

INTERVENTI

PROF. ALDO SCOTTO

Volevo fare una osservazione molto banale, e che dal punto di vista intellettuale può apparire un po' qualunquistica cioè non costruttiva.

Ho apprezzato molto la relazione di Lombardini, ho apprezzato il suo tentativo di inquadrare teoricamente le relazioni fra spese per la ricerca, dimensioni delle varie imprese e forma di mercato, e anche di interpretare i risultati empirici. Mi è piaciuta tutta la relazione, ma particolarmente la parte in cui ha esposto i vari dubbi che si presentano quando si tratta di misurare le spese per la ricerca.

Io vorrei però insistere di più su questo punto, perchè dobbiamo stare attenti alla difficoltà di definire concretamente che cosa si debba intendere per « ricerca » in una impresa.

Mi pare che sia stato il Professor Bandini a citare lo Smith e il suo noto passo sull'applicazione della divisione del lavoro nella fabbricazione degli spilli: ma questo esempio degli spilli di Smith non è un esempio di ricerca fatta *ante litteram*, cioè non è un esempio di sperimentazione fatta da un imprenditore, o da più imprenditori, i quali, provando via via vari sistemi produttivi, « cercano » di arrivare via via al sistema migliore?

In altri termini, al giorno d'oggi è divenuta di moda questa parola un po' singolare — la « ricerca » — per esigenze burocratiche, per esigenze amministrative; ma, secondo me, una « ricerca » è stata fatta sempre, cioè in ogni tempo qualsiasi imprenditore, di qualunque dimensione sia stata la sua impresa, che sia stato abbastanza vivace e che abbia cercato di adattarsi alle mutevoli vicende del mercato, deve sempre e continuamente aver fatto una « ricerca » per sperimentare l'adeguatezza della propria impresa alle esigenze del mercato.

La ricerca della dimensione ottima, questo problema classicissimo della teoria dell'impresa, è sostanzialmente, lo dice la parola stessa, una forma di « ricerca », che ha i suoi costi.

C'è poi la questione dei rapporti tra ricerca, e grandi imprese e piccole imprese.

Lombardini ha sottolineato questo problema, però vorrei mettere ancora di più l'accento su un aspetto.

Nella grande impresa quella che noi siamo abituati a chiamare « ricerca » si burocratizza, diventa un ufficio, un reparto; ma anche nella piccola impresa, la ricerca non si vede ma c'è.

Scusate se porto un esempio banalissimo: ma il fruttivendolo che riflette sui vari tipi di frutta e verdura che deve comprare per soddisfare la sua clientela, che sperimenta come certi tipi vadano bene, si vendano, come altri la sua clientela non glieli compri, come certi tipi possa conservarsi a lungo, altri gli marciscano rapidamente nel negozio, anche questo fruttivendolo fa un suo tipo di ricerca, che ha i suoi costi, i quali però è quasi impossibile quantificare.

Quindi, volevo sottolineare questo: le ricerche empiriche sulla diversa rilevanza della spesa per la ricerca nelle imprese di diverse dimensioni, sono estremamente interessanti, tuttavia credo che contengano una sottovalutazione delle sostanziali spese di ricerca compiute dalle imprese di medie e piccole dimensioni.

PROF. FEDERICO CAFFÈ

Il mio intervento si ricollega in parte a quello del prof. Scotto, in quanto coinvolge il significato stesso della ricerca. È su questo punto che gradirei porre all'amico Lombardini una richiesta di chiarimento.

Io mi scuso molto di non essere stato presente questa mattina. Penso però che, anche questa mattina, l'ambiente sia stato così distaccato, sereno, veramente scientifico, elevatamente scientifico come ho visto nelle relazioni del pomeriggio, che ho molto ammirato.

A fronte a questo c'è, come è stato detto, « il pittoresco ». Io debbo confessare che non mi sento di condividere un atteggiamento critico verso il « pittoresco », quando esso offra validi stimoli. Vorrei ricordare che, proprio in un'opera giudicata qui come « pittoresca », mi è accaduto di rilevare questa affermazione « ma è stato mai fatto il confronto tra l'efficacia comparativa di quello che viene destinato alle ricerche per i progressi spaziali e le stesse spese, ove fossero destinate all'attenuazione della povertà? ».

Ora, in un certo senso, noi abbiamo dato per scontato questo fatto che la ricerca sia un bene in sé e tutta l'esposizione successiva è stata in funzione di una certa concezione che si aveva della ricerca. Poichè, come ha concluso molto opportunamente Lombardini, quello che egli ha detto ha avuto fini conoscitivi e nel contempo fini di guida per l'azione — con riguardo, cioè, a tutto quello che si può fare nel campo, appunto, dell'incoraggiamento della ricerca, di quello che può essere il coordinamento delle ricerche nelle aziende di minore dimensione — mi chiedo se non sia necessario preliminarmente

chiarire il problema stesso della ricerca. Non darlo, cioè, come un fatto acquisito, ma come qualcosa che va posto in discussione.

E va posto in discussione, mi sembra, soprattutto per i frequenti riferimenti che l'amico Lombardini ha fatto ai « nuovi » prodotti e alla « differenziazione » dei prodotti. Mi pare che non ci possa essere dubbio che, dal punto di vista dell'economia del benessere, il problema sia della creazione di « nuovi » prodotti, sia della obsolescenza amministrata dei prodotti stessi, mediante la loro differenziazione, coinvolga gravi quesiti di politica economica e aspetti della strategia aziendale meritevoli di attento esame critico.

PROF. GIUSEPPE DI NARDI

Mi associo anch'io, ovviamente, ai complimenti largamente rivolti al prof. Lombardini per la sua relazione così nutrita di informazione e di considerazioni che sono andate anche in profondità nella questione che abbiamo trattato.

Ho preso la parola soltanto per dire brevemente che, pur condividendo l'osservazione che è stata fatta e che scaturisce proprio linearmente dalla relazione di Lombardini, cioè che siamo in un ginepraio in cui effettivamente è difficile trarre qualsiasi regolarità, purtuttavia cerchiamo di individuare quei dati di fatto e quelle connessioni logiche che ci possono in qualche modo orientare. Tutto sta che noi siamo consapevoli del relativismo che esiste in queste considerazioni, su una materia così sfuggente.

Ed a questo proposito son venuto qui per rilevare che la grande dimensione, se permette una gestione del potere di mercato, come diceva Lombardini, che favorisca la formazione di profitti (lasciamo stare se si realizzi il massimo o non dei profitti, ma la formazione di profitti) in corrispondenza di una legislazione fiscale che tassi progressivamente i redditi diretti della produzione e che esenti, invece, come succede, mi pare, nella legislazione americana, le spese per la ricerca; la grande dimensione può favorire la destinazione di una parte del reddito di impresa alla ricerca, perchè è nella logica degli imprenditori di trattenere quanto più è possibile il reddito prodotto anzichè farselo portare via dal fisco.

Una proiezione di questo comportamento si ha addirittura con l'investimento di fondi provenienti da utili non tassati, nelle ricerche più spericolate, anche al di fuori del campo della effettiva ricerca di base, ma nella ricerca di prodotti.

In Italia c'è molta ricerca petrolifera e molta ricerca di gas metano finanziata da capitali stranieri. Sembra che questi ingenti

mezzi avviati ad una ricerca assai aleatoria vengano proprio da utili di impresa, liberati dalla tassazione perchè destinati a ricerca.

In questi casi io chiedo: perchè non è possibile misurare la produttività della ricerca? Intanto sul piano aziendale io credo che sia possibile, perchè ogni gestore di affari sa che quando spende qualche cosa ottiene un risultato utile che mette a confronto con la spesa.

È certo più difficile sul piano macro-economico valutare la produttività dei fondi destinati alla ricerca, perchè dietro ai mezzi finanziari ci sono le risorse che si muovono.

Ora, a parte i tentativi fatti includendo nella funzione della produzione un nuovo elemento o in forma additiva o in forma moltiplicativa, io penso, data la contestazione che si è mossa da varie parti a questo modo di desumere da una funzione della produzione quantificata, naturalmente, l'incremento di reddito attribuibile a volta a volta a ciascuno dei fattori e per residuo alla componente detta « progresso tecnico », di procedere magari in un modo diverso, cioè di cominciare dal basso e di vedere se una data ricerca ha avuto un esito positivo, ha prodotto un qualche risultato o in termini di nuovo prodotto o nell'altro campo, come dicevo prima, per esempio, c'è stato un ritrovamento di un giacimento, in quel caso i fondi destinati alla ricerca si sa che hanno dato un reddito e un reddito molto elevato, ma in altri casi meno semplici quando si perviene a identificare un nuovo prodotto e si stabilisce una nuova linea di produzione, mi sembra che, partendo dal basso, si possa fare un tentativo empirico (anche questo naturalmente soggetto a tutte le riserve sull'esattezza) di partire dall'inizio del processo e di vedere che cosa realizza quell'azienda e in termini magari di relazioni interindustriali, come quell'inizio di sviluppo di produzione dovuto ai risultati di una ricerca si diffonde nell'ambito nel sistema.

È una idea, un abbozzo di idea puramente e semplicemente per dire che intuitivamente ho l'idea che si debba cercare o si possa cercare di misurare la produttività dei fondi e delle risorse destinate alla ricerca.

PROF. ALBERTO CAMPOLONGO

Vorrei sollevare due punti:

1°) Alle tante difficoltà che il prof. Lombardini ha trovato per impostare su basi obiettive queste relazioni fra dimensioni di impresa e ricerca, vi è da aggiungerne ancora una: che da paese a paese e da tempo a tempo la situazione strutturale di alcuni rami di industria cambia in modo essenziale.

