).

[4] Keynes si riferiva specificamente alle vicende della grande depressione, che ebbe inizio in America nel 1929; ma in Inghilterra la disoccupazione era molto elevata e le condizioni economiche erano molto depresse sin dalla fine della prima guerra mondiale.

[5] L'articolo da cui è tratta la citazione apparve nella rivista « The Nation and Athenaeum » dell'11 ottobre 1930 ed è ristampato negli *Essays in Persuasion* (Macmillan, 1931, p. 358). Più oltre Keynes scrive: « Soffriamo di una nuova malattia, di cui alcuni lettori forse non hanno ancora udito

Ma a Keynes importava sopra tutto il secondo problema — quello della politica monetaria e bancaria; più precisamente, egli si preoccupava di studiare la parte giocata dal sistema bancario e dalla politica dello sconto nell'assecondare o nel contrastare le fluttuazioni degli investimenti e dell'occupazione. Nello stesso *Trattato* egli aveva riconosciuto non solo l'esistenza ma anche l'importanza del primo problema (variazioni tecnologiche); ma aveva riconosciuto ciò in termini generali e formali. Ed è dubbio che la costruzione teorica del *Trattato* sia in tutti i punti compatibile con quel riconoscimento: l'assunzione della costanza della tecnica è essenziale per la validità logica di varie fra le tesi esposte. Nella *Teoria generale* Keynes si decide a trascurare del tutto le variazioni tecnologiche e compie in modo esplicito e conseguente l'assunzione della costanza della tecnica. Il rigore logico della visione teorica keynesiana ne guadagna; ma ne soffre il realismo.

Dopo la *Teoria generale*, dunque, è tornata in onore l'assunzione smithiana, secondo cui fra investimenti e occupazione esiste una relazione diretta. L'assunzione, come si è visto, è valida solo supponendo costante la tecnica, ossia facendo astrazione dal progresso tecnico. Ma, se Marx e Schumpeter hanno ragione, il sistema capitalistico è addirittura inconcepibile senza il progresso tecnico, senza le continue variazioni della tecnica. Sembra necessario quindi, accanto all'assunzione smithiana, reinserire sistematicamente nella teoria l'assunzione ricardiana: ciò è tanto più necessario in un periodo, come il presente, in cui la meccanizzazione dei processi produttivi sta acquistando un ritmo perfino più rapido che nel passato [6].

---

parlare, ma di cui essi molto sentiranno parlare negli anni a venire: la *disoccupazione tecnologica* ». Chiamare « nuova malattia » la disoccupazione tecnologica era forse eccessivo, anche in un articolo destinato ad una rivista divulgativa. Comunque, è certo che quei lettori sentirono poi parlare molto della « disoccupazione tecnologica »; ma non da Keynes.

[6] Ricardo, sulla questione delle macchine, trae la sua idea centrale da Barton, il quale giunge ad affermare: «È facile concepire che, in certe circostanze, l'intero ammontare dei risparmi delle persone industriose possa essere aggiunto al capitale fisso, nel qual caso essi non accrescerebbero affatto la domanda del lavoro» (J. BARTON, *Observations on the*

Si ritiene generalmente che l'assunzione di Keynes sulla costanza dei coefficienti tecnici sia ammissibile *nel breve periodo*, perché la costruzione di nuovi impianti e l'introduzione di nuove macchine richiede un tempo considerevole, ossia, nel linguaggio degli economisti, un periodo lungo.

Ma la sostituzione di macchine che via via si logorano offre *continue* possibilità d'introdurre variazioni anche notevoli nei coefficienti tecnici, se non altro per il fatto che le imprese che producono macchine creano, *di loro iniziativa*, modelli sempre più perfezionati. *Questa sostituzione è un processo graduale che rientra nella normale amministrazione delle imprese; l'assunzione dei mutamenti tecnici, perciò, è logicamente ammissibile anche nel breve periodo*.

Che si tratti di un processo concretamente molto importante, tale da non poter essere trascurato neppure in un'analisi teorica di prima approssimazione degli elementi che determinano il livello dell'occupazione, è ampiamente provato da diverse indagini empiriche ed osservazioni statistiche; alcune di queste indagini saranno richiamate in seguito.

3. *Forze di espulsione e forze di attrazione dei lavoratori*. Quando gl'investimenti non comportano variazioni nei coefficienti tecnici, è valida l'assunzione di Smith e di Keynes: l'aumento degli investimenti fa crescere la domanda di lavoro e, quindi, l'occupazione.

Quando invece gl'investimenti comportano variazioni nei coefficienti, investimenti e occupazione possono variare in direzioni opposte, ovvero gl'investimenti possono restare costanti e l'occupazione può diminuire.

Abbiamo già considerato, nel capitolo precedente, il primo caso, il caso ricardiano (aumento negli investimenti, flessione

---

circumstances which influence the conditions of the labouring classes of society, citato da Ricardo, *Principles* cit., p. 396).

Ricardo pensa invece che sia difficile concepire circostanze siffatte (al massimo, egli scrive, si può dire che l'aumento della domanda del lavoro sarà meno che proporzionale rispetto all'aumento del capitale). Oggi, col diffondersi dei processi automatici — « automation » —, la possibilità di cui parla Barton non appare poi tanto fantastica.

nell'occupazione); ed abbiamo visto che la disoccupazione, originariamente creata dalle macchine addizionali, può essere riassorbita solo se crescono progressivamente investimenti e consumi. Nella realtà, tuttavia, il secondo caso (stazionarietà degli investimenti, flessione dell'occupazione) è molto importante, poiché ha luogo anche nel breve periodo in molti rami produttivi: da principio non vengono sostituiti lavoratori con macchine addizionali, ma vengono sostituite, man mano che si logorano, macchine di vecchio tipo con macchine di nuovo tipo, più efficienti delle precedenti. Ci proponiamo di mostrare che perfino in questo caso l'occupazione può tornare al suo livello originario — o, considerando l'intero processo che risulta da forze contrastanti, può restare invariata — purché aumentino sia gli investimenti sia i consumi.

Supponiamo che nel settore dei beni d'investimento — delle « macchine » — abbiano luogo variazioni qualitative (aumento dell'efficienza di ciascuna unità prodotta) senza che varino i coefficienti [1], e che nel settore dei beni di consumo abbiano luogo riduzioni di coefficienti, in particolare del coefficiente lavoro, riduzioni determinate appunto dall'introduzione di macchine sempre più perfezionate. Supponiamo inoltre che, nonostante l'aumento dell'efficienza produttiva delle macchine, il loro prezzo non muti e supponiamo, infine, che si continui a produrre lo stesso numero di macchine e che perciò l'occupazione, nel settore delle macchine, resti costante. Appunto perché le macchine sono più efficienti, esse potrebbero consentire alle imprese nel settore dei beni di consumo di produrre di più senza accrescere l'occupazione totale e gl'investimenti monetari totali, semplicemente sostituendo le vecchie macchine, che man mano si logorano, con le nuove. In queste condizioni, l'accresciuta produttività dei fattori nel settore dei beni di consumo andrebbe a vantaggio di coloro che percepiscono redditi (profitti e salari) o attraverso una flessione nei prezzi dei beni di consumo o attraverso un aumento dei redditi monetari. Ma questi maggiori redditi possono assorbire tutta l'accresciuta produzione solo se sono completamente consumati.

---

[1] Cfr. dianzi, p. 102.

Potrebbe, l'accresciuta produzione, essere assorbita tutta da questi maggiori redditi? Sí, ma solo a condizione che tutti gl'incrementi dei redditi fossero consumati; solo se ciò accadesse le imprese che producono beni di consumo potrebbero tradurre tutto l'incremento di produttività in incremento di produzione e potrebbero quindi mantenere invariati tanto l'occupazione quanto gl'investimenti monetari; altrimenti gl'investimenti e la domanda di lavoro che fanno capo a queste imprese diminuiscono e diminuiscono quindi (nonostante la costanza dei prezzi delle « macchine ») il valore monetario della produzione e l'occupazione anche nel settore degli investimenti. Ma se una parte degli incrementi dei redditi viene risparmiata — ciò che appunto accade nella realtà —, la produzione dei beni di consumo aumenta *meno* della produttività e l'occupazione, in questo settore, diminuisce.

La questione del risparmio e delle difficoltà che esso può far sorgere rispetto all'occupazione operaia ha quindi un senso preciso solo con riferimento a condizioni dinamiche. Affinché l'occupazione resti costante, perciò, non solo deve crescere la domanda monetaria dei beni di consumo, ma, in una certa misura, deve crescere *anche* la domanda monetaria totale di beni d'investimento.

Dunque, quando cresce la produttività dei fattori, si mettono in moto forze che espellono lavoratori dal processo produttivo. L'occupazione può restare costante solo se crescono tanto i consumi quanto gl'investimenti monetari complessivi. In breve, ed in termini estremamente semplificati: se la produttività dei fattori cresce, per esempio, del 3 per cento in un anno e la domanda monetaria totale (prodotto nazionale lordo, dato dalla somma dei consumi e degli investimenti monetari lordi [1]) cresce con un saggio inferiore, il divario si traduce in aumento di disoccupazione; solo se cresce con lo stesso saggio l'occupazione può restare costante, si ha cioè un compenso fra forze che espellono e forze che attraggono lavoratori nel processo produttivo.

Avviene, può avvenire un tale compenso fra le due opposte forze?

---

[1] Si astrae, per ora, dalle spese pubbliche.

Per ora limitiamoci a richiamare alcuni fatti; in seguito considereremo la questione sotto l'aspetto logico (il punto centrale di tale questione, come vedremo, è dato dagli elementi che condizionano l'aumento degli investimenti).

Storicamente, quel compenso non è mai avvenuto *in modo continuo*: si può dire che nelle fasi di prosperità ciclica abbiano prevalso le forze di attrazione, in quelle di depressione, le forze di espulsione. Proprio come nel caso della singola impresa, che costruisce i suoi impianti fissi in eccesso al previsto volume normale di vendite perché tiene conto del ciclo, cosí il livello *normale* dell'occupazione in un'economia che si sviluppa ciclicamente *non può essere quello della piena occupazione*. Un tale livello è stato raggiunto nella fase di massima tensione della prosperità — una fase che non può in alcun modo essere considerata « normale » o « di equilibrio »: onde la piena occupazione, lungi dall'apparire come una caratteristica dell'equilibrio, è stata invece una caratteristica di una situazione squilibrata [2].

È interessante ricordare che la disoccupazione media in Inghilterra, dal 1850 al 1914, è stata del 5,5 percento, negli Stati Uniti, dal 1890 al 1914, di circa il 7 per cento del complesso dei lavoratori [3].

Nel periodo compreso fra le due guerre il quadro diviene confuso: non compare più il ciclo dell'occupazione, con la sua

---

[2] Questa osservazione è implicita nel concetto elaborato da Fanno e poi, indipendentemente, da Hicks, secondo cui il « limite potenziale massimo alle fasi ascendenti » (il « full employment ceiling ») è segnato dal reimpiego totale dei disoccupati. M. FANNO, *La teoria delle fluttuazioni economiche*, Utet Torino 1947, p. 173; J. R. HICKS, *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, Oxford 19)0. Si veda anche: J. SCHUMPETER, *Business Cycles* cit., vol. I, p. 161.

[3] In Inghilterra, dal 1850 al 1914, la disoccupazione minima fu dell'1-2 per cento, al culmine delle prosperità cicliche, quella massima del 12-13 per cento, nel fondo delle depressioni; negli Stati Uniti, dal 1890 al 1914, le punte minime e massime si aggirano, rispettivamente, sul 3-4 e sul 16-17 per cento. Le stime inglesi sono più attendibili delle stime americane. Prima di quelle date (1830 e 1890) si hanno notizie frammentarie, relative a singole industrie: mancano stime sufficientemente elaborate. Si veda A. C. PIGOU, *Industrial Fluctuations*, Macmillan, London 1929. pp. 381-82;
P. DOUGLAS, *Real Wages in the United States, 1890-1926*, Houghton and Mifflin, Boston 1918, p. 445.

sorprendente (e tuttora non chiarita) quasi-periodicità; il livello dell'occupazione è prevalentemente depresso, pur fra sussulti, in cui si stenta a riconoscere il ciclo.
Con evidente allusione a tale periodo, Keynes osserva [1]:

> [Il sistema economico nel quale viviamo] sembra capace di rimanere in una condizione cronica di attività inferiore al normale per un periodo considerevole, senza una tendenza decisa verso una ripresa o verso la rovina totale.

Molti ritengono che il decennio che va dal 1919 al 1929 sia stato prevalentemente prospero; questa impressione trae origine sopra tutto dall'esame dell'economia americana, che presenta sintomi di una prosperità addirittura febbrile, prosperità in gran parte originata dalla « straordinaria speculazione di borsa » [2]. Ma non va dimenticato che nella stessa economia americana questi sintomi si associano a sintomi di carattere opposto. L'agricoltura era già in condizioni di crisi latente e si erano cominciati ad avere i primi ampi interventi dello Stato per sostenere i prezzi agricoli [3]. Gl'investimenti compiuti da imprese

---

[1] *Teoria generale*, cap. XVIII, § 3 (La citazione è tratta dalla traduzione italiana, Utet, Torino 1947, p. 221).

[2] Cfr. M. FANNO, *La teoria delle fluttuazioni economiche* cit., pp. 417-419.

[3] Cfr. W. R. KNIGHT, *Agriculture*, cap. I del volume *The Structure of American Industry* cit., spec. pp. 32-37.

La crisi agraria che segue la prima guerra mondiale è stata attribuita principalmente alla grande estensione delle colture, avvenuta nel periodo bellico, ed alla chiusura di molti mercati di sbocco, specialmente europei. Questi fatti hanno indubbiamente contribuito in misura rilevante a determinare quella crisi. Ma la sua persistenza (sotto un certo aspetto, essa dura tuttora) e le variazioni di lungo periodo dei prezzi relativi fra agricoltura e industria mostrano che al fondo opera, contro l'agricoltura, il meccanismo oligopolistico che oramai caratterizza l'industria: nel decennio che segue la prima guerra mondiale i prezzi industriali rimangono pressoché stazionari *nonostante la riduzione dei costi dovuta all'enorme aumento della produttività*. Si veda M. FANNO, op. cit., p. 417 e L. EINAUDI, *Debiti*, in « La Riforma sociale », 1934, n. 1-2, ristampato nel volume *Nuovi saggi*, Einaudi, Torino 1937, p. 58.

Scrive Einaudi, riferendosi principalmente all'economia americana (p. 68):

industriali erano elevati; ma per oltre due terzi erano investimenti « di sostituzione » [4], che non accrescono, ma anzi riducono la domanda di lavoro; e negli anni che immediatamente precedono il crollo, gran parte degli « investimenti » complessivi avevano carattere puramente speculativo e non produttivo [5]. D'altra parte, contribuirono in misura cospicua alla prosperità gl'investimenti privati e pubblici nell'edilizia [6] (e l'edilizia costituisce un settore particolare, in parte eterogeneo rispetto all'industria capitalistica moderna). Nonostante l'aumento della popolazione, il livello dell'occupazione nelle industrie manifatturiere rimase pressoché costante [7].

Quanto al decennio successivo, che va dal 1929 al 1939, non occorrono commenti; com'è noto, in questo periodo la disoccupazione raggiunge, negli Stati Uniti, livelli prima sconosciuti: oltre il 20 per cento.

Se per il primo decennio postbellico il caso degli Stati Uniti è dubbio, molto meno dubbi sono i casi delle economie europee, che appaiono depresse durante *tutto* il periodo compreso fra le due guerre [1]. In particolare, la disoccupazione rimase su un

---

«... la caduta cominciata alla fine del 1929 fu dovuta al troppo lungo tempo per cui i prezzi rimasero, per qualche misteriosa stregoneria non bene chiarita, al livello 100, consentendo ad un numero troppo forte di errori di accumularsi». (Il corsivo non è nell'originale).

[4] A. H. HANSEN, *Full Recovery or stagnation?*, Black, London 1938, pp. 290-92.

[5] Si è calcolato che nel 1929 gl'investimenti « produttivi » rappresentassero appena un quinto degli investimenti delle società per azioni. Cfr. J. SCHUMPETER, *Business Cycles* cit., vol. II, p. 879.

[6] Hansen, *op. cit.*, p. 292.

[7] *Historical Statistics of the United States, 1790-1944*, Dept of Commerce, 1945, p. 65, col. 69. Le stime della disoccupazione sono contraddittorie; quelle riportate dal volume ora citato non sono molto elevate (p. 65, col. 62-65); lo sono invece quelle riportate da Douglas (op. cit., p. 427).

[1] United Nations, Economic Commission for Europe, *Growth and Stagnation in the European Economy*, by I. Svennilson, Genève 1954; spec. cap. III: *Stagnation and Growth in the Interwar Period — A Summary of Findings*.

livello nettamente superiore a quello dei decenni che precedono la guerra [2].

Dunque, nel periodo compreso fra le due guerre mondiali appare che le forze di assorbimento dei lavoratori sono nettamente più deboli di quelle di espulsione. Il ciclo nell'occupazione, così accentuato fino al 1914, s'individua a stento, ma la disoccupazione cronica diviene assai più alta che nel passato: *sembra quasi che il ciclo si attenui per far posto a una tendenza di lungo periodo: la tendenza al ristagno.*

4. *La disoccupazione keynesiana di equilibrio come problema dinamico*. L'importante problema teorico che questi fatti pongono è il seguente: una volta che si riconosca che l'assunzione di Smith e di Keynes non è accettabile *neppure limitandola al breve periodo* — non perché sia erronea, ma perché è parziale e quindi insufficiente — come può essere spiegata la persistenza della disoccupazione per un periodo tanto lungo?

Se si abbandona l'assunzione smithiana e si accoglie quella ricardiana (come sembrava che nel 1930 avesse intenzione di fare Keynes), *si esce necessariamente dall'ipotesi « statica » e si entra in quella « dinamica »*.

Il problema stesso dell'« equilibrio con sottoccupazione » (« underemployment equilibrium »), *ovvero della « disoccupazione di equilibrio », si rivela insussistente in quanto problema « statico »*. Se si riconosce ciò, non si perde molto. Modigliani [3] e

---

[2] Per l'Inghilterra si veda W. L. LAYTON e G. CROWTHER, *An Introduction to the Study of Prices* cit., pp. 265-66.

[3] F. MODIGLIANI, *Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money*, in « Econometrica », 1944, saggio ristampato nel volume *Readings in Monetary Theory*, Blakiston, Philadelphia 1951, p. 223.

Desidero avvalermi di questa occasione per esprimere il mio ringraziamento a Franco Modigliani, al quale vado debitore di una critica acuta e stimolante dell'articolo, da me pubblicato nella rivista « Economia Internazionale » nel novembre 1954, che ha per tema: *Monopoli, ristagno economico e politica keynesiana*. Dopo quella critica ho avuto occasione di discutere ripetutamente e a lungo con Modigliani intorno al problema delle relazioni fra disoccupazione cronica e formazioni monopolistiche e oligopolistiche.

Patinkin [4], pur attraverso analisi diverse, hanno mostrato che la tesi keynesiana della disoccupazione di equilibrio per essere formalmente so-stenibile ha bisogno dell'ipotesi della rigidità dei salari, proprio come la tesi neoclassica, anche se per motivi logicamente diversi. Del resto, lo stesso Patinkin si è reso conto della costituzionale incapacità dell'analisi statica a trattare la « disoccupazione di equilibrio » e conclude il suo saggio invocando un'analisi dinamica, per la quale, però, egli offre solo cenni e suggerimenti vaghi.

Se dunque il fenomeno di una disoccupazione che persiste su un alto livello, nonostante le sue apparenze « statiche », è un fenomeno dinamico, occorre studiare le forze, appunto, « dinamiche », che la generano. Accogliendo l'assunzione ricardiana, si tratta di studiare, sotto l'aspetto teorico, i due ordini di forze contrastanti, quelle che generano e quelle che riassorbono la disoccupazione, cercando di comprendere perché ed in quali condizioni le prime possano persistentemente tendere a prevalere sulle seconde.

5. *Il meccanismo oligopolistico e la disoccupazione*. Per affrontare il problema della disoccupazione cronica in quanto problema dinamico, una prima traccia è data dallo schema che abbiamo elaborato dianzi (cap. II, §§ 3-5). L'analisi di quello schema ha mostrato che le forze che riassorbono i lavoratori via via espulsi o liberati dal progresso tecnico sono più deboli se, in luogo del meccanismo concorrenziale, opera il meccanismo oligopolistico o quello monopolistico. Tale conclusione resta valida nel caso in cui, invece di supporre prezzi perfettamente rigidi rispetto a costi decrescenti, si supponga che i prezzi siano *solo parzialmente flessibili*, nel senso già varie volte indicato.

Le critiche e i suggerimenti che Modigliani mi ha comunicati dopo aver letto l'edizione provvisoria di questa monografia mi hanno permesso di correggere alcuni errori e d'introdurre miglioramenti e chiarimenti in diversi punti (spec. parte I, cap. II, §§ 5 e 6, cap. VI, § 4; parte II, cap. II, §§ 3 e 4).

[4] D. PATINKIN, *Price Flexibility and Full Employment*, in « American Economic Review », 1948, ristampato nel su citato volume *Readings in Monetary Theory*, p. 283.

Più precisamente, col diffondersi di formazioni oligopolistiche o monopolistiche, *le forze di riassorbimento dei lavoratori non cessano di operare (continuano a operare principalmente attraverso l'investimento dei profitti) ma tendono ad essere sopravanzate dalle forze di espulsione* (salvo che, come vedremo, non intervengano elementi esterni alle imprese private di un certo paese: le spese e gl'investimenti pubblici e la domanda estera).

