

1. Imprese, tecnologia e diritti di proprietà

di Ugo Pagano

1. Introduzione

Fino a pochi anni fa la posizione della teoria dell'impresa nella struttura di un corso di microeconomia era relativamente chiara: teoria dell'impresa e teoria del consumatore venivano collocate su uno stesso piano e si svolgevano parallelamente per poi ricomporsi nella teoria dell'equilibrio di mercato. Preferenze e tecnologia svolgevano un ruolo simile e venivano utilizzate in modo spesso formalmente analogo per spiegare il comportamento di consumatori e imprese. Queste ultime venivano viste semplicemente come agenti di una economia di mercato.

Questa architettura della teoria economica non è più fuori discussione. Nella struttura dell'edificio teorico l'impresa tende a spostarsi dal piano in cui coabita con il consumatore al piano superiore dove il problema diventa la sua coesistenza con il mercato¹. L'impresa non ci appare più solo come un semplice agente dell'economia di mercato ma anche come una istituzione, alternativa al mercato, in cui cooperano individui che hanno diritti su alcune risorse particolari dell'impresa e/o sull'impresa nel suo complesso.

Lo scopo di questo lavoro è esaminare questa nuova visione del rapporto fra impresa e mercato e le sue implicazioni sull'analisi delle relazioni fra dimensione dell'impresa, efficienza tecnologica e attribuzione dei diritti di proprietà.

Nel par. 1 si confrontano le tradizionali spiegazioni tecnologiche dell'esistenza e della dimensione dell'impresa con le nuove teorie basate sui costi di transazione. In esse si sostiene che la tecnologia (per esempio una fase iniziale di economie di scala) non può spiegarci (se non indirettamente attraverso la sua influenza sui costi di organizzazioni alternative) né l'esistenza, né la dimensione dell'impresa. Inoltre si argomenta che la spiegazione della coesistenza e della estensione delle transazioni di mercato e della struttura amministrativa delle imprese va ricercata in un raffronto di costi organizzativi più ampio includendo i costi che esse comportano in situazioni di disequilibrio.

¹ Questo punto è già contenuto nei manuali più recenti e avanzati, quali Kreps [1990].

Nel par. 2 viene esaminata la tesi secondo cui la struttura di diritti che caratterizza l'impresa può essere spiegata con considerazioni di efficienza tecnologica e, in particolare, sulla base delle risorse impiegate dall'impresa stessa. Secondo le tesi «neo-istituzionaliste» l'impresa è una istituzione che emerge per motivi di efficienza in circostanze in cui i costi di transazione di mercato sono particolarmente alti. Secondo tali teorie ciò si verifica quando si impiegano tecnologie che richiedono l'uso intensivo di risorse specifiche e/o difficili da controllare. La struttura di diritti di proprietà che caratterizza l'impresa viene spiegata secondo criteri simili di efficienza facendo di nuovo riferimento alle caratteristiche delle risorse impiegate dall'impresa. I diritti sull'impresa verranno acquisiti da quei fattori che sono relativamente più specifici e/o difficili da controllare e che potranno quindi risparmiare di più sui costi di transazione che sono all'origine dell'esistenza dell'impresa. A giudizio dello scrivente tale tesi presenta notevoli meriti esplicativi ma tuttavia essa va in qualche modo integrata con quella opposta secondo cui alcune caratteristiche delle risorse impiegate dalle imprese possono essere spiegate con la struttura dei diritti che gli individui hanno sull'impresa stessa. Ciò rende possibile il persistersi di sistemi organizzativi inefficienti.

Per quanto gli argomenti presentati siano forse ancora immaturi per offrire chiavi di lettura significative della realtà, la relazione si conclude con un tentativo di estrarre delle indicazioni di politica economica da questa letteratura.

2. Perché esistono le imprese?

2.1. Spiegazioni tecnologiche e costi di transazione

La spiegazione tradizionale dell'esistenza e della dimensione dell'impresa è basata su considerazioni strettamente tecnologiche. Il vantaggio di associarsi dovuto all'esistenza di una fase iniziale di rendimenti di scala crescenti giustificano l'esistenza dell'impresa e la sua dimensione. Analoghe considerazioni tecnologiche sono usate per giustificare perché esiste un limite alla dimensione dell'impresa. Una fase successiva di rendimenti decrescenti spiegherebbe la dimensione minima dell'impresa.

Se queste tesi fossero vere tutta la recente letteratura non avrebbe molto senso. La spiegazione in termini di costi di transazione² dell'esistenza e della dimensione dell'impresa sarebbe superflua. In quanto segue si cerca di dimostrare che ciò non è vero per il motivo che i

² Tale spiegazione trova la sua origine in Coase [1937].

rendimenti economici crescenti e decrescenti che si verificano a livello di impresa sono il risultato del fallimento del mercato e non la loro causa. In altre parole si propone la tesi³ che in una economia in cui i costi di transazione sono uguali a zero e in cui i diritti di proprietà sono perfettamente definiti i rendimenti sono necessariamente costanti. Ora, in un regime di rendimenti costanti l'esistenza dell'impresa e la sua dimensione non risultano giustificati. Ognuno può lavorare per conto suo. Se quindi accettassimo la tesi che costi di transazione uguali a zero implicano rendimenti economici costanti, dimostreremmo che esistenza e dimensione dell'impresa possono essere presi in considerazione solo quando i costi di transazione di mercato sono positivi – una tesi che dimostrerebbe che solo il più recente approccio che compara i costi di organizzazione dell'impresa e quelli del mercato può spiegarci l'esistenza e la dimensione delle imprese.

Tale tesi può essere dimostrata partendo dall'osservazione che rendimenti crescenti e decrescenti di scala non sono niente altro che delle esternalità (positive o negative) che la produzione di una certa unità di un bene provoca alla produzione di altre unità dello stesso bene. Consideriamo una situazione ideale in cui i diritti di proprietà sugli effetti che ogni agente ha sull'altro sono perfettamente definiti e in cui i costi di transazione sono uguali a zero. In tale situazione le esternalità, dovute ai rendimenti di scala, verrebbero internalizzate nel senso che esisterebbe un mercato per gli effetti benefici e malefici che la produzione di una unità di un bene ha sulle altre unità del bene. In altre parole in tale situazione il numero di unità che viene prodotto dall'impresa sarebbe irrilevante perché ognuno si approprierebbe comunque dei benefici o dei danni che la produzione di una unità di bene porta alle altre. I benefici possono essere in termini di mezzi indivisibili, conoscenze tecniche, individuazione del prodotto giusto e così via. I danni possono essere in termini di congestione e, più in generale, di diminuita produttività delle risorse. Se per tali effetti esistesse un mercato concorrenziale con costi di transazione nulli, essi non costituirebbero delle esternalità di cui gli agenti che le provocano non sono capaci di appropriarsi o per cui non devono pagare. Infatti, se esistessero effetti positivi che una unità di prodotto avrebbe sulle altre questo non comporterebbe rendimenti crescenti o costi più bassi per una impresa che produce più unità perché anche chi producesse una sola unità del bene sarebbe pagato per gli effetti positivi che la produzione di tale unità ha sulle altre⁴.

³ Su questo punto è in corso una ricerca comune con Graciela Chinchilnisky e Geoffrey Heal.

⁴ Questo implicherebbe che esiste uno stretto legame fra Coase [1937] e Coase [1960] che per quanto risulta non è mai stato chiarito da Coase stesso. Se con Coase [1960] sosteniamo che in un mondo con zero costi di transazione tutte le esternalità

Se nel discorso introduciamo una dimensione temporale e assumiamo che l'esternalità possa andare in una sola direzione dalle unità precedenti a quelle successive, l'ipotesi di costi di transazione uguale a zero comporta che è indifferente produrre le unità successive e quelle precedenti. Anche quando da un punto di vista tecnologico siamo in un regime di economie di scala crescenti o decrescenti, siamo quindi da un punto di vista economico in un regime di rendimenti costanti. In un regime tecnologico di economie di scala crescenti è ovviamente vantaggioso produrre le unità successive anziché quelle precedenti poiché le prime hanno effetti benefici sulle seconde. Ovviamente se tali benefici non fossero pagati a chi li arreca ogni produttore vorrebbe essere l'ultimo a produrre incorrendo in costi più bassi. Tuttavia in un regime di diritti di proprietà ben definiti e di costi di transazione nulli, gli agenti contratterebbero in un mercato competitivo di essere i produttori, dietro il pagamento di un certo prezzo, per esempio, delle prime cento unità. Ognuno sarebbe indifferente fra il produrre le prime cento unità e le seconde cento unità perché i produttori delle prime cento unità riceverebbero un pagamento che li compensa delle economie di scala che essi arrecano ai produttori delle seconde cento unità. In altre parole il prezzo di equilibrio per il diritto di produrre le seconde cento unità compenserebbe esattamente i rendimenti tecnologici di scala e renderebbe i rendimenti economici costanti. I rendimenti tecnologici di scala crescenti si trasformerebbero in rendimenti economici di scala crescenti nel caso in cui l'esistenza di costi di transazione rendesse impossibile un contratto fra i produttori delle prime cento unità e i produttori delle seconde unità di un bene. Se la scala della produzione e la dimensione dell'impresa contano ciò significa che i costi di transazione sono positivi.

Quando i costi di transazione sono nulli i rendimenti economici di scala sono costanti e l'associazione degli individui in imprese al fine di garantire una più elevata produttività non ha più senso. Un discorso analogo vale per le economie di scopo. Ciò implica che l'idea tradizionale secondo cui le imprese esistono per realizzare economie di scala e di scopo vada vista come un caso particolare della affermazione secondo cui le imprese esistono quando i costi di organizzazione interna sono inferiori ai costi di mercato.