Faccio soltanto l'esempio del carbone in Francia e in Germania. In Francia è in mano ai « Charbonnages de France », con investimenti di miliardi di dollari; in Germania vi è invece una struttura privatistica di imprese grandi, medie e piccole. Passando dalla Francia alla Germania tutti i coefficienti che legano gli importi della ricerca effettuata alle dimensioni di impresa sarebbero sconvolti. Allo stesso modo sarebbero sconvolti in un paese qualunque, se domani l'industria passasse da un regime privatistico a un regime nazionalizzato.

2°) È esatto, in linea di principio, quanto hanno osservato il prof. Di Nardi ed altri, l'opportunità di esprimere quantitativamente il risultato produttivistico della ricerca, in termini di aumento del reddito nazionale. Ma osservo che anche qui vi è una enorme difficoltà, perchè la ricerca è un investimento fatto oggi che dà luogo ad un risultato non l'anno venturo, ma a distanza di cinque anni, dieci anni e qualche volta anche di più.

Quello quindi che si può fare, sia pure con molte riserve, è di valutare oggi se la ricerca fatta nell'anno 1958 è stata o meno economica nei dieci anni successivi; ma si incontrerebbero enormi difficoltà se a breve distanza, di uno o due anni, noi volessimo qualificare come risultato positivo o negativo l'investimento fatto da una impresa privata o pubblica.

PROF. ALESSANDRO FRANCHINI STAPPO

Nel sentire la relazione Lombardini e anche alcuni interventi mi è venuto un dubbio, che pregherei il relatore di chiarire. Noi troviamo tante difficoltà per teorizzare tutto ciò che riguarda le dimensioni di impresa per il motivo che nei due casi limite con i quali siamo abituati a ragionare, quello del mercato perfetto e di una pianificazione totale, il problema delle dimensioni di impresa non si potrebbe porre teoricamente perchè questa tenderebbe in entrambi i casi ad essere di dimensioni ottime.

Ora, nel caso reale le dimensioni di impresa dipendono da influenze monopolistiche, da fatti finanziari, da fatti naturali, da abitudini, da una quantità di cose che non possono logicamente essere ridotte ad uno schema, ad uno schema semplice quanto meno.

Gradirei avere l'opinione di Lombardini a questo riguardo.

PROF. MARIO BANDINI

Mi scuso per due cose. La prima di addentrarmi in argomenti che non sono proprio quelli di mia specifica competenza ma in cui

credo di poter forse dire qualcosa. La seconda di prendere qualcosa di più dei cinque, dieci minuti tradizionali, ma avendo ieri, al posto dell'ora che mi era stata concessa, parlato solo venti-venticinque minuti, credo di avere un piccolissimo credito, non in lire ma in minuti. Cercherò comunque di essere il più breve possibile.

Mi riferisco soprattutto alla relazione del prof. Di Nardi e all'esposizione che lui ha fatto della fondamentale opera di Galbraith, che in questi tempi viene ampiamente discussa. Ha riassunto efficacemente quale era il pensiero di Galbraith e la sua concezione di rischi concorrenziali. Tutte cose che sapete benissimo e che non ripeto.

La domanda fondamentale che pongo e che del resto il prof. Luzzatto Fegiz ha già sviluppato è la seguente: cosa significa maggiore dimensione di impresa? Significa che le singole imprese vanno raddoppiandosi o triplicandosi di dimensioni, rimanendo immutate nella loro struttura o nella costituzione, o significa che invece accanto all'aumento delle dimensioni ci sono anche delle profonde differenziazioni e cambiamenti nella struttura organizzativa operante delle industrie stesse?

A me pare che questo sia il punto che più chiaramente risulta dall'osservazione della realtà economica specie americana, quale oggi si presenta. Mi spiego con alcuni esempi che ho sotto mano, suffragati anche dal fatto che avendo compiuto la scorsa estate un lungo soggiorno di vari mesi negli Stati Uniti e nel Messico, ha avuto modo di parlare in varie Università, con molti colleghi, di questi stessi temi che suscitano, evidentemente, un profondo interessamento.

Prendiamo il caso « General Motors ». Gigante, primo gigante industriale del mondo, con i suoi 22 miliardi di dollari di fatturato. Vi sono solo 4 Stati nel mondo che hanno un bilancio pubblico superiore a quello della General Motors. Ora, io ho visitato tre volte in vita mia la General Motors negli ultimi venti anni. Nel settembre, quando mi sono recato di nuovo a Detroit, l'ho trovata non solo di dimensioni spettacolarmente più grandi, ma anche profondamente trasformata nella sua costituzione.

Innanzitutto le 5 grandi branche di produzione di automobili (la « Chevrolet », la « Cadillac », la « Pontiac », la « Oldsmobil » e la « Buick ») si sono ulteriormente differenziate con lo spandimento delle fabbriche locali, sparse più o meno in tutti gli Stati della Confederazione Nord Americana.

Queste singole industrie proclamano a viva voce, anche troppo, di operare in un certo senso in concorrenza tra loro, o di « farsi le scarpe » vicendevolmente per quanto possono. Probabilmente vi è dell'esagerazione in questo, probabilmente l'esagerazione dipende

dal consueto spettro che sta dietro di loro, cioè la legge Sherman entro la quale cercano di non cadere, ma il fatto esiste. In sostanza vi è un certo grado di concorrenzialità o di rivalità tra i grandi complessi in cui si suddivide la General Motors. Il che potrebbe far pensare che un ragionamento fatto su base unica, cioè come si fosse creata questa impresa di 22 miliardi di dollari, gestita con criteri tradizionali dell'impresa compatta, non corrisponde più alla realtà.

L'altro esempio, sempre nel campo automobilistico, è l'esempio a cui si riferisce Galbraith, cioè la famosa auto « Mustang » da cui nel suo libro l'autore nord americano prende lo spunto per molte ulteriori considerazioni.

È nota la vicenda di questa automobile, che si è diffusa rapidamente negli Stati Uniti. Gli Stati Uniti sentivano l'esigenza di preparare una vettura che rispondesse ad alcune esigenze del mercato interno, cioè una vettura più sportiva, più piccola di dimensioni e che potesse anche risolvere quello che è il grosso problema automobilistico del mercato statunitense di oggi, vale a dire il problema della seconda vettura familiare.

Tutte le famiglie ormai desiderano avere, accanto alla grande vettura, anche una seconda vettura che sia condotta, dai figli o dalle mani gentili ma talvolta inesperte delle donne; che possa servire per andare a fare la spesa, e tante altre cose. La « Mustang » è stata diffusa nel 1964, con un fortissimo lancio pubblicitario, ed ha conquistato rapidamente il mercato. Secondo gli schemi di Galbraith, avrebbe dovuto supplire alle nuove esigenze interne degli Stati Uniti ed avrebbe dovuto fruire di un periodo di diminuita concorrenza, che avrebbe permesso di cogliere il frutto dei 2 o 3 anni di progettazione, degli anni di lancio, di una decina di anni di sviluppo, in maniera di avere assicurato il mercato.

In sostanza è quello che Galbraith dice, cioè che bisogna, in un certo senso, prima produrre e poi imporre il prodotto alla clientela in maniera di avere la sicurezza di realizzare i profitti che si devono realizzare.

Ora, è riuscita o no in questo? Parzialmente forse sì, totalmente no. Si è manifestata una fortissima concorrenza, specie di vetture non americane, la « Toyota » giapponese nella costa Est degli Stati Uniti, e, soprattutto, in modo impressionante, la « Volkswagen » germanica. Esse hanno meglio assolto alle esigenze di cui prima si parlava, soprattutto all'esigenza della seconda vettura.

Lo schema, quindi, di non concorrenza, o di concorrenza ovattata in funzione dell'interesse della Ford costruttrice di questa vettura, e della sua imposizione sul mercato con metodi propagandistici, con massiccia imposizione sul consumatore, non direi che si sia

svolta fuori da un sistema di concorrenza, ma si sia svolta con una concorrenza a cui hanno partecipato per ora queste due grandi Ditte e timidamente, da qualche tempo, la Fiat.

Altri esempi che ho avuto occasione di osservare. Nello scorso settembre ho visitato la « Boeing » a Seattle territorio che è, dal 1960, in una fase di impressionante slancio economico, che ha tra l'altro permesso il take-off all'economia dello Stato di Washington che era prima un povero stato agricolo. Ora la « Boeing » ha evidentemente una sua struttura particolare. L'apparizione del nuovo grande reattore supersonico, che è quello che investe in questo momento tutte le forze di questa grande industria, impone lo stesso problema: anni di studio, di progettazione fatti senza mezzi: ero a Seattle il giorno in cui fu tenuta la clamorosa conferenza stampa da parte della Boeing con l'annuncio dell'abbandono della tecnica costruttiva a ali mobili che aveva portato i costruttori ed i tecnici a lunghi lavori preparatori. Fu un colpo di fulmine anche perchè accompagnato da una successiva dichiarazione della Ditta che questo esperimento fallito era costato 100 milioni di dollari di esperimenti, di preparazione e di prove; 100 milioni di dollari perduti.

Questa Compagnia opera evidentemente con un particolare mercato, però, si può dire anch'essa non in condizioni di concorrenza? La Boeing ha 95 clienti in tutto il mondo, cioè le 20-25 Compagnie aeree degli Stati Uniti, e le 70-75 Compagnie che stanno fuori degli Stati Uniti.