Ora, se si riconosce, sul piano empirico, che il processo di concentrazione è andato avanzando negli ultimi decenni, e sopra tutto dal principio di questo secolo in poi, dando origine a quello che è stato chiamato « capitalismo trustificato » e che meglio sarebbe chiamare « capitalismo oligopolistico»; e se si ammette, sul piano logico, che il processo di concentrazione conduce alla diffusione dell'« oligopolio concentrato », si può già avere una prima ipotesi per spiegare il ristagno dell'occupazione che ha avuto luogo dopo la prima guerra mondiale: le forze di riassorbimento della disoccupazione si sono indebolite perché il campo di azione del secondo meccanismo si è ampliato, mentre si è ristretto quello del primo, del meccanismo classico. Pertanto, l'esame condotto dianzi risulta avere una doppia utilità: in via generale, mette in evidenza quanto diverse siano le conseguenze del progresso tecnico sul reddito e sulla occupazione, secondo che operi l'uno o l'altro meccanismo; ed in via particolare offre una ipotesi per spiegare il fenomeno che è stato chiamato
« disoccupazione di equilibrio ».

Una tale ipotesi, tuttavia, richiede una ulteriore elaborazione.

Capitolo quarto

Occasioni d'investimento e incentivi ad investire

1. *Innovazioni, riduzioni di costi e aumento di domanda*. In generale, distinguiamo tre tipi d'innovazioni, secondo i loro effetti, che possono consistere 1) nella produzione di un nuovo bene,
2) nella variazione dei coefficienti tecnici in produzioni già esistenti e 3) nella variazione della qualità dei prodotti. Tutte queste innovazioni creano occasioni d'investimento. Vi sono poi tre tipi d'incentivi ad investire: 1) una diminuzione nei prezzi dei fattori produttivi, 2) una diminuzione di quel costo *sui generis* che è l'interesse sui prestiti e 3) un aumento di domanda.

L'importanza delle occasioni ad investire offerte dalle innovazioni è stata genericamente riconosciuta; ma, salvo che nella teoria di Schumpeter, nelle altre teorie moderne queste occasioni ad investire non vengono analizzate in modo organico: al massimo, indirettamente compaiono in quel misterioso *deus ex machina* chiamato « investimento autonomo » — ossia un investimento non provocato da aumento di domanda.

Similmente, la parte che ha la diminuzione nei prezzi dei fattori produttivi, come incentivo ad investire, è stata quasi del tutto trascurata.

Sulle innovazioni che dànno luogo a mutamenti nella qualità dei prodotti abbiamo già avuto occasione di esprimere qualche commento (pp. 101-2); delle innovazioni che dànno luogo alla produzione di nuovi beni ci occuperemo nel paragrafo seguente; ed esamineremo nella parte III (cap. I, § 3) la diminuzione del saggio dell'interesse. Qui consideriamo brevemente le altre innovazioni e gli altri incentivi.

Le variazioni dei coefficienti tecnici, che determinano riduzioni di costi in produzioni già esistenti, dipendono da innovazioni d'importanza primaria e da perfezionamenti tecnici, che altro non sono che innovazioni d'importanza secondaria. Esaminiamo qui le conseguenze di entrambi i tipi d'innovazioni, mentre ci occuperemo nel paragrafo seguente delle condizioni che regolano l'attuazione delle innovazioni d'importanza primaria. Quanto ai perfezionamenti tecnici, occorre osservare che essi rientrano fra le « economie interne » di Marshall [1]: la curva marshalliana di offerta di lungo periodo in questo modo incorpora, e quindi nasconde [2], uno degli incentivi ad investire.

La diminuzione dei costi dipendente da innovazioni e da perfezionamenti tecnici porta, nel lungo periodo, ad una corrispondente diminuzione dei prezzi se nei rami in cui ha luogo vige la concorrenza: in oligopolio o in monopolio la diminuzione dei prezzi o non ha luogo o ha luogo parzialmente. Quando si tratta di prezzi di fattori produttivi, ciò riduce l'efficacia di uno degli incentivi ad investire.

---

[1] Cfr. *Principî*, libro V, cap. XII, § 3:

« Escludiamo dalla nostra visione [concernente la curva di offerta di lungo periodo] qualsiasi economia risultante da nuove importanti invenzioni; ma includiamo quelle che ci si può attendere sorgano naturalmente dall'adattamento delle idee esistenti ». La critica circa l'incompatibilità di tale visione con l'ipotesi statica appare più che giustificata.

[2] Se si tiene conto dei perfezionamenti tecnici, oltre che delle economie di scala, bisogna costruire diverse curve di offerta di lungo periodo o — ciò che torna lo stesso —, volendo considerare una sola curva, bisogna avvertire che questa, nel tempo, via via si abbassa.

A sua volta, *la diminuzione nei prezzi dei fattori produttivi* agisce da incentivo agli investimenti, incondizionatamente, se opera la concorrenza; nel caso del monopolio, o non agisce affatto, o agisce limitatamente; in oligopolio, agisce da incentivo principalmente se i prezzi che diminuiscono sono quelli dei fattori variabili: in questo caso i prezzi dei prodotti finiti sono ridotti in proporzione: se, di conseguenza, la domanda aumenta, gl'imprenditori sono indotti ad accrescere gl'investimenti.

Questo tipo d'incentivo ad investire ha un'importanza particolare per i rami produttivi che, per ragioni tecniche, offrono scarse possibilità d'innovazioni.

V'è una differenza fondamentale tra le varie forme di mercato, riguardo alle conseguenze delle innovazioni e dei perfezionamenti tecnici che determinano riduzioni di costi. In concorrenza, queste riduzioni sono seguite da corrispondenti diminuzioni di prezzi: se i beni i cui prezzi diminuiscono sono usati come fattori produttivi e quindi entrano come costi in un rilevante numero d'imprese, si mette in moto quella serie di ripercussioni che abbiamo esaminate e che creano in tante e tante imprese, *direttamente e indirettamente*, incentivi ad investire. Nell'oligopolio invece e, *a fortiori*, nel monopolio, questa serie di incentivi si svolge solo in particolari condizioni e comunque limitatamente. Poiché i prezzi non diminuiscono necessariamente come conseguenza d'innovazioni che fanno variare i coefficienti tecnici, gli effetti di ogni particolare innovazione possono non diffondersi oltre i rami nei quali esse sono introdotte e gl'incentivi originati dalla flessione nei prezzi dei fattori non si presentano affatto o si presentano limitatamente. Ma, come abbiamo visto, è sopra tutto da questa serie d'incentivi che massimamente si sprigionano le forze che conducono al riassorbimento della disoccupazione ed all'aumento del reddito reale. *Di conseguenza, se le formazioni oligopolistiche e monopolistiche si diffondono, le possibilità di riassorbimento della disoccupazione vengono a dipendere in misura crescente dall'incentivo del terzo tipo, ossia da un aumento della domanda*.

Un aumento della domanda (uno spostamento a destra della curva di domanda) induce ad accrescere gl'investimenti, quale che sia la forma di mercato; ma in condizioni di oligopolio

concentrato l'aumento della domanda agisce da stimolo alla produzione se è sufficientemente grande da permettere alle imprese di superare l'ostacolo delle discontinuità tecnologiche. *L'aumento della domanda stimola gl'investimenti anche se i coefficienti tecnici e quindi i costi non variano*: nuove fabbriche possono esser create in tutto identiche a quelle già operanti e i prezzi possono restare invariati. Come si è visto (pp. 97-98), ciò tende ad accadere nelle industrie mature, già stabilizzate, a condizione, naturalmente, che non mutino i prezzi dei fattori.

2. *Innovazioni d'importanza primaria e innovazioni che dànno origine a nuovi prodotti*. L'aumento di domanda, in oligopolio e in monopolio, condiziona anche il tipo di innovazioni.

Le innovazioni che consistono in radicali trasformazioni tecniche comportano un notevole accrescimento dell'investimento annuale dell'impresa che le attua. L'accrescimento di solito dipende dall'introduzione di macchinari molto più costosi dei precedenti: la spesa per gli altri fattori produttivi — fra cui è il lavoro — può aumentare, restare invariata o diminuire. Se aumenta o se resta invariata o se non diminuisce tanto da compensare l'aumento dell'investimento in macchinari, ossia se il costo totale cresce, la produzione *deve* aumentare: solo così diviene possibile produrre a costi unitari minori. Ma un'impresa la cui produzione non sia trascurabile rispetto alla produzione totale deve considerare le probabili variazioni del prezzo. Se stima che l'accresciuta produzione possa essere assorbita dal mercato ad un prezzo talmente più basso di quello iniziale da ridurre il profitto totale annuale, l'impresa non giudicherà conveniente attuare quell'innovazione. Tale attuazione, cioè, è condizionata dall'elasticità della domanda [1]. Se si ammette che le imprese
oligopolistiche non conoscono e forse non possono conoscere l'elasticità della domanda; che ad esse importa di più, nel

[1] Questo caso è stato elaborato dallo scrivente nell'articolo apparso nel numero di novembre 1954 di « Economia Internazionale ». Si veda anche: S. LOMBARDINI, *Il monopolio nella teoria economica*, Vita e Pensiero, Milano 1953, pp. 189-91.

decidere sui loro investimenti, considerare il ritmo a cui il mercato tende a variare — particolarmente: a crescere — a parità di prezzo; gl'investimenti di questo genere appaiono condizionati essenzialmente dal saggio di espansione della domanda [1].

Consideriamo ora le innovazioni che addirittura dànno origine a industrie che producono nuovi beni. Se l'investimento minimo richiesto per applicare la nuova tecnologia, con cui si può produrre il nuovo bene, è relativamente modesto, l'imprenditore innovatore può essere ben presto seguito da imitatori: può aver luogo, cioè, la concorrenza schumpeteriana. Ma se l'investimento minimo è rilevante, se appare subito evidente che un grosso blocco di domanda è necessario per rendere profittevole l'innovazione, allora la nuova industria sorge concentrata, poiché fin dall'origine essa è protetta da un salto tecnologico (e quindi economico). Anzi, considerate le difficoltà che si frappongono alla costituzione *ex novo* di una grande o grandissima impresa, *che in questo caso non può provenire dallo sviluppo di un'impresa originariamente piccola*

---

[1] Cfr. dianzi, p. 99. Facendo riferimento a condizioni stazionarie della domanda e fondandosi sull'ipotesi della curva ad angolo, Lange giunge alla seguente conclusione, affine a quella da noi indicata:

« Nell'oligopolio, una innovazione non può essere tale da richiedere un aumento di produzione (*output-increasing*) se la diminuzione del costo marginale che essa determina non è abbastanza grande da indurre le imprese a rompere la

" disciplina " di gruppo. Quest'ultimo caso ha luogo quando la curva del costo marginale si sposta in misura tale da uscire dal tratto in cui la curva del ricavo marginale è discontinua. Cosí, soltanto le innovazioni che riducono il costo marginale in ampia misura possono essere " output-increasing " in condizioni di oligopolio. Segue che — eccettuando il caso di una notevole riduzione del costo marginale... — una innovazione non può, nell'oligopolio, essere tale da accrescere e neppure tale da lasciare invariato l'impiego di tutti i fattori (*an innovation... cannot be... all-around factor-using, or even all-around factor-neutral*); essa deve " risparmiare " almeno qualche fattore in qualche tempo, nel piano produttivo dell'impresa. Dunque, eccettuando le innovazioni che riducono notevolmente il costo marginale..., l'oligopolio esercita una discriminazione contro le innovazioni " output-increasing " ed in favore delle innovazioni

" factor-saving " » (O. LANGE, *Price Flexibility and Employment* cit., cap. XII, pp. 75-76).

[2], è più probabile che imprese grandissime *già operanti in altre industrie* intraprendano la produzione del nuovo bene.

In questo caso, una indicazione, per quanto incerta, sulla probabile estensione del mercato per il nuovo prodotto — sullo spazio economico che può essere conquistato — è data dall'estensione della domanda dei beni, già prodotti, che soddisfano bisogni simili a quelli che possono esser soddisfatti dal nuovo bene, e dal tendenziale saggio d'incremento della domanda di quei beni.

3. *Le conseguenze delle innovazioni e la teoria schumpeteriana del ciclo economico*. Nel considerare le conseguenze delle innovazioni d'importanza primaria e di quelle che danno origine a nuovi prodotti, conviene richiamare brevemente alcuni punti dello schema elaborato dal maggior teorico delle innovazioni, Joseph Schumpeter. In tale schema si mette in rilievo la comparsa dell'imprenditore, che produce con metodi nuovi beni già prima prodotti o addirittura nuovi beni, e poi, man mano, la comparsa di una schiera d'imitatori, di altri imprenditori che cercano di fare quello che hanno fatto gli innovatori, di ottenere gli stessi profitti. In questo modo crescono gl'investimenti e, derivatamente, cresce la domanda di prodotti finiti e si sviluppa la fase di prosperità. Dalla prosperità si passa alla flessione (*recession*), man mano che vengono a maturazione i frutti delle innovazioni e man mano che si sviluppa la produzione delle imprese che non s'innovano, ma che si avvantaggiano della generale prosperità. La flessione comincia appunto quando l'ondata di maggiore produzione si riversa sul mercato; essa è contemporaneamente determinata da un'autodeflazione nel sistema creditizio, ossia dal pagamento dei debiti da parte delle imprese, e dalla cessazione, o quasi, della creazione dei mezzi di pagamento da parte delle banche. I prezzi cadono e ciò provoca fallimenti delle imprese meno efficienti e

---

[2] Secondo Marshall, invece, le grandi e grandissime imprese traggono origine da un graduale sviluppo di quel genere: gli alberi della foresta — secondo la sua nota analogia — prima di divenire alberi devono essere stati pianticelle.

dalla flessione si passa alla depressione. La diminuzione dei prezzi, che in una certa misura poi permane, dà luogo ad aumento di redditi reali, poiché i redditi monetari decrescono, ma meno rapidamente dei prezzi. (Sono evidenti le rassomiglianze con l'analisi degli economisti classici). Durante la ripresa, che segue la depressione, il sistema economico tende verso un nuovo equilibrio, che verrà poi rotto dalla comparsa di nuovi imprenditori.

Un tale schema può avere un notevole grado di realismo e quindi una notevole efficacia interpretativa se è riferito ad una economia con un'industria poco concentrata, in cui prevalgono le imprese piccole ed in cui l'entrata di nuovi imprenditori — e quindi anche degli « imitatori » — è relativamente facile. Esso deve essere profondamente modificato in un'economia nella quale l'industria ha raggiunto un elevato grado di concentrazione. In via di massima, Schumpeter di ciò era consapevole; egli parla di « capitalismo concorrenziale », che prevaleva nel secolo scorso, in contrapposto al « capitalismo trustificato » (o, com'è preferibile dire, « capitalismo oligopolistico »), che tende a prevalere nel nostro secolo; e giunge ad affermare che, nella nuova situazione, « molti aspetti particolari del nostro schema — in certi punti più che aspetti particolari — dovrebbero... essere modificati ». Ma, nel suo trattato sui cicli, pubblicato nel 1939, sostanzialmente non muta lo schema teorico che aveva elaborato negli anni che precedono la prima guerra mondiale [1].

Nelle nuove condizioni, dunque, scompaiono alcune di quelle caratteristiche del processo ciclico che Schumpeter analizza e che ho ricordate in modo estremamente sommario. Scompare la possibilità, in moltissimi rami industriali, d'imitatori: nei rami industriali altamente concentrati imitatori non possono sorgere. Eventualmente, un problema d'imitatori sussiste, ma è un problema che sorge ad altissimo livello, cioè fra grandissimi

---

[1] *Business Cycles* cit., p. 96. Paradossalmente, Schumpeter sembra più incline ad attribuire importanza alle trasformazioni strutturali subite dalle economie moderne, anche nelle loro conseguenze sul fenomeno ciclico, nel 1911, quando pubblicò la sua *Teoria dello sviluppo economico*, che nel 1939, quando pubblicò i *Business Cycles*. Cfr. il saggio dello scrivente *Il problema dello sviluppo economico in Marx ed in Schumpeter* cit.

complessi concentrati, che si fanno concorrenza in un senso e in modo completamente nuovi, invadendosi reciprocamente i mercati. Forse la differenza fondamentale fra le conseguenze economiche delle innovazioni che si avevano nel tempo del capitalismo di concorrenza e quelle che si hanno ora, nel tempo del capitalismo oligopolistico, sta in ciò: avendo riconosciuto che le innovazioni tecnologiche ora sono attuate, in misura ampia e crescente, dai grandi complessi industriali già esistenti e sempre meno da nuove imprese [2], si deve anche ammettere che esse non dànno luogo *necessariamente* a investimenti addizionali, come accade secondo lo schema di Schumpeter. Le grandi imprese già esistenti, per attuare innovazioni, possono semplicemente compiere certi investimenti *in luogo* di certi altri (di quelli relativi ai vecchi metodi); e solo per accidente il volume degli investimenti cresce in dipendenza delle innovazioni. Prima il « nuovo » si aggiungeva e si contrapponeva al « vecchio »; ed il necessario aumento del volume degli investimenti comportava un aumento della domanda monetaria complessiva e, via via, una generale espansione nell'attività economica. Ora il « nuovo » non necessariamente si aggiunge al « vecchio », ma, sempre più spesso, lo sostituisce in modo graduale, ed il volume degli investimenti non cresce necessariamente, anche se cresce la produttività dei fattori. Nelle condizioni moderne, l'attuazione stessa delle innovazioni d'importanza primaria e di quelle che dànno origine a nuovi prodotti può essere controllata dalle grandi imprese già operanti nell'industria in cui si può applicare l'innovazione, ovvero nelle industrie che hanno tecnologie affini, se, come sempre più spesso accade, l'innovazione presuppone laboratori di ricerca vasti e organizzati e richiede, oltre ad un grosso investimento iniziale, un'agguerrita schiera di tecnici e di operai specializzati.

Le grandi imprese già esistenti useranno del loro potere di controllo sulle innovazioni distribuendo nel tempo l'attuazione delle innovazioni, in modo da ridurre le perdite aziendali derivanti dall'obsolescenza dei macchinati già installati. Viceversa, quando l'entrata di imprese nuove era facile, una tale

---

[2] Cfr. J. SCHUMPETER, *Theory of Economic Development* cit., p. 67.

distribuzione nel tempo non poteva aver luogo: il « nuovo » non sostituiva gradualmente il « vecchio », ma si contrapponeva e quindi *si aggiungeva* ad esso, poiché diversi erano i centri di decisione — le imprese. Non solo l'entrata di nuove imprese (degli « imitatori diviene più difficile, ma anche l'uscita delle imprese meno efficienti diviene meno frequente: nei rami concentrati, durante la flessione e poi, eventualmente, durante la depressione, l'ondata dei fallimenti, che prima via via dilagava, necessariamente viene meno [1]. I fallimenti oscillano limitatamente e comunque oramai riguardano quasi soltanto i settori — come quello commerciale — in cui sono tuttora frequenti le piccole e piccolissime imprese [2].

Nel capitalismo oligopolistico via via perde d'importanza, nei rami altamente concentrati, il credito bancario e la creazione di mezzi di pagamento compiuto dalle banche per finanziare le innovazioni: le grandi imprese possono finanziare le innovazioni, in tutto o in gran parte, coi loro profitti, che sono totalmente, e spesso anche unitariamente, elevati (si veda oltre, § 6).

Infine, via via viene meno quell'altra caratteristica del vecchio ciclo, che è la diminuzione dei prezzi durante la flessione economica. Questo fenomeno si comincia già a notare nelle flessioni del decennio relativamente prospero che segue la prima guerra mondiale (i prezzi restano pressoché costanti in tutto quel periodo) [3]; dopo la seconda guerra mondiale, il fenomeno diviene più netto e visibile: durante le flessioni i prezzi, nelle industrie altamente concentrate, non solo non diminuiscono, ma, in diversi importanti casi, addirittura aumentano [4].

4. *Innovazioni, investimenti e disoccupazione*. Mentre le innovazioni d'importanza primaria rendono necessario un

---

[1] Questo punto mi è stato fatto osservare dal prof. Paul Rosenstein Rodan.

[2] In via incidentale, si può osservare che questo fatto tende a ridurre le perdite di capitale e quindi a ridurre, per l'economia nel suo complesso, il rapporto capitale-reddito.

[3] Cfr. p. 210, nota 2.

[4] Cfr. pp. 112 e 115.

aumento dell'investimento totale, quelle d'importanza secondaria non richiedono un tale aumento e possono essere finanziate con fondi via via accantonati per l'ammortamento: la normale sostituzione delle macchine offre l'occasione d'introdurre questo genere d'innovazioni (cfr. dianzi, p. 206). Perfino le innovazioni d'importanza primaria, tuttavia, possono essere finanziate in ampia misura con quei fondi, se la loro attuazione viene distribuita nel tempo dalle imprese maggiori.

Se la domanda complessiva aumenta, ed aumenta con un saggio sufficientemente elevato, le imprese maggiori hanno convenienza ad introdurre senza indugio ogni genere d'innovazioni, anche quelle che richiedono un aumento nel costo totale. In queste condizioni, infatti, quelle imprese possono utilizzare vecchi e nuovi macchinari e non si pone — o si pone in limitata misura — il problema dell'obsolescenza. Il costo totale aumenta: ma la produzione aumenta ancora di più e può essere assorbita a prezzi costanti, grazie alla crescente domanda. Ma se la domanda aumenta lentamente o se ristagna, e nell'industria prevalgono forme oligopolistiche, prevarrà la tendenza a compiere gl'investimenti innovativi d'importanza secondaria, che non implicano aumento del costo totale e possono essere finanziati coi fondi di ammortamento. Con una domanda che ristagna, la produttività di un operaio continua a crescere, ma, corrispondentemente, tende a crescere la disoccupazione.

Tutto considerato, a lungo andare, in un'economia in cui hanno un peso crescente le forme oligopolistiche, i fondi di ammortamento tendono ad avere, in quanto fonti di finanziamento aziendale degli investimenti, un'importanza crescente. Tali conclusioni appaiono in piena armonia con i fatti. Quella tendenza si manifesta, negli Stati Uniti, anche quando la domanda cresce. Ciò è accaduto negli anni recenti:

> Nel periodo postbellico le quote di ammortamento hanno raggiunto un'importanza di primo piano fra i fondi disponibili delle società per azioni: negli ultimi otto anni esse costituiscono la maggior fonte di finanziamento. Questa crescente importanza è illustrata dall'aumento

della proporzione che essa rappresenta sui finanziamenti complessivi: da un quarto nel 1950 a quasi la metà nel 1957 [1].

