

Capitalismo, socialismo e democrazia e le grandi imprese ¹

1. Le economie di scala e il processo di concentrazione

«Può sopravvivere, il capitalismo? No, non lo credo». «Può funzionare il socialismo? Certamente». La tesi unificatrice elaborata da Schumpeter per giustificare le drastiche risposte date a entrambe le domande che troviamo in apertura della Parte II e della Parte III di *Capitalismo, socialismo e democrazia* è che il capitalismo moderno è caratterizzato da un processo di concentrazione che va collegato alla crescente rilevanza delle economie di scala statiche e dinamiche nelle attività più importanti: più importanti dal punto di vista dello sviluppo economico. Se consideriamo le tendenze che hanno prevalso fra gli ultimi decenni del secolo passato e la prima metà di questo secolo, Schumpeter non aveva torto; in tempi più recenti, tuttavia, quelle tendenze si sono modificate. D'altra parte Schumpeter, come pure diversi altri economisti, ha trascurato le essenziali interconnessioni fra la piccola e la grande impresa.

2. La capacità d'innovazione delle economie pianificate

Per qualche tempo mi sono domandato perché il maggior teorico dell'innovazione non si sia occupato di quella che oggi si presenta chiaramente come la debolezza fatale delle economie pianificate e cioè la loro limitata capacità d'innovare. Mi pare che la risposta possa essere trovata nelle seguenti affermazioni, che concorrono a giustificare la tesi sopra menzionata a proposito del processo di concentrazione:

(1) «...la stessa innovazione va riducendosi a *routine*; il progresso tecnologico è sempre più opera di squadre di specialisti che preparano quanto è richiesto e lo fanno funzionare in modi prevedibili e controllabili» (Schumpeter, 1942, p. 132; trad. it., p. 128).

(2) «Poiché l'impresa capitalista, per le stesse sue realizzazioni, tende a rendere automatico il progresso, concludiamo anche che tende a rendersi superflua — a dissolversi sotto la pressione delle sue stesse conquiste. L'unità industriale gigante perfettamente burocratizzata soppianta non solo l'azienda piccola e media e ne 'espropria' i proprietari, ma soppianta in definitiva l'imprenditore ed espropria la borghesia, come classe destinata a perdere tanto il suo reddito, quanto (cosa molto più importante) la sua stessa funzione» (p. 134; trad. it., p. 130). (Questa tesi è strettamente collegata — e in effetti in buona parte ne costituisce la base — con la nota teoria schumpeteriana della comparsa e della diffusione dell'atmosfera di ostilità nei confronti del capitalismo, che nasce proprio dai suoi successi; di fatto, il capitalismo viene visto come sempre più vulnerabile per via della crescente perdita d'importanza dell'imprenditorialità individuale in un mondo sempre più dominato dai grandi complessi.)

(3) «...nella sua essenza, il nostro argomento potrebbe essere riassunto nella formula che la socializzazione significa un grande passo oltre l'economia dei grandi complessi sulla via tracciata da questa evoluzione o, in altri termini, che l'organizzazione socialista può dimostrarsi superiore al capitalismo dei grandi complessi come questo si è dimostrato superiore al capitalismo concorrenziale, il cui prototipo fu l'industria inglese di cent'anni fa» (pp. 195-6; trad. it., p. 189). Quest'ultima citazione dimostra che il fascino intellettuale di «quella dannata dialettica hegeliana» secondo le parole di un

¹ Quest'articolo, originariamente discusso nell'ambito del gruppo di ricerca (Ministro della Pubblica Istruzione, fondi 40%) su "Forme di mercato, istituzioni e crescita economica", è stato presentato alla Conferenza della Schumpeter Society (Airlie House, Virginia, USA) giugno 1990, i cui atti verranno pubblicati nel 1992.

filosofo francese — ha avuto la sua parte di responsabilità nel cacciare Schumpeter in una trappola logica.

È opportuno confrontare l'ultima di queste citazioni da Schumpeter con l'affermazione seguente tratta da Marshall, *Industry and Trade* (1923, pp. 176-7):

«Marx e i suoi seguaci decisero di essere pratici e sostennero che la storia mostrava una crescita in costante accelerazione delle grandi imprese, e dell'amministrazione meccanica delle grandi società per azioni, e ne trassero la fatalistica conclusione che questa tendenza è irresistibile e deve compiere il suo destino facendo dell'intera economia una grande società per azioni di cui ciascuno sarebbe azionista».