È evidente che, in queste condizioni, mentre si spende enormemente nella progettazione, nella ricerca scientifica e nella ricerca tecnologica, non si spende invece che relativamente poco in réclame e propaganda, poichè si tratta di tenere uniti, più o meno, solo un centinaio di clienti. È evidente che se si facesse una percentuale del costo della propaganda, percentuale rispetto al fatturato, la « Boeing » si porrebbe in una posizione assai inferiore, rispetto, ad esempio, ai detersivi di uso domestico in cui, invece, la spesa per la réclame è assai più elevata.

Sviluppo invece enorme delle « public relations » che è una forma di propaganda, anche questa, per tenere uniti i clienti, ma la concorrenza fra la « Boeing » e la « Douglas » è evidentemente viva, sia pure in queste forme che abbiamo ora visto.

Tutto ciò mi fa pensare, prendendo anche altri esempi europei e anche italiani, che evidentemente lo schema della grande industria che si gonfia mantenendo intatte le sue proporzioni tra i vari membri che la compongono e le varie sue forme organizzative è un'idea che va riveduta (come hanno detto Luzzatto Fegiz e Di Nardi) mettendosi di fronte alla realtà che, entro i grandi complessi, ha una

sua manifestazione concorrenziale attenuata e ovattata ma non certamente inesistente.

Dobbiamo vedere esempi europei? I complessi germanici famosi; oppure la « Unilever », potente, enorme industria, con 3.500 miliardi di lire di fatturato, che dalla prima modesta fabbrica di margarina, è diventata un complesso che fa un po' di tutto; la « Siemens », la « Bayer » che dall'aspirina è passata ad una serie enorme di prodotti tra i più disparati; « Krupp » stesso, la « Anilina und Soda Fabrik » e tanti altri. Recentemente si è vista la fusione tra la « Christian Dior » e « Môt Chandon ».

Ora, che si possa sostenere che questa industria si è raddoppiata di dimensioni e che tra lo champagne di Reims e la sartoria parigina dell'Avenue Montaigne si sia creata una sola grande industria unica, è evidentemente un assurdo. Potranno esserci delle forme comuni di réclame, si potranno far vedere delle donne ben vestite che bevono dello champagne, per esempio, ma, tecnicamente, i due complessi sono totalmente indipendenti tra loro.

Ci sono state anche delle considerazioni che riguardano l'Italia. *L'Economist* di metà ottobre ha pubblicato un articolo piuttosto acido nei riguardi della nota situazione della « Montedison ». Questo articolo si intitola: « Size is not everything ». Si tenta di far vedere come i 200 complessi che costituiscono la « Montedison » siano in sostanza delle Imprese che hanno una loro fisionomia e una loro caratteristica concorrenziale.

I casi citati e le stesse configurazioni delle industrie europee e nord americane fanno presumere che l'impresa unica, ingrandita, debba intendersi, tutt'al più, come centro finanziario, o di una politica di mercato, o di alcune attività comuni, ma non come centro tecnico unito e fuso in un tutt'uno.

La tendenza, d'altra parte, verso il dominio del mercato, verso la riduzione della concorrenza, verso l'affermazione per un tempo lungo di decisioni o produzioni che si sono attuate inizialmente, non sono nuove nella storia. Non è sorto un principio completamente nuovo atto ad interpretare le dimensioni maggiori nell'economia nord americana.

Io non trovo che la ragionevole presunzione di avere una sicurezza di mercati per lungo periodo, sia cosa nuova nella storia, probabilmente è una delle più vecchie manifestazioni umane. Cosa devo citare? I privilegi che venivano accordati fin dall'inizio dell'ottocento da parte di principi o reggitori di popoli o repubbliche a coloro che impiantavano una nuova attività o un'industria? Deve citare i casi in cui alcuni prodotti erano di obbligata compra? Possiedo un « cahier de doléance » dei contadini francesi dell'epoca della rivo-

luzione in cui il grande desiderio era l'eliminazione degli acquisti obbligatori che i contadini dovevano fare, o dallo Stato o da alcuni produttori o signori locali. Tipico quello del sale che tutti conoscete.

È un caso diverso questo della lunghezza dell'impegno e della ricerca di una sicurezza di mercato da quella, ad esempio, del viticoltore, il quale pianta un vigneto, aspetta tre anni che la produzione cominci e poi spera o si sforza, logicamente, perchè per dieci, venti o trenta anni questa produzione gli sia acquistata a prezzi ragionevoli?

Vi è qualcosa di diverso di quello che diceva Ford, il vecchio, con una sua storiella, e cioè che i suoi acquirenti potevano comprare le autovetture del colore che volevano, essendo assolutamente liberi nella scelta, ma aggiungendo poi: « io le faccio esclusivamente nere ». Anche il vecchio saggio di Einaudi sulle trincee economiche è espressione di questi fatti. Sono certamente dei problemi di dimensioni assai maggiori e di manifestazioni assai maggiori. Ma a me pare, è questo il punto fondamentale su cui volevo richiamare la vostra attenzione, che non portino ad una negazione dei principi di scienza economica affermati nel passato ma semplicemente ad un suo adattamento a queste nuove condizioni.

Sto leggendo ora un libro, una raccolta di saggi di economisti americani che, certamente, in gran parte conoscerete, intitolato: « The Changing of American Economy », dovuto ai contributi di oltre 12 autori.

Un primo saggio di W. Lewis rivendica l'economia di mercato della concorrenza come carattere inscindibile dalla struttura economica americana.

Vi è un altro saggio « Market Economy » (non ricordo ora l'autore) che ripete lo stesso argomento. Dunque in tutto questo quadro, la tesi di Galbraith è proprio accettabile nel senso che siamo in presenza di fatti nuovi, di situazioni nuove, di trasformazioni e di posizioni completamente diverse da quelle che sempre abbiamo avuto davanti a noi? Certamente sì nel senso di peso e importanza di questi fenomeni. Ma certamente no al riguardo della natura di questi fenomeni.

Quello che in definitiva a me sembra, e scusate se esprimo delle idee estremamente semplicistiche, è che tutto quello che si va facendo ed osservando risale sempre ai nostri vecchi, eterni principi, i quali trovano ragione di applicazione per l'interpretazione di fatti nuovi con loro successive modificazioni, approfondimenti o con quello che Pareto chiamava « le approssimazioni successive ». Se non mi sbaglio sono ora settanta anni che è stato pubblicato il « Corso di economia politica » di Pareto, e che dovevano progressivamente spiegare le

varie realtà, per cui quando io esamino, ad esempio, i problemi dell'economia agraria, l'impostazione teorica dell'economia agraria, mi sono coniato una definizione che press'a poco è questa: l'economia agraria non è altro che la stessa scienza economica che con successive approssimazioni, precisazioni, studi particolari interpreta la realtà agricola o la spiega. Così, studiando ad esempio geografia economica adotto la stessa definizione: questa geografia economica, checchè ne pensino coloro che la vedono solamente sotto l'aspetto descrittivo, non è altro che la stessa scienza economica, che con successive approssimazioni studia i fenomeni della distribuzione spaziale ed i fenomeni economici. Così può ripetersi per tante altre discipline.

Quello, quindi, che in Galbraith stride e mi ha sempre dato un senso di insoddisfazione non è tanto il modo di esporre, l'eleganza, la suggestività dell'esposizione, i fatti vivi. Sono queste cose che gli economisti moderni bisogna accettino. L'umanità di oggi legge assai più di quella del passato, e vuole leggere possibilmente bene; gli autori stessi desiderano che le opere economiche non siano più ristrette all'ambiente degli studiosi, ma amano una loro grande diffusione, anche per la ragione che amano pure i diritti di autore. Se volete, auspicano anche che le loro opere siano diffuse. Urta invece la posizione in un certo senso profetica. Urta il porsi su una sorta di podio, sventolando una bandiera su cui starebbe bene il verso del nostro grande poeta: « oggi comincia una novella storia... ». Urta il complesso dell'anno zero.

Permettetemi solo un'ultima osservazione nei riguardi del prof. Capodaglio a cui amerei porre una domanda: premettendo che sono assolutamente d'accordo sulla tesi che egli ha svolto, che è tesi sul contenuto economico della cooperazione e che va soprattutto diffusa e difesa. Gli vorrei domandare se ritiene che il quadro giuridico della cooperazione, quale esiste oggi in Italia, sia un quadro che permetta di sviluppare la cooperazione nel senso che lui auspica.

Io credo di no. Tutte le disposizioni che derivano da un ideale, chiamiamolo sentimentale, della cooperazione (o caramelloso se volete un'altra parola) cioè di quella cooperazione nata come cooperativa di consumo (i famosi quindici probi uomini, sempre in testa in ogni trattato di cooperazione, e che provvedevano per loro consumo le varie cibarie, granaglie, robicciuole, come diceva un atto costitutivo della cooperativa fondata in Inghilterra dai ricordati probi uomini) non si adattano al mondo moderno.

La cooperazione, oggi, bisogna trovi le sue vie di solida base economica. Probabilmente la legislazione attuale non consente di realizzare con le sue note disposizioni circa la distribuzione degli utili,

gli scioglimenti delle cooperative, la non partecipazione al guadagno altro che in limitate porzioni.

La Francia ha emanato, sullo scorcio dello scorso anno, una serie di leggi-quadro, relative ai bisogni che nascevano all'economia nazionale dal suo inserimento nel Mercato Comune, ed ha esplicitamente considerato anche il fenomeno cooperativo, dettando nuove norme o proponendo nuovi interventi in vista di ammodernare la cooperazione in senso economico. La stampa cooperativa italiana non ha fatto buona accoglienza a questa impostazione. Perché?