Le economie di scala e di scopo possono essere rilevanti per l'esistenza delle imprese solo quando i costi di transazione che permettono la loro contrattazione sul mercato sono comparativamente troppo

sono internalizzate diciamo anche che i rendimenti di scala sono necessariamente costanti in tale mondo. Tale punto implica Coase [1937] che afferma che quando i costi di transazione sono zero (e i rendimenti di scala costanti) le imprese non hanno ragione di esistere.

elevati. Questo risulta evidente quando i costi di contrattazione fra i produttori sono così elevati che i produttori delle prime cento unità di prodotto non riescono a raggiungere un accordo con i produttori delle seconde cento unità di prodotto. In questo caso l'esistenza nel mercato di economie esterne non internalizzate provocherà sottoproduzione ed inefficienza. Per esempio i produttori delle prime unità finiranno con il produrre di meno perché non sono remunerati per gli effetti che la loro attività ha sugli altri produttori. Tale inefficienza può essere eliminata o ridotta se la transazione fra i produttori delle prime e delle successive unità viene internalizzata con costi organizzativi relativamente più bassi all'interno di una singola impresa. Quando vi sono mercati incompleti per via di elevati costi di transazione ed economie di scala per cui non esistono mercati e prezzi allora l'internalizzazione di tali transazioni in una impresa può permettere una sostanziale riduzione di costi e la realizzazione di economie di scala che sono, in questo senso, dovute all'esistenza e alla dimensione della impresa. Si può tuttavia osservare che se i costi di transazione fossero nulli non vi sarebbe alcuna economia di scala che l'impresa potrebbe sfruttare⁵.

Le economie di scala in senso tecnologico generano rendimenti di scala a livello di impresa indirettamente mediante meccanismi che sono dovuti all'esistenza di costi di transazione positivi. Tali meccanismi possono essere meglio precisati facendo riferimento alle circostanze che secondo la letteratura sono la causa di elevati costi di transazione. Quando esistono economie di scala i rapporti contrattuali fra gli agenti possono essere facilmente caratterizzati da:

a) difficoltà di misura e monitoraggio⁶. È per esempio difficile e costoso stimare gli effetti che le prime unità prodotte hanno su quelle successive;

b) problemi dovuti alla specificità degli investimenti⁷. Per esempio, l'effetto positivo che un produttore delle prime cento unità ha su un produttore delle seconde cento unità può essere specifico a tale produttore e gli investimenti sostenuti possono non essere utilizzabili con altri agenti;

⁵ Un ragionamento simile può essere fatto per le diseconomie di scala. Il ruolo dell'impresa e la sua dimensione possono essere paradossalmente spiegate dal fatto che essa internalizza tali diseconomie di scala e prende più correttamente decisioni che considerano questo tipo di interdipendenza fra le unità che vengono prodotte.

⁶ L'esistenza dell'impresa è attribuita a difficoltà di misura e monitoraggio in Alchian-Demsetz [1972] con particolare riferimento alla situazione che si genera nei team. Su questo punto vedi anche Jensen-Meckling [1976].

⁷ La spiegazione della ragione di essere dell'impresa in termini di specificità delle risorse deve la sua popolarità a Williamson [1985]. Su questo punto vedi anche Alchian [1984 e 1987].

c) da informazione privata sul valore che gli effetti delle prime unità prodotte hanno sulle altre.

Questi sono, secondo le interessanti sintesi di Milgrom-Roberts⁸ [1991], gli elementi che rendono la contrattazione di mercato costosa e che secondo loro vanno paragonati ai costi di influenza o di «rent seeking» che abbiamo all'interno delle organizzazioni per spiegare esistenza e dimensioni delle imprese.

I costi di contrattazione diventano molto alti in presenza di investimenti specifici, di difficoltà di monitoraggio o di informazione privata relativa al valore delle risorse. In tali circostanze l'autorità della concorrenza non riesce a frenare l'opportunismo. Può essere a questo punto vantaggioso l'intervento di una autorità centrale che integrando in una unica organizzazione i soggetti garantisca i loro investimenti specifici dall'opportunismo di altri agenti e, in generale, controlli che essi rispettino i termini del contratto. L'autorità centrale non sarà tuttavia priva di difetti e di costi perché il suo intervento può essere arbitrario e non riflettere gli interessi dell'organizzazione quanto piuttosto gli interessi propri e/o dei gruppi di pressione interni alla organizzazione. Autorità della concorrenza e autorità centralizzata del comando presentano entrambi i loro costi organizzativi. La comparazione di tali costi e la loro variazione in circostanze diverse, piuttosto che la tecnologia in quanto tale, sono alla radice della spiegazione della esistenza e dimensione di mercati ed imprese.

2.2. Costi organizzativi in equilibrio e disequilibrio

Una caricatura, forse un po' faziosa, della visione neo-istituzionalista dell'impresa che abbiamo considerato potrebbe essere la seguente: i manager delle imprese sono dei poliziotti (in molti casi corrotti) che tuttavia possono spesso esercitare il loro compito di polizia meglio del mercato in presenza di particolari condizioni quali specificità di risorse e difficoltà di monitoraggio. Tali costi naturalmente non scompaiono in una situazione di equilibrio⁹ e possono essere convenientemente paragonati e studiati in tale situazione.

Tuttavia il ruolo del mercato e della concorrenza non sta solo nel-

⁸ Uno degli aspetti più stimolanti dell'articolo di Milgrom e Roberts è che esso getta un ponte fra la letteratura «politica» relativa al *rent seeking* e la letteratura relativa all'esistenza e la dimensione dell'impresa.

⁹ Non solo questi costi non scompaiono in equilibrio ma essi implicano anche che l'equilibrio può non implicare *market clearing* [vedi per esempio Bowles 1985]. In quanto segue non considererò questo importante aspetto della letteratura ma mi concentrerò sui costi relativi delle due istituzioni, ovvero sul confronto fra le risorse impiegate da impresa e mercato per bilanciare domanda e offerta.

la funzione di polizia e di disciplina anti-opportunismo ma anche e soprattutto nel loro ruolo di coordinamento fra domanda e offerta, fra bisogni e risorse o fra fini e mezzi. Naturalmente i costi e i benefici di tale attività non possono essere osservati in una situazione di equilibrio. In tale situazione il problema di coordinamento delle decisioni è risolto. Ci si può, quindi, utilmente concentrare sul problema della loro attuazione e sullo studio dei costi che essa comporta. Ma la convenienza analitica dello studio delle situazioni di equilibrio nulla toglie al fatto che forse il principale ruolo del mercato consiste nel coordinamento fra domanda e offerta. In modo del tutto simile si può sostenere che i manager che agiscono all'interno di una impresa non sono semplicemente utili come poliziotti anche se lo studio di questo aspetto è analiticamente più attraente. Anche essi equilibrano esigenze e risorse atte al loro soddisfacimento in modo simile al mercato¹⁰.

Naturalmente, se l'eliminazione degli squilibri fra domanda e offerta che si hanno sul mercato non comportasse costi in termini di risorse utilizzate in modo inefficiente, allora l'impiego di manager che svolgessero tale funzione sarebbe un puro spreco. Tuttavia una lunga tradizione (attualmente forse poco di moda) ha fatto notare che dopo tutto i manager delle imprese potrebbero meritarsi il loro stipendio per il fatto che essi permettono un coordinamento delle decisioni *ex-ante* al posto del meccanismo *ex-post* che opera sul mercato.

Tale tipologia di meccanismi, che può essere fatta risalire a Marx, può essere definita nel modo seguente. Un meccanismo di coordinamento è *ex-ante* quando vi è un tentativo di eliminare eventuali incoerenze fra le decisioni prima di renderle operative. Un meccanismo di coordinamento è *ex-post* quando non vi è alcun tentativo di eliminare incoerenze *ex-ante* ma tuttavia esiste una reazione degli agenti al loro verificarsi che tende ad eliminarle.

Secondo Marx l'impresa (e il socialismo che era concepito come una società con una singola grossa impresa) era caratterizzata dal coordinamento *ex-ante* e dall'autorità del comando. Tali meccanismi erano a giudizio di Marx ben più efficienti del meccanismo di coordinamento *ex-post* basato sull'autorità della concorrenza che caratterizza il mercato. Come conseguenza Marx propose l'organizzazione della società in una singola impresa. Tale proposta era teoricamente ingiustificata¹¹ perché paragonava i costi organizzativi del mercato ad un

¹⁰ Questo punto è trattato in Pagano [1992a].

¹¹ Vedi il terzo capitolo di Pagano [1985] dove si sostiene che Marx propone due modelli fra loro in contraddizione: il primo basato sull'estensione dell'impresa a tutta la società e il secondo basato su una critica al mondo autoritario e alienato dell'impresa. Tale fondamentale ambiguità è nascosta da un debole e ingiustificato legame eventuale che, secondo Marx, esisterebbe fra i due modelli.



«nirvana» interno alle imprese privo di rilevanti costi organizzativi. Le sue conseguenze pratiche sono state disastrose¹². A dispetto di ciò la metodologia di Marx può ancora presentare motivi di interesse perché essa non compara solo le forme di autorità e quelli che possiamo chiamare i costi di transazione di equilibrio ma anche le forme di coordinamento *ex-post* ed *ex-ante* o quelli che possiamo chiamare costi di transazione di disequilibrio. In sostanza Marx fornisce una metodologia le cui conseguenze sono sinteticamente espresse dalle entrate della tab. 1.1 e una risposta all'interno di essa che si esprime indicando come ottimale la casella (a).

TAB. 1.1

COORDINAMENTO	AUTORITÀ	
	Comando	Concorrenza
<i>Ex-ante</i>	(a) Marx	(b) R. E.
<i>Ex-post</i>	(c) Lange	(d) Hayek

La risposta marxiana è motivata dal fatto che il meccanismo di mercato elimina le incoerenze fra domanda e offerta soltanto *ex-post*. Questo avviene con grave spreco di risorse perché esse vengono, per lo meno temporaneamente, impiegate in usi relativamente poco produttivi. Naturalmente, quando ciò accade, si realizzano delle perdite. Vi è quindi un incentivo ad eliminare tali incoerenze *ex-post*. Ma il processo è costoso e tali costi, secondo Marx, possono essere eliminati mediante il coordinamento *ex-ante* ovvero mediante il tentativo di eliminare tali incoerenze fra domanda e offerta (o fra bisogni e risorse atte a soddisfarle) prima che esse si verifichino.