Chiaramente, Marshall considerava improbabile tale tendenza; va sottolineato che Marshall era molto più vicino alla verità di Schumpeter. Devo dire che anni fa ero più vicino alla posizione di Schumpeter che a quella di Marshall; quando mi resi conto di essere in errore feci autocritica pubblica in diverse occasioni (Sylos Labini, 1980; 1983 pp. 178-180; 1984, cap. 2, in particolare il Po scritto; 1986, p. 91).

Diversi economisti hanno sostenuto che la pianificazione economica collettivista non può funzionare, o può funzionare solo a costi altissimi, perché senza il mercato dei mezzi di produzione un calcolo economico non è possibile (cfr. ad es. von Hayek, 1935), in quanto i pianificatori nei loro uffici devono risolvere milioni di equazioni, un compito praticamente impossibile. Una tale obiezione tuttavia non è insuperabile, sia perché con i calcolatori moderni questi calcoli non sono più impossibili, sia perché, se i metodi di produzione restassero invariati, l'ufficio centrale di pianificazione potrebbe risolvere con accettabile approssimazione tutte le incognite, procedendo per gradi.

L'obiezione cruciale alla pianificazione centralizzata è invece la scarsa capacità d'innovazione di tale sistema; è lo spazio estremamente limitato che può offrire, non tanto a occasioni per scienziati e tecnici come tali, quanto alle possibilità di escogitare e realizzare nuovi metodi e di ideare e lanciare nuovi prodotti. Neppure nel caso in cui fosse dotato dei calcolatori più perfezionati e potesse contare su persone geniali l'ufficio di pianificazione potrebbe predisporre tutte quelle grandi e piccole innovazioni di processo e di prodotto che invece possono essere introdotte — con rischi ma con la possibilità di guadagni pecuniari e non pecuniari — quando tutti i soggetti (capita. listi, dirigenti e lavoratori) sono liberi di prendere iniziative e di fare esperimenti. Si è sviluppata una notevole letteratura sulla possibilità di risolvere i milioni di equazioni che esprimono il funzionamento di centralmente pianificata attraverso la formulazione di regole precise per i dirigenti le quali consentano di imitare il funzionamento del mercato e di dar luogo a un sistema razionale di prezzi, con l'idea che un tale insieme di regole potrebbe produrre i risultati di un sistema perfettamente concorrenziale che oggi non possono essere raggiunti spontaneamente nemmeno nelle economie capitalistiche, dato che la concorrenza perfetta è in gran parte scomparsa.

Tuttavia la questione essenziale non è l'allocazione ottimale delle risorse attraverso prezzi razionali, quanto piuttosto la realizzazione di un sistema capace d'introdurre ogni tipo di innovazione e di crescere a un tasso rapido.

L'evidenza del fatto che le economie centralmente pianificate hanno un'assai limitata capacità d'innovazione è scarsa e indiretta, tuttavia innegabile. Infatti, i brevetti esportati dall'Unione Sovietica e dai paesi dell'Est europeo sono molto pochi, mentre è ben nota a tutti la fame che questi paesi hanno di brevetti e innovazioni occidentali.

La composizione stessa delle esportazioni di quei paesi testimonia il loro assai basso sviluppo tecnologico: il grosso di queste esportazioni verso i paesi occidentali e il Giappone è infatti rappresentato da materie prime e fonti di energia. Quanto alla letteratura, molto poco mi è noto sul tema delle innovazioni nelle economie centralmente pianificate. Uno dei pochi autori che conosco è Winiecki, il quale discute le ragioni per cui la qualità dei beni e le innovazioni costituiscono problemi molto seri nelle economie a pianificazione centralizzata (Winiecki, 1986). È importante rilevare che non solo l'Unione Sovietica, che all'inizio della sua esperienza socialista era un paese molto arretrato, ma anche paesi come la Cecoslovacchia e la Germania orientale, che erano relativamente avanzati, hanno tutti mostrato la stessa assai limitata capacità d'innovare.