Se il prof. Capodaglio volesse gentilmente esprimere il suo pensiero su questo punto gli sarei grato.

PROF. GIANNINO PARRAVICINI

Mi spiace che per un malinteso sono arrivato tardi alla conferenza del prof. Di Nardi e, quindi, ho assistito soltanto alle sue ultime parole. Infatti mi avrebbe interessato molto l'argomento che lui ha trattato e non posso che dire che aderisco in pieno al finale della conferenza, in particolare dove lui dice che l'economista deve ricostruire l'uomo nella sua integralità, e non analizzarne con mera razionalità il comportamento.

Vorrei dire che in questo noi, studiosi di scienze delle finanze, abbiamo fatto sempre un passo avanti rispetto agli economisti, anzi non abbiamo mai abbandonato la realtà viva, la storia, il fenomeno concreto, ed abbiamo sempre visto il fenomeno economico in tutti i suoi aspetti. Il problema evidentemente è sempre quello, di volta in volta, di esaminare lo stesso fenomeno dall'uno o dall'altro punto di vista, cioè secondo una disciplina o secondo un'altra disciplina e non mescolare l'una con l'altra.

Sono d'accordo con le parole che ha detto il prof. Bandini relativamente a Galbraith. Evidentemente questi libri che suscitano interesse, molte volte scoprono cose che sono solo in parte nuove; si tratta di intensità diversa di fenomeni che esistono sempre e di fenomeni che sono sempre esistiti, e di volta in volta ritornano.

Ma intervengo più che altro per la relazione del prof. Mazzocchi che mi ha molto interessato. Mi hanno interessato molto le considerazioni che ha fatto, mi hanno interessato ugualmente le tavole che lui ha distribuito. Sebbene queste tavole molte volte non dicano nulla di nuovo, e questo non ha mancato Lombardini, in un certo senso, di rimarcarlo, mettono in chiara evidenza o confermano la chiara evidenza dei fenomeni che già si sentono o si sentivano, e in particolare un fenomeno che mi ha estremamente colpito e sul quale lo stesso Mazzocchi è piuttosto perplesso.

Lascio da parte la formazione dei prezzi, prezzi amministrati, e il loro carattere inflazionistico, e vado sulla parte che mi ha interessato di più: il finanziamento delle imprese.

Tutti sappiamo oggi che le imprese si appoggiano più di una volta sul credito a breve rispetto a quello a lungo termine. È un fenomeno dovuto forse alle imprese, ma è un fenomeno dovuto anche a coloro i quali offrono il credito: cioè il mondo chiede maggiore liquidità di quanto chiedesse una volta, e vi è anche un certo distacco rispetto a una volta, nei riguardi della sottoscrizione delle azioni, cioè ad assumere del capitale di rischio.

Ma il punto importante, che mi ha veramente colpito è l'andamento dell'autofinanziamento. Fino alla penultima classe delle imprese, come è presentato da queste tavole, l'autofinanziamento esiste più o meno in misura uguale, poi si ha una caduta; alla caduta di questo autofinanziamento corrisponde la caduta del tasso dei profitti e corrisponde anche un minor ricorso da parte di queste aziende alle emissioni azionarie, cioè ad ottenere un capitale di rischio.

Credo che se così è si ha un fenomeno che ci può spiegare molte cose: in primo luogo ci mette sull'avviso di una questione fondamentale, cioè che la grande impresa non è l'impresa ottimale; anzi direi, e qui torniamo al tema della discussione: di imprese ottimali ce ne sono parecchie, non esiste un'unica impresa ottimale per dimensioni. Nello stesso ramo della produzione vi possono essere diverse imprese ottimali, sotto l'aspetto delle dimensioni.

La massima impresa non è ottimale; al di là di un certo livello comunque l'impresa ha un rendimento inferiore. Perché allora l'impresa si fa più grande? Si fa per altri motivi, non più per il profitto. Si fa più grande per il potere, per mantenere un mercato, per la lotta contro le altre imprese e via via dicendo. Tanto è vero questo motivo, e cioè che il motivo non è più quello del profitto ma è quello del potere, chiamiamolo del potere economico, che le massime imprese assai meno ricorrono all'emissione di azioni. L'emissione di azioni significherebbe perdere, da parte dei gruppi che detengono queste imprese, parte del loro potere. Quindi si hanno due elementi convergenti i quali ci vengono a dire che al di là di certe dimensioni, non si ha più un processo economico, si ha un fenomeno che è di potere economico o di potere politico o di altro tipo di potere.

Come ho detto precedentemente, lo ha accennato Bandini, mi pare, parlando delle grandi imprese, queste grandi imprese possono essere cose ben differenziate e ben diverse. Si ha la grande impresa di monoproduzione, diciamo, l'impresa semplice, la grande impresa che produce gli aeroplani Boeing, ma si hanno le grandi imprese

le quali invece sono plurime, hanno diverse produzioni, sono associazioni di diverse imprese.

Sarebbe stato interessante vedere delle statistiche, specialmente le statistiche che riguardano le classi superiori delle grandi imprese, quante di queste sono imprese semplici, come produzione, e quante invece sono imprese che derivano da un consorzio sotto un'unica direzione finanziaria di imprese diverse. Perchè se è chiaro che se dal punto di vista dell'efficienza economica l'ingrandirsi di un'impresa fino a raggiungere certi limiti ottimali è da favorire, i grandi complessi, i quali radunano attraverso assimilazioni o attraverso manovre finanziarie imprese diverse, sono visti in modo negativo. Lo ha accennato adesso anche il prof. Bandini.

Ora, ritornando indietro, vorrei fare un'altra osservazione, quella sull'impresa ottimale rispetto alla grande imprese. Dall'esperienza che ho di lavoro, mi occupo del finanziamento delle piccole e medie imprese, ho derivato la convinzione che non esiste una dimensione ottimale. Evidentemente secondo i diversi rami di produzione vi sono delle tendenze di dimensioni ottimali, che possono essere verso l'alto, cioè verso imprese a grandi dimensioni, oppure verso il basso; nel campo della siderurgia evidentemente la tendenza è verso la grande impresa, ma non esiste una sola dimensione ottimale della grande impresa siderurgica, esistono varie possibilità che dipendono veramente da circostanze storiche, dipendono dal diverso incontro di fattori produttivi o dall'ambiente in cui queste imprese operano.

Lo stesso avviene per le piccole e medie imprese, anzi direi che per le piccole e medie imprese questo è il fatto che avviene continuamente. Noi siamo di fronte a piccole e medie imprese ugualmente produttive, ugualmente con buoni profitti, che producono la stessa cosa, e producono la stessa cosa avendo dimensioni diverse.

Sarebbe perciò opportuno vedere anche questo problema: perchè si forma la grande impresa? Per ragioni tecniche, per un motivo di potere. Ma avviene anche perchè si sta creando una domanda sempre meno differenziata. La grande impresa crea la domanda non differenziata e questa crea la grande impresa.

Noi siamo usciti da un periodo in cui vi erano tante domande differenziate per i prodotti industriali, verso un periodo nel quale si tende verso la grande domanda non differenziata, tutti chiediamo le stesse cose schiavi di un gusto uniforme. Forse è mancato nella discussione un argomento che avrebbe dovuto essere trattato, come è stato trattato quello della ricerca tecnico-scientifica e la dimensione dell'impresa: l'argomento della pubblicità e la grande impresa.

Io direi che uno dei motivi maggiori delle dimensioni dell'impresa è proprio la pubblicità, e direi anche che, in un certo ambito,

potrebbe formare oggetto di studio proprio il tema: la RAI-TV e la grande impresa, cioè questa pubblicità che ormai penetra dappertutto, al di là del quotidiano, al di là dello scritto, in tutte le famiglie. Questa pubblicità crea un gusto unico, un modo di vedere unico.

La pubblicità di massa e capillare va a creare la grande impresa perchè va a creare una domanda indifferenziata. Ora la domanda indifferenziata significa anche una perdita di un certo gusto delle cose, una perdita di qualità nelle cose. Anche questo è un fenomeno che dobbiamo tenere presente, e qui mi vorrei ricollegare a quanto ha detto il prof. Luzzatto: sì, è vero, noi abbiamo nel commercio tante piccole imprese, ma queste costituiscono non soltanto un fatto di arretratezza, ma anche un fatto di domande differenziate. Quello che può dare il singolo dettagliante certamente non lo dà il grande magazzino, non lo offre né come qualità, né come servizio, né come modo di porgere. Il modo con cui fa la spesa o con cui ottiene i suoi beni la donna americana è scaduto, in un certo senso, rispetto al modo in cui li ottiene la donna italiana, che può ancora fare delle sue scelte di gusto. Tutto ciò naturalmente ha un prezzo, ha un prezzo che bisogna considerare.

Anche nel commercio abbiamo, infatti, tante dimensioni. Evidentemente le dimensioni minime sono da scartare, ma abbiamo tante dimensioni nel commercio le quali devono rispondere e rispondono a domande diverse. In fondo, questo è stato detto anche da Bandinini, il quale non è venuto a dire qual è la dimensione dell'impresa agricola. Egli ha lasciato così per aria la dimensione, anzi non solo la dimensione, ma anche la natura dell'impresa agricola, perchè ha detto: di volta in volta saranno le circostanze di fatto, le circostanze sociali che diranno qual è il tipo di impresa agricola, la dimensione dell'impresa agricola più adatti al momento.