La risposta degli Austriaci¹³ a tali tesi è stata spesso vista come un altro dei due estremi polemici fra cui la scuola walrasiana ha dovuto sapientemente mediare per trovare la risposta corretta. In realtà si può sostenere che la scuola walrasiana non solo non trovò la giusta soluzione intermedia ma creò invece una notevole confusione nell'impostazione del problema.

¹² Tuttavia, nonostante tali disastrose conseguenze, si deve osservare che una economia a una sola impresa o, chiamiamola così, con «impresa (quasi) completa» è riuscita ad esistere per molti anni. Sono francamente convinto che una società a mercati completi e senza imprese non riuscirebbe a reggere nemmeno due minuti.

¹³ Vedi in particolare Mises [1920] e Hayek [1935 e 1949]. Un'interessante interpretazione del dibattito sulla teoria economica del socialismo è Lavole [1985].

Come è noto Walras aveva descritto il mercato con il trucco del banditore. La descrizione del mercato fu quindi approssimata mediante un modello che presupponeva coordinamento *ex-ante* ed esistenza di un agente che centralizzava le contrattazioni. L'esistenza dei «costi di transazione di disequilibrio» fu ignorata descrivendo il mercato come una impresa pianificata e controllata in modo perfetto. Il paradossale risultato di tale operazione fu che ci si dovesse poi porre il problema: perché esistono le imprese?¹⁴

Da questo punto di vista se fra Marx e gli Austriaci vi fu contrapposizione nelle conclusioni, vi fu invece maggiore identità nell'impostazione del problema.

Hayek e Mises rivendicarono l'enorme costo o persino l'impossibilità di formulare un piano razionale *ex-ante*. La dispersione della conoscenza e il costo (talvolta l'impossibilità) di trasmetterla rendevano questo compito impossibile. Al contrario il mercato era visto come un meccanismo di coordinamento che era ottimale in un senso più debole ma al tempo stesso più forte del senso in cui lo era nella tradizione walrasiana. Infatti nella scuola austriaca il mercato è visto come un processo mediante cui gli agenti facendosi concorrenza per le risorse e offrendo dei prezzi che sono collegati alle opportunità che percepiscono, rendono noto il costo opportunità delle risorse e si comunicano così le loro informazioni private. Il mercato è quindi un processo, soggetto a squilibri e incoerenze, che non porta a quella massimizzazione del benessere sociale che solo un Dio-Pianificatore onnisciente potrebbe raggiungere. In questo senso il mercato è ottimale in un senso più debole del senso in cui tale termine è usato nella tradizione walrasiana. Al tempo stesso, il mercato è ottimale in un senso più forte del senso in cui tale termine viene usato nella tradizione walrasiana. In tale tradizione sono possibili più meccanismi ugualmente ottimali, mentre nella tradizione austriaca il mercato è ottimale in un senso forte: esso è l'unico meccanismo mediante cui l'informazione dispersa fra gli agenti può essere ricomposta in un disegno di azioni aventi una certa coerenza e razionalità.

Nonostante l'opposizione fra tradizione marxiana e austriaca una loro integrazione non è solo desiderabile ma anche necessaria in quanto la prima non riesce a spiegare i limiti dell'impresa e la seconda non spiega i limiti del mercato mentre il problema è spiegare la loro coesistenza. Questo è un punto su cui ritorneremo fra breve. Prima di ciò è utile considerare le altre due combinazioni possibili che sono presenti nella tabella 1.1: quella fra coordinamento *ex-post*

¹⁴ È paradossale che il banditore walrasiano andrebbe inserito nel quadro (a) della tab. 1.1 pur essendo concepito da molti come una descrizione approssimata del meccanismo di mercato. Il ruolo del banditore nell'affascinante utopia di Walras è esaminato in Pagano [1985].

ed autorità del comando (c) e quella fra coordinamento *ex-ante* ed autorità della concorrenza (b).

La prima combinazione (c) fu proposta da Lange [1936] e prevedeva un ufficio di piano che intervenisse *ex-post* nella economia reale correggendo mediante interventi sui prezzi eventuali squilibri fra domanda e offerta. È da notare l'elemento di confusione (tipico della tradizione walrasiana) che è presente in questa versione di banditore-pianificatore. Il banditore walrasiano che intendeva approssimare il mercato risulta essere più un pianificatore del banditore-pianificatore di Lange nel senso che esso tenta di intervenire *ex-ante* nell'economia.

Lange intendeva dimostrare la sostanziale equivalenza fra mercato e pianificazione. In realtà non solo fallisce in questo scopo ma finisce col proporre un modello sostanzialmente diverso da entrambi che è caratterizzato dalla concomitanza di intervento *ex-post* e autorità del comando. In effetti alcuni prezzi amministrati sia all'interno delle imprese che fuori da esse sono grosso modo governati secondo i criteri di Lange. Rimane un problema aperto: se il modello di Lange unisca vantaggi e/o svantaggi di mercati tradizionali e strutture amministrative più centralizzate.

La seconda combinazione (b) fra autorità della concorrenza e coordinamento *ex-ante* può essere agevolmente attribuita ai teorici delle aspettative razionali. Secondo tali economisti non solo coordinamento *ex-ante* e autorità della concorrenza sono fra loro compatibili ma in un certo senso il primo implica necessariamente la seconda. Infatti l'autorità della concorrenza implica che tutte le opportunità di guadagno incluse quelle che derivano dal processare le informazioni siano sfruttate. Quindi gli agenti avranno aspettative razionali sui prezzi futuri che renderanno le loro decisioni fra di loro compatibili¹⁵. Come Marx, gli Austriaci e Lange, i teorici delle aspettative razionali hanno cercato di descrivere un mondo ottimale. Come tali autori essi hanno ignorato molte delle condizioni che sono necessarie per ottenere quel tipo di mondo ideale.

Una assoluta coerenza delle decisioni che venisse ottenuta in tal modo sarebbe paradossalmente più soggetta alle critiche rivolte da Hayek alla pianificazione centrale di quanto non lo sia la pianificazione centrale stessa. Ciò non è sorprendente perché nel caso delle aspettative razionali il vantaggio della concorrenza non sta nel fatto che, come aveva suggerito Hayek, ognuno decide sulla base dei prezzi correnti. Al contrario esso risiede nel fatto che ognuno viene costretto

¹⁵ Questo è il punto sollevato nel famoso articolo di Muth [1963] che è stato il punto di riferimento della scuola delle aspettative razionali. Le osservazioni svolte in questa sezione sono sviluppate in modo più articolato in Pagano [1992a].

a comportarsi dalla concorrenza come un pianificatore centrale nel senso che elabora *ex-ante* un modello completo dell'economia.

Questo modello organizzativo, se spinto fino alle sue estreme conseguenze, presenta difficoltà e costi ancora maggiori della pianificazione centrale¹⁶.

Una prima difficoltà è che, a differenza del caso della pianificazione centrale, lo stesso sforzo di raccolta di informazioni e calcolo di una soluzione di equilibrio andrebbe ripetuto varie volte.

Altre difficoltà sono dovute al fatto che ognuna delle operazioni è concettualmente più difficile di quella che avviene nella pianificazione centrale perché essa coinvolge più agenti decisionali. Questo richiede omogeneità fra i modelli che vengono usati. O, in altre parole, l'autorità del pianificatore centrale andrebbe sostituita con l'autorità di un singolo modello accettata da tutti – cosa che per la verità appare abbastanza più difficile. Inoltre anche ove si usasse un unico modello, la disomogeneità delle informazioni e la pluralità degli agenti che decidono creerebbe un problema di «aspettative di aspettative» del tipo «contesto di bellezza» descritto da Keynes che sarebbe assai peggiore di quello che potrebbe determinarsi in un regime di pianificazione centralizzata. Infine anche quando gli agenti processassero tutti la stessa informazione sulla base dello stesso modello e questo fosse *common knowledge* sorgerebbe comunque il classico problema della convergenza del *learning* dovuta al fatto che eventuali errori modificano la realtà e quanto vi è da imparare. Tale problema è stato dimostrato essere risolvibile solo in modelli in cui, una volta selezionata, una «learning rule» viene applicata da tutti gli agenti. Di nuovo, come garantire l'autorità di una singola *learning rule* in un regime di concorrenza?

Nella realtà tutte le quattro forme di organizzazione che abbiamo esaminato nella tab. 1.1 coesistono. Visto che ognuno di questi modelli presenta costi e benefici di natura diversa (che saranno diversi per decisioni diverse) non sembra esserci motivo di preferire la presunta ottimalità di ognuno di questi modelli alla mancanza di purezza della realtà¹⁷.

2.3. Efficienza organizzativa e costi di transazione

È giunto il momento di tirare alcune conclusioni preliminari. La tecnologia in quanto tale nella forma di economie e diseconomie di

¹⁶ Su questi punti vedi i saggi contenuti in Frydman-Phelps [1983] ed, in particolare, il saggio di Frydman stesso. Molto utile è anche Pesaran [1987].

¹⁷ Questo ovviamente non significa che la realtà non possa essere modificata e migliorata. Significa solo che i modelli utilizzati per farlo sono inadeguati.

scala non può essere la base di una teoria dell'esistenza e della dimensione dell'impresa basata sui rendimenti crescenti e decrescenti per il semplice fatto che in una economia con zero costi di transazione i rendimenti di scala sono costanti nel senso che essi sono indipendenti dalla scala di produzione dell'impresa. Solo quando i costi di transazione sono positivi la dimensione dell'impresa conta e la sua esistenza risulta giustificata. I costi di transazione di mercato paragonati ai costi di organizzazione dell'impresa sono quindi la causa della sua esistenza e spiegano la sua dimensione. L'impresa non può essere trattata in modo simile ad un individuo-consumatore con la tecnologia che svolge un ruolo formalmente analogo alle preferenze. Tale parallelismo va rotto. L'impresa è una istituzione simile al mercato e il problema è spiegare la coesistenza e i limiti di queste due istituzioni e il loro rapporto con altre istituzioni. Il raffronto fra i costi organizzativi o il paragone fra costi di transazione e di amministrazione interna sono il necessario punto di partenza di una teoria dell'impresa e del mercato.