Se concepiamo le innovazioni in senso ampio e vi includiamo tutte quelle migliorie anonime introdotte in agricoltura dagli stessi agricoltori che possiedono la terra che lavorano, ci rendiamo conto di quanto sia importante la proprietà privata dei mezzi di produzione, specialmente per lo sviluppo agricolo. Generalmente tali miglioramenti non hanno valore scientifico e, se presi isolatamente, sono di assai modesto valore pratico, ma diventano molto importanti se considerati tutti insieme e nel lungo periodo. E comunque vero che le più importanti innovazioni sono il risultato di invenzioni scientifiche e hanno luogo, con poche eccezioni, nell'industria: gli altri settori — l'agricoltura e i servizi privati — di norma possono accrescere la loro produttività o immettere sul mercato nuovi prodotti grazie a macchinari e attrezzature forniti dall'industria.

3. “La concorrenza che conta”

Per Schumpeter, nel capitalismo concorrenziale le invenzioni di norma sono il prodotto di inventori individuali e le innovazioni sono realizzate da piccole imprese; nel capitalismo dei grandi complessi — o capitalismo “trustificato” — le invenzioni sono invece sempre più spesso il prodotto dei laboratori di ricerca di grandi imprese e le innovazioni di norma sono realizzate da queste stesse imprese. Ciò non significa che la concorrenza svanisca: quella che tende a scomparire, fuori dell'agricoltura, è la concorrenza atomistica; invece, la “concorrenza che conta” diviene anche più vigorosa che in passato; è «la concorrenza creata dalle nuove merci, dalle nuove tecniche, dalle nuovi fonti di approvvigionamento di materie prime, dai nuovi tipi d'organizzazione (per esempio la grande unità di controllo)» (Schumpeter, 1942, p. 84; trad. it., p. 80). Per Schumpeter nella nostra epoca l'impresa innovatrice può essere grande o piccola, ma, data la superiorità della prima quanto a mezzi finanziari e alla possibilità di organizzare laboratori di ricerca, “la concorrenza che conta” è sempre più spesso quella delle grandi imprese, mentre le piccole imprese sono sempre più spinte ai margini.

La concezione schumpeteriana corrisponde alla realtà? La risposta è: sì, ma solo in parte, perché sottovaluta gravemente il ruolo delle piccole imprese. Dopo il lavoro di Schumpeter si è sviluppata una vasta letteratura tendente a mostrare l'importanza che le piccole imprese hanno nel processo innovativo. Probabilmente il punto più importante è rimasto sommerso in una serie di considerazioni in cui le piccole imprese sono messe a confronto, con i loro meriti e i loro svantaggi, con le grandi imprese come se si trovassero in due diversi recinti; il punto più importante, invece, riguarda il ruolo che le piccole imprese possono svolgere nel preparare il terreno per le innovazioni che sono sviluppate e pienamente sfruttate dalle grandi imprese.

«Anche il carattere sequenziale della ricerca e dello sviluppo moderni — scrive Scherer (1980, p. 416) — fa sì che le piccole imprese svolgano un ruolo creativo nei principali progressi della tecnologia».

Se riusciamo a liberarci del “pregiudizio statico” che permea la maggior parte della teoria economica contemporanea e proviamo a concepire le attività economiche dal punto di vista di un'integrazione verticale dinamica, ci accorgiamo che la natura sequenziale del cambiamento tecnico e organizzativo condiziona tutto il processo di crescita, in cui le imprese piccole e grandi giocano un ruolo complementare. In altre parole: a volte le piccole imprese danno l'avvio a certi processi d'innovazione che vengono successivamente ripresi e sviluppati dalle grandi imprese, come illustra chiaramente il caso delle piccole imprese della Silicon Valley e dei giganti dell'industria elettronica. Mi sono reso conto di queste sequenze in occasione di uno studio sul campo dell'industria petrolifera nord-americana che ho effettuato insieme con un giurista (G. Guarino) per conto del Presidente del Consiglio allora in carica (1955), dopo la scoperta in Italia di giacimenti di petrolio e gas e la conseguente necessità da parte del governo di preparare una legge sugli idrocarburi. Nel rapporto basato su quello studio (Sylos Labini e Guarino, 196, p. 32) scrivemmo: «I ricercatori fortunati possono continuare a svolgere attività di produzione, ed in questo modo entrano nella schiera, relativamente numerosa, dei piccoli produttori; ma più spesso, poiché per le piccole imprese è particolarmente difficile trovare sbocchi commerciali, essi preferiscono cedere le

loro concessioni alle società più grandi o in cambio di una somma di denaro, o riservandosi una royalty addizionale (“overriding royalty”)).