Da ultimo, vorrei dare una comunicazione, questa: il problema della piccola e media impresa mi ha sempre interessato molto, e ha interessato il mio istituto che è il Mediocredito Centrale, il quale fa i finanziamenti proprio alle piccole e medie imprese. Ora, purtroppo, nel nostro Paese facciamo del credito agevolato, cioè diamo il denaro a un prezzo più basso, senza sapere che cosa abbiamo davanti. Noi non abbiamo la carta geografica delle piccole e medie imprese, noi non sappiamo come si distribuisce il nostro sistema industriale tra piccole e medie imprese e in quale categoria o in quali rami dell'industria prevale la piccola o la media o la media-grande o la media-piccola etc.; non sappiamo nulla e, pertanto, il mio Istituto ha deciso, da tempo, di fare un censimento in Italia della piccola e media impresa.

In questo è stato di grande aiuto il prof. Fantini il quale ha tenuto i rapporti in particolar modo con l'Istituto centrale di statistica. Noi siamo in trattative, e devo dire proprio in trattative, con l'Istituto di Statistica dopo un lungo periodo di circa due anni per fare questo censimento della piccola e media industria.

È un censimento che io penso potrà essere di grande utilità; faremo per classi di grandezza e per classi economiche, e per province. Verremo a sapere dove, nel nostro Paese, permane la piccola e la media industria, dove è la grande industria, se è nel Mezzogiorno o se è in Lombardia o via dicendo, e a quale attività maggiormente si dedicano. Avremo, poi, notizie sul modo di finanziamento, cioè quelle che ci mancano ancora in Italia, per cui Mazzocchi ha dovuto andare a prendere i dati, in gran parte, dagli Stati Uniti. Questo censimento, se riusciremo a farlo, se l'Istituto centrale di statistica ci verrà incontro, noi chiederemo infatti ad ogni impresa come si finanzia, se si finanzia con mezzi propri o se si finanzia con mezzi dall'esterno, e come si dividono questi mezzi dall'esterno.

PROF. GIUSEPPE DI NARDI

Pigliamo aria e solleviamoci alle considerazioni di alta teoria, che poi credo non siano tanto di alta teoria, perchè sono le cose che facciamo a scuola.

Quando a scuola vogliamo presentare ai nostri studenti, con gli schemi magari vituperati da Galbraith, ma che sono ancora in uso nella scienza economica, come si cerca la dimensione ottima dell'impresa, io vi confesso che ho notato che nello stesso modo di presentazione che esiste nei manuali ci sono delle difficoltà.

Ora, è una l'impresa ottima, o è più di una? Parravicini ha sollevato una questione che si osserva nella realtà e io l'ho osservata come lui, cioè basta volgersi intorno e fare una piccola inchiesta, uno ha l'occasione di farla (a me è capitato una volta di farla), per cui si resta sconcertati nel constatare che nella realtà esistono grandi e piccole imprese, lasciamo pure stare le medie, ma le grandissime le piccole, le quali convivono magnificamente con dei profitti che tengono in piedi la grande e tengono in piedi la piccola.

Ed allora se andiamo avanti con gli schemi teorici forse ci perdiamo perchè uno si domanda come mai quella piccola impresa, neppure aggiornata col progresso tecnico, riesce ad avere un suo mercato, riesce a collocare i suoi prodotti, riesce a vivere nonostante grande impresa modernissima e aggiornata. Questo è un fatto esperienza. Il teorico può anche dire: lasciamolo stare perchè altri-

menti entreremmo in una considerazione di tante altre variabili che sono fuori dei nostri schemi teorici.

Quando, invece, a scuola, cerchiamo di individuare il punto di ottima dimensione dell'impresa intanto dobbiamo distinguere se si tratta dell'ottima dimensione dell'impianto o dell'ottima dimensione della scala di produzione.

Io sono dell'idea che il problema si ponga solo nel momento in cui si fa la progettazione. E in quel momento che si cerca l'ottima dimensione, perchè nel momento in cui poi l'impianto è fatto la ricerca dell'ottimo è legata alla scala operativa già costituita, perchè il capitale è rigido, l'impianto è fatto, e non si ha se non un certo margine di utilizzo dell'impianto, ma bisogna stare entro quei limiti.

C'è invece il problema che viene prima, quello della progettazione. Lo sbaglio nella progettazione è uno sbaglio che poi si riflette su tutta la vita dell'impresa. E in quel momento che noi facciamo giocare il principio delle variazioni, nel momento in cui supponiamo la varietà delle tecniche, la scelta della tecnica ottima la desumiamo da un sistema di isoquanti. Ad un certo momento sorge il problema di tracciare quella retta che rappresenta il rapporto fra i prezzi di fattori di produzione perchè fra i vari isoquanti si deve trovare quell'isoquanto in cui nel punto di tangenza si realizza l'ottima combinazione dei fattori produttivi, che è l'ottima dimensione sostanzialmente.

Ora come si fa a tracciare quella retta? Ho cercato la risposta consultando tanti manuali. Molti ci passano sopra tranquillamente; però, badate, se la retta ha una pendenza o ne ha un'altra, ciò non dipende solo dal rapporto fra i prezzi dei fattori, ma anche dalla disponibilità finanziaria. Così noi passiamo da un isoquanto ad un altro, cioè da una dimensione di produzione ad un'altra; allora viene fuori quello che qualcuno ricordava e che io vorrei cercare di tradurre in linguaggio più accessibile, mi permetto di dire, cioè acquista rilievo la struttura del capitale.

Io mi sono fatto l'opinione che quando noi tracciamo quell'isoquanto introduciamo un'ipotesi sul modo come l'impresa si finanzia. Di questi miei dubbi ho discusso una volta con il prof. Dominedò qui presente, e credo che arrivammo a questa conclusione insieme, cioè noi introduciamo un'ipotesi sul modo come l'impresa si finanzia e questa ipotesi è contraddittoria con l'ipotesi fondamentale dell'impresa di piena concorrenza la quale avrebbe libero accesso a tutti i fattori di produzione e non avrebbe limiti. Invece il limite c'è. E nei nostri stessi manuali noi consacriamo questa contraddizione logica fra le ipotesi che assumiamo. Da una parte diciamo che quello è

lo schema della concorrenza perfetta in cui tutti gli operatori sono uguali, operano nelle identiche condizioni, hanno piena libertà di accesso a tutti i mercati dei fattori, ma da un'altra parte se noi diciamo che quella retta che ci deve dare il punto di tangenza è determinata soltanto dal rapporto fra i prezzi noi non sappiamo a quale livello viene a stabilirsi, cioè quali sono le quantità dei due fattori, supponendo che siano due, capitale e lavoro, in una rappresentazione limitata al piano, noi non sappiamo quali sono i punti di intersezione di questa retta con gli assi delle ascisse e delle ordinate, ma per determinare i punti di intersezione dobbiamo dare una dimensione al potere di acquisto dell'impresa, cioè alla capacità che l'impresa ha di acquistare i fattori.

Introducendo questa ipotesi noi però diciamo che l'impresa ha una limitata capacità di accesso alle fonti di approvvigionamento dei fattori produttivi, il che non è più coerente con l'ipotesi di partenza, ma allora dobbiamo deciderci, dobbiamo liberarci o restringere l'ipotesi di partenza e ammettere che c'è una certa capacità di acquisto dei fattori produttivi che risponde ai mezzi finanziari di cui l'impresa può disporre, mezzi finanziari propri e mezzi finanziari acquistabili dal mercato dei finanziamenti.

Questa è la ragione per la quale coesistono varie dimensioni e dimensioni che si potrebbero dire ottimali in questo senso: se guardiamo la curva di offerta, sotto la curva di offerta sono collocabili imprese di diverse dimensioni.

Barone, nonostante fosse un matematico, ancora nei suoi « Principi » traccia una curva di offerta sotto la quale pone le varie dimensioni delle imprese creando degli scalini. Evidentemente si tratta di posizioni di imprese determinate dai costi medi di produzione di ciascuna impresa, ma quella curva va interpretata in un solo modo, cioè rispetto ad un dato prezzo del prodotto e a una data quantità totale offerta da tutte le imprese presenti sul mercato. Ma nel momento in cui abbandoniamo questa esposizione così limitata e supponiamo che l'impresa già costituita si possa espandere e restringere nella scala di produzione, questo dipende dalla variazione del prezzo di mercato, tenute ferme le curve dei costi dei fattori, allora siamo già in una situazione di concorrenza imperfetta, come Amoroso ci ha insegnato tante volte, ed abbiamo, appunto, delle imprese che rispetto ad un dato prezzo di mercato realizzano tutte il massimo profitto compatibile con le condizioni del momento.

Ora se tutte realizzano il massimo profitto, sono tutte ottime quelle imprese. Mi fermo qui perchè credo di aver suscitato anch'io un ginepraio, un altro ginepraio come quello di ieri, che tuttavia reputo sommamente giovevoli per noi.

PROF. GIULIO LA VOLPE

Desidero soffermarmi brevemente sul problema centrale sollevato dalla brillante relazione del collega Di Nardi. Prendendo spunto dal noto libro del Galbraith, Di Nardi si domanda, in fondo, se la crescente espansione dell'attività pubblica nell'economia ed ancor più la pianificazione mediante la quale le grandi imprese regolano la loro condotta (e i criteri da cui essa sembra guidata: rinnovare e sviluppare l'impresa, limitare o sopprimere la concorrenza, eliminare il rischio delle fluttuazioni dei mercati e così via) non significhi soppressione della funzione del mercato e non comporti così il venir meno non solo dell'oggetto tradizionale dell'economica ma del fondamento stesso della sua esistenza come scienza rigorosa, con la prospettiva che il suo posto venga preso da una nuova cameralistica.