Quando poi la domanda ristagna, le innovazioni vengono finanziate in massima parte coi fondi di ammortamento. Questa tendenza si manifesta con straordinaria chiarezza, in Inghilterra e negli Stati Uniti, negli anni che precedono la seconda guerra mondiale — anni in cui la domanda complessiva, appunto, ristagnava.

Nota Colin Clark, nell'opera *National Income and Outlay* [2], con riferimento all'Inghilterra:

> Presentemente [C. Clark scrive nel 1936] il rapidissimo aumento della produttività sta avendo luogo in un periodo di accumulazione di capitale in forte diminuzione... Senza nuovi investimenti, la sostituzione di capitale [fisso] fuori uso sembra offrire tutte le occasioni necessarie all'introduzione di perfezionamenti tecnici ed organizzativi e nel tempo stesso sembra determinare il rapido aumento di produttività cui stiamo assistendo.

E Hansen osserva, per gli Stati Uniti [3]:

> Ho spesso richiamato l'attenzione sul fatto veramente notevole che, dei 60 miliardi di dollari di formazione lorda di capitale, consistente in impianti e macchinari, che ha avuto luogo nel decennio 1931-40, il 90 per cento era investimento di sostituzione. Non pertanto, benché l'investimento *netto* fosse relativamente modesto, la capacità produttiva dell'industria americana era enormemente maggiore alla fine di quel decennio di quanto fosse nel 1930. Venivano introdotti macchinari migliori e più produttivi in luogo di quelli che si logoravano e che venivano eliminati.

Se la domanda ristagna, dunque, ristagnano anche gl'investimenti complessivi e la disoccupazione cresce, mentre

---

[1] H. I. LIEBLING, *Financing Business in Recession and Expansion*, in « Survey of Current Business », ottobre 1958, pp. 17 e 18 (tab. 3).

[2] Macmillan, London 1937, p. 272

[3] A. H. HANSEN, Monetary Theory and Fiscal Policy, McGraw-Hill, New York 1949, p. 111.

la produttività per operaio cresce non meno rapidamente di quanto cresca in periodi di espansione della domanda.

Poiché, in queste condizioni, per finanziare le innovazioni sono sufficienti i fondi di ammortamento, i profitti non distribuiti dalle imprese oligopolistiche o monopolistiche non vengono investiti e tendono ad essere tenuti inattivi e tesoreggiati, ovvero ad essere impiegati
« improduttivamente », ossia in un modo che non accresce la capacità produttiva. (Su ciò ritorneremo).

5. *Il progresso tecnico ed i grandi complessi industriali oligopolistici*. La grande impresa oligopolistica, *considerata individualmente*, può essere e spesso è tecnicamente molto più progressiva di un'impresa (necessariamente piccola) operante in concorrenza. Può compiere miracoli addirittura: nei suoi laboratori può far svolgere ricerche di alto livello scientifico, oltre che di valore pratico; con le più ampie disponibilità finanziarie ed il maggior credito di cui gode, può compiere investimenti che singole piccole imprese in concorrenza non avrebbero mai potuto compiere. Per di più, essa può pagare — e in certi casi, come abbiamo visto, può avere interesse a pagare — salari elevati, più elevati di quelli che pagano le altre imprese.

Basta guardarsi intorno per convincersi della verità di queste osservazioni. Soltanto una eccessiva aderenza a semplici schemi formali può spiegare perché tanti economisti abbiano trovato (e, alcuni, trovino) difficoltà, non solo nell'analizzare, ma perfino nel riconoscere questi fatti, che erano stati messi in rilievo tante volte e che Schumpeter, non molto tempo fa, ha vigorosamente richiamati.

L'aspetto problematico per l'economia sociale dei complessi oligopolistici non sta tanto nelle remore al progresso tecnico che questi grandi complessi, *individualmente considerati*, possono causare; ché anzi, riguardo al progresso tecnico, essi, tutto sommato, meritano l'elogio di Schumpeter. Non sta neppure nelle basse paghe agli operai che in essi sono occupati. Il problema che quei complessi originano *per l'economia sociale* va ricercato *fuori* di quei complessi stessi o, meglio, fuori della

loro organizzazione tecnica. Il problema dipende dalla politica dei prezzi *e dei costi* che essi perseguono; dipende dal modo con cui viene a svolgersi il processo di distribuzione, *per tutti i rami produttivi*, dei frutti del progresso tecnico attuato da quei complessi; dipende dalle diseguaglianze che questo modo di distribuzione comporta fra le varie parti dell'economia; dipende dalla disoccupazione cronica che, nell'*economia complessivamente considerata*, scaturisce
dall'indebolimento delle forze che riassorbono gli operai resi liberi dalla meccanizzazione.

Può essere e come può essere combattuta o curata quella disoccupazione, in un'economia dominata da formazioni oligopolistiche?

A tale questione dedicheremo la parte seguente. In via generale, abbiamo visto che *se* la domanda globale aumenta con un ritmo sufficientemente elevato, gl'investimenti di ogni genere possono essere attuati e la disoccupazione cronica può permanere su un livello tollerabilmente basso. Il problema (di cui parleremo appunto nella parte seguente) è di vedere *come* può crescere la domanda globale.

Dunque, le grandi imprese oligopolistiche, *individualmente considerate*, possono avere e indubbiamente hanno molti motivi di superiorità rispetto alle imprese in concorrenza. *Sotto l'aspetto sociale*, però, esse originano problemi nuovi [1]. Il metodo di confrontare la condotta delle imprese in oligopolio (o in monopolio) con quelle in concorrenza è servito proprio a mettere in rilievo i problemi nuovi e le tendenze nuove, che si delineano nell'oligopolio e che non sussistono in concorrenza. *Solo in questi termini il confronto fra imprese operanti in mercati aventi forme diverse è logicamente ammissibile e analiticamente utile*. Il mettere in evidenza i problemi nuovi e le tendenze nuove che si manifestano in un'economia in cui prevalgono formazioni oligopolistiche o monopolistiche non implica affatto (come spero sia ormai ben chiaro) l'idealizzazione di una

[1] Fra questi non va trascurato il problema organizzativo della pubblica amministrazione, cui riesce sempre più difficile competere coi grandi complessi oligopolistici per assicurarsi i servizi di dirigenti qualificati; cfr. dianzi, p. 151.

« immaginaria età dell'oro » (Schumpeter), appartenente al passato, nella quale prevaleva la concorrenza ed in cui tutto andava nel migliore dei modi possibili. In primo luogo, bisogna far riferimento, non alla concorrenza perfetta dei neoclassici, che non è mai esistita, ma alla concorrenza dei classici, concepibile solo come processo dinamico e caratterizzata dalla relativa facilità di entrata di nuove imprese [2]. In secondo luogo, bisogna osservare che nel periodo storico della concorrenza certi problemi e certe tendenze non esistevano o non avevano quel peso che hanno oggi; ma, non dimentichiamolo, esistevano altri problemi — una miseria maggiore, uno sfruttamento, da principio sfrenato, del lavoro di donne e di bambini: per non citarne che due.

6. *La questione dell'autofinanziamento*. Fra i motivi di superiorità delle imprese oligopolistiche (singolarmente considerate) sulle imprese in concorrenza è sovente indicata l'elevata capacità di autofinanziamento. Sugli effetti positivi per lo sviluppo di questo fenomeno si è molto insistito. Ora, su tale questione bisogna andar cauti.

L'autofinanziamento, ossia il finanziamento interno dello sviluppo produttivo di un'impresa, consiste nell'investimento dei profitti: quando l'autofinanziamento diviene un processo continuo, occorre chiedersi in quale modo le imprese riescano ad ottenere i profitti disponibili per l'investimento.

In concorrenza un autofinanziamento continuo è possibile *solo se i costi vengono incessantemente ridotti*. I profitti straordinari permettono l'autofinanziamento per un breve periodo: essi sono caduchi, proprio perché i prezzi tendono via via a diminuire insieme coi costi. I profitti normali consentono un autofinanziamento molto limitato se, come appunto accade in concorrenza, le dimensioni delle imprese sono piccole.

In monopolio e in oligopolio, invece, un autofinanziamento continuo può derivare da prezzi stabilmente maggiori dei costi; e se i costi diminuiscono, i prezzi diminuiscono di meno o non

[2] Cfr. dianzi, p. 86.

diminuiscono affatto: di conseguenza, aumentano i profitti (con cui si alimenta l'autofinanziamento) e aumentano i salari. In monopolio e in oligopolio, quindi, le capacità di autofinanziamento possono essere e di solito sono maggiori che in concorrenza; ma ciò avviene in luogo di una diminuzione di prezzi, avviene, cioè, a scapito di quella serie di ripercussioni positive di cui abbiamo discorso dianzi (cap. II, §§ 4-5).

Un autofinanziamento che provenga stabilmente da prezzi maggiori dei costi è quindi un fenomeno ben diverso e, per la società nel suo complesso, meno vantaggioso, di un autofinanziamento proveniente da extraprofitti temporanei, che sono via via eliminati da diminuzioni di prezzi e sono ricreati solo se i costi vengono di nuovo ridotti [1].

Se, in condizioni di monopolio e di oligopolio, fosse possibile accrescere la flessibilità « di lungo periodo » dei prezzi — e ciò in una certa misura *è possibile* [2] —, tale via dovrebbe essere seguita; la capacità di autofinanziamento delle imprese più grandi diminuirebbe ed aumenterebbe il ricorso al credito da parte di tali imprese; ma la società nel suo complesso se ne avvantaggerebbe [3]. D'altra parte, come fra poco vedremo, elevati profitti non necessariamente danno luogo ad un elevato autofinanziamento degli investimenti produttivi: se la domanda non cresce in misura adeguata, essi possono essere impiegati in modi assolutamente improduttivi per la società nel suo complesso.

---

[1] Cfr. A. BREGLIA, *Profitti sterili e profitto fecondo*, in « Giornale degli Economisti », maggio 1953.

[2] Almeno nella misura in cui la rigidità dei prezzi non sia strutturale, ma dipenda da elementi « artificiali »: protezione doganale, prezzi sostenuti dall'autorità pubblica, cartelli costituiti dalla legge. Cfr. cap. II, § 6.

[3] Queste riflessioni sono state provocate da una conversazione che lo scrivente ha avuto col prof. Giorgio Fuà. Da quanto si è detto, appare evidente che i problemi della determinazione dei prezzi e del finanziamento aziendale dello sviluppo produttivo vanno visti come aspetti dell'unico problema dello sviluppo economico. In particolare, occorre tener presente la distinzione fondamentale tra prodotti essenziali per lo sviluppo e prodotti « di lusso »: nel primo caso un elevato autofinanziamento assume un significato molto diverso da quello che assume nel secondo caso.

7. *Il processo di concentrazione e i due tipi di oligopolio*. I motivi di superiorità, di cui si è discorso, riguardano essenzialmente le unità produttive che caratterizzano l'« oligopolio
concentrato ». Il fatto è che il processo di concentrazione dipende essenzialmente dalla ricerca di una crescente efficienza tecnica, dipende dalla tendenza a produrre a costi via via decrescenti. Esso è consistito e consiste nella formazione di grandi ed efficienti complessi produttivi ed origina, nei mercati in cui si svolge, situazioni costituzionalmente incompatibili con la concorrenza. Queste situazioni dànno luogo a nuovi problemi, problemi che non esistevano, o erano assai meno gravi, quando la regola era la concorrenza. Ma — è bene ripeterlo — non vi può essere alcun dubbio che i nuovi complessi costituiscano un enorme progresso rispetto alle piccole imprese dell'epoca precedente.

Se ciò è vero per le unità produttive che caratterizzano l'« oligopolio concentrato », bisogna osservare che nei mercati in cui prevale l'« oligopolio differenziato » la situazione può essere e spesso è diversa. Anzi, più accentuata è la differenziazione dei prodotti, più difficile è l'introduzione dei metodi moderni di produzione in massa, da cui principalmente dipendono tanto la diminuzione incessante dei costi quanto il processo di concentrazione. La differenziazione dei prodotti, cioè, si rivela come un ostacolo alla concentrazione e quindi alla riduzione dei costi [4]. In altri termini, sembra che sotto l'aspetto storico, o concreto, esista un'antinomia fra quelle due forme di mercato (oligopolio concentrato e oligopolio differenziato) che pure *concettualmente* presentano importanti aspetti comuni (cfr. la parte I, cap, II, § 8).

Queste osservazioni suggeriscono che non basta, per giudicare l'efficienza e, in generale, la condotta di determinate imprese, considerare semplicemente la forma di mercato in cui esse operano: è necessario considerare *congiuntamente*, la forma di mercato e le condizioni tecnologiche.

---

[4] Ciò appare molto chiaro nel caso delle piccole imprese commerciali e nel commercio al minuto di prodotti agricoli con elevata differenziazione.

Parte terza

Domanda effettiva e ristagno economico

Capitolo primo
Il problema della domanda effettiva

1. *Domanda effettiva e forme di mercato*. In un'economia poco concentrata, nella quale è relativamente facile l'entrata di nuove imprese, nella quale, cioè, prevalgono le forme concorrenziali, nessun imprenditore è abbastanza grande da preoccuparsi della domanda globale. Nel prendere decisioni sugli investimenti, ogni imprenditore considera il prezzo, che non può modificare, ed il costo, sul quale può influire solo nella misura in cui riesce a modificare i coefficienti tecnici attraverso miglioramenti nei metodi (egli non può influire neppure sui prezzi dei fattori). L'imprenditore investe a due condizioni: deve disporre di fondi propri, poiché non può finanziare gl'investimenti soltanto con prestiti; e deve riuscire a produrre, o ad espandere la produzione, ad un costo inferiore al prezzo, in modo da ottenere almeno il profitto considerato normale. Se poi, come conseguenza dell'espansione della produzione risultante da tanti e tanti investimenti, i prezzi flettono, il singolo imprenditore non può farci nulla e gl'imprenditori meno efficienti, che hanno i costi più alti, falliscono e vengono

eliminati. (In concorrenza è « facile » non solo l'entrata, *ma anche l'uscita*). In un'economia poco concentrata, perciò, una prolungata flessione dei prezzi è perfettamente compatibile con un prodotto nazionale crescente in termini reali [1]. Nel secolo scorso ciò è effettivamente accaduto durante lunghi periodi [2].

Nelle economie altamente concentrate del nostro secolo *ciò non può più accadere*. Una diminuzione dei prezzi, anche prolungata, è possibile, ma essa è necessariamente accompagnata da una flessione, o da un ristagno, della produzione (ciò è accaduto, per esempio, nel quarto decennio del secolo). Nelle economie del nostro tempo sono numerosi ed importanti i mercati in cui prevalgono grandi imprese, che si preoccupano (debbono preoccuparsi) dell'andamento della domanda globale in ciascun mercato. Non basta che esse dispongano di fondi da investire (propri e presi in prestito); non basta che possano produrre a costi inferiori ai prezzi esistenti in un certo momento. Appunto perché sono grandi ed appunto perché le variazioni della loro produzione necessariamente influiscono sui prezzi, codeste imprese investono ed espandono la produzione se ritengono di poter contare su una domanda monetaria crescente, in modo da poter vendere crescenti quantità di prodotti a prezzi costanti o a prezzi ridotti limitatamente, ottenendo profitti globali crescenti.

Dunque, nelle imprese in concorrenza il limite fondamentale agli investimenti è dato dai fondi investibili; nelle imprese oligopolistiche e monopolistiche, dalla domanda. Sebbene le semplici formule che riassumono l'equilibrio dell'impresa in concorrenza, in monopolio o in oligopolio siano, in sè, utili soltanto in una prima, semplice approssimazione, esse, pur tuttavia, già mostrano che in monopolio e in oligopolio,

---

[1] Il prodotto nazionale in termini monetari (espressione della domanda monetaria totale) e gli stessi investimenti monetari in queste condizioni possono anche diminuire, se la flessione dei prezzi è, in complesso, più rapida dell'aumento delle quantità fisiche.

[2] Specialmente: terzo, quarto, ottavo, nono e buona parte del decimo decennio; anzi, secondo alcuni studiosi (per esempio: Schumpeter), la tendenza di fondo dei prezzi, durante tutto il secolo, è stata verso la diminuzione.

diversamente da quanto accade in concorrenza, la domanda entra direttamente tra le condizioni di equilibrio dell'impresa [1].

Occorre riconsiderare a questo proposito due fondamentali tesi ricardiane. La prima: il limite all'accumulazione delle singole imprese *in concorrenza* è dato soltanto dal livello del profitto, il quale dipende dal livello dei prezzi e da quello dei costi, particolarmente dei salari; e il profitto fornisce, al tempo stesso, l'incentivo e i mezzi finanziari per l'accumulazione. La seconda: il prezzo di equilibrio, in concorrenza, dipende dal costo, mentre in monopolio dipende dalla domanda e dall'offerta (ciò, in concorrenza, accade soltanto in un breve periodo: « for a limited period ») [2].

La domanda può influire indirettamente sulle decisioni d'investire delle imprese che operano in concorrenza: una domanda crescente (in una fase di prosperità) crea condizioni più favorevoli all'entrata di nuove imprese; inoltre — e ciò è più importante — una domanda crescente provoca un aumento dei prezzi: crescono i profitti delle imprese e i fondi disponibili per l'autofinanziamento, e quindi si allontana il limite fondamentale agli investimenti di imprese in concorrenza.

Le piccole imprese che operano accanto a grandi imprese in rami oligopolistici relativamente concentrati, si trovano, sotto certi aspetti, in una situazione simile a quella delle imprese in concorrenza; anche per esse le decisioni d'investimento dipendono dal confronto fra prezzi (che esse non possono

---

[1] Si allude, naturalmente, alle formule: $p = m$ (concorrenza); $p - p / \eta = m$ (monopolio); $p = v + qv$, ovvero, per $v = m$, $p = m + qm$ (oligopolio), ove q dipende, congiuntamente, dall'elasticità della domanda, dall'estensione assoluta di essa, dalla tecnologia ed eventualmente dall'ampiezza delle spese di vendita « d'impianto ».

[2] Nel capitolo XXX dei suoi *Principî*, Ricardo, per confutare la tesi di Say e di Lauderdale, secondo cui *in ogni caso* il prezzo dipende dalla domanda e dall'offerta, fa l'esempio di una riduzione di costo nella produzione di un prodotto agricolo e suppone che la domanda del bene non vari: la riduzione del costo è sufficiente a determinare una riduzione di prezzo. Rileggendo questo capitolo dei *Principî*, la critica tanto spesso rivolta a Ricardo — d'ignorare la domanda come elemento che concorre, insieme col costo, a determinare il « valore » — appare quasi incomprensibile. La stessa « difesa » di Ricardo che Marshall compie (contro Jevons) oscura la questione più di quanto la chiarisca (*Principî di economia*, appendice I)

modificare) e costi e dai fondi investibili; anche per esse la domanda può influire indirettamente sulle decisioni d'investire, facendo crescere i profitti e, con essi, i fondi investibili. Queste imprese, però, a differenza delle imprese in concorrenza, dovranno considerare, fra i vincoli alla loro azione, la politica delle grandi imprese. Se il mercato si espande e se le grandi imprese seguono la politica di « mantenere la quota di mercato », il campo d'azione delle piccole imprese si allarga ed esse potranno espandersi in proporzione al mercato, senza temere rappresaglie.

In breve, in un'economia altamente concentrata la domanda effettiva diviene il principale elemento regolatore del livello dell'occupazione. Il problema della domanda effettiva assume importanza fondamentale.

E non solo il volume della domanda, ma anche la sua *composizione* crea difficoltà per lo sviluppo degli investimenti ed il volume della occupazione. Il fatto è che un'economia altamente concentrata è anche un'economia altamente industrializzata. In una tale economia il reddito individuale ha raggiunto un livello molto elevato ed un'ampia quota delle spese dei consumatori riguarda prodotti che non entrano nelle pure sussistenze; di conseguenza, « la domanda diviene inattendibile, richiede stimoli, può fluttuare entro ampi limiti; gli acquisti di molti beni, se si preferisce, possono essere rinviati, sia che si tratti di beni durevoli di consumo e di macchinari da sostituire a quelli che si logorano, sia che si tratti di beni strumentali » [3].

---

[3] Osservazioni che il prof. Alfred E. Kahn mi espresse in una lettera a proposito della tesi (che allora era appena in uno stato embrionale) sui rapporti fra monopoli, oligopoli e domanda effettiva. Il prof. Kahn mostrava di considerare l'idea contenuta in quelle sue osservazioni come una spiegazione alternativa a quella proposta dallo scrivente; più precisamente, egli pensava che il problema della domanda effettiva nel tempo recente ha assunto la gravità che tutti riconoscono non tanto a causa del processo di concentrazione e delle formazioni oligopolistiche, quanto a causa dell'alto livello del reddito medio individuale. Ma sembra che i due aspetti (volume e composizione della domanda) siano complementari piuttosto che alternativi.

Anche al prof. Kahn desidero esprimere la mia gratitudine per le lunghe e stimolanti discussioni, scritte e orali, intorno a diversi argomenti e per le critiche che egli mi ha rivolte dopo aver letto il testo provvisorio di questa

2. *Il problema del risparmio eccessivo*. Ammesso che per le grandi imprese il limite fondamentale agli investimenti è dato dalla domanda, può accadere che i fondi disponibili eccedano le necessità dell'autofinanziamento (cfr. p. 133, nota). In altri termini, i fondi disponibili possono essere investiti, ossia impiegati per accrescere la capacità produttiva dell'impresa [1]; ma nel caso che non appaia conveniente investirli tutti, perché non si vede una domanda che assicuri uno sbocco profittevole all'accresciuta produzione, questi fondi, in parte almeno, possono avere altre destinazioni. Possono esser depositati in banche o investiti in qualche modo in altre imprese. Ma possono anche essere tenuti nella forma di fondi liquidi o semiliquidi in una misura che eccede le normali esigenze dell'impresa; o possono essere usati per ripagare debiti; o possono essere impiegati per estendere i controlli finanziari su altre imprese (per esempio, attraverso fusioni); o possono essere impiegati nella borsa in qualche tipo di operazione speculativa. Tutti questi impieghi possono essere vantaggiosi o profittevoli per l'impresa; ma non sono « investimenti » in senso proprio per la società nel suo complesso, poiché non ne accrescono la capacità produttiva; e non fanno aumentare, anzi, alcuni di essi, fanno diminuire, la domanda effettiva [2].