Le innovazioni includono anche la scoperta di risorse minerarie; pertanto la sequenza sopra illustrata descrive correttamente un caso d’integrazione dinamica verticale fra unità piccole e grandi. Se riconosciamo l’importanza e l’ubiquità di questo fenomeno, dobbiamo concludere che tassi di concentrazione alti e perfino crescenti non esprimono una tendenza verso “un mondo di monopoli”, ma acquistano un significato completamente diverso, dato che le piccole imprese possono rendere più intensa “la concorrenza che conta” in modi che sono largamente indipendenti dalle dimensioni.

La varietà delle piccole imprese è certamente notevole. Vi sono quelle orientate alla ricerca; al polo opposto troviamo le piccole imprese tradizionali, che non crescono e spesso perdono d’importanza o anche spariscono del tutto a causa della concorrenza di imprese più dinamiche. Altre sono semplici satelliti di grandi imprese come quelle che lavorano in subappalti; in certi casi le prime svolgono un ruolo collaterale nelle innovazioni realizzate dalle seconde. Dall’altra parte, troviamo piccole imprese che competono con successo con le grandi imprese, anche se ciò spesso avviene in mercati differenziati, dove le piccole imprese possono meglio delle grandi rispondere ai bisogni specifici di consumatori e produttori. Così, quando esaminiamo i rapporti intercorrenti tra piccole e grandi imprese troviamo cooperazione verticale (sequenziale) e orizzontale assieme alla concorrenza; troviamo anche aree dell’economia dove non vi è né cooperazione né concorrenza, almeno direttamente. Infatti, molte piccole imprese riescono a crescere in nicchie create dalla crescente differenziazione dei gusti, che, a sua volta, è conseguenza della crescita dei redditi *procapite*. D’altro canto, l’oligopolio differenziato è spesso il risultato di innovazioni di prodotto operate sia da grandi che da piccole imprese. In generale, lo sviluppo delle apparecchiature elettroniche ha aperto nuovo spazio economico alle piccole imprese, sia in quanto produttrici sia in quanto utenti. Allo stesso tempo, la crescita delle piccole imprese in certi paesi, come l’Italia, è stata favorita da leggi e garanzie che hanno notevolmente ridotto la flessibilità nella gestione della forza lavoro nelle imprese relativamente grandi, dove l’influenza dei sindacati è maggiore; la crescita di piccole imprese di questo tipo, tuttavia, ha poco a che fare con le innovazioni.

Tutto considerato, il peso delle piccole imprese nell’economia, misurato in base all’occupazione totale, è attualmente in aumento (Sylos Labini, 1986, pp. 221 e 234), mentre fino a circa due decenni fa era in declino in tutti i paesi industrializzati, almeno in termini relativi. Appare chiaro, in ogni caso, che le piccole imprese che si dedicano alla ricerca (e che non di rado, in certe aree degli Stati Uniti, sono fondate e dirette da professori universitari) giocano attualmente, più che in passato, un ruolo importante nel processo innovativo. Non è semplicemente una curiosità il fatto che una piccolissima azienda piemontese produca robot straordinariamente complessi che vende alla Fiat e a talune grandi imprese giapponesi: il pigmeo che rifornisce i giganti.