Tuttavia, a giudizio dello scrivente, la comparazione fra mercato e impresa va estesa in modo da includere altri costi organizzativi legati allo squilibrio fra domanda e offerta (che sono stati oggetto di filoni della letteratura non direttamente legati a questa tematica). Ai costi di transazione di «equilibrio» tradizionalmente considerati vanno aggiunti quelli che si possono chiamare i «costi di transazione di disequilibrio». In particolare, l'internalizzazione di alcune transazioni nell'impresa può essere giustificata come segue: all'interno di una impresa gli individui possono 1) agire secondo l'autorità di un singolo piano derivato da un singolo modello, 2) imparare come formulare un piano secondo regole di apprendimento coerenti la cui autorità è accettata dai membri della impresa, 3) possono risparmiare i costi che si dovrebbero sostenere ove ogni membro dell'impresa dovesse formulare il suo piano sulla base del suo modello, 4) possono evitare costose incoerenze prima che esse siano rese operative, 5) possono eliminare incoerenze fra le decisioni che emergono *ex-post* mediante un costante monitoraggio di eventuali gap fra domanda e offerta. O, in altre parole, entro certi limiti il coordinamento delle imprese può: (1, 2) ridurre l'incertezza relativa al comportamento degli altri agenti, (3) diminuire i costi di computazione e informazione, (4, 5) indurre una notevole riduzione dello spreco di risorse dovute al disequilibrio fra domanda e offerta.

Naturalmente gli effetti di questi fattori che abbiamo considerato non sono indipendenti dalla dimensione dell'impresa. Essi possono in certi casi trasformarsi in svantaggi di tale forma organizzativa relativamente al mercato. La pluralità di modelli, di regole di apprendimento e di piani, incondizionati dall'esistenza di una autorità centrale, causa

incoerenze e altri costi organizzativi ma promuove anche creatività e selezione dei progetti migliori. Gli interventi atti a coordinare *ex-ante* e *ex-post* l'attività degli individui possono ridurre lo spreco di risorse dovuto all'incoerenza delle decisioni ma contengono anche il pericolo di causare danni provocati da errori dovuti alla difficoltà di processare e raccogliere l'informazione dispersa. Tale possibilità non può non aumentare all'aumentare della dimensione dell'impresa e costituisce un limite alla sua dimensione.

Innovazioni tecnologiche e mutamenti della struttura istituzionale possono naturalmente cambiare il rapporto fra costi di organizzazione interna ed esterna spostando così i confini fra impresa e mercato. Possiamo aspettarci che questi confini siano determinati in modo efficiente da una economia di mercato?

Ci troviamo qui di fronte a un importante elemento di tensione che caratterizza il filone della letteratura che parte dal famoso articolo di Coase [1937] sulla natura dell'impresa. Mentre si sostiene che l'esistenza stessa delle imprese è giustificata da inefficienze del mercato e/o da costi di transazione, al tempo stesso si sostiene anche che il mercato è in grado di generare l'«ottimo livello di pianificazione» e che una impresa si espanderà o si contrarrà «finché i costi di organizzare un'altra transazione all'interno dell'impresa diventano eguali ai costi di attuare la stessa transazione mediante lo scambio sul mercato aperto o i costi di organizzare un'altra impresa» [*ibidem*, 37].

È difficile pensare che quelle stesse transazioni di mercato la cui inefficienza giustifica l'esistenza dell'impresa possano poi stabilirne la dimensione ottimale consentendo contratti (privi di costi di transazione?) che permettono integrazione e disintegrazione dell'impresa stessa. La coerenza stessa del discorso sembrerebbe implicare che quegli stessi costi di transazione o di amministrazione interna che limitano l'estensione di mercati e imprese limitano anche la facilità e la convenienza di questo aggiustamento. La transazione da organizzazione di mercato a organizzazione amministrativa (e viceversa) non può non implicare costi di transazione e/o di management. In altre parole è difficile spiegare l'impresa in termini di *costi di transazione* senza ammettere l'esistenza di *costi di transizione* da impresa a mercato e viceversa.

Questo implica che la struttura delle economie di mercato non produrrà necessariamente quell'ottima combinazione di transazioni esterne e interne alle imprese che corrisponde alle opportunità tecnologiche correnti. Questa struttura sarà anche fortemente condizionata dal suo passato e sarà dipendente dal suo sentiero di sviluppo. Se la struttura passata era caratterizzata da imprese più grandi di quanto sia adesso ottimale, allora l'esistenza di costi di transizione può implicare che la stessa struttura continui a sussistere nelle nuove circostan-

ze a dispetto della sua inefficienza. Inoltre i costi di transizione possono anche implicare alcuni effetti di isteresi perché i costi di integrazione e disintegrazione dell'impresa non sono necessariamente gli stessi. Per esempio se l'integrazione in una impresa è meno costosa della disintegrazione in più imprese, le dimensioni delle imprese possono crescere quando questo è reso conveniente da alcune opportunità tecnologiche ma non decrescere quando opportunità simili si ripresentassero.

In generale si può forse dire che la teoria dei costi di transazione ha modificato il modo di porsi della teoria economica rispetto all'analisi dell'impresa ma che tuttavia essa contiene una contraddizione fondamentale. Da un lato i costi del meccanismo di mercato sono usati per spiegare l'esistenza di istituzioni diverse dal mercato e dall'altro l'efficienza di queste istituzioni viene spesso giustificata dal fatto che esse esistono in una economia di mercato. Dovrebbe essere accettato che alcuni degli stessi e (possibilmente altri) costi e carenze del meccanismo di mercato che vengono usati per spiegare l'emergenza di queste istituzioni finiscono con il condizionare l'efficienza di queste ultime (così come quella dell'intero sistema). Una simile considerazione sarà ripresa fra breve quando esamineremo la struttura di diritti di proprietà che caratterizza l'impresa.

3. Chi impiega chi?

3.1. Irrilevanza della proprietà e del controllo nella microeconomia ologica

Nella teoria economica tradizionale i diritti di proprietà sull'impresa sono spesso stati considerati irrilevanti.

In una frase spesso citata, Samuelson ha fatto notare come in una economia concorrenziale non importa se il lavoro impiega il capitale o se il capitale impiega il lavoro¹⁸.

Nel primo caso i proprietari di macchine avranno interesse ad affittare le loro macchine a quelle cooperative di lavoratori che impiegheranno tali macchine negli usi, al margine, più redditizi e saranno, quindi, disposti a pagare la somma più alta per il loro impiego. Tali agenti si cureranno anche di impiegare il loro lavoro negli usi in cui una unità aggiuntiva dello stesso consente il rendimento più elevato. Nel secondo caso saranno i lavoratori che avranno interesse a vendere l'uso della loro forza lavoro a quei proprietari di macchine che posso-

¹⁸ «In a perfectly competitive market it doesn't really matter who hires whom [...]». Samuelson [1975, 894].

no impiegarla dove una unità aggiuntiva di lavoro dà il più alto rendimento e che possono, quindi, pagare i salari più elevati. Inoltre, in questo ultimo caso, i proprietari di macchine tenderanno ad impiegare le loro macchine in quegli usi dove maggiore è il loro rendimento.

In ambedue i casi, indipendentemente dalla distribuzione iniziale dei diritti di proprietà e indipendentemente dalla natura dei diritti di proprietà che caratterizzano l'impresa, ogni fattore si troverà impiegato in modo tale che il suo rendimento sia massimo. In una economia di mercato ogni agente ha comunque un incentivo a utilizzare o a fare utilizzare da eventuali acquirenti i beni che possiede negli usi più redditizi. È questo che, in fin dei conti, giustifica l'equivalenza e l'ottimalità di istituzioni alternative che agiscono nel contesto di una economia concorrenziale: quest'ultima porta ad una determinazione endogena efficiente dei diritti di proprietà, qualunque sia la distribuzione iniziale di tali diritti e indipendentemente da rilevanti caratteristiche istituzionali, quali il carattere cooperativo o capitalistico dell'impresa.

Questa indifferenza della teoria economica ortodossa rispetto alla struttura della proprietà dell'impresa è stata spesso considerata come il segno evidente della sua neutralità e obiettività scientifica. Oggi essa ci appare come la necessaria conseguenza dell'assunzione di mercati perfetti e completi o dell'assunzione di costi di transazione nulli. In una situazione in cui i costi di transazione sono uguali a zero la proprietà delle imprese non conta perché, come abbiamo visto nella sezione precedente, le imprese stesse non contano e la loro esistenza è analiticamente ingiustificata. In questa situazione l'equivalenza fra diverse forme di proprietà e di controllo ci dice solo che le diverse varianti di un mondo con mercati completi e senza costi organizzativi sono fra di loro equivalenti e, sotto certe assunzioni, ottimali. Per discutere della proprietà e della struttura organizzativa dell'impresa dobbiamo necessariamente abbandonare questo nirvana per un mondo dove le imprese hanno (per lo meno una) ragione di esistere.

3.2. L'approccio neo-istituzionalista: dalle caratteristiche delle risorse ai diritti di proprietà efficienti

Quando assumiamo che i costi di transazione sono positivi, l'esistenza dell'impresa può essere giustificata dalla sua relativa efficienza organizzativa rispetto alle transazioni di mercato. Nell'approccio neo-istituzionalista la riduzione dei costi di transazione non spiega solo l'esistenza dell'impresa ma fornisce anche una spiegazione della struttura dei diritti di proprietà che caratterizzano l'impresa stessa.

In particolare, abbiamo visto come il monitoraggio e la specificità delle risorse sono due dei principali motivi che rendono i costi di

contrattazione di mercato particolarmente alti. Coerentemente con tale visione è anche stato risolto il problema della attribuzione dei diritti di proprietà sull'impresa stessa.