Sorge dunque un problema del risparmio, in termini che ricordano quelli keynesiani; ma sorge non per motivi psicologici, sibbene per elementi obiettivi che condizionano le decisioni degli amministratori delle grandi imprese e che si

---

monografia, critiche che mi hanno permesso d'introdurre miglioramenti sostanziali in diversi punti (specialmente: introduzione, § 4 e appendice ; parte I, cap. III, §§ 3 e 5, cap. VI, § 1; parte II, cap. II, § 3 e cap. IV, § 7).

[1] Sulla questione dell'autofinanziamento si veda J. R. MEYER e E. KUH, *The Investment Decision* (Harvard Economic Series, 1957) e L. TARSHIS, *The Flow of Business Funds, Consumption and Investment*, in *Post-Keynesian Economics*, a cura di K. K. Kurihara, Rutgers University Press, New Brunswick 1954.

[2] Fra gli impieghi non produttivi per la società nel suo complesso, ma vantaggiosi — o ritenuti tali — per l'azienda sotto un aspetto non strettamente economico, sono da annoverare i finanziamenti di giornali o di partiti politici.

connettono, in ultima analisi, alla questione degli sbocchi nei rami altamente concentrati [3].

I motivi psicologici addotti da Keynes sembrerebbero rilevanti nel caso dei risparmi individuali. Ma in primo luogo occorre osservare che, dalle numerose analisi dei risparmi individuali comparse negli ultimi anni, la propensione — marginale e media — al risparmio appare determinata, non da motivi puramente psicologici, inerenti ad un'astratta ed immutabile « natura umana », ma da elementi obiettivi e misurabili (per esempio, il livello del reddito passato) o economico-sociali (la posizione relativa del risparmiatore nella scala dei redditieri, la variabilità del reddito individuale nel tempo), elementi tutt'altro che costanti ed immutabili. In secondo luogo, occorre tener ben presente che i risparmi individuali costituiscono oramai una piccola parte dei risparmi totali: essi sono nettamente inferiori a quelli delle imprese e degli enti pubblici [4]. Infine, occorre rilevare che i risparmi individuali tendono ad istituzionalizzarsi, per la diffusione crescente dei sistemi di assicurazione e delle pensioni, sistemi che tendono a soddisfare l'esigenza di ridurre la variabilità nel tempo — nel breve e nel lungo periodo — dei redditi. L'amministrazione dei risparmi individuali così raccolti assume caratteri simili a quella dei risparmi delle imprese e degli enti pubblici.

Tuttavia, dopo che tutto ciò è stato detto sui « motivi » dei risparmi, si può pienamente concordate con la conclusione di Keynes, secondo la quale il risparmio individuale dipende principalmente dal livello del reddito ed è poco sensibile alle variazioni dell'interesse; se il saggio dell'interesse diminuisce, non è affatto detto che diminuisca l'offerta di risparmio individuale e che, corrispondentemente, aumentino i consumi.

---

[3] Nel caso del risparmio delle imprese, come anche nel caso del risparmio pubblico, risulta immediatamente evidente l'irrilevanza dei « motivi psicologici »; ciò è stato giustamente messo in rilievo da Haberler (*Prosperity and Depression* cit., pp. 228 sgg.).

[4] Dal citato studio di Tarshis, risulta che durante gli anni recenti, negli Stati Uniti, il risparmio delle imprese è, molto approssimativamente, da due a tre volte maggiore di quello individuale, mentre il risparmio pubblico, a sua volta, è di circa due volte più grande del risparmio delle imprese.

Oltre al risparmio delle imprese ed a quello individuale, ci sarebbe da considerare il risparmio compiuto dal governo e dagli enti pubblici, principalmente attraverso i tributi. Quantitativamente, nel nostro tempo, questa è divenuta la categoria principale; di essa avremo occasione di occuparci in seguito (nel capitolo seguente).

Astraendo, per ora, dal governo, possiamo affermare che un problema keynesiano del risparmio esiste: i risparmi delle imprese e degli individui si formano e variano indipendentemente dalle variazioni dell'interesse; tali risparmi possono aver tendenza ad eccedere gl'investimenti, i quali vengono sempre di più a dipendere da variazioni della domanda.

3. *Investimenti, domanda effettiva e politica creditizia*. Con l'avanzare della concentrazione bancaria — che sì è svolta anche più rapidamente della concentrazione industriale [1] — le possibilità, da parte dell'istituto di emissione, di controllare l'intero sistema bancario sono andate via via crescendo. L'autorità pubblica, a sua volta, è stata in grado di esercitare agevolmente un controllo globale sulla politica monetaria e creditizia attraverso il controllo dell'istituto di emissione; anzi, non solo ha potuto ma, nei periodi di crisi e di depressione, ha dovuto esercitare quel controllo. L'autorità pubblica è divenuta anche « autorità monetaria » [2].

Molti economisti, nei primi tre o quattro decenni del nostro secolo, hanno studiato a fondo le possibilità offerte alla politica monetaria e creditizia da tale evoluzione. Alla base di questi studi — che sostanzialmente sviluppano le analisi monetarie di Wicksell — era una preoccupazione pratica: trovare i mezzi per ridurre l'ampiezza e la durata delle fasi negative del ciclo economico. Due questioni sono state particolarmente dibattute: se a quella crescente possibilità di controllo della moneta e del

---

[1] Cfr. M. FANNO, *Lezioni di economia e di scienza bancaria*, Cedam, Padova 1937.

[2] Cfr. A. BREGLIA. *L'economia dal punto di vista monetario,* 3ª ed., Edizioni dell'Ateneo, Roma, specialmente pp. 259-60 e 327-30.

credito corrispondesse una crescente possibilità d'influire sul volume degli investimenti compiuti dalle imprese; e se lo strumento adatto a questo scopo fosse dato dall'interesse sui prestiti bancari. Ad entrambe si è creduto di rispondere — e la risposta è sembrata addirittura ovvia — affermativamente. Si è data una tale risposta perché in quegli
studi si è fatta l'assunzione, esplicita o, più spesso implicita, della concorrenza perfetta, non solo nel mercato dei prodotti, ma anche nel mercato creditizio. In condizioni di concorrenza nei mercati di prodotti, come si è detto dianzi (§ 1), l'impresa decide di espandere la produzione, e quindi d'investire, in base ai livelli del prezzo (sul quale non può influire) e del costo ed in base ai fondi disponibili. Inoltre, se il mercato creditizio è un mercato perfetto, le domande di prestiti sono omogenee e l'interesse è l'unico regolatore della loro variazione. Pertanto, supponendo che sussistono tali condizioni nei diversi mercati, è lecito affermare che le domande e le offerte di prestiti dipendano unicamente dal livello del saggio dell'interesse. Ma se si riconosce che, di regola, le condizioni reali sono molto lontane da quelle della concorrenza perfetta, l'intera discussione va radicalmente riconsiderata.

La posizione di Keynes — che ripete, modificandola solo in parte, una proposizione
neoclassica —, secondo cui gli investimenti vengono attuati fino al punto in cui l'« efficienza marginale del capitale » (il saggio atteso del profitto) eguaglia il tasso dell'interesse, è appunto valida soltanto in condizioni di concorrenza. In condizioni di monopolio una riduzione dell'interesse può non avere alcuna efficacia sulle decisioni d'investire. Nell'oligopolio concentrato, le grandi imprese si autofinanziano in ampia misura e si preoccupano assai poco del livello dell'interesse nel compiere i loro investimenti.

Le variazioni dell'interesse possono avere efficacia sugli investimenti delle piccole imprese, sia di quelle che operano in rami poco concentrati, sia di quelle che operano accanto a grandi imprese in rami con un'elevata concentrazione relativa; ciò è particolarmente vero nelle industrie in cui l'interesse rappresenta un elemento importante del costo di produzione, come l'edilizia. Inoltre, possono avere efficacia sulla composizione degli

investimenti, facendo variare il costo del tenere scorte, indipendentemente dalle condizioni del mercato in cui l'impresa opera. Infine, possono avere efficacia rispetto ai prestiti ai consumatori. Ma non possono avere che scarsa efficacia sul volume degli investimenti, e quindi sulla produzione, nelle industrie in cui prevalgono formazioni oligopolistiche: qui è la domanda che domina [1].

Queste osservazioni, sui rapporti fra interesse e investimenti, corrispondono a conclusioni oramai abbastanza generalmente accettate dagli economisti [2].

Se si riconosce che neppure il mercato creditizio è « perfetto », se le diverse imprese godono, a parità di saggio d'interesse, di diverso credito presso le banche e possono perfino vedersi negati i prestiti, acquista rilevanza, oltre la questione del livello dell'interesse, quella della maggiore o minore facilità di ottenere prestiti, ossia quella del tipo di politica, liberale o restrittiva, perseguita dalle banche. Tale questione riguarda, di nuovo, principalmente le piccole imprese, le quali hanno limitate possibilità di autofinanziamento.

In breve, tanto le variazioni dell'interesse quanto la politica, liberale o restrittiva, delle banche, sono rilevanti sopra tutto per le piccole imprese. Se si riconosce l'elevato peso specifico, nell'industria moderna, delle grandi imprese e la subordinazione, diretta e indiretta, di molte piccole imprese alla politica delle grandi, si deve concludere che la politica creditizia in complesso può avere un'efficacia molto modesta sul volume degli investimenti. Comunque, è bene tener presente che le restrizioni

---

[1] Tuttavia, se la riduzione dell'interesse è notevole e permane a lungo, essa, facendo variare il costo del tenere scorte per tutte le imprese, sia pure in diversi gradi, dà luogo a una generale riduzione dei costi: una tale riduzione tende a determinare (parte I, cap. III, § 4) una riduzione dei prezzi e quindi stimola un ampliamento della domanda; questo ampliamento può a sua volta stimolare gl'investimenti. Nell'oligopolio, dunque, una riduzione dell'interesse può avere effetto sugli investimenti: ma si tratta di un effetto eventuale ed indiretto, che ha luogo, se ha luogo, attraverso un ampliamento della domanda. Se la domanda, nonostante la riduzione del prezzo, non aumenta, neppure gl'investimenti aumentano.

[2] Cfr. *Oxford Studies in the Price Mechanism* cit., cap. I: *The Rate of Interest* (saggi di R. S. Sayers, H. D. Henderson, J. E. Meade e P. W. S. Andrews, A. J. Brown, P. W. S. Andrews).

creditizie, attuate, per fini anticongiunturali, o indirettamente, attraverso un aumento dell'interesse, o direttamente, attraverso discriminazioni nella concessione dei prestiti, influiscono principalmente sulle piccole imprese.

4. *Osservazioni conclusive sui determinanti degli investimenti*. Cerchiamo ora di raccogliere le fila di diverse analisi, compiute precedentemente, che riguardano i determinanti degli investimenti, con particolare riferimento al settore industriale.

a) Sulle decisioni di investimento delle *grandi imprese* influiscono, in misura principale, le variazioni della domanda effettiva e, più precisamente, le variazioni del rapporto fra domanda e capacità produttiva [3]; in via subordinata, influiscono le variazioni del saggio del profitto (le quali non necessariamente concordano con quelle della domanda effettiva: parte I, cap. IV, § 2), e, ancora più subordinatamente, le variazioni della politica creditizia (disponibilità dei crediti bancari).

b) Sulle decisioni di investimento delle *piccole imprese*, invece, influiscono in modo determinante le variazioni del saggio del profitto e le variazioni della politica creditizia: la domanda influisce solo indirettamente (§ precedente).

Di conseguenza, se ci si propone di « spiegare » l'andamento degli investimenti di una grande impresa, o di rami industriali dominati da grandi imprese, basta considerare, fra le variabili esplicative, la domanda effettiva in rapporto alla capacità degli impianti (un indice del grado di capacità utilizzata risponde bene allo scopo) e il saggio del profitto: ci si può attendere che la

[3] Le variazioni di questo rapporto in sostanza esprimono la versione più recente del principio dell'acceleratore, ossia il « principio dell'adeguamento dello *stock* di capitale ».

prima variabile abbia un valore esplicativo maggiore della seconda. Se ci si propone di « spiegare » gl'investimenti di piccole imprese, o di rami industriali in cui prevalgono imprese di questo tipo, occorre considerare il saggio del profitto e la disponibilità di crediti bancari (misurata, per esempio, da un indice delle variazioni della liquidità): il grado di utilizzazione degli impianti avrà probabilmente un valore esplicativo molto limitato. Se poi s'intende « spiegare » l'andamento degli investimenti aggregati, allora occorrerà considerare simultaneamente le tre variabili.

Le innovazioni influiscono su entrambi i fondamentali determinanti degli investimenti. Influiscono sul saggio del profitto, attraverso riduzioni dei costi, quando si tratta di beni già esistenti; oppure influiscono sulla domanda, quando si tratta di beni prima non prodotti. In questo secondo caso, la domanda che si rivolge all'acquisto dei nuovi beni comporta una diminuzione nell'acquisto di beni già esistenti ovvero (in un'economia che si sviluppa) un minore incremento nella domanda di tali beni. Tuttavia, l'introduzione di nuovi beni può far crescere la propensione al consumo della collettività, o può impedirne la diminuzione; se ciò accade, la nuova domanda non deprime né il livello assoluto né il saggio d'incremento della domanda dei beni già esistenti. In ogni modo, le innovazioni che possono essere finanziate coi fondi di ammortamento non determinano aumento della domanda complessiva. L'andamento della domanda, a sua volta, condiziona il tipo di innovazioni che viene attuato (parte II, cap. IV, §§ 1-4).

5. *Aumento spontaneo della domanda*. Si è detto che, in un sistema economico ove predominano complessi oligopolistici o monopolistici, tutti gl'investimenti possono aumentare, compresi quelli che accrescono la domanda di lavoro, a condizione che la domanda aumenti con un ritmo sufficientemente alto. Se questa condizione si avvera, i disoccupati possono essere via via riassorbiti.

Ma *come* può aumentare la domanda? In particolare, come può aumentare *spontaneamente*, cioè senza l'intervento dell'autorità pubblica?

Si è molto insistito sull'aumento della popolazione come una delle cause che generano aumento di domanda. Ma il nesso non è affatto immediato: occorre che i nuovi individui s'inseriscano in imprese e ottengano cosí dei redditi; altrimenti l'aumento di popolazione non genera aumento di domanda, ma aumento di miseria.

In primo luogo, la domanda può aumentare se aumenta la produttività dei fattori e se, di conseguenza, aumentano i redditi (profitti e salari) e, coi redditi, i consumi. Ma, come si è detto (parte II, cap. III, § 3), non tutto l'aumento di redditi è consumato: una parte è risparmiata; onde l'aumento della domanda di beni di consumo, pur consentendo l'aumento della produzione, non è sufficiente a mantenere costante l'occupazione. (Poiché i salariati hanno una propensione al risparmio minore di quella dei percettori di profitti, un aumento relativo dei salari rispetto ai profitti, determinato per esempio dall'azione sindacale, può attenuare il problema). Comunque, come vedremo nel considerare il caso concreto dell'economia americana (parte III, cap. II, § 4), l'aumento nella domanda di beni di consumo (specialmente di servizi), che fa capo ad aumento di produttività, contribuisce allo sviluppo del sistema; esso però non è e non può esser sufficiente, da solo, ad impedire l'aumento della disoccupazione.

In secondo luogo, la domanda può aumentare se nuove imprese sorgono o imprese già esistenti si ampliano: ciò conduce, direttamente, ad aumento nella domanda di beni d'investimento e indirettamente (attraverso il moltiplicatore) ad aumento nella domanda di beni di consumo. In terzo luogo, la domanda può aumentare per l'introduzione d'innovazioni d'importanza primaria. Per la loro stessa natura, le innovazioni di questo genere sono in ampia misura imprevedibili, anche nei loro effetti; e può ben darsi che innovazioni siffatte vengano introdotte, da imprese monopolistiche o oligopolistiche, pur senza l'incentivo di una domanda già prima crescente. Se e quando questo accade, la domanda complessiva può crescere spontaneamente nella misura necessaria a mantenere stabile l'occupazione. Tuttavia, anche nel caso di queste innovazioni, come sì è visto, le grandi imprese dovranno fare i conti con le dimensioni del possibile sbocco — cominciando col considerare

le dimensioni del mercato dei beni simili a quelli nuovi, originati dall'innovazione. Onde queste innovazioni dànno luogo a investimenti che non sono poi cosi « autonomi » come molti credono.

In breve, si deve ammettere che in certi periodi, quando hanno luogo sviluppi tecnologici particolarmente favorevoli, è possibile che investimenti originati da innovazioni d'importanza primaria contribuiscano a generare un aumento spontaneo di domanda capace di neutralizzare le forze di espulsione dei lavoratori e di far crescere l'occupazione; ma occorre subito aggiungere che, in un'economia altamente concentrata, queste possibilità tendono a divenire meno frequenti, perché più soggette a vincoli di quanto siano in un'economia poco concentrata.

Dunque, in un'economia in cui ha luogo progresso tecnico, l'occupazione può restar costante o può crescere solo se aumentano, non solo i consumi, ma anche gl'investimenti.

Ma un tale aumento, col diffondersi delle formazioni oligopolistiche e monopolistiche, viene sempre più a dipendere da un aumento di domanda.

Si profila un circolo vizioso, che può riassumersi nei seguenti punti:

1) In un'economia molto concentrata vengono ad essere sistematicamente preferiti
gl'investimenti che riducono la domanda di lavoro.

2) Gl'investimenti che accrescono la domanda di lavoro sono compiuti solo condizionatamente
nei rami oligopolistici (e monopolistici); essi sono compiuti incondizionatamente nei rami in
cui vige la concorrenza. Ma l'incentivo a compiere siffatti investimenti, che deriverebbe da
una diffusa riduzione di prezzi e particolarmente di quelli dei fattori produttivi, opera
limitatamente, perché limitatamente opera il meccanismo concorrenziale.

3) L'aumento dei salari non risolve il problema; al massimo, ne riduce la gravità. Se si pone il

problema in termini « statici » potrebbe sembrare invece consigliabile una riduzione dei
salari, secondo la tesi di Wicksell; ma una tale riduzione non solo non potrebbe risolvere, ma
aggraverebbe il problema « dinamico », ossia quello di una disoccupazione creata da un
processo *continuo* di meccanizzazione, durante il quale il numero dei lavoratori è ridotto
anche a causa delle nuove macchine acquistate coi fondi di ammortamento, in sostituzione
delle macchine vecchie che via via si logorano.

4) Se la domanda non cresce adeguatamente, i profitti oligopolistici o monopolistici possono
originare fondi che eccedono i bisogni dell'autofinanziamento; questi fondi possono esser
tenuti in forma liquida o altrimenti impiegati in modo improduttivo; in siffatte circostanze,
anche una parte dei risparmi individuali può esser tesoreggiata.

In breve, in un'economia molto concentrata, le forze che producono disoccupazione tendono a sopravanzare quelle che l'assorbono. Non si vede alcun meccanismo spontaneo che assicuri, sia pure in modo intermittente (« ciclico »), un tendenziale pareggiamento dei due ordini di forze. La situazione appare simile a quella che Keynes ha chiamato « equilibrio con disoccupazione »; ma tale disoccupazione ha carattere « dinamico », non statico.

Per rompere il circolo vizioso Keynes ha indicato diversi rimedi: *a*) una riduzione del saggio dell'interesse; *b*) una politica fiscale rivolta a redistribuire i redditi, in modo da accrescere la propensione al consumo; *c*) una politica di spese pubbliche massicce, produttive e improduttive; e *d*) il « controllo sociale degl'investimenti ».

La riduzione dell'interesse, come si è visto e come oramai è generalmente riconosciuto, ha scarsa efficacia.

Una politica rivolta a tassare progressivamente i redditi individuali più alti e quelli delle società può attenuare il problema — naturalmente, fino a una « zona critica », oltre la

quale può divenire contro-operante, e, naturalmente, a condizione che il governo spenda i fondi che altrimenti sarebbero stati tesoreggiati o comunque impiegati in modo da non accrescere la domanda di prodotti. Una tale politica di redistribuzione di redditi può avere efficacia nell'attenuare (non nel risolvere) il problema, nello stesso modo in cui, entro certi limiti, può avere efficacia un'azione sindacale che spinga in alto i salari.

6. *Spese pubbliche e domanda estera*. Sulla politica di spese pubbliche (*c*) ci fermeremo piuttosto a lungo nel prossimo capitolo (nel quale brevemente e, in parte, implicitamente, accenneremo anche alla questione del « controllo sociale degli investimenti »). È tale politica che sembra costituire il mezzo principale per rompere il circolo vizioso di cui si è detto. Ciò, a rigore, è vero in un'economia chiusa; in un'economia aperta — in una economia che abbia le relazioni economiche con l'estero — occorre considerare anche l'aumento della domanda estera, ossia delle esportazioni. Nella realtà tutte le economie sono « aperte» ; ma si tratta di vedere l'importanza delle esportazioni in rapporto al prodotto nazionale lordo: se questa importanza è grande (come in Inghilterra o nella Germania occidentale), l'aumento o la diminuzione delle esportazioni può avere un notevole rilievo rispetto al problema che abbiamo discusso; se è relativamente piccola (come negli Stati Uniti) quelle variazioni hanno effetti modesti e la questione centrale resta quella delle spese pubbliche.

Spese pubbliche crescenti e/o una domanda estera in espansione possono fornire la domanda effettiva addizionale di cui il sistema ha bisogno per crescere ad un saggio tale da impedire l'aumento di lungo periodo della disoccupazione, ossia ad un saggio, in media, almeno eguale a quello della produttività, o maggiore, se la popolazione tende a crescere.