Il problema così posto sintetizza in certo modo i quesiti che nascono dalla insoddisfazione degli economisti per lo stato della propria scienza, insoddisfazione che per la sua generalità e acutezza ha assunto i caratteri di una vera e propria crisi. Noi non lamentiamo soltanto l'insufficienza delle risposte che siamo in grado di dare ai tanti e gravi problemi economici del mondo in cui viviamo, ma poniamo in dubbio la validità di basilari strumenti di analisi, come quelli con cui interpretiamo il meccanismo del mercato, e la validità pure dello stesso principio economico come criterio di spiegazione della condotta degli operatori. È una dura esperienza che viviamo tutti i giorni, ogni volta che ci troviamo di fronte a fenomeni di cui non sappiamo dare sicura spiegazione, a problemi per i quali ci sentiamo disarmati.

Ebbene io ritengo che i fatti, indubbiamente degni di rilievo, messi in evidenza dalle cosiddette « nuove teorie dell'impresa » non siano prova di invalidità del principio economico e dei modelli teorici dell'impresa che su di esso si fondano. Il principio economico è espressione della ricerca del massimo risultato, che guida e non potrebbe non guidare l'azione umana in ogni campo; sicchè ad esso possono sempre e debbono ricondursi i comportamenti osservati. A differenza delle dette « nuove teorie », che in genere non vanno oltre la mera constatazione empirica, i modelli teorici dell'impresa di cui disponiamo hanno una capacità di rappresentazione della realtà ben maggiore che non si pensi e possono comunque essere ampliati ed arricchiti in modo da poter considerare e interpretare ogni concreta manifestazione dell'attività imprenditoriale. In effetto, è necessario sostituire i consueti schemi statici, riferiti ad una singola unità di tempo, con schemi dinamici atti a dare una compiuta rappresentazione dei programmi, variamente estesi verso il futuro, mediante i

quali le imprese, al pari di ogni altro operatore, regolano correntemente la loro condotta. L'osservazione di fatti nuovi può al più dimostrare i limiti di dati schemi teorici dell'impresa, non invalidare il principio su cui questi si basano. L'analisi economica ha sempre come proprio fondamento i caratteri strutturali della logica massimante da cui essa trae il proprio rigore scientifico. Ciò vale in particolare a proposito del noto criterio del « mark up » secondo il quale i prezzi verrebbero stabiliti dalle imprese mediante l'aggiunta al costo medio di una certa percentuale come margine di profitto. Tale criterio è perfettamente riconducibile alla logica marginalistica (riferendo la ricerca del massimo risultato alla maggiorazione del costo medio comunque misurato invece che al prezzo per se stesso) e non v'è indagine empirica che possa dimostrarlo in contrasto con essa. Alle presenti deficienze della teoria dell'impresa rispetto alla realtà non si rimedia respingendo questa teoria ma solo reinterpretandola, specificandola ed integrandola con nuovi elementi, riuscendo così ad avvicinarci alla realtà senza perdita di rigore scientifico.

Tutto ciò vale pure a proposito dei modelli teorici dei mercati, fondati sul presupposto che gli operatori si ispirano al principio economico. La programmazione d'impresa e il grado di dominio che essa riesce ad imporre al mercato sono già impliciti nella teoria del monopolio e dell'oligopolio, e le nuove manifestazioni che essa presenta oggi e potrà presentare domani non comportano la scomparsa del mercato, ma bensì una reinterpretazione od uno sviluppo dei modelli di cui presentemente ci serviamo.

Se poi si considera che anche l'attività pubblica risponde alla logica massimante (secondo le stime dei suoi soggetti, quali che siano gli elementi su cui questi si basano) non ci si può sottrarre alla conclusione che la crisi dell'economica non può attribuirsi al venire meno nella realtà del principio del massimo risultato, ma solo a deficienze dei modelli fondati su tale principio e alla mancanza di adeguati procedimenti di analisi e di una chiara visione metodologica. Sappiamo infatti che molti nostri schemi sono semplicistici, statici non adeguati ai problemi di oggi. In queste giornate abbiamo discusso un grossissimo tema, quello delle dimensioni dell'impresa, ma non mi pare che ci si sia riferiti ad un modello comune e tanto meno ad un modello adeguato alla ricchezza e complessità delle imprese moderne e del giuoco dei gruppi finanziari di cui fanno parte. I problemi inerenti alle imprese, viste nella concretezza della loro vita, non possono discutersi sul fondamento di qualche isoquanto altra semplice curva, ma solo mediante una compiuta rappresentazione formale del programma che ne regola correntemente la condotta, modello di cui possediamo soltanto elementi parziali. Ciò va

detto pure dei problemi inerenti alla figura del consumatore e alle sue reazioni di mercato. I modelli della sua condotta di cui ci serviamo comunemente, almeno quelli più a portata di mano, hanno per oggetto semplicemente la ripartizione di una data somma totale o di un dato reddito; ma, in realtà, la problematica di un'economia di consumo è ben più complessa poichè investe l'impiego della totalità delle risorse familiari — patrimoniali e non patrimoniali — e comporta pure una decisione circa la consistenza patrimoniale desiderata al termine del periodo di calcolo economico cui si estendono i programmi mediante i quali si prendono quotidianamente le decisioni. Nè si dà il dovuto posto alle scelte inerenti ai beni durevoli di consumo (anche in confronto di quelli non durevoli cui si riferiscono gli schemi consueti), scelte che comportano reazioni in parte diverse da quelle relative a questi ultimi. I modelli dell'azione individuale vanno quindi ampliati, resi più realistici e capaci di sintetizzare ogni aspetto del concreto processo decisionale, compresi i fattori psicologici e sociali.

Ancor più gravi sono le deficienze dei modelli destinati alla trattazione di problemi più generali. Esse sono dovute al carattere stazionario della teoria dell'equilibrio generale walras-paretiano, alla natura cinematica dei modelli macroeconomici (essenzialmente descrittivi ed estranei alla reale struttura del meccanismo economico e dei processi causali di un'economia dinamica), alla frammentazione della teoria economica in una molteplicità di modelli parziali (alcuni dei quali tanto famosi quanto semplicistici), spesso difficilmente coordinabili o addirittura incompatibili e non raramente arbitrari: aspetto fra i più evidenti della crisi della nostra scienza.

Al superamento di queste fondamentali deficienze deve pure accompagnarsi un vigoroso sforzo di approfondimento dei caratteri peculiari della metodologia economica, anche in confronto con quella di altre scienze. E ciò con particolare riguardo allo studio dei problemi causali (da ricondursi alla individuazione delle relazioni esistenti fra variazioni di variabili determinanti, esogene ed endogene, e variazioni di variabili economiche): problemi che, pur essendo all'origine della nostra scienza, hanno finora avuto un ben scarso sviluppo sia nel campo della ricerca deduttiva che in quello della ricerca applicata.

Mi limito a delineare appena l'opera da compiersi per il superamento della crisi in cui ci dibattiamo. Rileverò tuttavia che essa è ben più radicale e impegnativa di quanto si possa immaginare. Basta pensare che essa comporta lo sviluppo dinamico del nostro intero bagaglio concettuale e perfino la revisione di concetti da tempo acquisiti, ma destinati a cadere per effetto di una più approfondita

analisi. Mi riferisco in particolare al concetto del profitto che, a causa della sua natura puramente convenzionale, contabile, non costituisce un flusso monetario come il salario e non trova quindi posto come tale in un'economia dinamica. Con esso cade altresì il concetto di reddito monetario come strumento di analisi economica e di politica economica.

Ma c'è di più. Ognuno di noi vive la sconcertante esperienza mondiale delle difformità concettuali e diversità d'impostazione teorica che tanto spesso rendono difficili contatti e scambi. Siamo divisi da indirizzi e metodi di ricerca fra i quali non si riesce a creare ponti. Si abbandonano feconde, sia pur difficili, strade maestre, per imboccare stretti sentieri se non vicoli ciechi. Si tratta quindi di cominciare con l'individuazione di un minimo di comuni elementi concettuali e critici.

Superare la presente crisi della teoria economica è indubbiamente compito arduo. Ma io penso che ad una tale opera un validissimo contributo può essere dato dal pensiero economico italiano sul fondamento della sua luminosa tradizione. Ma occorrono contatti, scambi e collaborazioni ben più frequenti ed efficaci di quanto finora realizzato nell'ambito della nostra Società. Consapevoli, come certo siamo tutti, della debolezza delle nostre forze singole di fronte a così grandi problemi, dovremmo cominciare col porre qui in esame temi teorici fondamentali predisponendo nuove forme di lavoro e di discussione, come gruppi di studio e tavole rotonde. Per questa via potremmo conseguire risultati importanti, prima, forse degli economisti di altri paesi, troppo legati alla problematica della ricerca applicata. Altrimenti ci ritroveremo ancora qui a recitare monologhi con ben scarso frutto.

PROF. ODDONE FANTINI

Io mi riferisco a quanto hanno detto il prof. Luzzato-Fegiz ed il prof. Parravicini e toccherò anche qualche altro punto.