I diritti sull'organizzazione vanno ai proprietari di quei fattori che permettono di risolvere nel modo più efficiente il problema che è la ragione di esistenza dell'impresa stessa. Questi sono ovviamente quei soggetti che, se proprietari dell'impresa, permettono grazie a tale circostanza di risparmiare maggiormente sui costi di monitoraggio e sui costi di assicurazione che si dovrebbero pagare ai proprietari di risorse specifiche che non avessero diritti sull'organizzazione. Questo implica che la proprietà delle imprese vada ai proprietari di quei fattori che sono più specifici alla impresa stessa e più difficili da controllare¹⁹. Tali soggetti, essendo quelli che consentono più risparmio sui costi di assicurazione e di monitoraggio, sono quelli che sono in grado di garantire la gestione più efficiente dell'impresa. Essi sono quindi disposti ad offrire di più per la proprietà dell'impresa o per diritti e salvaguardie sull'impresa stessa.

Nell'approccio neo-istituzionalista le caratteristiche «tecnologiche» delle risorse hanno un ruolo importante, anche se indiretto, attraverso i costi di transazione nel determinare efficientemente i diritti di proprietà sulla organizzazione. Tale visione sommata a quella per cui i costi di transazione di disequilibrio sono irrilevanti dà una visione tutto sommato ottimistica di un sistema di mercato in cui parte dei compiti organizzativi sono svolti all'interno di imprese che sono nelle mani di quei soggetti che possono gestirle nel modo più efficiente. Come abbiamo già notato tale visione ottimistica cela una contraddizione di fondo dell'approccio neo-istituzionalista. È difficile che un mercato in cui gli alti costi di contrattazione giustificano l'esistenza delle imprese sia poi in grado di permettere una efficiente attribuzione dei diritti di proprietà che non sia condizionata dalla attribuzione iniziale di tali diritti. Se i costi di transazione sono positivi, l'attribuzione iniziale dei diritti di proprietà deve necessariamente contare sia perché alcune transazioni che avverrebbero in un mondo privo di costi di transazione non avverranno, sia perché le transazioni prenderanno tempo, consentendo comunque all'attuale distribuzione di diritti

¹⁹ L'idea che i proprietari di fattori specifici avranno diritti o garanzie a salvaguardia dei loro investimenti è sostenuta da Williamson [1985], Alchian [1984 e 1987] e Hart-Moore [1988]. La proprietà dell'impresa può essere intesa come una salvaguardia molto efficace per il proprietario di una risorsa perché essa implica che egli avrà potere su tutto quello che non è stato oggetto di contratti. Su questo punto vedi Grossman-Hart [1986]. Basile-Casavola [1992] offrono interessanti commenti a questo filone della letteratura. Putterman [1986] contiene molti dei contributi più importanti alla moderna teoria dell'impresa. Valide critiche costruttive dell'approccio neo-istituzionalista sono contenute in Dow [1987], Nutting [1982] e Hodgson [1988].

ti di influenzare le caratteristiche delle risorse. In entrambi i casi non sarà più sufficiente esaminare soltanto le conseguenze delle caratteristiche «tecnologiche» delle risorse sulla attribuzione endogena efficiente dei diritti di proprietà. Sarà anche necessario esaminare la direzione inversa di causalità e cioè le conseguenze che diritti di proprietà dati hanno sulle caratteristiche tecnologiche delle risorse. Ciò va fatto per un altro motivo forse ancora più importante: le risorse e le tecnologie non sono mai prodotte in un «vuoto» istituzionale e non possono non essere influenzate dai diritti di proprietà esistenti ²⁰.

3.3. Una inversione radicale e un tentativo di sintesi

Nell'approccio neo-istituzionalista la proprietà delle imprese da parte di certi soggetti viene attribuita secondo lo stesso criterio di efficienza che giustifica l'esistenza delle imprese stesse. Ciò contrasta in modo netto con la visione dei cosiddetti economisti radicali che hanno spesso visto nella forma di diritti che caratterizza il capitalismo (o meglio una determinata forma di capitalismo) il motivo di uno sviluppo di risorse che essi ritengono inefficiente o più semplicemente insoddisfacente. Lavoro alienato e ripetitivo e inibizione dell'apprendimento e della creatività sono state le tipiche critiche di questo filone di pensiero nei confronti dell'impresa capitalistica e sono state spesso messe in relazione al sistema di diritti che caratterizza tale impresa ²¹.

Rimane legittima la critica radicale o quanto abbiamo detto implica che essa diventi irrilevante nel contesto di una economia di imprese e mercati dove i diritti sono attribuiti su una base di efficienza?

Per rispondere a tale domanda occorre notare che gli economisti radicali invertono la relazione che esiste fra le caratteristiche delle ri-

²⁰ In altre parole il sentiero di sviluppo della tecnologia è influenzato dal contesto istituzionale in cui viene sviluppato. Naturalmente esso non è influenzato solo da questo ed è in primo luogo influenzato direttamente da se stesso e dal progresso scientifico. Su questo punto vedi Nelson-Winter [1982] e Dosi [1988].

²¹ Naturalmente tale critica ha una lunga tradizione nell'analisi economica che può essere fatta risalire a Marx anche se in Marx è compresente anche la visione di «diritti efficienti» (corrispondenti allo sviluppo delle forze produttive) tipica dei neo-istituzionalisti. Cohen [1988] e Brenner [1986] rappresentano buoni esempi di entrambi gli approcci marxisti. L'analisi marxiana della fabbrica capitalistica è stata riproposta in modo vigoroso e interessante da Braverman [1974]. Altri economisti come Marglin [1974], Edwards [1982], Putterman [1982], Pagano [1985], Bowles-Gintis [1983 e 1986], Bowles [1985 e 1989] hanno sostenuto che il sistema di diritti può condizionare e influenzare l'organizzazione della produzione e la tecnologia. Gli effetti dei diritti di proprietà sui principi di divisione del lavoro adottati all'interno dell'impresa sono analizzati in Pagano [1991a].

sorse e i diritti di proprietà. Qui sono le caratteristiche delle risorse ad essere determinate dai diritti e non viceversa. Abbiamo visto che tale inversione di ragionamento è legittima in una economia a costi transazione positivi. In quanto segue si cerca di motivare il ragionamento «radicale» facendo riferimento ai concetti di monitoraggio specificità delle risorse che, come abbiamo visto, nel discorso neo-istituzionalista spiegano sia l'esistenza che l'efficienza della natura della proprietà dell'impresa.

Supponiamo che i diritti su una organizzazione (e non le caratteristiche delle risorse da impiegare) siano dati. In questo caso si può dimostrare che i fattori i cui proprietari posseggono l'impresa tenderanno a diventare relativamente più specifici e difficili da controllare di quanto si verificherebbe se i loro proprietari non possedessero l'impresa stessa. Se un individuo possiede una impresa e al tempo stesso capitale umano costituito dalla sua stessa persona egli non avrà alcun problema a rendere tale capitale umano più difficile da controllare e più specifico all'impresa stessa. Non imbroglierà o licenzierà se stesso. La situazione è ben diversa se la proprietà del fattore è separata dalla proprietà dell'impresa. In questo caso esiste un disincentivo a rendere tale fattore più difficile da controllare perché questo aumenta gli inevitabili costi di monitoraggio in condizioni di mancata coincidenza di obiettivi. In modo del tutto analogo vi sarà un disincentivo a rendere il fattore più specifico perché questo aumenta i costi di assicurazione dovuti al rischio di sviluppare risorse che hanno valore soltanto in una impresa che non si controlla.

In altre parole, l'attribuzione dei diritti di proprietà determina quelle caratteristiche di monitoraggio e specificità delle risorse che, secondo i neo-istituzionalisti, determinano a loro volta l'attribuzione stessa dei diritti di proprietà.

Per comprendere meglio la natura del problema possiamo provare ad immaginare le possibili reazioni di un neo-istituzionalista e di un economista «radicale» di fronte ad una organizzazione del lavoro di tipo tayloristico dove i lavoratori non hanno alcun diritto, sono facili da controllare e non hanno sviluppato capacità specifiche all'impresa stessa.

Secondo il neo-istituzionalista il fatto che i lavoratori siano facili da controllare e privi di capacità specifiche spiega perché essi non abbiano alcun diritto sull'impresa. Infatti, risulta più efficiente l'attribuzione di diritti ai proprietari di altri fattori più specifici e difficili da controllare.

Secondo l'economista «radicale» l'assenza di diritti e di garanzie spiega il fatto che i lavoratori abbiano prevalentemente sviluppato risorse umane facili da controllare e prive di capacità specifiche.

Ambedue le spiegazioni sembrano essere contemporaneamente

valide. Accettando tutte e due le direzioni di causalità siamo in un circolo vizioso?

La risposta più convincente sembra quella secondo cui siamo piuttosto di fronte a processi di causazione cumulativa in cui sono valide ambedue le direzioni di causalità. L'integrazione fra le due teorie non implica alcun circolo vizioso ma semplicemente comporta che si accetti che mentre determinati diritti di proprietà tendono a generare determinate caratteristiche delle risorse, viceversa determinate caratteristiche delle risorse tendono a generare determinati diritti di proprietà. In altre parole va accettato allo stesso tempo che i diritti di proprietà possono influenzare se stessi attraverso le caratteristiche tecnologiche delle risorse e che le caratteristiche delle risorse possono influenzare se stesse attraverso i diritti di proprietà.

Questa duplice direzione di causalità è alla radice dei concetti di equilibrio organizzativo con cui, a giudizio dello scrivente, si possono integrare la teoria radicale e quella neo-istituzionalista. Possiamo dire che una organizzazione della produzione è in equilibrio quando diritti e caratteristiche tecnologiche delle risorse rigenerano se stessi mediante i meccanismi sovraesposti. In particolare, possiamo riferirci ad un certo insieme di diritti come a diritti di equilibrio se le risorse che vengono sviluppate sotto quei diritti rigenerano i diritti stessi²².