Seguendo rigorosamente l'impostazione keynesiana, solo un deficit del bilancio pubblico, ovvero un deficit nella bilancia dei pagamenti, potrebbe fornire una domanda addizionale netta, dal momento che, negli aggregati, le entrate pubbliche, ovvero le importazioni (e le altre voci passive della bilancia dei

pagamenti), algebricamente annullano gli effetti positivi sulla domanda totale delle spese pubbliche, o delle esportazioni.

Ma già, nell'ambito dell'impostazione keynesiana, questa conseguenza non è più vera se si escludono la clausola, spesso implicita, del *ceteris paribus* e l'assunzione di aggregati omogenei. Cosi Haavelmo, pur non discostandosi da quella impostazione, ha dimostrato che anche un bilancio pubblico in equilibrio può avere effetti positivi netti sulla domanda totale [1]. Credo che, mutando tutto ciò che occorre mutare, una simile dimostrazione si possa dare anche per una bilancia dei pagamenti in equilibrio, purché si assuma che le voci, attive e passive, che la compongono tendano sistematicamente a crescere. Un'analisi di questo tipo, che sarebbe un'analisi dinamica, si allontanerebbe da un'impostazione propriamente keynesiana; ma in un'analisi dinamica l'ipotesi di aggregati economici omogenei non può essere più considerata accettabile, come oramai generalmente si riconosce.

In particolare, gli effetti « moltiplicativi » di esportazioni crescenti, anche nel caso di un proporzionale aumento delle importazioni, possono essere giustificati da due ordini di ragioni: *a*) dai diversi gradi di elasticità dell'offerta delle diverse categorie di prodotti (se l'offerta interna dei beni importati in misura crescente presenta un basso grado di elasticità, le crescenti importazioni non influiscono negativamente sulla domanda totale); *b*) dal fatto che, con crescenti redditi individuali, una larga parte delle importazioni *addizionali* non fa una concorrenza *effettiva* ai beni prodotti all'interno: i beni importati in misura crescente vanno a soddisfare una domanda che prima non c'era.

Naturalmente gli effetti « moltiplicativi » delle spese pubbliche o delle esportazioni risulteranno accentuati nell'ipotesi, rispettivamente, di un deficit del bilancio pubblico o di un saldo attivo della bilancia dei pagamenti: su ciò non può sorgere alcuna questione.

---

[1] *Multiplier Effects of a Balanced Budget*, in « Econometrica », 1945, pp. 311-18.

Capitolo secondo

Ristagno economico e spese pubbliche

1. *La tesi di Hansen*. Keynes riferì la sua analisi al breve periodo. Ma essa si prestava facilmente ad essere elaborata anche con riferimento al lungo periodo: l'anello di congiunzione era offerto proprio dalla tesi della disoccupazione di equilibrio [1]. L'estensione è stata tentata da vari seguaci di Keynes, particolarmente da Hansen [2], il quale tuttavia affronta solo in parte le difficoltà logiche che sorgono nell'applicare al lungo periodo un apparato concettuale elaborato per il periodo breve.

---

[1] In Keynes si trovano cenni che implicano abbastanza chiaramente la suddetta estensione: *Occupazione, interesse e moneta* (edizione italiana), pp. 27, 29, 221.

[2] Si veda, particolarmente: *Full Recovery or Stagnation?*, Black, London 1938, spec. il cap. I. Nella introduzione Hansen avverte esplicitamente (p. 7): « Questo libro tratta non solo del problema delle fluttuazioni cicliche, ma anche del più ampio problema del pieno impiego delle risorse sotto l'aspetto del lungo periodo ».

Solo in alcuni punti, di non grande rilievo, Hansen si discosta da Keynes.

Poiché a noi qui non interessano i particolari analitici della tesi di Hansen, ci limitiamo a prospettarla in termini massimamente semplificati.

Un'economia molto progredita, come quella americana, possiede un'elevata capacità di risparmiare. Il risparmio — che in ampia misura è compiuto quasi meccanicamente da enti e da istituzioni — dipende essenzialmente dal livello del reddito ed è poco sensibile a variazioni dell'interesse: se esso s'investe tutto, l'occupazione sarà completa o quasi completa; se esso non trova adeguate possibilità d'investimento, si avrà una disoccupazione più o meno grande, che tenderà a divenire cronica. Si può presumere che gl'investimenti *privati* avranno luogo nella misura adeguata? No, per vari motivi:

1) nel nostro secolo le possibilità di espansione territoriale si sono praticamente esaurite;
2) nel tempo recente, negli Stati Uniti e in altri paesi sviluppati, l'aumento della popolazione ha avuto tendenza via via ad affievolirsi.

Hansen indica, in forma dubitativa, un terzo motivo. Egli si chiede (p. 315):

> se le invenzioni e le innovazioni non tenderanno ad impiegare, nel futuro, una minore quantità di capitale per unità di prodotto di quanto impiegarono le invenzioni e le innovazioni nel secolo scorso. Per contrasto, mentre si svolgeva il trapasso da metodi diretti [artigianali] di produzione ad elaborate tecniche capitalistiche, come appunto accadeva nel secolo scorso, le innovazioni dovevano necessariamente intensificare l'impiego di capitale [per unità di prodotto].

Il primo motivo (espansione territoriale) è stato efficacemente criticato da Schumpeter [3]. Al secondo motivo si è accennato dianzi (cap. I, § 4). Il terzo motivo è particolarmente

[3] *Business Cycles* cit., p. 1034; *Capitalism, Socialism, and Democracy* cit., pp. 109-10 e 117.

interessante: esso sostanzialmente riguarda la questione degl'investimenti di sostituzione. Secondo l'analisi che abbiamo qui elaborata, però, il fatto che questo tipo d'investimenti tende a divenire più frequente dipende — o dipenderebbe — non dal trapasso cui allude Hansen (trapasso compiuto oramai da lungo tempo nei paesi più progrediti), ma dalla diffusione di formazioni oligopolistiche e monopolistiche. Hansen propone il problema con riferimento all'entità dello sbocco che gl'investimenti possono offrire al risparmio; egli non s'avvede che il problema che fanno sorgere gli investimenti di *quel* genere non sta tanto nel fatto che sono meno ampi degli altri, quanto nel fatto che *essi stessi generano disoccupazione*. Per di più, investimenti di quel genere implicano
variazioni nello stato della tecnica: Hansen, come si è detto, segue Keynes, ma non spiega come l'analisi keynesiana, che suppone immutata la tecnica, possa conciliarsi col terzo dei suoi motivi, che esclude tale assunzione.

Come rimedio alla tendenza al ristagno negli investimenti privati, Hansen insiste in modo particolare sul terzo dei rimedi suggeriti da Keynes: l'aumento delle spese pubbliche [1]. Egli considera l'efficacia di questo rimedio con riferimento, appunto, al problema del ristagno, che è un problema *di lungo periodo*. Nondimeno Hansen, come Keynes, fa largo uso di quello strumento analitico che è stato elaborato per prospettare gli effetti *nel breve periodo* della spesa pubblica sull'occupazione operaia: il moltiplicatore.

2. *Il moltiplicatore ed il grado d'industrializzazione*. Colui che per primo elaborò questo strumento di analisi, R. F. Kahn [2], si preoccupò di mettere bene in chiaro le ipotesi su cui esso poggia. Esse sono tre:

---

[1] Si veda il saggio acuto ed equilibrato di FEDERICO CAFFÈ, *La teoria della « maturità economica » e la funzione degli investimenti pubblici*. Il saggio è incluso nel volume *Studi keynesiani*, a cura del prof. G. U. Papi, Giuffrè, Milano 1953, pp. 230-65.

[2] *The Relation of Home Investment to Employment*, in « Economic Journal », giugno 1931, pp. 173-98.

1) elevata elasticità nell'offerta dei beni di consumo: un aumento della domanda si traduce in un
aumento pressoché proporzionale dell'offerta dei beni e l'aumento dei prezzi è minimo;
2) elevata elasticità nell'offerta del lavoro: anche qui, un aumento della domanda accresce
(quasi) proporzionalmente l'occupazione, con un trascurabile aumento di salari;
3) la tecnica rimane immutata.

Inoltre, Kahn prescinde dalla produttività della spesa pubblica: nel breve periodo, egli avverte, il carattere, produttivo o improduttivo, non ha rilevanza rispetto agli effetti della spesa.

In un periodo di depressione, secondo Kahn, le prime due ipotesi sono giustificate. Particolarmente riguardo alla prima ipotesi egli osserva (p. 182):

in tempi dì grave depressione, quando quasi tutte le imprese hanno a loro disposizione un grande sovrappiù di impianti e di lavoro, la curva di offerta tende ad essere molto elastica. L'occupazione secondaria sarà allora ampia e l'aumento dei prezzi modesto.

L'accenno agli impianti inutilizzati indica chiaramente che Kahn si riferisce alle imprese *industriali*. Ed ha ragione di far questo, perché *il moltiplicatore, in quanto vale, vale essenzialmente per l'industria, non per l'agricoltura*.

Il termine che corrisponde agli impianti industriali, nell'agricoltura, è dato dalla terra. Nell'agricoltura, però, salvo casi eccezionali, durante la depressione la superficie coltivata non viene ridotta; anzi, si è notato che essa tende perfino ad aumentare (ciò che è comprensibile, poiché le imprese agrarie operano in concorrenza e i costi fissi sono molto elevati). Viceversa i prezzi cadono notevolmente e si accumulano vaste scorte invendute. Ma fino a quando le scorte sono più elevate del normale, un aumento della spesa non ha effetto sulla produzione e l'occupazione [3]. Se le scorte sono sul livello

[3] In via generale lo stesso Keynes lo mette in evidenza: « Attribuirei la lentezza della ripresa da una crisi, dopo che si

normale, la produzione tenderà ad espandersi, ma nel breve periodo, a costi e quindi a prezzi crescenti [1]. Ciò significa che il moltiplicatore può riferirsi solo a economie ampiamente industrializzate. In economie prevalentemente agrarie, in cui il livello di vita è relativamente basso ed alta, nei bilanci familiari, è la percentuale delle spese per prodotti alimentari, un aumento delle spese pubbliche, pur potendo avere effetti di stimolo sul settore industriale, tenderà ben presto ad esaurirsi in un processo inflazionistico. *La propensione al consumo rilevante per il moltiplicatore è la propensione al consumo di beni industriali*.

Pertanto, una politica di spese pubbliche in un'economia relativamente arretrata, in cui l'agricoltura rappresenta la principale attività economica, è destinata ad avere un successo molto minore nello stimolare la produzione ed accrescere l'occupazione e maggiori probabilità di determinare, fin dal principio, una forte pressione inflazionistica e perfino una vera e propria inflazione.

Naturalmente, questa conclusione si riferisce a spese pubbliche improduttive o aventi effetti produttivi solo a scadenza molto lunga. Non vale per le spese pubbliche produttive, per gli *investimenti* pubblici.

3. *La produttività delle spese pubbliche*. La conclusione cui si è accennato corrisponde ad un'opinione largamente diffusa: in economie scarsamente industrializzate la disoccupazione non è curabile con prescrizioni keynesiane [2]. Siffatte prescrizioni

---

è raggiunto il punto di inizio del movimento ascendente, soprattutto all'effetto deflazionistico della riduzione delle scorte eccedenti un livello normale ». *Occupazione, interesse e moneta* (ed. it.), p. 94.

[1] L'aumento della domanda e dei prezzi può stimolare l'impiego di fertilizzanti e di macchine agricole; ma ciò implica variazioni dei coefficienti tecnici, le quali sono escluse dalla teoria del moltiplicatore. Del resto, quelle variazioni non accrescono l'occupazione, anzi (almeno il maggior impiego di macchine) tendono a ridurla.

[2] Con riferimento alle economie arretrate si parla di disoccupazione « strutturale », per porla in contrasto con la disoccupazione, ciclica o cronica, che deriva da una domanda deficiente per eccesso di risparmi e che si

hanno dunque maggiori probabilità di successo in un'economia progredita.

Ma possono esse rappresentare una soluzione soddisfacente, ossia *una soluzione stabile*, del problema del tendenziale ristagno nella occupazione?

---

manifesta nelle economie altamente industrializzate. Ora, la netta contrapposizione delle diagnosi e dei rimedi genera perplessità.

Una delle diagnosi più interessanti della disoccupazione « strutturale » delle economie arretrate è quella proposta da un gruppo di economisti, fra cui il più autorevole è Paul Rosenstein Rodan, i quali la connettono essenzialmente con le discontinuità tecnologiche: queste discontinuità rendono possibile una sovrabbondanza relativa di lavoratori, in ampia misura indipendente dalle loro remunerazioni, e rendono inefficace un aumento di domanda.

Se si ritiene giusta la tesi qui sostenuta, che cioè il processo di concentrazione tende ad accentuare le discontinuità tecnologiche e in questo modo contribuisce a generare formazioni oligopolistiche, le quali a loro volta indeboliscono le forze che riassorbono i lavoratori via via sostituiti dalle macchine, *in ultima analisi* non esisterebbe una differenza sostanziale fra la disoccupazione strutturale delle economie arretrate e la disoccupazione « cronica » che si è manifestata fra le due guerre mondiali e che comunque può manifestarsi nelle economie progredite: *alla radice vi sarebbero, in entrambi i casi, le discontinuità tecnologiche*. Tuttavia, il salto tecnologico che esiste fra l'artigianato e l'impresa moderna è molto più grande del salto che esiste fra diverse tecnologie in un'industria già sviluppata. Inoltre, mentre in un'economia progredita un aumento della domanda può, almeno entro certi limiti e per un certo periodo, stimolare i vari tipi di investimenti, che sono compiuti da una classe ampia e sviluppata d'imprenditori, sempre all'erta nello sfruttare movimenti favorevoli del mercato, nelle economie relativamente arretrate la classe degli imprenditori è molto esigua, le forme che prevalgono nel circoscritto settore industriale sono quelle monopolistiche piuttosto che quelle oligopolistiche e lo stimolo *esterno* è incomparabilmente meno efficace che nelle economie progredite.

Per questi motivi e per quelli indicati nel precedente paragrafo, sulle relazioni fra il moltiplicatore e il grado d'industrializzazione, appare che la disoccupazione cronica delle economie altamente industrializzate può essere curata, almeno per un certo periodo, con prescrizioni di tipo keynesiano, mentre la disoccupazione strutturale delle economie arretrate non è suscettibile di una tale cura, perché un aumento di spese pubbliche (improduttive) s'imbatte nei rendimenti decrescenti dell'agricoltura e tende a determinare subito una pressione inflazionistica.

Come Hansen ha fatto giustamente osservare, un accrescimento delle spese pubbliche *limitato nel tempo* potrebbe avere efficacia se il problema consistesse esclusivamente nella disoccupazione ciclica; ma non può risolvere il problema del ristagno, una volta che si ammetta che tale problema esiste [1]. Egli ha messo in rilievo un fatto (evidente, ma spesso trascurato), che cioè la spesa pubblica addizionale stimola la produzione e allevia la disoccupazione *solo finché dura*: se viene interrotta, scompare non solo l'occupazione primaria ma anche quella secondaria [2]. Di conseguenza, egli ha sostenuto la necessità di un accrescimento *ininterrotto* delle spese pubbliche: un tale accrescimento diviene l'alternativa al ristagno, che Hansen concepisce come ristagno degli investimenti *privati* [3].

Ma qui sorge la domanda: è possibile prescindere dalla questione della produttività delle spese pubbliche quando si fa riferimento non più al breve ma al lungo periodo?

In primo luogo, le spese pubbliche possono esser coperte, oltre che da tributi e da prestiti, anche da mezzi monetari creati *ad hoc*; ma in questo caso esse generano una pressione inflazionistica che può esser tollerabile nel breve periodo: nel lungo periodo esse provocano difficoltà crescenti, che sono ben note e non richiedono commenti. Nella misura in cui le spese pubbliche sono coperte da tributi e da prestiti (i quali ultimi implicano, di nuovo, tributi per coprire l'onere degli interessi), esse possono crescere senza creare difficoltà solo se i tributi crescono con un saggio non superiore al saggio d'incremento del prodotto nazionale. Se i due saggi sono eguali, la quota del prodotto nazionale assorbita dai tributi (la « pressione tributaria ») resta costante. Se i tributi crescono più rapidamente del prodotto nazionale, quella quota cresce; ma è chiaro che non può

---

[1] *Full Recovery or Stagnation?* cit., pp. 294-302.

[2] Si veda anche il pregevole studio di J. M. CLARK, *An Appraisal of the Workability of Compensatory Devices*, in « American Economic Review », marzo 1939, suppl., ristampato nel volume *Readings in Business Cycle Theory*, Blakiston, Philadelphia 1944, pp. 291-310.

[3] A. H. HANSEN, *Some Notes on Terborgh's « The Bogey of Economic Maturity »*, in « Review of Economic Statistics », febbraio 1946; F. CAFFÈ, *La teoria della « maturità economica » ecc.* cit., p. 248 (cfr. anche p. 256).

crescere indefinitamente: ad un certo punto s'incontra un limite critico o, meglio, una « zona critica », oltre la quale il peso dei tributi genera attriti crescenti.

Le spese pubbliche produttive hanno un doppio effetto positivo sul prodotto nazionale: uno permanente, che consiste appunto in un accrescimento della produzione, e l'altro temporaneo, di cui abbiamo discorso, in quanto, accrescendo la domanda, aumentano le possibilità d'investimento per le imprese private. Le spese pubbliche improduttive hanno, invece, solo questo secondo effetto, che dura fin quando durano quelle spese. Se la proporzione delle spese pubbliche improduttive sulle spese pubbliche totali è elevata e va crescendo, è probabile che il saggio d'incremento delle spese pubbliche superi quello del prodotto nazionale: e ciò, come si è detto, non può proseguire indefinitamente.

Keynes (come Kahn) si riferiva sopra tutto al breve periodo; e con riferimento al breve periodo egli riteneva utile — come stimolo alla produzione e all'occupazione — tanto una spesa produttiva quanto una spesa improduttiva: i famosi ed arguti esempi della costruzione di piramidi e dell'oro sotterrato e poi fatto scavare da imprese, tendono appunto a mettere in rilievo quella tesi. Tuttavia egli ha ripetutamente dichiarato di considerare preferibili investimenti produttivi, i quali, oltre al caduco effetto di stimolo, accrescono permanentemente la produzione e l'occupazione.

> La costruzione di piramidi, i terremoti, perfino le guerre possono servire ad accrescere la ricchezza, se l'educazione dei nostri governanti secondo i principî dell'economia classica impedisce che si compia qualcosa di meglio.
>
> . . . . . .
>
> Effettivamente, sarebbe più sensato costruire case e simili; ma se per questo s'incontrano difficoltà politiche e pratiche, quanto sopra è detto [oro sotterrato e poi fatto recuperare] sarebbe meglio di niente [4].

Il problema è più complesso e le difficoltà, cui accenna Keynes, sono molto più gravi di quanto egli ammetta. In primo

[4] *Occupazione, interesse e moneta* (ed. it.), pp. 114-15.

luogo, l'accrescimento delle spese pubbliche non costituisce una questione puramente tecnica o finanziaria. Nel campo delle spese pubbliche tradizionali, che sono produttive solo indirettamente e che non interferiscono con le imprese private, l'espansione è soggetta a limiti istituzionali e organizzativi che non è facile superare o modificare. Questo è senz'altro vero nel breve periodo [1]; a lungo andare, quei limiti possono essere spostati o modificati, ma solo attraverso profonde trasformazioni istituzionali o organizzative. Le difficoltà sono poi molto maggiori nel caso di spese pubbliche direttamente produttive — investimenti pubblici in senso proprio: qui si entra nel campo dell'impresa privata e le resistenze non sorgono soltanto dagli interessi minacciati: si tratta di un problema ampiamente politico. Viceversa, le difficoltà e le resistenze sono molto minori nel caso di spese pubbliche improduttive, che generalmente non turbano interessi precostituiti, ma anzi li favoriscono, né pongono problemi organizzativi o politici di fondo. Esempi di spese siffatte in periodi di pace sono dati da opere pubbliche compiute principalmente o unicamente per dar lavoro a disoccupati; in tempi di guerra, o di guerra fredda, sono dati da spese militari. Ma proprio qui sorge il secondo ordine di problemi: un accrescimento sistematico e prolungato di spese pubbliche di questo genere contribuisce a generare una pressione inflazionistica o una vera e propria inflazione. E l'inflazione, in un'economia altamente industrializzata e con un'industria altamente concentrata, risulta essere un problema particolarmente intrattabile: la politica monetaria diviene assai poco efficace quando molti prezzi e molti salari, sopra tutto nei più importanti rami produttivi, non risultano più dal gioco impersonale della domanda e dell'offerta, ma sono « amministrati » da imprese industriali e da sindacati. Si potrebbe considerare — e da alcuni è stata considerata — l'opportunità di controllare gli amministratori dei prezzi e dei salari; ma un tale programma urterebbe contro gravi ostacoli, in primo luogo quelli di carattere ideologico e politico.

---

[1] Perfino l'Amministrazione di Roosevelt, che pure mostrò subito una notevole simpatia per le idee e le prescrizioni keynesiane, fu molto cauta — a detta dello stesso Keynes, troppo cauta — nell'espandere le spese pubbliche.

4. *Ristagno e spese pubbliche nell'economia americana*. Il problema si presenta, immediatamente, come problema di politica economica, sopra tutto in periodi di flessione nell'attività produttiva. Ma esso va visto come un aspetto particolare e contingente del problema teorico del ristagno. William Fellner lo ha posto chiaramente appunto in questi termini [2]:

> Stiamo vivendo in un periodo di prosperità genuina, i cui frutti siamo costretti in parte a sacrificare nell'interesse della sicurezza nazionale; o stiamo invece vivendo in un periodo di ristagno, che è semplicemente coperto dalla tensione internazionale e dalle conseguenti spese militari e per gli aiuti all'estero?
>
> È vero, naturalmente, che le nostre spese militari e per gli aiuti all'estero sono finanziate principalmente con tributi e che una ipotetica economia americana che avesse una spesa pubblica molto minore sarebbe anche un'economia con un onere fiscale molto minore. Ma quest'osservazione, in se stessa, non è una risposta. Le riduzioni di tributi in parte si tradurrebbero in maggior consumo; in parte diverrebbero maggiori risparmi [3].
>
> Pertanto, il problema, se ci si possa attendere una tendenza verso una prosperità genuina senza elevate spese militari o altre spese di entità equivalente, richiede una discussione sul ritmo degli investimenti in una economia progressiva.