Il prof. Luzzato Fegiz, che vedo laggiù, e che ringrazio di aver citato il mio nome stamane, con l'amicizia che ci lega, ha messo in evidenza che noi stiamo parlando di piccola e di media impresa quando ancora non sono chiari i concetti, i criteri, per stabilire quando siamo di fronte a una piccola o media impresa, oppure come ci sia diversità di criteri per riconoscere una piccola, una media o una grande impresa, a seconda del settore che si affronta (settore commerciale, settore industriale, settore agricolo).

È vero ciò che ha detto il prof. Luzzatto Fegiz, ma noi sappiamo che è dal 1919 che ci troviamo in questa situazione cioè da quando a Ginevra si iniziò a studiare il concetto di impresa artigiana e più tardi di ciò che interessa le piccole e medie imprese senza peraltro giungere ancora a definire le varie dimensioni di impresa. Non ci si è arrivati neppure nei congressi internazionali ai quali noi abbiamo partecipato (e non sono stati pochi) in Francia, in Belgio, in Germania, in Turchia ed in altri paesi. Però in attesa di una decisione gli Stati hanno sentito il dovere di intervenire, ora in un senso ora nell'altro, in favore o della piccola o della media impresa o di altre imprese di dimensioni maggiori.

Quando stamane il prof. Parravicini ha parlato di un lavoro statistico che egli ha pensato di promuovere presso il Medio Credito Centrale, per arrivare a stabilire in che cosa consista questa differenza fra piccole e medie imprese, si riferiva alla necessità di colmare un vuoto e risolvere un problema reale. Tuttavia sono stati presi in vari Stati dei provvedimenti prima ancora che siano state rese note le definizioni di queste forze che andiamo studiando. Accade a questo riguardo quanto avvenne per i censimenti. Anni fa io scrissi all'Istituto di Statistica suggerendo di fissare i criteri per stabilire cosa è artigiano, che cosa si deve intendere per piccola impresa o media industria, etc., Io dissi allora: « Come potete fare il censimento di cose che coloro che sono chiamati a riempire certi moduli non sanno definire? ». Purtroppo così si è fatto un po' in tutti i paesi. Ciononostante c'è da apprezzare che gli Stati abbiano preso delle misure in favore delle piccole e medie imprese.

Ma io vado oltre. Non è stato soltanto il prof. Luzzatto Fegiz che ha sollevato stamattina una meditata osservazione; anche il prof. Livi ad un recente convegno sulla contabilità nazionale ha detto: « ci sono parole che vengono interpretate diversamente e con linguaggi diversi ». Egli si riferiva per esempio alla parola « reddito » e non solo a quella.

Io ho letto — e questa è una cosa che va affrontata, credo, ed è opportuno che sia affrontata dalla Società degli economisti — opere di tecnica bancaria, di tecnica industriale, di ragioneria in cui si scorgono definizioni diverse da quelle che diamo noi economisti. La gente si domanda: quale è la strada da seguire? Quali sono le cose dette bene, o non dette come si dovrebbero dire?

Ripeto che neppure dai congressi internazionali o da riunioni come questa sono uscite delle conclusioni definitive. Ieri, per esempio, il prof. Lombardini ha parlato della produttività, ma io avrei gradito che di questa produttività si fosse parlato una volta tanto in modo non solo scientifico, ma tale da stabilire come si può valu-

tare la produttività delle piccole, delle medie, delle grandi aziende — o di altre imprese di diverso tipo quali andiamo trattando.

Noi abbiamo studiato, e crediamo di aver fatto tutto ciò che vi era da fare a proposito degli studi sulla produttività, ma perchè non se ne parla anche in un Convegno di economisti come questo? Si è parlato anche di fattori importanti per arrivare alla produttività, ma non è stato mai preso nella dovuta considerazione il fattore intelligenza che può contribuire moltissimo al conseguimento di un alto grado di produttività.

Si è accennato ieri alla produttività in una piccola impresa in una grande impresa, ma si è tenuto conto che vi influisce non soltanto la potenzialità economica, cioè il capitale di questa o quella azienda, o la preparazione tecnica del personale o la collaborazione del personale con la direzione o ancora la intelligenza e la esperienza di colui che è l'imprenditore od il direttore di una determinata azienda? Non mi risulta. Vi sono poi delle istanze sociali. Ebbene di queste istanze sociali (o problemi sociali) non ho sentito parlare. Eppure hanno un'influenza determinante sulla produttività.

Stamane poi il prof. Parravicini ha intrattenuto l'uditorio, che noto con piacere sempre numeroso, sul peso del credito. E ha fatto assai bene. Veramente sarebbe stato sufficiente parlare di questo fattore, se fosse stato esaminato o affrontato ampiamente come, secondo me, sarebbe stato possibile. Avremmo potuto constatare che « con il tempo la durata del medio credito è venuta aumentando, e che al contrario va riducendosi la durata del lungo termine ». Non siamo d'accordo in tutti i paesi, ma è possibile prevedere che certi problemi attuali del credito stanno per essere messi a fuoco sotto il peso di una realtà che non consente di trascurare certi fenomeni.

Il prof. Parravicini ha parlato di statistiche. Da buon economista e finanziere — come è stato chiamato stamane — consapevole della sua responsabilità, egli ha visto che è necessario vedere in che cosa consista questo movimento di piccole e di medie imprese e che non si possono risolvere i relativi problemi se non attraverso adeguate statistiche, rilevate con scrupolo ed elaborate con metodo. Credo che quando sarà completato lo studio o l'indagine di cui parliamo il prof. Parravicini, Presidente del Mediocredito Centrale, potrà offrire a studiosi ed operatori economici del materiale interessante per arrivare a delle conclusioni molto utili.

Io ho cercato di cogliere alcune cose importanti qui discusse fra ieri ed oggi, ma mi sono fermato soprattutto su ciò che ho ascoltato stamane, e anche su quanto pochi minuti fa ha detto il prof. La Volpe che ha fatto cenno ai problemi dei consumatori.

E ringrazio particolarmente il prof. Luzzatto Fegiz non soltanto per ciò che ha detto stamane, ma soprattutto per ciò che egli va facendo da qualche anno in materia di studi sul consumo e per dimostrare che il vero protagonista della vita economica è il consumatore. Infatti come sappiamo ormai non è il consumatore che consuma per il produttore, ma è il produttore che deve conoscere i gusti e la psicologia del consumatore e assicurare al consumatore ciò che gli occorre.

Vorrei fare una constatazione insieme con il prof. Di Nardi, che io ho anche ringraziato soprattutto per aver scelto un tema assai interessante. Se stasera, alla fine della seconda giornata del Convegno, vediamo ancora affollata quest'aula, ciò si deve alla stima e alla collaborazione che meritano la Presidenza e la Segreteria Generale. Penso che se tutti fossero curiosi di conoscere quello che infatti hanno potuto ascoltare in questo Convegno, si potrebbe dire a Di Nardi: ricordi la prima riunione della Società degli Economisti che ebbe luogo qui a Roma presso la Facoltà di Economia e Commercio, parecchi anni fa? Eravamo meno di 20 allora. Il fatto che si sia qui oggi in un centinaio circa vuol dire che c'è una maggiore sensibilità da parte degli economisti, e c'è anche un fatto nuovo. Per anni io ho sostenuto sulla stampa la necessità che venissero affidate a professori di ruolo alcune cattedre che risultavano ancora scoperte, soprattutto di materie economiche e di materie anche tecniche. Eravamo allora in soli quattro professori — in Italia — di politica economica. Oggi il numero è quasi triplicato e fors'anche quadruplicato. E per giunta ci sono forze giovani. Ciò costituisce un bene per gli studi ma va guardato anche come un riconoscimento da parte dello Stato, e da parte del Paese che gli economisti servono. E servono non soltanto per insegnare ma servono anche per accostare la realtà economica, come diceva stamane il prof. Parravicini, alla scienza economica. Gli economisti con la loro collaborazione appassionata, e con la loro fatica possono indicare agli operatori le vie giuste o le vie migliori da seguire e possano assicurare al Paese ciò che infatti sono tenuti a dare: il contributo di un'opera assennata efficace, disinteressata, obiettiva, spesso adempiuta con spirito di sacrificio e non sempre abbastanza compresa e valutata come sarebbe desiderabile e come noi abbiamo la coscienza di offrire fedeli al nostro passato di italiani nella scuola e fuori della scuola.

PROF. PAOLO SYLOS LABINI.

Farò alcune brevi osservazioni sulle relazioni dei colleghi Mazocchi e Di Nardi.

Prima osservazione. Il prof. Mazzocchi ha espresso l'auspicio che si possa giungere a trattare in modo unitario il problema della determinazione dei prezzi e quello del finanziamento degli investimenti. Condivido in pieno questa esigenza. Vorrei aggiungere che si tratta di spiegare non solo la determinazione ma anche le variazioni dei prezzi; e si tratta di spiegare non solo i fattori che regolano il finanziamento degli investimenti reali, ma anche quelli che regolano gli investimenti finanziari. Finora questi due ultimi problemi sono stati trattati separatamente, per una di quelle tante schizofrenie che si sono avute tra gli economisti. Un tempo si trattavano i problemi monetari come se fossero del tutto separati dai problemi reali; poi è venuto Keynes, che ha cercato di porre rimedio a questa schizofrenia. Adesso se ne sta verificando un'altra nel campo della teoria dell'impresa, cioè si trattano i problemi degli investimenti reali separatamente dagli altri: e ci sono economisti che si specializzano nella teoria, diciamo, « reale » dell'impresa, altri che si specializzano in quella « finanziaria ». Gli uni quando parlano di investimenti dell'impresa alludono solo agli investimenti reali, cioè attrezzature, impianti e scorte. E gli altri, pur cercando qualche volta di collegare la loro analisi con la precedente, considerano essenzialmente la logica degli investimenti finanziari.