Si può facilmente intuire perché esiste almeno un insieme di diritti di equilibrio e perché, in generale, è possibile avere diritti di proprietà di equilibrio multipli.

Consideriamo un modello opportunamente semplificato in cui i diritti su un'impresa possono appartenere o ai capitalisti o ai lavoratori (ci si riferisce a capitalisti e lavoratori ma è possibile scegliere qualsiasi coppia di fattori). Ognuno dei due fattori se il suo proprietario possiede l'organizzazione tende a divenire più specifico e/o difficile da controllare che nel caso in cui sia il proprietario dell'altro fattore a possedere l'organizzazione. Questo tende a rafforzare i diritti iniziali perché, come abbiamo visto, i diritti tendono ad essere attribuiti ai proprietari di quel fattore che è più specifico e/o difficile da controllare.

Naturalmente il fatto che il proprietario di un certo fattore – per esempio il capitale – possieda inizialmente l'organizzazione non basta a garantire che i suoi diritti su di essa siano diritti di equilibrio. Le scelte massimizzanti del capitalista possono implicare l'impiego di elevate quantità di lavoro in forma specifica e difficile da controllare a dispetto del fatto che l'impiego di tale fattore risulti relativamente più

²² Un semplice modello formale che dimostra esistenza, molteplicità, possibile inefficienza e stabilità istituzionale di diritti e tecnologie di equilibrio è proposto in Pagano [1991b]. Il concetto di equilibrio organizzativo è analizzato in Pagano [1992b].

costoso quando l'impresa è di proprietà capitalistica. Questo può succedere quando il lavoro specifico e difficile da controllare è caratterizzato da un elevato livello di produttività. In questo caso esiste un solo insieme di diritti di equilibrio — quello in cui i diritti sull'impresa sono posseduti dai lavoratori.

In generale, tuttavia, non solo il caso di equilibri organizzativi multipli non può essere escluso, ma esistono fondati motivi per ritenere che essi siano un tipico risultato della interazione fra diritti caratteristiche delle risorse impiegate dato un certo sistema di diritti. Se i lavoratori hanno inizialmente i diritti sulla organizzazione, tali diritti potranno essere quelli di equilibrio per il carattere relativamente più specifico e difficile da controllare che assumono le risorse umane impiegate nell'organizzazione. Se sono, invece, i capitalisti ad avere inizialmente i diritti sull'organizzazione, tali diritti saranno di equilibrio perché in questo caso sarà il capitale a diventare relativamente più specifico e difficile da controllare.

Nel caso in cui esistono equilibri organizzativi multipli è possibile che attribuzioni di diritti di proprietà inefficienti si autoperpetuino. Supponiamo che i capitalisti abbiano i diritti su una organizzazione che il sottoimpiego di lavoro specifico e difficile da controllare sia una inefficienza che rende superiore l'equilibrio organizzativo in cui sono lavoratori a possedere l'organizzazione. Nonostante quest'ultima circostanza, i diritti capitalistici possono comunque essere un equilibrio che si autoperpetua perché questi diritti risultano essere più convenienti data la struttura delle risorse generata sotto la proprietà dei capitalisti.

L'emergere di nuovi diritti può essere bloccata dal seguente circolo vizioso. La convenienza dei diritti dei lavoratori sarebbe ben chiara (con il risultato che, per esempio, i lavoratori potrebbero essere disposti a comprare l'organizzazione) ove vi fosse un adeguato ed efficiente impiego di lavoro specifico e difficile da controllare. Tuttavia tale impiego non si verifica per il fatto stesso che i lavoratori non hanno diritti sull'organizzazione. Ciò implica che i «diritti capitalistici» (o dei lavoratori) possono costituire un equilibrio che si autoperpetua a dispetto della loro inefficienza. Tale equilibrio potrebbe essere resistente a innovazioni tecnologiche che implicano innovazioni organizzative.

Naturalmente la realtà è ben più complessa del semplice caso capitalisti e lavoratori che abbiamo considerato. Ma la complessità del sistema di diritti e delle risorse impiegate non cambia il fatto che essi si influenzino reciprocamente e che semplici spiegazioni solo in termini di efficienza siano inadeguate.

Siamo così ritornati qui a un tema già affrontato in precedenza. Dipendenza da un certo sentiero, isteresi, influenza e resistenza

forme organizzative precedenti o, in breve, la storia non possono non influenzare l'evoluzione dei sistemi economici. Solo in un mondo dove l'organizzazione della società (magari nella forma di transazioni di mercato) non è costosa, un'efficienza indipendente dalla storia passata è tautologicamente possibile.

4. Alcune considerazioni di politica economica

Lo scopo di questa sezione è dimostrare la possibile rilevanza delle tematiche esposte ai fini della politica economica. Le conclusioni sono «conclusioni» solo nel senso che «concludono» questo lavoro ma, come risulterà chiaro, esse sono semplicemente un tentativo di comprendere le implicazioni del discorso precedente per l'intervento di politica economica. Vedremo che tali implicazioni sono ambigue e che il tentativo rimane tale anche alla fine della sezione.

4.1. Mercato e intervento dello Stato nell'economia

L'intervento dello Stato nell'economia ha visto ridurre notevolmente la sua popolarità negli ultimi anni. Privatizzazioni, mercato e logica del profitto sono stati visti come i possibili antidoti alla burocratizzazione, corruzione, ricerca di posizioni privilegiate e inefficienza che si sono accompagnate all'intervento pubblico.

Questo argomento esula largamente dallo scopo del lavoro, tuttavia mi preme mostrare come il dibattito che si è sviluppato intorno alle teorie neo-istituzionaliste permetta di discutere questi problemi in un'ottica diversa (anche se non è affatto chiaro se la conseguente visione generale sia più o meno a favore dell'intervento dello Stato).

Si può osservare che nel filone neo-istituzionalista la contrapposizione fra i meccanismi organizzativi dello Stato e quelli della sfera privata va riproponendosi in termini nuovi.

Nella cosiddetta sfera «privata» tendono spontaneamente ed endogenamente a essere generate istituzioni come le imprese che sono diverse dall'organizzazione di mercato e che possono presentare al loro interno caratteristiche negative simili a quelle dello Stato: burocrazia, corruzione e continua ricerca di posizioni privilegiate da parte dei loro membri²³. Tuttavia il motivo per cui emergono queste istituzioni non può essere ricercato semplicemente in leggi tecnologiche (e tanto meno in decreti legge) ma piuttosto nel fatto che queste istituzioni

²³ Su questo punto vedi il lucido contributo di Milgrom-Roberts [1991] e alcuni altri lavori contenuti nella antologia a cura di Alt-Shepsle [1991].

nonostante i loro difetti possono organizzare la produzione meglio di quanto non avvenga sul libero mercato. L'utopia di un mondo completamente regolato dal mercato è messa in discussione dal fatto che all'interno di quest'ultimo tendono a crescere, entro certi limiti, per motivi di efficienza relativa, istituzioni centralizzate.

Si potrebbe sostenere con Coase [1937] che la combinazione di organizzazione centralizzata e di mercato che emerge all'interno della sfera privata sia quella ottimale. Ma abbiamo visto che una volta che si ammettono le deficienze organizzative di mercato e impresa anche la loro combinazione può risultare inefficiente. L'esistenza dei «costi di transazione» si accompagna necessariamente a «costi di transizione» che limitano l'efficienza delle istituzioni esistenti.

In una economia con costi di «transizione» positivi, una attiva politica industriale dello Stato che intenda aumentare o diminuire la dimensione delle imprese (e, in generale, riorganizzare il sistema produttivo al fine di sfruttare nuove opportunità tecnologiche) non conduce necessariamente allo spreco di risorse della collettività. In tale situazione non si può escludere a priori (anche se ovviamente non è per nulla scontato: in molti casi il contrario sembra essere vero!) che i costi dell'intervento dello Stato siano inferiori ai costi delle transazioni di mercato e/o di amministrazione interna alle imprese che dovrebbero essere sostenuti per raggiungere lo stesso risultato.

Ogni paragone fra costi dell'intervento dello Stato, del mercato e delle imprese è, fra l'altro, più complesso di quanto possa apparire a prima vista perché l'ammontare di costi di ciascuna di queste istituzioni è condizionato dall'efficienza delle altre. È facile cadere nell'errore di attribuire a una istituzione costi che sono in realtà costi sostenuti da un'altra istituzione ed è difficile uscire dai limiti di un'analisi che faccia una qualche assunzione di *ceteris paribus*²⁴ con riferimento ad alcune istituzioni.

Si consideri ad esempio quanto un'amministrazione della giustizia inefficiente rende le transazioni di mercato più costose. Si consideri anche quanto le ingenti somme spese da ognuno dei litiganti di una economia di mercato per influenzare (con mezzi più o meno leciti) l'operare della giustizia possono renderla più costosa, lenta e inefficiente. Una giustizia efficiente può implicare che la internalizzazione delle transazioni nelle imprese diventi inutile e relativamente meno efficiente dell'organizzazione di mercato. Al tempo stesso la giustizia dello Stato può apparire snella e efficiente solo perché gran parte dell'amministrazione della giustizia è svolta all'interno delle imprese. La complessità del problema può essere facilmente colta osservando che

²⁴ Su questo punto vedi Nutting [1982].

mentre i confini fra mercati e imprese influenzano il costo della giustizia quest'ultimo può a sua volta influenzare tali confini.