Consideriamo, schematicamente, i termini fondamentali del problema, facendo riferimento agli Stati Uniti d'America e richiamando alcuni dei punti discussi.

A causa dell'incremento di produttività, l'occupazione può restare costante solo se il reddito nazionale cresce, approssimativamente, del 3 per cento l'anno. A causa

---

[2] *Full Use or Underutilization of Resources: Appraisal of Long-Run Factors other than Defence*, in « American Economic Review », maggio 1954, suppl., p. 422.

[3] Inoltre occorre tener presente che, indirettamente, una parte del reddito imponibile è generata proprio dalle spese pubbliche, come ha fatto osservare R. F. Kahn nel suo articolo sul moltiplicatore: una diminuzione delle spese pubbliche, quindi, non renderebbe disponibili redditi individuali per un eguale ammontare: in parte li annullerebbe [P. S. L.].

dell'incremento dell'offerta di lavoro, dipendente dall'accrescimento demografico, la disoccupazione può restare costante se il reddito cresce annualmente di un altro 1 per cento e più; in totale, il reddito deve crescere di oltre il 4 per cento l'anno.

Ciò è appunto accaduto, in media, nel periodo postbellico (1946-59): il prodotto lordo nazionale è cresciuto di circa 20 miliardi di dollari l'anno. Oggi (1959) esso ammonta a circa 478 miliardi, così ripartiti: consumi 309, investimenti privati 71 (nuove costruzioni 40,5, macchinari 25,5, aumento delle scorte 5), acquisti pubblici di beni e servizi 98.

L'incremento annuale medio del prodotto nazionale —20 miliardi — è stato così originato: consumi 12 miliardi, investimenti privati 3, acquisti pubblici 5. Poiché tale incremento è stato abbastanza vicino all'incremento « necessario » (circa il 4 per cento per anno) la disoccupazione non ha avuto una netta tendenza a crescere, pur avendo oscillato, in media, sui 3 milioni e più — un livello non trascurabile e certo superiore a quello che si considera essere il livello della disoccupazione di attrito. Naturalmente, le varie parti dell'economia non sono cresciute con lo stesso saggio. Così, il reddito agrario è cresciuto molto poco e l'incremento di produttività per lavoratore in agricoltura si è tradotto in una corrispondente espulsione netta di lavoratori; mentre il reddito industriale e quello delle attività terziarie è cresciuto più rapidamente della produttività.

Nel 1959 la struttura dell'occupazione negli Stati Uniti presenta questo quadro: l'occupazione totale è di poco inferiore ai 60 milioni di persone. La percentuale di persone occupate nell'agricoltura è quasi il 10 per cento, nell'industria il 39, nei servizi — comprendendo finanza e commercio, ma escludendo il governo e l'esercito — il 34; il governo rappresenta il 13 per cento e l'esercito il 4. Ogni anno, in media, da 600 a 700 000 persone si presentano come offerta addizionale di lavoro (il numero di queste persone varia secondo la congiuntura: aumenta nella prosperità, diminuisce nella depressione).

L'agricoltura non solo non assorbe mano d'opera, ma ogni anno espelle, in media, da 200 a
300 000 persone. L'industria assorbe, in media, un numero non molto diverso di persone. I servizi, esclusi il governo e l'esercito,

assorbono oltre 400 000 persone l'anno, il governo circa 200 000. I servizi quindi costituiscono la spugna principale per l'offerta addizionale di lavoro.

In termini generali, il meccanismo è il seguente. Gl'incrementi di produttività dei fattori vengono distribuiti essenzialmente attraverso un aumento dei redditi e non attraverso flessioni di prezzi. Questo aumento di redditi significa aumento di profitti, il quale comporta maggiori fondi investibili e, in minor misura, maggiori spese di consumo; e significa anche aumento di salari e di stipendi, che comporta, principalmente, aumento della domanda di beni di consumo e, in minor misura, aumento di risparmi. Fra i beni di consumo hanno importanza crescente i servizi. Non tutti gl'incrementi di produttività si traducono in aumento nella domanda di beni di consumo, perché una considerevole parte dei profitti e una parte relativamente piccola dei salari e degli stipendi vengono risparmiati quasi automaticamente. Qui sorge il problema dell'adeguatezza delle possibilità d'investimento; qui può sorgere il circolo vizioso di cui si è detto dianzi. Esiste dunque un problema di propensione al risparmio, come sostiene Keynes; non per motivi puramente psicologici, però, ma per fattori obiettivi ben definiti: in primo luogo, i fattori che condizionano le decisioni d'investire, sopra tutto nelle industrie altamente concentrate; e, in secondo luogo, i fattori che condizionano i risparmi individuali. Ed esiste un problema di possibilità d'investimenti; ma non tanto pei motivi prospettati da Hansen, non per ragioni di esaurimento di tali possibilità, ma per motivi diversi, che fanno capo al problema degli sbocchi nei rami altamente concentrati.

Pertanto, se il sistema fosse lasciato completamente a se stesso, nel lungo periodo tenderebbe a crescere con un saggio troppo basso per assicurare la piena occupazione; al contrario, la disoccupazione tenderebbe a crescere. È organicamente necessario un supplemento di domanda che nel lungo periodo viene fornito dallo Stato, il quale spende fondi ricavati dalla tassazione, particolarmente dalla tassazione progressiva dei redditi maggiori (fondi che, altrimenti, in parte non sarebbero impiegati in modo da accrescere, con la capacità produttiva, il reddito sociale e l'occupazione) e fondi ricavati con prestiti

pubblici e con creazione di moneta. Indirettamente, l'accrescimento delle spese pubbliche stimola gl'investimenti privati.

Questo accrescimento viene cosí ad assumere una parte essenziale nello sviluppo del sistema; una parte più importante di quella degli investimenti privati, che nel passato costituivano il principale, se non l'unico, elemento dinamico.

Tornando a considerare specificamente l'economia americana nel periodo 1946-59, la preminenza della spesa pubblica sugli investimenti privati può esser vista addirittura in termini quantitativi: gl'investimenti privati complessivi si aggirano sui 70 miliardi di dollari, gli acquisti pubblici di beni e servizi, sui 100 miliardi; nel periodo considerato, l'incremento annuale degli investimenti privati è stato, in media, di 3 miliardi (di cui oltre 2 miliardi per nuove costruzioni ed un miliardo per macchinari), mentre gli acquisti pubblici sono aumentati, in media, di 5 miliardi l'anno. L'incremento delle *spese* pubbliche è stato anche maggiore di quello degli acquisti pubblici, perché da questi si escludono i trasferimenti (*transfer payments*); senonché, siffatte partite non comportano una semplice redistribuzione della spesa e non sono senza effetto sul prodotto nazionale lordo: se, com'è probabile un certo ammontare di potere d'acquisto è spostato da soggetti con minore a soggetti con maggiore propensione al consumo, l'effetto netto sul prodotto nazionale è positivo, sebbene sia difficile dire di quanto. L'incremento delle spese pubbliche è stato, nel periodo che si considera, di circa 6 miliardi l'anno.

Nel nostro secolo, negli Stati Uniti, le spese pubbliche sono aumentate non solo assolutamente, ma anche in relazione al prodotto nazionale lordo. Se si riconosce fondamento alla tesi sostenuta in questo libro, tale aumento non è dipeso e non dipende da fattori accidentali, da circostanze esterne al sistema economico, ma è il risultato di esigenze emergenti dalla trasformazione della struttura del sistema stesso e, particolarmente, dell'industria. In ultima analisi, esso va collegato col processo di concentrazione delle unità produttive.

L'accrescimento di lungo periodo delle spese pubbliche, in termini assoluti ed in relazione al prodotto nazionale, risulta dalla tabella seguente:

	Spese pubbliche		Prodotto lordo nazionale	Rapporto % fra spese pubbliche e p. l. n.
	totali	di cui federali		
	(a)	(b)	(c)	(d)
1903	1,7	0,5	23*	7,4
1913	3,1	0,7	40*	7,7
1929	10,4	3,3	99*	10,5
1939	16,8	9,0	91	18,4
1949	58,1	40,1	258	23,1
1959	131,0	80,3	484	27,0
1965	185,8	96,5**	681	27,3

I dati sono espressi in miliardi di dollari correnti. Fonti: S. FABRICANT, *The Trend of Government Activity in the United States since 1900*, National Bureau of Economic Research, New York 1952, p. 27; *The Economic Almanac 1953-54*, The National Industrial Conference Board, New York 1954, p. 524; *ibid.*, pp. 486 e 509; « Survey of Current Business », Department of Commerce, luglio 1959 e aprile 1960; *The Annual Report of the Council of Economic Advisers*, US Government Printing Office, Washington 1967, pp. 213, 238, 283, 286.

* II dato del prodotto lordo nazionale per il 1903 è una stima; a rigore, né questo dato né quelli del 1913 e del 1929 sono confrontabili coi dati degli anni più recenti, essendo stati calcolati con procedimenti alquanto diversi. Ma a noi interessa solo l'ordine di grandezza del p.1. n. nei vari anni; per questo fine, il confronto appare lecito (cfr. *The Economic Almanac*, p. 509, nota).

** Le voci principali delle spese federali sono le seguenti: spese militari 50,2; sussidi agli ex combattenti 5,5; interessi sul debito pubblico 11,4; aiuti economici all'estero 4,3.

5. *Le spese pubbliche negli Stati Uniti durante il periodo postbellico*. Soffermandoci a considerare il periodo postbellico, non v'è dubbio che l'aumento delle spese pubbliche ha giocato una parte rilevante nell'espansione dell'economia americana di questo periodo; tale aumento è stato determinato principalmente da quello delle spese militari, dipendente a sua volta dalla tensione internazionale: l'aumento delle spese pubbliche civili è stato molto modesto [1]. Scrive Samuelson nel suo libro di testo di economia [2]:

[1] Come ha fatto osservare Kenneth Boulding, l'aumento dell'incidenza delle spese pubbliche sul prodotto lordo nazionale che si è verificato negli

I sei anni, dal 1945 al 1951, hanno smentito le pessimistiche previsioni di un ristagno in un'economia matura. E fin tanto che dura la presente tensione internazionale, il timore che le spese monetarie complessive siano insufficienti negli Stati Uniti appare assai poco fondato. E un'ironia che i russi considerino inevitabili una crisi ed un collasso gravissimi nel sistema capitalistico, mentre ogni loro mossa militare ha, al contrario, l'effetto di assicurare che i paesi capitalistici compiano spese militari cosi grandi da rendere impossibile qualsiasi notevole depressione!

Se la tensione internazionale dovesse ridursi in modo sostanziale, ricomparirebbe in termini urgenti la questione che Hansen sollevò alcuni anni fa [3]:

Supponiamo... che abbia luogo una drastica riduzione nelle spese militari. Per tale eventualità, due punti di vista sono stati sostenuti, con notevole vigore. Il primo è quello che chiamerei, con un'espressione forse alquanto impropria, il punto di vista del governo; per lo meno, un buon numero di funzionari responsabili lo hanno espresso. L'altro è quello che chiamerei — di nuovo alquanto impropriamente — il punto di vista degli uomini d'affari: per lo meno, lo trovo continuamente espresso nella stampa finanziaria. Il punto di vista governativo è ottimistico e quello degli uomini d'affari è pessimistico rispetto al riaggiustamento postbellico.

---

ultimi quarant'anni (dal 10,5 al 37,3 per cento) è da attribuire per intero alle spese militari: se queste vengono escluse, la percentuale delle spese pubbliche nel 1965 e nel 1929 è press'a poco eguale. Cfr. K. BOULDING, *The Economic Implications of Armament Control*, saggio incluso nel volume *Arms Control, Disarmament, and National Security*, ed. by D. G. Brennan, Braziller, New York, 1961; trad. it. Il Mulino, Bologna 1962, p. 205.

[2] P. SAMUELSON, *Economics. An introductory Analysis*, McGraw-Hill, New York 1951, p. 406. Cfr. anche l'interessante rapporto di G. H. HILDEBRAND e N. V. BRECKNER, *The Impacts of National Security Expenditure upon the Stability and Growth of the American Economy*, Joint Economic Committee, Subcommittee on Fiscal Policy, 85th Congress, 1st Session, November 5, 1957, Washington 1958, pp. 523-41.

[3] A. H. HANSEN, *Savings in the Expanding United States Economy: the Record of the Forties and the Prospect of the Fifties*, saggio incluso nel volume *Savings in the Modern Economy*, a cura di W. W. Heller, F. M. Boddy e C. L. Nelson, University of Minnesota, Minneapolis 1953, p. 534.

Il punto di vista governativo mette in risalto gli effetti positivi di molte riforme di tipo New Deal — il programma di sicurezza sociale, il programma agricolo, le riforme bancarie, le riforme relative all'emissione di titoli, i finanziamenti all'edilizia, e tutto il resto. Queste cose dànno una garanzia contro possibili recessioni. Attualmente si prevede una diminuzione di 20 miliardi di dollari nel programma di difesa dopo il 1954. Che sono 20 miliardi, ci si chiede, in confronto alla diminuzione di circa 120 miliardi (ai prezzi 1951) che si verificò dopo la guerra? Se allora ce la siamo cavata, perché non dovremmo cavarcela anche oggi? Questa opinione è stata espressa in alcuni ambienti governativi, e la si può chiamare il punto di vista ottimistico. Dall'altro lato, il punto di vista pessimistico sostiene che non è probabile che l'esperienza postbellica si ripeta. Infatti, si dice, nel 1945 erano quattro anni che non si era avuta alcuna formazione di capitale [4]. Non si erano praticamente costruite più case, se non nelle zone di difesa, non si erano fabbricate automobili per parecchi anni, c'era insomma da soddisfare una enorme « domanda sospesa » di ogni sorta di cose [5]. Tale domanda prevedibilmente non ci sarà dopo il 1954. Conseguentemente, si pensa, l'analogia col dopoguerra non è possibile, e si pone perciò la questione se non vi possa essere, nel futuro, una notevole diminuzione di attività economica.

Si può aggiungere che, cessata la guerra, ritornarono ad occupazioni domestiche e si ritirarono dal mercato del lavoro ben 4 milioni di donne, che durante la guerra avevano sostituito, in molte occupazioni civili, uomini chiamati alle armi [1]. Neppure questo fatto oggi si può ripetere.

Il problema esiste ed è grave. Mentre non sono pochi gli economisti che sono sostanzialmente d'accordo su questo punto, sono ancora più numerosi quelli che, o ignorano il problema, o

---

[4] Cfr. M. SAPIR, *Review of Economic Forecasts for the Transition Period*, in *Studies in Income and Wealth* cit., XI, p. 323; E. A. BLYTH, *The United States Cycle in Private fixed Investment*, 1946-1950, in « Review of Economics and Stalistics », 1956, n. 1, p. 48 [P. S. L.].

[5] Cfr. M. SAPIR, op. cit., pp. 322-29; W. S. WOYTINSKY, *Relationship Between Consumers' Expenditures, Savings, Disposable Income*, in « Review of Economics and Statistics », 1946, n. 1; *What Was Wrong in Forecasts of Postwar Depression*, in « Journal of Political Economy », 1947, n. 1 [P. S. L.].

[1] Cfr. *The Economic Almanac 1958*, National Industrial Conference Board, New York 1959, p. 345.

negano che esso esista, adducendo argomentazioni apparentemente semplici, quasi lapalissiane.

Si dice: è evidente che le spese pubbliche sono, di fatto, divenute un elemento fondamentale della congiuntura: è ovvio che una contrazione brusca delle spese pubbliche — particolarmente di quelle militari — porterebbe uno sconquasso nell'organismo economico. Questo si è come assuefatto al veleno delle enormi spese pubbliche e delle massicce ordinazioni statali — come l'organismo di un cocainomane, cui neppure il medico consiglia di rinunciare di colpo al suo vizio. Ma il medico può consigliare di ridurre gradualmente le dosi di stupefacente; e l'economista può consigliare di ridurre gradualmente quelle spese: lo sconquasso non ci sarà e l'organismo economico si riprenderà spontaneamente. Ora, proprio questo è il punto. Chi scrive ritiene che, in sostanza, questo ragionamento andava bene qualche decennio or sono; ritiene che oggi, in un'economia, come quella americana, altamente industrializzata e con un'industria altamente concentrata, non solo le spese pubbliche debbono esser mantenute su un alto livello, ma debbono tendere ad aumentare: altrimenti il sistema ristagna e tende a crescere la disoccupazione.

Tuttavia, molti di coloro che riconoscono l'esistenza del problema, ritengono che la sua soluzione sia relativamente facile; lo stesso Hansen, pur con varie riserve, è di questo avviso. Secondo questi economisti, gli effetti negativi di una riduzione considerevole delle spese militari — 20 miliardi, per riprendere la cifra di Hansen — possono essere controbilanciati da una combinazione di due tipi di provvedimenti: riduzione di tributi e aumento di spese pubbliche non militari. Viceversa la soluzione non è facile.

Una riduzione di tributi determinerebbe un aumento per un ammontare minore nella domanda di beni prodotti dalle imprese private, poiché i consumatori e, ancora di più, le imprese tendono a risparmiare una parte del loro reddito; ed il maggior risparmio potrebbe essere investito solo se crescessero le occasioni d'investimento, le quali, viceversa, diminuirebbero come conseguenza della riduzione nelle spese pubbliche. Perciò la riduzione di tributi dovrebbe essere accompagnata da un

deficit di bilancio tale da compensare l'aumento dei risparmi — in altri termini, la riduzione di tributi dovrebbe esser maggiore della riduzione nelle spese pubbliche. Ma la politica di deliberati deficit di bilancio incontra gravi difficoltà, non solo perché suscita il timore che possa causare inflazione, ma anche perché essa fa sorgere il problema del limite massimo del debito pubblico, limite che è stabilito per legge e che può essere modificato solo attraverso una nuova legge.

D'altra parte, sono sempre più numerosi gli economisti che sostengono l'opportunità di accrescere le spese pubbliche per diversi importanti settori, come l'istruzione, la ricerca scientifica per fini civili, gli ospedali, ed altri. La via di uscita più razionale sembrerebbe quella di una cospicua e sistematica espansione delle spese di questo genere. Ma bisogna fare i conti con le possibilità di pratica realizzazione: occorre ben distinguere fra esigenze astratte e bisogni che possono effettivamente essere soddisfatti nelle condizioni concrete della società americana [2]. Un programma di espansione massiccia di spese pubbliche direttamente o indirettamente produttive si urta contro ostacoli politici e organizzativi molto gravi, che sono stati finora assai poco considerati e discussi dagli economisti. Si arriva cosi ad una conclusione simile a quella cui Keynes era già giunto. Ma la strada, ossia l'analisi, è diversa. E la differenza nell'analisi mette in luce grandi differenze nei problemi concreti. È difficile esagerare la vastità delle trasformazioni politiche e sociali implicite nelle soluzioni di questi problemi.

Qui non è possibile esaminare a fondo la questione. In via preliminare, converrebbe riflettere criticamente su ciascuna delle categorie di spese pubbliche civili che si considerano suscettibili di aumento. Dopo una tale riflessione, gli ostacoli cui si allude possono apparire evidenti. Qualche esempio può esser sufficiente. Si è già fatto cenno (dianzi, § 3) agli ostacoli che si frappongono agli investimenti pubblici direttamente produttivi in tutti i rami in cui operano imprese private; e si è già osservato che le spese pubbliche tradizionali non possono essere

---

[2] Cfr. P. SWEEZY, *The Present as History*, in « Monthly Review Press », New York 1953 (trad. it. Einaudi, Torino 1962, pp. 134-36 e 233-38).

accresciute né rapidamente né facilmente oltre il consueto saggio d'incremento. I limiti all'espansione sono specialmente forti nel caso delle spese dei singoli stati, a causa della loro organizzazione finanziaria e amministrativa. Un aumento massiccio delle spese per la pubblica istruzione farebbe sorgere il problema dell'autonomia delle Università e degli istituti privati, insieme coi problemi generali della riorganizzazione, la quale comunque richiederebbe un tempo non breve. Un aumento massiccio degli aiuti ai paesi arretrati comporterebbe un radicale mutamento nella politica estera, non concepibile separatamente da un mutamento altrettanto radicale nella politica interna. Programmi di medicina sociale e di massicci investimenti pubblici per la bonifica dei quartieri poveri (*slum clearance*) e per la costruzione di case di abitazione incontrano ovvi ostacoli sul piano politico. Esistono poi le ben note difficoltà nella votazione dei bilanci: nel Parlamento, in un periodo di tensione internazionale, un programma di vaste spese militari può, abbastanza facilmente, raccogliere i voti della maggioranza, mentre per altre spese s'invocano i criteri della più rigida economia; ciò è particolarmente vero per vasti programmi di aiuti ai paesi arretrati. D'altra parte siffatti programmi non hanno l'appoggio di nessun gruppo di pressione.

È bene essere chiari: chi scrive non sottoscrive affatto la tesi (sostenuta, peraltro, da ben pochi studiosi) secondo cui è impossibile che l'economia americana continui a svilupparsi, con un livello relativamente basso di disoccupazione, senza massicce spese militari. Sostiene invece che, se si vuole evitare un aumento cospicuo della disoccupazione, una riduzione di queste spese deve essere accompagnata da un aumento almeno pari, e quindi molto elevato, di altre spese pubbliche; e che tale aumento, lungi dal costituire una questione puramente tecnica o finanziaria, incontra problemi formidabili, che non potranno essere risolti senza ampie trasformazioni organizzative e profondi mutamenti politici. Il problema è reso più grave dal fatto che non si tratta semplicemente di mantenere costanti le spese pubbliche totali: si tratta di accrescerle nel tempo almeno con lo stesso saggio d'incremento del reddito.