Da un punto di vista analitico, nell’industria e nei servizi le piccole imprese normalmente non operano in condizioni di pura concorrenza, poiché i loro mercati sono caratterizzati da ogni sorta di imperfezioni. Infatti, escludendo l’agricoltura, oggi non vi è corrispondenza tra piccole imprese e concorrenza. Le imperfezioni di mercato, tuttavia, svolgono ruoli diversi nel processo di crescita, secondo la capacità dei dirigenti, dei tipi di industria e dei tipi di innovazione. In certi casi esse servono semplicemente a proteggere i profitti al di sopra della norma, o anche a preservare posizioni di pura inefficienza e pigrizia. In altri casi è pur vero che le imperfezioni di mercato servono per proteggere i profitti straordinari, ma non come fine in sé, bensì come mezzo per innovare in modo più efficiente e per crescere più rapidamente. Quest’ultimo caso è applicabile alle piccole imprese che fanno ricerca. In effetti, quando una piccola impresa produce un nuovo prodotto — che può essere un bene di consumo o un prodotto intermedio da usarsi in un processo di produzione molto più lungo —, è chiaro che almeno per un certo periodo essa opera in posizione di monopolio: fatto, questo, che Schumpeter non ha solo riconosciuto ma sottolineato più di una volta in *Capitalismo, socialismo e democrazia* e nei *Cicli economici*. E se, come spesso avviene, il nuovo prodotto è in concorrenza diretta con un numero relativamente piccolo di altri prodotti, simili ma non identici, possiamo dire che l’impresa opera in condizioni di oligopolio differenziato — gli altri due tipi di oligopolio

sono caratterizzati da elevata concentrazione e omogeneità di prodotti (oligopolio concentrato) e da concentrazione e differenziazione (oligopolio misto). Nel considerare il capitalismo dei grandi complessi, Schumpeter trascura il ruolo delle piccole imprese che operano in condizioni di oligopolio differenziato. In effetti, oggi sia le grandi sia le piccole imprese giocano un ruolo essenziale nel processo innovativo; e le grandi imprese sono tanto più dinamiche quando sono in concorrenza con piccole imprese dinamiche, oppure quando possono contare sulla cooperazione di un ampio numero di piccole imprese, il cui tasso di natalità è tanto più alto quanto più diffusa è l'istruzione superiore. Se è così, quella che si deve promuovere non è una politica che favorisca le grandi imprese in quanto tali (ad esempio, attraverso le fusioni: cfr. Adams e Brock, 1988), ma una politica che, incoraggi la ricerca di base dentro e fuori delle università e la ricerca applicata presso tutte le imprese, indipendentemente dalle dimensioni, e una politica che favorisca l'ingresso di nuove imprese su mercati in espansione e la cooperazione fra grandi e piccole imprese in attività innovative. È vero che in parecchi casi certe innovazioni sono state sviluppate da piccole imprese da sole, così come è vero che a volte le grandi imprese acquistano i brevetti di inventori indipendenti e di piccole imprese non per svilupparli ma per sterilizzarli, almeno per un certo tempo, quando le innovazioni rese possibili da queste invenzioni potrebbero mettere in pericolo il potere di mercato riguardante i beni che esse già producono. D'altra parte, l'acquisizione di piccole imprese da parte di grandi imprese può conferire a queste nuovo dinamismo, quando si tratta di piccole imprese che hanno avviato con successo innovazioni redditizie, che tuttavia non riescono a sviluppare oltre un certo punto: le piccole imprese scompaiono e le grandi diventano ancora più grandi e più dinamiche. All'opposto, alcune piccole imprese innovatrici nascono dalle grandi, come Eva dalla costola di Adamo, per iniziativa di tecnici-ricercatori che lavoravano presso grandi imprese e che si mettono in proprio dopo che «dalle grandi imprese presso cui lavoravano si erano visti contestare la validità, o l'immediata utilità pratica, delle loro scoperte» (Berardi, 1967; lo stesso autore esprime osservazioni di grande interesse anche sulla questione, ricordata poco fa, delle acquisizioni di piccole imprese innovatrici da parte di grandi imprese).

Le relazioni tra grandi e piccole imprese danno pertanto luogo a una varietà di conseguenze, alcune positive, altre negative; per quanto ho potuto vedere, tuttavia, la somma algebrica sembra essere decisamente positiva, soprattutto dopo la nascita dell'industria elettronica, in cui la materia grigia rappresenta l'essenziale materia prima e in cui le economie di scala non sono così determinanti come in parecchie industrie mature. A mio avviso, l'interazione fra le due categorie

d'imprese è così importante che senza di essa, nel capitalismo contemporaneo, la burocratizzazione dei grandi complessi sarebbe divenuta sempre più estesa e il processo di crescita avrebbe subito un progressivo rallentamento — “l'unità industriale gigante perfettamente burocratizzata presa a se non tende all'innovazione, ma alla “routine” e quindi al ristagno. Non vi è dubbio: Schumpeter ha sottovalutato la funzione delle piccole imprese e non ha visto il ruolo dinamico che esse possono svolgere in rapporto alle grandi imprese.