L'intervento dello Stato nell'economia di mercato può essere quindi considerato in una sorta di continuità con l'emergere di istituzioni come le imprese. A conferma di questo punto si consideri che le imprese potrebbero non riuscire ad internalizzare le economie di scala. In questo caso le prime unità di prodotto sarebbero particolarmente costose. In tali circostanze la domanda dello Stato potrebbe sbloccare la situazione, ridurre i costi e avere effetti moltiplicativi. In modo simile se le imprese non riuscissero, internalizzando le transazioni di mercato, a ridurre le fluttuazioni fra domanda e offerta, questo ruolo di stabilizzazione potrebbe essere parzialmente svolto dallo Stato mediante una politica di domanda aggregata. In entrambi i casi, ove la politica dello Stato avesse successo, le imprese potrebbero essere di dimensione inferiore e il ruolo delle transazioni di mercato potrebbe essere più esteso. Intervento dello Stato e organizzazione di mercato potrebbero estendersi insieme, ai danni dell'organizzazione interna alle grandi imprese. Questa è tuttavia solo una delle possibilità. L'altra, forse più realistica, è che le grandi imprese²⁹ influenzino lo Stato nel senso che vengano loro garantiti privilegi particolari che limitano il ruolo della concorrenza e dell'organizzazione di mercato.

Nel momento in cui spostiamo l'impresa dal vecchio piano in cui coabita con il consumatore (come uno strano individuo con «preferenze tecnologiche») al nuovo piano delle istituzioni in cui coabita con il mercato, tutta la struttura dell'edificio teorico subisce delle modifiche. In definitiva, anche il piano dell'intervento dello Stato nell'economia diventa tutto da ricostruire all'interno del nuovo edificio. Lungi dall'essere un agente perfetto che interviene su un'economia anarchica o un burocrate necessariamente disastroso che agisce su meccanismi altrimenti perfetti, esso va più plausibilmente considerato come un agente imperfetto che interviene su meccanismi imperfetti. Questo naturalmente complica le cose e riduce la nostra capacità di raggiungere conclusioni chiare sulla desiderabilità dell'intervento dello Stato (anche perché le imperfezioni di sfere pubbliche e private cambiano in paesi e momenti storici diversi). E tuttavia, come potrebbe essere diversamente?

4.2. Imprese e democrazia economica

La nuova visione dell'impresa non modifica solo il nostro modo di ragionare sullo Stato ma anche la nostra visione di quello che po-

²⁹ In generale le «lobby» in cui i benefici sono divisi fra pochi ed in modo diseguale avranno un'influenza relativamente molto maggiore delle «lobby» in cui benefici

trebbe e, forse, dovrebbe essere una società compiutamente democratica. Si è di solito ritenuto che il mercato fosse il meccanismo più democratico di allocazione dei diritti e che i diritti sulle organizzazioni potessero essere determinati dal mercato stesso. In questo senso discorso relativo alla democrazia economica non sembra avere significato al di là del fatto che lo Stato dovrebbe intervenire per garantire l'operare del mercato. Tuttavia questo discorso è accettabile solo nei limiti di una fondamentale assunzione implicita in esso: che le transazioni di mercato siano effettivamente il meccanismo mediante cui organizzata tutta l'economia che non dipende dallo Stato; in altre parole, che non esistano le imprese.

Le motivazioni a favore di una politica di estensione della democrazia economica diventano molto più solide nel momento in cui prendiamo seriamente in considerazione l'esistenza delle imprese e motivi per cui esse esistono in una economia di mercato.

Come abbiamo visto l'esistenza dell'impresa può essere dovuta ai costi di «transazione di disequilibrio» che possono altrimenti verificarsi sul mercato. In questo contesto la convenienza della internalizzazione delle transazioni nell'impresa può essere fatta risalire anche alla sua struttura autoritaria. In particolare essa può essere dovuta al fatto che nell'impresa gli agenti abbandonano quella pluralità di teorie, piani e idee possibile solo nel mercato e accettano l'autorità di un agente centrale che formula un unico piano sulla base di un unico modello. Se l'esistenza di questa autorità è necessaria per motivi di efficienza e viene generata dal mercato stesso, allora una qualche forma di democrazia e partecipazione all'interno dell'impresa sembrano essere l'unico modo di permettere un libero sviluppo degli individui e di dare loro una piena «cittadinanza economica».

Consideriamo ora i motivi di esistenza dell'impresa legati a costi di «transazione di equilibrio» quali quelli dovuti al monitoraggio e alla specificità delle risorse. Abbiamo osservato che, se è vero che diritti vanno a chi è più specifico e difficile da controllare, è anche vero che chi non ha diritti né potere decisionale nell'organizzazione tende a non sviluppare risorse specifiche e difficili da controllare. Assenza di diritti e democrazia e assenza di capacità specifiche ed autocontrollo potrebbero rafforzarsi a vicenda. Tale circolo vizioso andrebbe spezzato non solo nell'interesse della estensione della democrazia alla sfera della economia ma anche allo scopo di migliorare l'efficienza dell'impresa e la qualità del lavoro.

Ambedue i casi potrebbero costituire una circostanza a favore di un intervento legislativo dello Stato teso a promuovere l'estensione

sono divisi fra molti ed in modo più egualitario. Su questo punto vedi Olson [1965 e 1982].

della democrazia economica. Questo non intende negare quanto si è affermato nella sezione precedente: l'intervento dello Stato potrebbe promuovere in nome della democrazia economica privilegi e clientelismi e aprire la strada ad un maggiore spreco di risorse impiegate ad acquisire posizioni di rendita. A questo livello di analisi, purtroppo, si può solo dire che ambedue gli effetti di tale politica sono possibili.

4.3. Sindacati, associazioni di categoria e creazione di mercati

Un'analisi esauriente delle politiche che possono essere svolte per estendere la democrazia economica richiede quindi non solo ulteriori riflessioni teoriche ma anche un'analisi accurata delle realtà particolari dove tali politiche sarebbero applicabili. In quanto segue si cercherà semplicemente di distinguere fra due politiche alternative perseguibili a tale scopo. I meriti relativi di queste politiche potranno essere solo valutati caso per caso²⁶ quando siano note le circostanze in cui esse vengono applicate.

La prima politica parte dall'idea che sono destinati a prevalere gli elementi di competenza specifici alle singole imprese. Di conseguenza essa si fonda sullo sviluppo di un adeguato sistema di diritti il cui scopo è di garantire il lavoratore a livello di singola impresa. Queste politiche possono variare dalla incentivazione di cooperative alla semplice ridefinizione dei diritti di fine rapporto. In questa ottica va tenuto presente che, oltre alle competenze relative ai processi produttivi, anche la partecipazione alle decisioni delle imprese e la creazione di un ambiente di lavoro più vicino alle preferenze dei lavoratori richiedono spesso investimenti specifici²⁷ che non sono facilmente

²⁶ In Pagano [1991a] si distinguono due tipi di modelli di capitalismo (*unionized capitalism* e *company workers' capitalism*) che possono costituire delle risposte ai problemi del capitalismo classico. In Pagano [1991b] questi due modelli vengono (con le dovute cautele) identificati con Germania Occidentale e Giappone e si applica lo schema concettuale dei diritti di proprietà di equilibrio per spiegare la stabilità di queste diverse realtà istituzionali.

²⁷ La tradizionale obiezione a chi sostiene che in una economia di mercato si investe troppo poco nel miglioramento dell'ambiente e della qualità del lavoro è che tali investimenti sono costosi e che, se i lavoratori fossero veramente interessati in tali investimenti, essi dovrebbero essere pronti a scambiare la loro attuazione con un salario più basso. Tale argomento non regge ad una analisi più approfondita. Il problema è che mentre i diritti di proprietà sul salario sono perfettamente definiti, i diritti sull'ambiente di lavoro non lo sono altrettanto perché spesso, a differenza del salario, gli investimenti sostenuti per migliorare la qualità del lavoro contengono elementi di specificità. Quando si verificasse questa circostanza, potrebbe anche succedere che né datori di lavoro né lavoratori abbiano diritti ben definiti sui frutti di tali investimenti. È ovvio che il lavoratore corre il rischio di perderli se è licenziato: la loro specificità a una certa impresa implica che essi non sono reimpiegabili altrove. Anche il datore di lavoro è tuttavia soggetto ad un simile rischio. Investimenti in ambiente e qualità del lavoro

riempiegabili in imprese diverse. Il loro sviluppo richiede, quindi, creazione di un adeguato sistema di diritti che garantisca tali investimenti specifici dal possibile opportunismo degli agenti.

La seconda politica parte dall'osservazione che la specificità delle risorse non è necessariamente una caratteristica naturale delle risorse stesse. Spesso essa implica semplicemente che non esiste una risorsa corrispondente in altre organizzazioni. In questi casi la specificità delle risorse può essere quindi, se non eliminata, sostanzialmente ridotta uniformando la definizione dei lavori in organizzazioni diverse. Tale definizione può essere oggetto di un contratto centralizzato fra rappresentanti dei lavoratori e dei datori di lavoro di un intero settore. Tale pratica è abbastanza comune per alcune professioni²⁸.

Non è affatto facile «creare» un mercato. Ogni datore di lavoro (magari in collusione con i suoi lavoratori) può cercare di rendere lavori all'interno della sua impresa più specifici e limitati alle sue esigenze continuando ad usufruire della generalità dell'apprendimento che si realizza negli altri lavori. L'esistenza di mercati per lavori qualificati e autenticamente generali richiede spesso l'esistenza di diritti di organizzazioni centralizzate (quali le associazioni di categoria) in ogni singola impresa. Sindacati e associazioni dei datori di lavoro con possibile aiuto dello Stato devono verificare che gli standard di apprendimento sul posto di lavoro siano soddisfatti. La definizione dei lavori non va solo negoziata a livello centrale. Anche la sua attuazione richiede la verifica di tali organizzazioni.

L'eliminazione dei diritti di tali organizzazioni centrali in ogni singola impresa o la libertà di ogni datore di lavoro di organizzare a suo piacimento il lavoro nella sua impresa potrebbe paradossalmente identificarsi con la libertà di distruggere il mercato. La mobilità di mercato richiede una divisione del lavoro quanto più è possibile omo-

potrebbero essere non reimpiegabili con altri lavoratori ove i lavoratori attualmente impiegati abbandonassero l'impresa. I nuovi lavoratori potrebbero desiderare una diversa qualità del lavoro e un diverso ambiente di lavoro. In altre parole, quando il sistema di diritti non è adeguato, la specificità di investimenti nella qualità e nell'ambiente di lavoro può fare sì che essi non vengano intrapresi anche quando i lavoratori fossero disposti ad accettare un salario più basso in cambio di migliori condizioni di lavoro. Questi punti sono sviluppati in Pagano [1985 e 1991a].