La politica dello struzzo non ha mai aiutato nessuno. Il primo passo verso la soluzione di un problema grave è quello di

divenire chiaramente consapevoli dei termini in cui esso si pone. Credo che sia un dovere degli economisti contribuire a chiarire a fondo i termini del problema.

6. *Le riduzioni delle spese militari nel 1954-55 e nel 1965 negli Stati Uniti*. È stato osservato che non una sola volta le spese militari sono state ridotte: oltre quella che ebbe luogo (in circostanze particolari e non ripetibili) nel 1946-48, sono state attuate riduzioni anche nel 1954-1955 e nel
1965: in quest'ultimo caso, insieme con quelle spese, furono ridotti alcuni tributi. Eppure, è stato detto, tali riduzioni non hanno avuto conseguenze negative sullo sviluppo dell'economia americana.

Un esame non sommario dell'entità e delle conseguenze di tali riduzioni, tuttavia, mostra che le conclusioni precedentemente esposte non vengono contraddette; anzi, un tale esame le rafforza. Il fatto è che non bisogna limitarsi a considerare le spese militari: bisogna osservare le spese totali.

Nel 1954-55 la riduzione delle spese militari fu piuttosto sensibile (10 miliardi di dollari in tutto) e durò due anni; ma la riduzione delle spese pubbliche totali durò solo un anno (1954) e fu accompagnata da una flessione, sia pure lieve, nell'economia [1]: durante l'anno seguente la riduzione delle spese militari fu più che compensata da un aumento delle altre spese. Nel 1965 la riduzione delle spese militari e di certi tributi (non della pressione tributaria totale) fu accompagnata addirittura da un'accelerazione nella espansione del reddito e dell'occupazione; ma in quell'anno le spese pubbliche totali aumentarono, per il fatto che l'aumento delle spese civili fu tale da più che compensare la riduzione (piuttosto modesta: 4 miliardi di dollari) delle spese militari.

In complesso, come già si è ricordato, negli ultimi decenni e soprattutto negli ultimi quindici anni il rapporto fra spese pubbliche e reddito è andato sistematicamente crescendo; questo rapporto tuttavia, non può crescere indefinitamente, perché ciò

[1] La disoccupazione salì da 1,9 a 3,6 milioni di persone. Cfr. i dati riportati nell'appendice B.

implicherebbe una crescente pressione tributaria; e sembra che il livello critico di tale pressione sia stato già toccato. Ma non può neppure diminuire, eccetto che per un periodo limitato: non si può escludere che una diminuzione non grande e temporanea delle spese pubbliche complessive, se è accompagnata da una diminuzione della pressione tributaria totale, può perfino stimolare lo sviluppo dell'economia. Ma a lungo andare gli effetti negativi, dipendenti dall'indebolimento dello stimolo economico fornito dalla spesa pubblica, prevarrebbero. Ciò significa che a lungo andare il rapporto fra spese pubbliche totali e reddito deve rimanere approssimativamente costante; anzi, se il ragionamento elaborato nei precedenti capitoli è corretto, a rigore quel rapporto dovrebbe perfino aumentare se nell'economia americana aumentassero ulteriormente il grado di concentrazione e il grado di monopolio [1].

7. *L'espansione postbellica nei paesi occidentali*. La tesi sostenuta in questo lavoro è, tutto sommato, una versione dinamica del punto di vista keynesiano: probabilmente, nelle condizioni moderne le economie fondate sulle imprese private possono continuare a crescere solo se ci sono stimoli esterni alle stesse imprese private; e codeste economie *debbono* crescere, altrimenti l'incremento di produttività si traduce in incremento di disoccupazione.

Siffatti stimoli possono essere, fondamentalmente, di due ordini: spese pubbliche e domanda estera. Negli Stati Uniti, come si è detto, lo stimolo all'espansione è stato fornito principalmente dalle spese pubbliche: considerata la modesta importanza che le esportazioni hanno nell'economia americana (rappresentano solo il 4 per cento del prodotto nazionale lordo), queste in ogni caso non avrebbero potuto fornire, e non hanno fornito, che uno stimolo, appunto, modesto all'espansione produttiva. Viceversa, in paesi dell'Europa occidentale, come l'Italia, la Francia, la Germania occidentale, e in Giappone, la domanda estera ha svolto un ruolo di primo piano nel

[1] Cfr. il saggio di M. SALVATI, *Il monopolio nella teoria della distribuzione*, che sarà pubblicato fra breve.

determinare l'espansione, che in alcuni di questi paesi (Italia, Germania occidentale, Giappone) è stata addirittura eccezionale. Se si ammette ciò, sorge il problema di spiegare la rapidità dello sviluppo della domanda estera in questo dopoguerra — un problema che non sorge nel caso delle spese pubbliche. Si può affermare che le fonti più importanti dell'espansione della domanda estera dei beni prodotti dai suddetti paesi sono state tre.

In primo luogo, gli Stati Uniti: non v'è dubbio che se l'economia americana non si fosse sviluppata, il commercio internazionale nel mondo occidentale non sarebbe affatto cresciuto con l'alto saggio che abbiamo osservato.

In secondo luogo, la formazione del Mercato comune europeo, che va visto come un processo. Tale processo ha avuto (e probabilmente avrà) effetto di stimolo allo sviluppo durante il suo svolgersi: un tale effetto probabilmente andrà gradualmente affievolendosi, man mano che il processo che lo genera si avvicinerà alla sua conclusione [2].

In terzo luogo, la domanda dei paesi arretrati e quella dei paesi socialisti, i quali, soprattutto da qualche anno, stanno rapidamente accrescendo la loro domanda nel mercato internazionale: in entrambi i casi, la spinta principale (o unica) proviene da centri pubblici di decisione.

Sono queste, a parere di chi scrive, le principali forze che hanno determinato la notevole espansione produttiva negli Stati Uniti e nei paesi che sono stati ricordati. Siffatta espansione, dunque, *non contraddice in alcun modo le conclusioni delle analisi precedenti*, neppure quelle dell'analisi relativa alla tendenza al ristagno. Questa va appunto vista come *tendenza*, ossia come movimento virtuale, che può diventare reale solo se non operano controtendenze o se le controtendenze non sono abbastanza forti. Altrimenti il movimento reale, che risulta dalla combinazione dei molteplici movimenti virtuali, convergenti o

---

[2] Questo può essere un argomento a favore di coloro che sostengono la convenienza di ricreare processi simili, sia con l'inclusione dell'Inghilterra nel Mercato comune, sia con la riduzione delle barriere doganali fra paesi europei e Stati Uniti (« Kennedy Round »). Cfr. anche la nota 1, p. 98.

contrastanti, potrà assumere, come ha assunto finora in questo dopoguerra, una direzione diversa [1].

È essenziale insomma, in questa come in tutte le analisi dinamiche dell'economia, non perdere di vista la fondamentale distinzione fra movimenti reali e movimenti virtuali, su cui a suo tempo richiamò l'attenzione Vilfredo Pareto [2].

---

[1] Secondo l'interpretazione qui proposta, durante il decennio 1929-39 negli Stati Uniti le forze che generavano movimenti virtuali contrastanti (in questo caso essenzialmente le spese pubbliche) furono troppo deboli ed il movimento reale fu dominato dalla tendenza al ristagno. L'esigenza di accrescere l'intensità della forza contrastante costituita dalle spese pubbliche fu compresa da Keynes, come appare dalla seguente citazione di J. H. Williams (*Deficit spending*, in
« American Economic Review », febbraio 1941, ristampato nel volume *Readings in Business Cycle Theory*, Blakiston, Philadelphia 1944, p. 284): « L'estate scorsa [1940] Keynes ha pubblicato nella rivista " New Republic " un articolo molto significativo, in cui richiamava il fallimento della politica di deliberati deficit di bilancio nel generare " una situazione almeno non lontana dalla piena occupazione negli Stati Uniti ". Egli attribuiva questo fallimento alla
" gigantesca capacità produttiva " di una moderna economia industriale. Per usare le parole di Keynes: " Insieme con fattori istituzionali, che tendono ad incoraggiare l'accumulazione e a ritardare lo sviluppo dei consumi quando il reddito cresce, ciò significa che deve essere raggiunta una produzione senza precedenti prima che ci si possa avvicinare ad uno stato di piena occupazione. La piena capacità produttiva industriale e agricola degli Stati Uniti può ben superare quella che era nel 1929 di tanto o anche di più di quanto quella del 1929 superava la capacità del I914... La conclusione è che in tutto il periodo recente le dimensioni della spesa per investimenti e della spesa pubblica sono state del tutto inadeguate rispetto al problema... Sembra politicamente impossibile per una democrazia capitalistica organizzare siffatte spese nelle dimensioni che sono necessarie per compiere il grande esperimento che proverebbe il mio punto di vista... eccetto che in condizioni di guerra " ».

Pare che il « grande esperimento » di Keynes consistesse in un'espansione della spesa pubblica, concentrata in un breve periodo, pari a qualche cosa come dieci miliardi di dollari. Prima la seconda guerra mondiale, che scoppiò proprio allora, e poi la guerra fredda hanno trasformato il « grande esperimento » di Keynes in una politica di ordinaria amministrazione.

[2] *Corso*, vol. I, cap. I, §§ 119-203; *Manuale*, cap. II, § 22.

Capitolo terzo

Brevi considerazioni conclusive

Abbiamo visto che, in un'economia moderna, esiste un problema di propensione al risparmio, ma non per motivi psicologici; ed esiste un problema di possibilità d'investimento, non per motivi di esaurimento di tali possibilità, ma per motivi che fanno capo, in ultima analisi, alla logica delle decisioni d'investimento dei grandi complessi produttivi e agli sbocchi nei rami altamente concentrati. Questi problemi si pongono dunque in termini molto simili a quelli indicati da Keynes e da Hansen: la domanda appare elemento essenziale anche nell'analisi qui prospettata. Ma per motivi diversi, che già si trovano, *in nuce*, nel capitolo XXX dei *Principî* di Ricardo.

Il problema delle forme di mercato, che riguarda le singole imprese, ed il problema della domanda effettiva, che riguarda l'economia nel suo complesso, sono stati finora discussi separatamente. I due problemi sono stati oggetto di due distinte analisi: quella micro-economica, che fa capo alle teorie degli economisti neoclassici; e quella macro-economica, che fa capo a Keynes. Le teorie neoclassiche delle forme di mercato sono state

sottoposte, da Sraffa in poi, ad una critica approfondita. Ma, anche dopo la critica, gli strumenti analitici impiegati, e non poche delle assunzioni, sono rimasti quelli dei neoclassici. E, quel che è più grave, nel trattare le forme di mercato non si è usciti dall'ambito dell'equilibrio parziale, salvo poche notevoli eccezioni, come quelle costituite dai lavori di Kalecki e, sotto certi importanti aspetti, di Sweezy, di Baran e della Robinson. Alcuni sono giunti ad affermare che, in contrasto con le assunzioni dei neoclassici, noi viviamo in un « mondo di monopoli »; ma non è affatto chiaro quali conseguenze abbia la crescente diffusione di formazioni monopolistiche — o, più precisamente, oligopolistiche — sulle tendenze degli investimenti, dell'occupazione, del reddito nazionale e delle grandi categorie di redditi che lo compongono — per citare le principali quantità globali; anzi, molti economisti, che pure riconoscono la diffusione delle formazioni oligopolistiche, le considerano praticamente neutrali rispetto a quelle tendenze. Keynes, salvo che per il mercato del lavoro, ha continuato a fare l'assunzione della concorrenza perfetta; egli, in ogni modo, mostrava di attribuire un'importanza molto modesta alle forme di mercato; sembrava che, per la sua analisi aggregativa, il prendere posizione su questo problema fosse pressoché irrilevante. Anche in conseguenza di ciò, le due a-nalisi — micro e macro-economica — si sono sviluppate in modo parallelo, piuttosto che complementare. Ora, l'integrazione appare possibile e desiderabile. In particolare, sembra che i presupposti psicologici, che costituiscono i punti più deboli della teoria keynesiana, possano essere utilmente sostituiti da presupposti obiettivi.

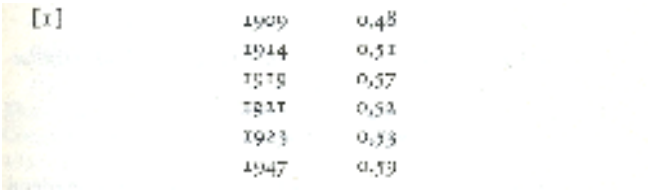
Una tale integrazione promette di essere molto feconda per l'ulteriore sviluppo della teoria economica.

Appendice A

Valori del rapporto di concentrazione di Gini concernenti l'industria americana

I.

Stabilimenti distribuiti secondo il numero degli operai (ind. manifatturiere).



[1]	1909	0,48
	1914	0,51
	1919	0,57
	1921	0,53
	1923	0,53
	1947	0,53

I dati originari riguardano gli stabilimenti industriali con una produzione non inferiore a 5000 dollari.

Per gli anni 1909, 1914, 1919, 1921 e 1923 le classi degli operai sono: 0-5, 6-50, 51-250, 251-1000 e oltre 1000. Per il 1947 le classi sono: 1-4, 5-49, 50-249, 250-999, 1000 e oltre. Questo mutamento di classificazione può far sorgere dubbi sulla comparabilità dell'indice del 1947 rispetto a quelli degli anni precedenti. Si tratta però di un mutamento di lieve entità; eventuali spostamenti notevoli nel numero degli stabilimenti possono riguardare solo la classe più bassa: si può pensare che, se questa classe fosse stata eguale a quella degli anni precedenti (da 0 a 5 invece che da 1 a 4), il numero delle imprese appartenenti ad essa sarebbe stato diverso e forse notevolmente diverso. Ma, perfino in questo caso, è molto improbabile che una singola classe, per quanto numerosa, possa influire in modo significativo sull'indice generale. Comunque, lo scrivente ha calcolato gli indici per gli anni estremi (1909-47) omettendo la classe più bassa; la tendenza degli indici all'aumento risulta altrettanto chiara:

[1]	1909	0,41
	1947	0,55

Per il 1951 lo scrivente ha trovato dati di sole tre classi confrontabili con quelli del 1947: 1-249, 250-999, 1000 e oltre. I due indici sono:

(Fonti per il calcolo degli indici di cui ai punti precedenti: I, 1, 2 e 3. 1909 e 1914: *Abstract of the Census of Manufactures*, 1914, pp. 390-91; 1919: *Statistical Abstract*, 1922, p. 197; 1921-1923: Stat. Abstr., 1924, p. 724; 1947-1951: *The Economic Almanac 1953-1954*, The National Industrial Conference Board, New York 1954, p. 249).

II.

Stabilimenti distribuiti secondo il valore dei prodotti (ind. manifatturiere). (4 classi, migliaia di dollari: 5-20, 20-100, 100-1000, 1000 ed oltre).

Stabilimenti distribuiti secondo il valore aggiunto (ind. manifatturiere).

Questi indici (II, 1 e 2) sono meno attendibili dei precedenti perché l'aumento del livello dei prezzi ha provocato, nella distribuzione degli stabilimenti, alterazioni del tutto estranee al processo che c'interessa. Tuttavia l'aumento dei prezzi, fra quei due anni, è stato relativamente modesto: 30 per cento. Lo scrivente ha deliberatamente omesso il confronto con gli anni che seguono la seconda guerra perché in questo periodo l'aumento dei prezzi è stato di gran lunga maggiore e il confronto sarebbe pressoché privo di valore.

(Le fonti sono quelle già indicate).

III.

Società per azioni distribuite secondo la consistenza patrimoniale (assets) (ind. manifatturiere).
(9 classi: meno di 50 milioni, 50-99, 100-249, 250-499, 500-999, 1000-4999, 5000-9999, 10 000-
49 999, 50 000 e oltre).

[1]

1933	0,769
1938	0,751
1939	0,755
1944	0,799
1945	0,800
1946	0,765
1947	0,776
1948	0,810

Si ripresenta la difficoltà delle variazioni nei valori monetari. Pertanto, i confronti più attendibili sono quelli che riguardano, da un lato, i primi tre anni, e, dall'altro, gli ultimi cinque.

Anche questi indici mostrano una tendenza all'aumento.

(Fonti: 1933-47: *The Economic Almanac* cit., pp. 281 e 314; 1951: *Statistics of Income for 1951*, Department of Commerce, parte II, p. 130).

Quota del valore aggiunto nelle industrie manifatturiere dalle maggiori società, 1947 e 1954.

[2]

	% del valore aggiunto nelle ind. manif. nel 1947	nel 1954
dalle 50 maggiori società	17	23
dalle 100 maggiori società	23	30
dalle 150 maggiori società	27	34
dalle 200 maggiori società	30	37

(

(Dati tratti da: « Report of the Subcommittee on Antitrust and Monopoly to the Committee on the Judiciary », US Senate, 85th Congress, 1st Session, Government Printing Office, Washington 1957, p. 111).

IV.

Se si vogliono calcolare gli indici di singole industrie si urta contro la doppia difficoltà dei mutamenti di classificazione nei diversi censimenti industriali e dei mutamenti merceologici. Lo scrivente ha calcolato gl'indici di alcune industrie la cui classificazione o non è variata o è variata solo nominalmente e i cui prodotti hanno presumibilmente subito lievi mutamenti. Per la precisione, si usano le denominazioni originarie delle varie industrie.

Stabilimenti distribuiti secondo il numero degli operai, 5 industrie manifatturiere.

[1]	1904	0,625
	1939	0,793

1) Steel works and rolling mills:

1914	0,65
1947	0,88

2) Electrical machinery:

1914	0,73
1947	0,77

3) Petroleum refining:

1914	0,78
1947	0,84

4) Lumber and timber products (censimento del 1947: «Lumber and products»):

1914	0,45
1947	0,33

5) Ship building, iron and steel (censimento del 1947: «Ship building and repairing»):

1914	0,77
1947	0,81

Le classi sono le seguenti: nel censimento del 1914: 1-5, 6-20, 21-50, 51-100, 101-250, 251-500, 501-1000, oltre 1000; nel censimento del 1947 la prima classe è 1-4 e le altre sono regolarmente spostate di una unità. Si ripresenta la difficoltà già incontrata nella I sezione; essa, però, a parere dello scrivente, non pregiudica la confrontabilità degli indici.

(Fonti: 1914: *Abstract of the Census of Manufactures*, pp. 410-421; 1947: *Census of Manufactures, 1947, General Report*, vol. I).

È interessante rilevare la deconcentrazione che ha avuto luogo nell'industria del legno, che costituisce un'eccezione rispetto alle altre industrie esaminate. Vari dati (particolarmente quelli sulla produttività per ora di lavoro e sui prezzi), che qui non è il luogo di esaminare,

suggeriscono che questa industria opera, tendenzialmente, a costi crescenti e che i miglioramenti tecnici, almeno finora, sono serviti principalmente a neutralizzare i rendimenti decrescenti connessi con la limitatezza della « natura » (foreste) e probabilmente anche con le difficoltà di ottenere notevoli « economie di scala », difficoltà determinate dagli elevati costi di trasporto. In questa industria non solo la concentrazione è alquanto diminuita, ma il numero degli stabilimenti, in oltre trent'anni, è rimasto praticamente invariato su un alto livello (26 000) ed il numero degli stabilimenti minori è diminuito di poco (fino a 20 operai: da 23 000 a 20 000).

Questo specifico caso può mettere in rilievo — per contrasto — il significato fondamentale del processo di concentrazione: l'accrescimento dell'efficienza produttiva.

Appendice B

Prodotto lordo, spese pubbliche (in miliardi di dollari correnti)
e disoccupazione (in milioni di persone) negli
Stati Uniti (1945-66)

	Prodotto nazionale lordo	Spese pubbliche: Governo federale: spese militari	Spese pubbliche: Governo federale: spese civili	Spese pubbliche: Totale*	Disoccupazione
1945	212,0	81,3	17,0	92,7	1,0
1946	208,5	43,2	17,1	45,3	2,5
1947	231,3	14,4	24,5	42,4	2,4
1948	257,6	11,8	21,1	50,3	2,3
1949	256,5	12,9	26,6	59,1	3,7
1950	284,8	13,0	26,5	60,8	3,4
1951	328,5	22,5	21,5	79,0	2,1
1952	345,5	44,0	21,3	93,7	1,9
1953	364,6	50,4	23,7	101,2	1,9
1954	364,8	47,0	20,5	96,7	3,6
1955	398,2	40,7	23,7	97,6	2,9
1956	419,2	40,7	25,5	104,1	2,8
1957	441,1	43,4	25,6	114,9	2,9
1958	447,3	44,2	27,2	127,2	4,7
1959	483,6	46,5	33,8	131,0	3,8
1960	503,8	45,7	30,8	136,1	3,9
1961	520,1	47,5	34,0	149,0	4,8
1962	560,3	51,1	36,7	159,9	4,0
1963	590,5	52,8	39,8	166,9	4,2
1964	631,7	54,2	43,5	175,6	3,9
1965	681,2	50,1	46,3	185,8	3,5
1966	739,3	57,7**	49,3	208,7	3,0

* Incluse le spese statali e locali.
** Previsioni per il 1967 e il 1968: 70,2 e 75,5.

Fonte: *The Annual Report of the Council of Economic Advisers, US Government Printing Office*, Washington 1967,
pp. 213, 238, 282, 286.