Tuttavia la sua concezione del processo di concentrazione non è da scartare completamente, in primo luogo perché, se è vero che l'importanza relativa delle grandi imprese è in diminuzione, la loro importanza in termini assoluti è tuttora grande e in certi settori in aumento, e in secondo luogo perché ritengo che il concetto schumpeteriano della “concorrenza che conta” possa utilmente essere generalizzato ed esteso alle piccole imprese dinamiche che operano in condizioni di oligopolio differenziato. Tale estensione non è affatto una questione secondaria perché, se la sviluppiamo sistematicamente, possiamo da una parte migliorare e allargare il potere interpretativo dell'analisi schumpeteriana del capitalismo contemporaneo e, dall'altra, correggere il giudizio di Schumpeter sul funzionamento di un'economia centralmente pianificata, che appare di gran lunga troppo favorevole, malgrado l'avvertenza che le sue osservazioni «si riferiscono esclusivamente alla logica dei modelli astratti».

4. Economie di scala, piccole imprese e innovazioni in un'economia centralmente pianificata

La questione delle piccole imprese e quella della capacità d'innovazione di un'economia centralmente pianificata sono strettamente connesse tra di loro. Occorre tuttavia fare una distinzione per quanto concerne l'esperienza russa. Gli indici della produzione industriale dell'Unione Sovietica mostravano in un primo periodo — diciamo fino agli anni '50 e '60, a parte il tragico intermezzo della seconda guerra mondiale — una crescita rapida; e questo sembrava dare vigore alla tesi secondo cui le economie socialiste potevano non soltanto funzionare ma anche funzionare bene — mettendo da parte ogni questione, che pure ha importanza vitale, di libertà e di democrazia. Secondo la mia interpretazione, in quel periodo il Gosplan dovette affrontare due problemi principali: procedere alla costruzione di alcune opere pubbliche fondamentali e sviluppare un certo numero di industrie di base, quali quelle dell'elettricità, dell'acciaio, del carbone, del petrolio: tutte industrie in cui le economie di scala si erano già affermate, e che sono importanti non soltanto per la crescita economica ma anche per il riarmo; inoltre, il "Ministero della Produzione" di Barone poteva ordinare già pronte dai paesi occidentali unità produttive di tali industrie. (Questa possibilità rendeva per così dire superflua la lunga evoluzione che nei paesi occidentali aveva preparato la nascita di unità di grandi dimensioni.) Nell'Unione Sovietica, dopo che fu creata la base industriale e fu necessario pensare alla crescita delle industrie meccaniche e leggere, le difficoltà si fecero sempre più gravi. Ora, mentre nell'industria pesante predominano le economie di scala e l'economia centralmente pianificata può persino avere qualche vantaggio rispetto all'economia di mercato anche dal punto di vista delle innovazioni (che in buona misura possono essere importate ed essere facilmente applicate alle grandi unità produttive), questo non avviene nell'industria leggera, dove la grande dimensione non è predominante e dove il ruolo delle piccole imprese dinamiche appare essenziale, soprattutto in quell'industria — meglio sarebbe dire: in quel gruppo d'industrie — che nel nostro tempo ha un ruolo di guida in molti processi innovativi, vale a dire l'elettronica. Negli ultimi due o tre decenni, dopo alcuni tentativi, falliti, di decentrare molte attività e di dare più potere discrezionale ai dirigenti, le difficoltà sono aumentate molto rapidamente, e l'economia sovietica è entrata in un periodo di crisi generale. (Concentrando gli sforzi economici, organizzativi e scientifici sulle produzioni militari, l'Unione Sovietica è riuscita, almeno per qualche tempo, a non perdere terreno in questo specifico settore rispetto agli Stati Uniti e ad altri paesi occidentali; ma anche questo settore — dopo i più recenti sviluppi dell'elettronica, che, specialmente negli Stati Uniti, devono molto al contributo delle piccole imprese — ha mostrato segni crescenti di debolezza.)