²⁸ Si pensi al caso dei medici ospedalieri. Ove le precise caratteristiche di ogni lavoro (neonatalogo, ostetrico ecc.) e le corrispondenti competenze, apprendimento e carriere non fossero decise per tutti i medici di tutti gli ospedali, i medici finirebbero per sviluppare molte competenze specifiche agli ospedali rendendo molto costosa la mobilità da un ospedale all'altro. Qualcosa di simile è stato sviluppato per i lavoratori industriali nella Germania Occidentale. Il vantaggio di questa standardizzazione è che si crea un mercato per questi lavori nel senso che essa garantisce che «learning by doing» acquisito in una istituzione possa essere utilizzato nelle altre istituzioni. Questo punto è sviluppato in Marsden [1986], Ryan [1984] e Maurice-Sellier-Silvestre [1984].

genea all'interno di ogni singola impresa. In assenza di tali diritti di organizzazioni centrali il mercato potrebbe segmentarsi. Le capacità dei lavoratori potrebbero diventare specifiche alle imprese e difficilmente utilizzabili in altre imprese o, addirittura, in assenza di adeguate garanzie a livello di impresa, le capacità dei lavoratori potrebbero scomparire e diventare «generiche» anziché generali. In questo caso comparirebbe una mobilità di mercato che non avrebbe niente a che fare con i decantati attributi di efficienza di quest'ultimo. La mobilità diventerebbe poco costosa solo perché i lavoratori non imparano niente in nessun luogo.

Si noti che il ruolo delle associazioni di categoria e dei sindacati è qui molto diverso da quello che svolgono nell'edificio teorico tradizionale. In tale edificio le associazioni di categoria e i sindacati sono visti come ostacoli al libero operare del mercato. Al contrario nell'analisi qui svolta una politica dello Stato che in collaborazione con le associazioni e categorie di mestiere definisca gli standard e le caratteristiche di un lavoro è vista come un intervento di politica economica che crea un mercato.

Di nuovo la possibile ambiguità della realtà non può essere elusa. Politiche di definizioni di standard professionali e di mestiere possono essere utilizzate per creare mercati ma possono anche impedirne il funzionamento ad essere un pretesto per il perseguimento di privilegi e rendite di posizione.

Sono queste ambiguità che rendono difficile lo studio dell'economia e, molto più difficile, l'intervento pubblico nella realtà economica. E tuttavia sono queste ambiguità che rendono la nostra disciplina così interessante.

Riferimenti bibliografici

- Alchian, A.A. (1984), *Specificity, Specialization and Coalition*, in «Journal of Economic Theory and Institutions», n. 140, pp. 34-39.
- (1987), *Property Rights*, in *The New Palgrave*, a cura di Eatwell, J., Millgate, M. e Millgate, P., London, Macmillan, pp. 1031-1034.
- Alchian, A.A. e Demsetz, H.D. (1972), *Production, Information Costs and Economic Organization*, in «American Economic Review», vol. 62, dicembre, pp. 777-795.
- Alt, J.E. e Shepsle, K.A. (1990), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Basile, L. e Casavola, P. (1992), *L'impresa come Istituzione*, in «Note Economiche», vol. XXI, n. 2, pp. 272-295.
- Bowles, S. (1985), *The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models*, in «American Economic Review», vol. 75, n. 1, pp. 16-36, ristampato in Putterman [1986].

- (1989), *Social Institutions and Technical Change*, in Di Matteo, Goodwin Vercelli [1989, 67-88].
- (1990), *Mandeville's Mistake: The Moral Autonomy of the Self-Regulating Market Reconsidered*, Amherst, dattiloscritto.
- Bowles, S. e Gintis, H. (1983), *The Power of Capitalism: On the Inadequacy the Conception of the Capitalistic Firm as Private*, in «Philosophical Forum», vol. 14, n. 3-4, pp. 225-245.
- (1986), *Democracy and Capitalism*, New York, Basic Books.
- Braverman, H. (1974), *Labour and Monopoly Capital*, New York, Monthly New York Review Press.
- Brenner, R. (1986), *The Social Basis of Economic Development*, in Roemer, (1986), pp. 11-23.
- Coase, R.H. (1937), *The Nature of the Firm*, in «Economica», vol. IV, n. pp. 386-405.
- (1960), *The Problem of Social Costs*, in «Journal of Law and Economics», vol. 3, ottobre, pp. 1-44.
- Cohen, G.A. (1978), *Karl Marx's Theory of History: A Defence*, Oxford, Oxford University Press.
- Di Matteo, M., Goodwin, R. M. e Vercelli, A. (a cura di) (1989), *Technological and Social Factors in Long Term Fluctuations*, New York, Springer-Verlag.
- Dosi, G. (1988), *Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation*, in «Journal of Economic Literature», vol. XXVI, settembre, pp. 1120-1171.
- Dow, G.K. (1987), *The Function of Authority in Transaction Cost Economics*, «Journal of Economic Behaviour and Organization», n. 8, pp. 13-89.
- Edwards, R. (1979), *Contested Terrain*, New York, Basic Books.
- Frydman, R. (1983), *Individual Rationality, Decentralization and the Rational Expectations Hypothesis*, in Frydman, R. e Phelps, E.S. (1983).
- Frydman, R. e Phelps, E.S. (1983), *Individual Forecasting and Aggregate Outcomes. Rational Expectations Examined*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Grossman, S. e Hart, O. (1986), *The Costs and the Benefits of Ownership*, in «Journal of Political Economy», vol. 94, n. 4, pp. 619-691.
- Hart, O. e Moore, J. (1988), *Property Rights and the Nature of the Firm*, Discussion Paper 88/174, London, London School of Economics, dattiloscritto.
- Hayek, F.A. (1935), *Collectivist Economic Planning*, London, Routledge.
- (1949), *Individualism and Economic Order*, London, Routledge.
- Hodgson, G.M. (1988), *Economics and Institutions*, Oxford, Polity Press.
- Kreps, D.M. (1990), *A Course in Microeconomic Theory*, New York, Harvester Wheatsheaf, trad. it. *Corso di microeconomia*, Bologna, Il Mulino, 1993.
- Jensen, M.C. e Meckling, W. (1976), *Theory of the Firm: Managerial-Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure*, in «Journal of Financial Economics», n. 3, pp. 305-360.
- Lange, O. (1936), *On the Economic Theory of Socialism: Part I*, in «Review of Economic Studies», vol. 4, pp. 53-71, ristampato in Farrel, M.J. (1973), *Readings in Welfare Economics*, London, Macmillan.

- Lavole, D. (1985), *Rivalry and Central Planning*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Marglin, S. (1974), *What Do Bosses Do?*, in «Review of Radical Political Economy», vol. 6, pp. 60-112.
- Marsden, P. (1986), *The End of Economic Man*, Brighton, Wheatsheaf.
- Marx, K. (1967), *Capital*, New York, New York International Publishers.
- Maurice, M., Sellier, F. e Silvestre, J. (1984), *The Search for a Societal Effect in the Production of Company Hierarchy: A Comparison of France and Germany*, in Osterman (1984).
- Milgrom, P. e Roberts, J. (1990), *Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity*, in Alt e Shepsle [1990, 57-89].
- Mises, L. von (1920), *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, in *Socialist Economics*, a cura di Nove, A. e Nuti, D.M., Harmondsworth, Penguin, pp. 75-92.
- Muth, J.F. (1961), *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*, in «Econometrica», vol. 29, n. 3, pp. 315-335.
- Nelson, R. e Winter, S.G. (1982), *An Evolution Theory of Economic Change*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- Nutzinger, H.G. (1982), *The Economics of Property Rights – A New Paradigm in Social Science?*, in *Philosophy of Economics*, a cura di Stegmüller, W., Balzer, W. e Spohm, W., Berlin, Springer-Verlag, pp. 169-190.
- Osterman, P. (1984), *Internal Labour Markets*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- Olson, M.L. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- (1982), *The Rise and Fall of Nations*, New Haven, Yale University Press.
- Pagano, U. (1985), *Work and Welfare in Economic Theory*, Oxford, Basil Blackwell.
- (1991a), *Property Rights, Asset Specificity, and the Division of Labour under Alternative Capitalist Relations*, in «Cambridge Journal of Economics», vol. 15, n. 3, pp. 315-342.
- (1991b), *Property Rights Equilibria and Institutional Stability*, in «Economic Notes», n. 2, pp. 182-228, e in corso di stampa in Bowles, S., Gintis, H. e Gustafsson, B., *Democracy and Markets*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1992a), *Authority, Co-ordination and Disequilibrium: An Explanation of the Co-existence of Markets and Firms*, in *Economic Dynamics and Structural Change*, in corso di pubblicazione.
- (1992b), *Organizational Equilibria and Production Efficiency*, in *Metroeconomica*, in corso di pubblicazione.
- Pesaran, H.M. (1987), *The Limits to Rational Expectations*, Oxford, Basil Blackwell.
- Putterman, L. (1982), *Some Behavioural Perspectives On the Dominance of Hierarchical over Democratic Forms of Enterprise*, in «Journal of Economic Behaviour and Organization», n. 3, pp. 139-160.
- (1986), *The Economic Nature of the Firm. A Reader*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Roemer, J. (1986), *Analytical Marxism*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ryan, P. (1984), *Job Training, Employment Practices, and the Large Enterprise: The Case of Costly Transferable Skills*, in Osterman (1984).
- Samuelson, P. (1957), *Wage and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models*, in «American Economic Review», vol. 47, dicembre, pp. 884-912.
- Thompson, P. (1983), *The Nature of Work. An Introduction to Debates on the Labour Process*, London, Macmillan.
- Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press.