I

ndici

acceleratore, 189 n, 242 n.
agricoltura:
- e il moltiplicatore, 252-53.
concorrenza nell'-, 34 n, 41, 114 n, 122.
prezzi e redditi nell'-, 172, 175-178.
prodotti «ricchi» e «poveri», 176-77.
sostegno dei prezzi, 122, 175 n, 210.
Cfr. anche concentrazione, prezzi relativi, rapporto di parità.
ammortamento, 56, 92 n, 105, 124-125,145, 223-25.
analisi dinamica:
208, 212.
- e statica, 17-20, 83, 86, 140, 144, 173, 212.
analisi macroeconomica e microeconomica, 272-73.
analisi marginale:
50-52, 60, 84 n, 135-37.
- e l'oligopolio, 138.
- e il monopolio, 139.
ANDREWS, P. W. S.:
nuova teoria dell'impresa, 21.
concorrenza oligopolistica, 85.
teoria del costo normale, 60.
assunzioni psicologiche:
- e la teoria dell'oligopolio, 45-46.
- e la teoria keynesiana, 237-38, 272-73.
autofinanziamento, 125-27, 189, 194, 228-29, 236-37, 241.
automazione, 205 n.
avviamento, 152.
azioni:
distribuzioni gratuite e vendite preferenziali di -, 152 n.
emissione di nuove -, 126 n.
variazioni nel valore delle -, 125 n, I53-54.

BAIN, J. S.:
condizioni di entrata, 60.
indagine empirica sull'industria americana, 13.
grado di monopolio, 145.
beni di consumo e beni d'investimento, 89 n, 109,113 n, 187, 207.
« break-even point », 48 n.
BREGLIA, A.:
« autorità monetaria », 239.
entrata e forme di mercato, 86 n.
discontinuità tecnologiche, 66.
brevetti, 90,100.

capacità inutilizzata, 74, 104, 116, 129-30, 242; *cfr. anche* grado di utilizzazione delle risorse.
capitale, 102 n, 202.
capitalismo « trustificato » o «oligopolistico», 213, 221.
capitalizzazione dei profitti eccezionali, *cfr*. sovracapitalizzazione.
ciclo economico, 104 sgg, 203, 209-210; *cfr*. anche investimento.
margine q, SCHUMPETER.
«circolo vizioso» degli investimenti e della domanda, 243-44, 259.
commercio al minuto, 88, 121-22, 223, 228; *cfr. anche* concentrazione.
concentrazione:
assoluta e relativa, 34, 69.
- e forme di mercato, 34-35, 229, 230.
- nell'agricoltura, 34 n, 41, 175, 178.
- nel settore bancario, 239.
- nel commercio, 42.
- nell'industria, 25-27, 175-76 n.
tecnica, economica e finanziaria, 28-29, 31.
rapporto di -, 30.
concorrenza:
- classica, 86-87, 122, 167-69, 179-82, 195-96, 217, 220, 227-228.
- neoclassica (o perfetta), 86-87, 114 n, 227, 240.
- estera, 111, 116, 121.
- monopolistica, 39, 150, 240.
- nella qualità, 101.
Cfr. anche differenziazione del prodotto, riduzione dei costi.

costi:
variazioni dei - durante il ciclo, 104 sgg.
riduzione dei -, conseguenze, 99, 149-50, 154, 167-71, 190.
costo della vita, 105, 156-57.
costo del lavoro:
103-7, 111.
- diretto o variabile, 54, 71, 92, 103, 114.
- fisso, 48, 71, 92, 114, 147.
- marginale, 54-57, 114 n.
costo pieno:
47-50, 60, 91-95, 103, 200.
primo e secondo criterio, 93, 115, 118, 141.
credito, cfr. politica creditizia.
curva di domanda:
61, 138.
- ad angolo, 50-54, 161.
- di lungo periodo, 60, 63.
- di breve periodo, 60.
spostamenti della -, 63, 93, 96, 109, 217.
curva di Lorenz, 30.
curva di offerta:
- di breve periodo, 55-57, 252.
- di lungo periodo, 57, 69 n, 216.
curve d'indifferenza, 64.
« curve di reazione », cfr. « variazioni congetturali ».

deficit:
- nella bilancia dei pagamenti, 247.
- nel bilancio pubblico, 247, 265.
depressione:
113-16.
« grande » -, 157 n, 159 n.
differenziazione del prodotto, 30, 87-90, 101-2, 230; *cfr. anche* oligopolio Differenziato.
dimensione delle imprese, 68-70.
dirigenti:
compensi ai - delle società per azioni, 143, 150-51.
discontinuità tecnologiche, 64-66, 89, 99-101, 138, 219, 253 n.
diseconomie di scala, 57.
disoccupazione:
- e salari, 105, 182-86, 212, 245.
- ciclica, 203, 208-11, 254.
- di attrito, 258.
- strutturale, 65, 253 n.
- di equilibrio o keynesiana, 186, 211-14, 226-27, 246, 249, 253.
- tecnologica, 203-5.
distribuzione del reddito nazionale:
173-74.
- e il teorema di Kalecki, 141-148.
dividendi, 125-28.
domanda:
- e forme di mercato, 234-35.
- generale e speciale 63, 113, 137 n.
- estera, 133-34; *cfr. anche* esportazioni.
composizione della -, 236.
espansione della - ed entrata, 96-98, 235-36.
variazioni endogene ed esogene della , 133-34.
Cfr. anche curva di domanda, elasticità della domanda, investimenti, spesa pubblica.

economia del benessere, 144 n.
economie arretrate, 65, 175-76, 253 n, 266.
economie:
- di scala, 57, 65, 98, 216 n, 278.
- interne, 216.
elasticità della domanda: 51, 63, 67, 76 n, 84, 110, 137 n, 138, 148, 218.
- empirica, 68.
- rispetto al prezzo e rispetto al reddito, 63.
variazioni nella -, 98-99, 113 n, 115, 119.
eliminazione, *cfr.* prezzo di -.
entrata:
- di imprese operanti in altri rami produttivi, 96-97, 219.
- di nuove imprese, 75, 96, 109, 220.
- *Cfr. anche* concorrenza classica.
equilibrio, *cfr.* prezzo, disoccupazione.
esclusione, *cfr*. prezzo di -.
esportazioni e sviluppo economico, 133, 247, 269.
« età dell'oro », 131, 227.

fallimenti, 220, 222, 233.
finanziamenti dell'impresa:
- interni, 125-26.
- esterni, 126-28.
Cfr. anche autofinanziamento.
flessibilità dei prezzi e dei salari, *cfr.* rigidità.
flessione:
104-7, 111.
- con inflazione, 112, 115.

grado di monopolio, *cfr.* monopolio.
grado di utilizzazione delle risorse, 104 sgg;
cfr. anche capacità inutilizzata.
Gran Bretagna:
disoccupazione dal 1850 al 1914, 209.
investimenti negli anni '30, 225.

immobilizzazione, rischio di -, 126.
imprese e industrie privilegiate, 173-78.
imprese satelliti, 27, 89 n.
industrie mature, 98, 133, 141.
inflazione, 112, 156, 172, 253, 256-257.
innovazioni:
99, 204-6, 215 sgg, 250.
- d'importanza primaria, 215, 218-20, 244.
- e investimenti, 215, 222, 243-244.
Cfr. anche ammortamento, investimenti di sostituzione.
integrazione orizzontale e verticale, 29, 119-20, 156.
interesse:
- e risparmio, 238-39, 249.
saggio dell'- e decisioni d'investimento, 204, 240-41, 246.
investimenti:
- e domanda effettiva, 129-33, 233 sgg.
- e occupazione, 202 sgg.
- di sostituzione, 102, 105, 206, 210, 223, 253.
- « produttivi » e « improduttivi », 210 n, 237, 246.
controllo sociale degli -, 246.
determinanti degli -, 242-43.
grandi e piccole imprese, 235, 242.
occasioni di -, 215 sgg.
Cfr. anche finanziamenti dell'impresa, politica creditizia, profitti.

KEYNES, J. M.:
la « parabola della banana », 191.
rapporti tra investimenti e occupazione, 203-6.
disoccupazione tecnologica, 204.
disoccupazione di equilibrio, 211, 226, 249, 253.
ristagno economico, 209, 210, 249.
risparmio, 237-39, 259, 272.
saggio dell'interesse, 238-40, 246.
spesa pubblica, 246, 249 sgg, 265.

LEVY, H.:
il processo di concentrazione nell'industria moderna, 25-27.
discontinuità tecnologiche, 66.

macchine:
mutamenti nell'efficienza delle - 102, 189, 207.
conseguenze dell'introduzione delle -, 179 sgg.
Cfr. anche investimenti, RICARDO, WICKSELL.
margine q:
variazioni del - durante il ciclo economico, 108-17.
variazioni del - e variazioni del saggio del profitto, 107-8.
MARSHALL, A.:
monopoli e trusts, 38.
costo diretto, *55*.
teoria dell'impresa, 114.
annacquamento delle azioni, 154.
economie interne, 216.
MARX, K. :
ostacoli alla concorrenza, 9.
profitti e accumulazione, 124.
variazioni della tecnica, 205.
massimizzazione del profitto, *cfr*. profitto.
materie prime, *cfr.* prezzo.
Mercato comune europeo, 98.
mercato:
forme di -, 34-38, 230, 272.
dimensioni del -, 67, 78, 84, 90, 96.
quota di -, 93, 95, 98, 133, 141, 235.
moltiplicatore:
244, 251-53.
effetto - di un bilancio pubblico in equilibrio e di una bilancia dei pagamenti in equilibrio, 247-48.
monopolio:
84, 139, 169-70, 177.
grado di -, 32, 58, 87,120 n, 143-148, 159.
movimenti reali e movimenti virtuali: 270-71.

obsolescenza, 222.
offerta, *cfr.* curva di offerta.
oligopolio:
- concentrato, 40, 42, 69, 89 n, 94, 108-9, 114-15, 161, 229-30.
- differenziato (o imperfetto), 39-40, 42, 50, 54, 87-90, 92-94, 101, 113, 115, 163,

229-30.
- misto, 40, 90 n.
- e concorrenza, 84-86, 160.
Cfr. anche prezzo, differenziazione del prodotto.
oligopsonio, 117, 121.
occupazione, cfr. ciclo economico, investimenti, macchine, progresso tecnico, disoccupazione.
organizzazione per le vendite, 97, 108.
ostacoli « artificiali » all'entrata, 26, 77, 87 n, 150, 201, 229 n.

politica monetaria, 204, 239, 257; *cfr. anche* politica creditizia.
popolazione, aumento della -, 243, 247, 250, 258.
pressione tributaria, livello critico della -, 255.
prezzi amministrati, 112 n, 159, 257.
prezzi relativi, *cfr.* rapporto di scambio.
prezzi:
delle macchine, 84, 187 sgg.
- delle materie prime, 119-21, 146-47, 156, 187 sgg.
- dei fattori variabili, 84, 92, 102 sgg, 117-21, 155-57, 161.
tendenza dei - nel secolo scorso, 172, 233-34.
prezzo:
- di esclusione, 71, 75, 84.
- di eliminazione, 71, 75, 114.
determinazione del -, 62 sgg, 83-84.
« price leadership », 69, 95.
prodotti « di lusso », 229 n.
produttività del lavoro, 103, 105-7, 160 n, 247.
profitto:
- superiore al minimo, 85-86, 167-68, 190, 194.
- e domanda effettiva, 129-30.
- e investimenti, 124-28, 235.
- e sviluppo, 130-32.
- nel breve periodo, 76 n, 84 n, 110.
- nel lungo periodo, 132.
- nelle società per azioni, 142-143.
- non distribuito, 125-28, 225.
- unitario, 149-52.
- attuale e atteso, 128-29.
saggio minimo del -, 70, 74, 93
-livello soddisfacente di -, 141-142.
massimizzazione del -, 74 n, 140-144.
Cfr. anche autofinanziamento, investimenti, sviluppo.
progresso tecnico:
- e grandi imprese, 100, 149, 170, 226-27.
distribuzione dei frutti del – nella concorrenza e nell'oligopolio, 167 sgg, 196-99, 226.
effetti sul reddito e l'occupazione, 196-99, 202 sgg, 217, 223-225.
Cfr. anche innovazioni, investimenti di sostituzione,
prosperità, 108-10.
protezionismo, 26, 87 n, 169, 201, 229 n.
pubblica amministrazione, crisi organizzativa della - e remunera-zioni dei dirigenti, 152, 227 n.
pubblicità, 88-89, 101.

rapporto capitale-reddito, 98, 223 n.
rapporto di parità, 176 n.
rapporto di scambio:
- tra prodotti agricoli e industriali, 175-76, 210 n.
- tra materie prime e prodotti industriali, 176 n.
rendimenti decrescenti, 55-56, 168, 203, 253 n, 278.
RICARDO:
concorrenza e progresso tecnico, 167-69.
introduzione delle macchine, 179-82.
rapporti tra investimenti e occupazione, 203, 205 n.
accumulazione, 124, 167.
ruolo della domanda, 235.
rigidità:
dei prezzi, breve periodo (tre significati), 158-64.
- lungo periodo, 158, 171-73, 229.
- dei salari, 172.
Cfr. anche disoccupazione,
ripresa, 107, 116.
rischio crescente, principio del -, 127, 194.
riserve, 126-28.
risparmio:
- complessivo, 208, 237 sgg.
- delle imprese, 237-38.
- eccessivo, 238.
- istituzionalizzato, 238, 249.
- individuale (o personale), 238, 259.
- pubblico, 238.
- e motivi psicologici, 237, 259, 272.

ristagno economico: 211, 249-51.
tendenza al - e controtendenze, 270-71.
Cfr. anche sviluppo economico, spese pubbliche.

salari:
variazioni dei - nel ciclo, 104-7, 110, 111 n, 119-20, 156, 161-162.
quota dei - nel reddito nazionale, 145-47.
tendenze dei -, 155-57, 168.
Cfr. anche rigidità.
scalate, rischio di -, 125 n, 126.
SCHUMPETER, J. A.:
concorrenza e grandi imprese, 21, 37, 227.
oligopolio, 45, 200 n.
innovazioni, 99, 204-5, 215.
flessibilità dei prezzi, 170-71, 200 n.
sviluppo e accrescimento, 203 n.
teoria del ciclo, 104, 209-10, 220-223.
sindacati, 110-11, 119, 155, 170, 172, 178, 198, 246; *cfr. anche* salari.
società per azioni: 124-34, 142-43.
conflitti interni, 142.
Cfr. anche dirigenti.
sovracapitalizzazione, 150-54.
spese di vendita d'«impianto», 88.
spese pubbliche:
- e sviluppo economico, 133, 247-48, 251.
produttività delle -, 253-57.
Cfr. anche Stati Uniti.
Stati Uniti:
agricoltura, 210, 259.
concentrazione industriale, 275-278.
investimenti negli anni '30, 225.
prodotto nazionale, 258, 260-61.
spese pubbliche, 258 sgg.
struttura dell'occupazione, 259.
disoccupazione, 209, 258.
riduzione delle spese militari, 267-68.
struttura dell'industria, 62, 67, 72,78-83, 136-37.
sviluppo:
- e rendimenti decrescenti, 203 n.
- e ciclo, 203.
- condizionato dall'espansione della domanda effettiva, 208, 218, 243-48.
- postbellico dei paesi occidentali, 268-71.
- e profitto, *cfr.* profitto,
sviluppo dell'impresa, 130-34.

tecnologia:
- e il prezzo di equilibrio, 69, 84.
mutamenti nella -, 99-102, 203-206.
tesoreggiamento, 246.
trasferimenti, 260.
tributi, riduzione dei -, 265, 268; *cfr. anche* pressione tributaria.

«variazioni congetturali», 46, 61, 64.

WICKSELL, K.:
concorrenza imperfetta, 41.
introduzione di nuove macchine, 182-86.
politica monetaria, 239.

Indice degli autori

Adams, W., 33.
Adelman, M. A., 32, 33.
Allen, R. G. D., 67.
Andrews, P. W. S., 20-21, 46, 60-61, 85, 88, 147, 241.

Bain, J. S., 13, 40, 60-61,145.
Baran, P., 272.
Barton, J., 205.
Baumol, W. J., 14.
Becattini, G., 15.
Blair, J. M., 112.
Blyth, C. A., 263.
Boddy, F. M., 262.
Boulding, K., 262.
Breckner, N. V., 262.
Breglia, A., 20, 66, 87, 229, 239.
Brennan, D, G., 262.
Bresciani-Turroni, C., 45, 55, 69.
Brown, A. J., 241.

Caffè, F., 251, 254,
Chamberlin, E. H., 17, 39, 41, 52, 60, 63.
Clapham, J. H., 27, 171.
Clark, C., 225.
Clark, J. M., 38, 254.
Classen, E., 41.
Copeland, M. A., 63.
Cournot, A., 45.
Crowder, W. F., 28.
Crowther, J., 172, 211.
Crum, W. L., 150.
Cutilli, B., 49.
Cyert, R. M., 141.

De Bodt, J. P., 52.
Di Fenizio, F., 69.
D'Ippolito, G., 15.
Dirlam, J. B., 93.
Douglas, P., 209, 211.
Dunlop, J., 158-59.

Eckaus, R. S., 65. Edgeworth, F. Y., 45-46. Einaudi, L., 210. Ellis, H. S., 40. Evely, R., 28, 30, 31.

Fabricant, S., 261.
Fanno, M., 209-10, 239.
Faulkner, H. U., 27.
Fellner, W., 46, 257.
Fells, J. H., 55.
Fisher, I., 154.
Fuà, G., 229.

Galbraith, J., 40, 110, 112-13.
Garbarino, J. W., 161-62.
Garcke, E., 55.
Garegnani, P., 117.
Giles, B. D., 177.
Gini, C., 30-31, 33.
Goldner, W., 161.
Gordon, R. A., 64.
Guarino, G., 200.

Haavelmo, T., 248.
Haberler, G. von, 158, 237.
Halcrow, H. C., 34.
Hall, R. L., 46-47, 50-54, 59-60, 74.
Hansen, A. H., 210-11, 225, 249-51, 254, 262, 264, 272.
Harrod, R. F., 51-52, 59-60, 113, 152-53.
Heflebower, R. B., 54.
Heller, W. W., 262.
Henderson, A., 52, 101.
Henderson, E., 15-16.
Henderson, H. D., 241.
Hicks, J. R., 209.
Hildebrand, G. H., 262.
Hines, H. H., 97.
Hise, C. R. van, 154.
Hitch, C. J., 46-47, 50-54, 59-60, 74.

Jevons, W. S., 235.
Kahn, A. E., 236.
Kahn, R. F., 251-52, 255, 257.
Kaldor, N., 39, 63, 66, 131-32, 147.
Kalecki, M., 120, 127-31, 132, 143-148, 149, 176, 193, 272.

Kaplan, A. D. H., 93.
Keynes, J. M., 132, 191, 203-5, 206, 209, 211, 238, 240, 246, 249-52, 255-56, 265-67.
Knight, W. R., 210.
Kuh, E., 237.
Kurihara, K. K., 237.

Lange, O., 200, 219.
Lanzillotti, R. F., 93.
Lauderdale, J., conte di, 235.
Lawrence, W. B., 54.
Layton, W. T., 172, 211.
Leak, H., 28.
Leontief, W., 137, 187.
Lerner, A. P., 158-59.
Lester, R. A., 52.
Levy, H., 25-27, 66.
Liebling, H. I., 224.
Little, I. M. D., 28, 30, 31.
Lombardini, S., 52, 67, 90, 218.
Lynch, D., 174.

Machlup, F., 51, 147.
Maizels, A., 28.
March, J. G., 141.
Marris, R., 124-25, 131, 133.
Marshall, A., 36, 38, 55, 85, 114, 154, 216, 219, 235.
Marx, K., 34, 37, 124, 182, 186, 205.
Mason, E. S., 29, 158.
Matthews, R. C. O., 129.
Meade, J. E., 241.
Means, G., 157.
Mercillon, H., 14.
Meyer, J. R., 237.
Mill, J. S., 41.
Modigliani, F., 14, 85, 212.

Napoleoni, C., 46.
Neal, A. C., 158-59.
Nelson, C. L., 262.
Neumann, J. von, 46.
Nickerson, C. B., 54.
Nutter, C. W., 32.

Pantaleoni, M., 149.
Papi, G. U., 251.
Pareto, V., 65, 271.
Pasinetti, L., 15.
Patinkin, D., 212.
Pigou, A. C., 209.

Ricardo, D., 86, 124, 151, 167-69, 179-86, 203-5, 235, 272.
Robbins, L., 41.
Robinson, J., 17, 39, 41, 47, 52, 56, 131-32, 171, 198, 272.
Roosevelt, F. D., 157, 256.
Rosenbluth, G., 28.
Rosenman, S. L, 158.
Rosenstein Rodan, P. N., 66, 68, 222, 253.
Ross, A. M., 161.
Rothschild, K. W., 87.
Ruggles, R., 113, 120, 158-61.

Salvati, M., 124, 268.
Samuelson, P. A., 262.
Sapir, M., 263.
Say, J. B., 235.
Sayers, R. S., 241.
Schneider, E., 69.
Shubik, M., 14.
Schumpeter, J. A., 20-21, 37, 45, 99, 104, 113, 154, 169-70, 173, 200, 203-4, 209, 210, 2t5, 220-23, 226-27, 234, 250.
Singer, H. W., 176.
Smith, A., 34, 37, 167, 169, 203, 206, 211.
Sraffa, P., 36-39, 54, 114, 168, 179, 272.
Stackelberg, H. von, 46.
Staehle, H., 54.
Steindl, J., 28, 114.
Steve, S., 15, T45.
Stigler, G. J., 33, 153, 162.
Svennilson, I., 211.
Sweezy, P. M., 46-47, 50, 53, 63, 265, 272.

Talamona, M., 14.
Tarshis, L., 237-38.
Thorp, W. L., 28.
Travaglini, V., 15.
Triffin, R., 39.
Tsiang, S. C., 120, 158-61.

Villani, F., 40.

Walras, L., 66.
Whitman, R. H., 147.
Wicksell, K., 41, 182-86, 239, 245.
Wilcox, C., 40.
Willers, R., 55, 56.
Williams, J. H., 270.
Wilson, T., 46.

Wolfe, T. N., 39, 114.

Woytinsky, W. S., 263.

Finito di stampare in Torino il 17 giugno 1967
per conto della Giulio Einaudi editore s. p. a.
presso le Industrie Grafiche C. Zeppegno