5. Osservazioni generali

Schumpeter era notoriamente un conservatore e non poteva essere sospettato di simpatie per il comunismo o il socialismo — anche se, pare, una tale accusa gli fu mossa da uno dei suoi critici. Nonostante il suo conservatorismo, comunque, resta il fatto che l'amore per il paradosso e la sua passione «d'épater les épateurs des bourgeois» lo portò a esprimere una grande ammirazione per Marx — con il quale condivideva, nonostante tutte le differenze, la tesi del processo di concentrazione — e a presentare un giudizio molto favorevole delle potenzialità di un'economia centralmente pianificata, giudizio che, alla luce di eventi relativamente recenti (ben prima di Gorbaciov), appare radicalmente errato. Paul Sweezy, che era stato allievo di Schumpeter, era diventato marxista; Shigeto Tsuru era stato fortemente influenzato da Marx tramite Schumpeter e ciò vale anche per Richard Goodwin, che tuttavia da giovane era già divenuto marxista per suo conto. Il fatto che l'economista, il quale sosteneva che il socialismo economicamente poteva funzionare anche meglio del capitalismo, fosse un conservatore, rendeva questa tesi particolarmente convincente. Tutto ciò aveva creato, ritengo, una sfiducia piuttosto diffusa nei confronti di Schumpeter che portò vari economisti a rifiutare non soltanto le sue idee sulle economie centralmente pianificate, ma anche alcune delle sue tesi assai feconde, come quella della "concorrenza che conta". Più in generale ritengo che, nono-

stante la recente ripresa d'interesse per la costruzione teorica schumpeteriana, l'influenza ditale costruzione sia ancora limitata rispetto alla sua importanza. Sono dell'avviso che una delle ragioni di questo stato di cose è il giudizio sopra menzionato sul funzionamento di un'economia centralmente pianificata, giudizio che viene collegato alla tesi schumpeteriana del processo di concentrazione, considerato come un processo globale e irresistibile.

Se ci liberiamo, sul piano analitico, di questa tesi, potremo rimuovere un importante ostacolo a una ripresa assai più vigorosa della costruzione schumpeteriana, contribuendo così gradualmente a modificare l'incredibile situazione della teoria economica, dove ancora prevale l'approccio statico, in un'epoca in cui innovazioni tecnologiche e organizzative di ogni genere cambiano e sovvertono continuamente la vita economica.

Roma

PAOLO SYLOS LABINI

NOTA BIBLIOGRAFICA

ADAMS W. and BROCK JAMES W., 1988, "The Bigness Mystique and the Merger Policy Debate: An International Perspective", *Northwestern Journal of International Law and Business*, voi. 2, ii 1-48.

BERARDI GIANFRANCO, 1967, "Concentrazione, «conglomerate business» e fusioni nell'industria nord-americana", *Rivista di politica economica*, novembre.

MARSHALL ALFRED, 1923, *Industry and Trade*, London, Macmillan.

SCHERER FREDERIK M., 1980, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago, Rand McNally.

SCHUMPETER JOSEPH A., 1939, *Business Cycles*. New York, McGraw Hill.

SCHUMPETER JOSEPH A., 1942, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, Harper (trad. it. *Capitalismo, socialismo e democrazia*, Milano, Ed. Comunità, 1954).

SYLOS LABINI PAOLO, 1980, *Prefazione* all'edizione brasiliana di "Oligopolio e progresso tecnico", São Paulo, Forre Universitaria,

SYLOS LABINI PAOLO, 1983, *Il sottosviluppo e l'economia contemporanea*, Roma-Bari, Laterza.

SYLOS LABINI PAOLO, 1984, *The Forces of Economic Growth and Decline*, Cambridge Mass., The MIT Press (trad. it., *Le forze dello sviluppo e del declino*, Roma-Bari, Laterza, 1985).

SYLOS LABINI PAOLO, 1986, *Le classi sociali negli anni '80*, Roma-Bari, Laterza.

SYLOS LABINI PAOLO e GUARINO GIUSEPPE, 1956, *L'industria petrolifera negli Stati Uniti, nel Canada e nel Messico*, Milano, Giuffrè.

VON HAYEK FREDERICK A. (editor), 1935, *Collectivist Economic Planning*, London, Routledge and Sons.

WINIECKI JAN, 1986, "Distorted Macroeconomics of Central Planning", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, June, no. 157, pp. 197-224.