Questi sono molto importanti quantitativamente e negli Stati Uniti la percentuale degli investimenti compiuti dalle società per azioni che non operano nel settore propriamente finanziario nel dopoguerra va dal 20 al 30 % degli investimenti totali. Anche in Italia, secondo l'utile indagine di Zanetti e Filippi, le percentuali degli investimenti finanziari sono rilevanti (circa il 10 % dell'attivo per gli investimenti finanziari in senso stretto; il 30-40 % per gli impieghi finanziari in senso lato).

Come punto di partenza potrebbe essere utilmente assunto il principio del rischio crescente di Kalecki: l'impresa cerca in primo luogo di autofinanziare per quanto è possibile gli investimenti reali; soltanto dopo passa ad autofinanziare gli investimenti di portafoglio. Gli investimenti reali sono finanziati, in parte, con fonti esterne solo se le fonti interne non bastano. Da una breve ricerca empirica mi risulta che nel breve periodo esiste una notevole stabilità nella percentuale dei profitti destinati all'autofinanziamento (ho considerato Stati Uniti e Italia; tuttavia le percentuali degli investimenti reali coperte da autofinanziamento sono sensibilmente diverse nei due paesi). Le variazioni temporali delle due categorie d'investimenti si riconnettono alle variazioni sia della domanda aggregata sia della domanda nei singoli settori.

Seconda osservazione: tra gli investimenti finanziari sono sempre cospicui quelli che riguardano i titoli. Nello stadio attuale dell'evoluzione economica non dobbiamo più considerare l'impresa in quanto tale, nemmeno se grande, ma, almeno per certi aspetti, la strategia del gruppo al quale essa eventualmente appartiene. Le grandi società per azioni non operano più in singoli mercati, ma perseguono una strategia di gruppo. Di questo fatto dobbiamo tener conto anche teoricamente.

Terza osservazione: i profitti delle grandi imprese spesso sembrano più bassi addirittura di quelli delle imprese minori. Questo può non meravigliare se si pensa che la grande impresa diventa una istituzione, una istituzione, di fatto, pubblica, inamovibile: questa impresa non può fallire. La Fiat non può fallire, se fallisce la Fiat fallisce il Piemonte, anzi fallisce l'Italia e magari anche un po' di Francia, adesso!

Il gruppo dirigente pensa soprattutto alla sua sopravvivenza; ma per sopravvivere, deve sfruttare tutte le occasioni di investimento profittevole e deve sviluppare l'impresa investendo la massima quota possibile dei profitti. A questo punto si pone la questione, discussa recentemente nella letteratura, della massimizzazione di lungo periodo del profitto. Più grande è l'impresa e più lungo è l'orizzonte temporale al quale essa fa riferimento; e quando l'orizzonte temporale è molto lungo evidentemente la visione dell'economia marginalistica della massimizzazione istantanea o di breve periodo, col famoso incontro fra la curva dell'entrata marginale e la curva del costo marginale, appare ingenua e non realistica, indipendentemente da possibili obiezioni teoriche. Se si fa riferimento al lungo periodo i problemi appaiono ben più ampi e complessi. Si può sempre mettere l'etichetta « massimizzazione », io la metterei, ma bisogna specificare che cosa c'è dietro l'etichetta. Ci sono diversi problemi: c'è quello della determinazione e quello delle variazioni del prezzo, c'è il problema della scelta e quello del finanziamento degli investimenti. Si tratta di una complessa strategia, non di un singolo problema. In questa strategia, la componente discrezionale diviene elevata; anzi, questa componente cresce col crescere delle dimensioni dell'impresa, appunto perchè si apre la possibilità di dedicarsi a tante e tante produzioni. Se queste considerazioni sono fondate, bisogna guardare i vari tassi del profitto nell'ottica temporale: occorre considerare anche la durata delle imprese, almeno in quanto organizzazioni autonome; ed occorre considerare il livello del profitto nel tempo: spesso i profitti delle grandi imprese non solo particolarmente elevati, ma sono abbastanza stabili nel tempo. Ciò non toglie che nel caso di certe grandi imprese i profitti sono molto elevati e relativamente sta-

bili al tempo stesso, come appare da una indagine sulla General Motors, che è una impresa talmente grande da uscire anche dalla categoria delle grandi imprese (ha un bilancio superiore a quello dello Stato italiano): si parla dell'ordine del 20 per cento, al netto delle imposte, negli ultimi quarant'anni, con punte, non rare negli ultimi venti anni, di oltre il 30 per cento. Questo, però, credo che sia un caso speciale. Credo che siano attendibili i risultati di ricerche empiriche condotte in diversi paesi, che cioè nelle grandi imprese il tasso del profitto si mantiene su valori medi, se mai è un po' più basso, non più alto, del profitto di parecchie medie e piccole imprese. Questo fatto va considerato con riferimento a quella strategia di massimizzare i profitti nel lungo periodo.

E qui passo alla relazione del prof. Di Nardi, il quale ha posto, o meglio ha riproposto un quesito che aveva già posto nella precedente riunione della Società degli economisti, cioè se è vero che nell'economia moderna, almeno in certi settori, come l'industria, prezzi amministrati sono divenuti la regola, allora la bussola non c'è più, non si sa che cosa succede. Si è posto poi alla fine la domanda se c'erano dei vincoli all'amministrazione dei prezzi e, mi sembra, se non ricordo male, che abbia citato la concorrenza estera.

Io vorrei citare anche altri vincoli. Oltre alla concorrenza estera, che costituisce un vincolo rilevante soprattutto in Italia (in America lo è molto di meno), c'è l'azione dei rivali esistenti e dei rivali potenziali, da cui anche la grande impresa deve guardarsi, c'è una forma speciale di concorrenza, chiamiamola concorrenza oligopolistica, ben diversa dalla concorrenza perfetta; c'è — dicevo — l'azione dei rivali e c'è il rischio di invasione da parte di altre grandi imprese, proprio perchè queste imprese sono in grado di entrare in mercati anche molto diversi da quelli di origine se tali mercati diventano particolarmente profittevoli, tanto da rendere vantaggiosa l'entrata di nuovi produttori nonostante le barriere create, congiuntamente, dall'ampiezza dello sbocco e dalle ampie dimensioni necessarie per poter produrre certi beni a costi competitivi.

Sotto questo aspetto appaiono allora i cambiamenti, enormi, molto profondi (in questo dissenso da Bandini) della struttura moderna rispetto a quella antica, si accetti o no l'analisi di Galbraith, in certi punti forse troppo pittoresca e troppo poco analitica e rigorosa. La struttura attuale è profondamente diversa; basta una sola considerazione: l'istituto del fallimento, che è l'espressione giuridica della concorrenza nel senso tradizionale, esiste ancora — Luzatto Fegiz ci ha detto però che non è poi così frequente come si può pensare — nel piccolo commercio, esiste in altre attività, ma diciamo che oltre i 500 addetti questo istituto è caduto in desuetudine.

Dobbiamo prendere atto di questo fatto. Allora che c'è in sostituzione della concorrenza? Direi che ci sono essenzialmente due cose, che poi sono la stessa cosa vista dal lato pubblico e dal lato privato.

Dal lato privato c'è il rischio delle scalate o della fusione (con la perdita di autonomia del gruppo dirigente): se gli amministratori, i *managers* non sono abbastanza attivi, se non sfruttano possibilità di guadagno abbastanza evidenti e visibili a tutti, la scalata (o la fusione) prima o poi ha luogo. La concorrenza dei prezzi, la concorrenza che comporta diminuzioni di prezzo che decapitano le imprese che non riescono a ridurre i costi, non c'è più, però c'è un'altra arma molto forte che è quella delle scalate. La scalata può essere privata o può essere pubblica; quest'ultima può essere o una vera e propria scalata quando una società pubblica o un gruppo pubblico agisce come recentemente hanno agito, per esempio, l'ENI e l'IRI; oppure può essere il salvataggio, di cui Pantaleoni aveva cominciato ad elaborare una teoria, che ancora deve essere completata e ammodernata.

Dopo i 500 addetti c'è il salvataggio. Interviene l'IMI, oppure (con forme diverse) l'IRI. Naturalmente la direzione dell'impresa cambia, l'impresa viene riorganizzata; ma non c'è più il fallimento. Non è una piccola cosa, è l'indice di un cambiamento enorme che è avvenuto nel nostro tempo.

I prezzi, dunque, sono amministrati, ma non ad arbitrio: c'è una concorrenza estera e c'è una concorrenza interna di tipo specialissimo, con quelle manifestazioni che dicevo. La conseguenza è che l'andamento dei prezzi anche nelle industrie non concorrenziali (perchè fortemente concentrate o fortemente differenziate) ha una sua logica: non è qualche cosa di arbitrario, come forse si poteva dedurre da qualche osservazione un po' troppo pessimistica di Di Nardi; anzi, dalle indagini empiriche, oramai sempre più numerose, si osserva una sorprendente uniformità di andamento: i prezzi industriali nel breve periodo (anno per anno) variano al variare del costo diretto: la proporzione non è costante nel breve periodo (il margine proporzionale tende a variare in ragione inversa rispetto al costo diretto), ma risulta approssimativamente costante nel periodo lungo, ossia nel giro di un certo numero di anni. Studiosi di paesi diversi e di diversa formazione (prevalentemente teorica o prevalentemente statistica o econometrica) sono giunti a conclusioni molto simili sull'andamento dei prezzi industriali: sono le conclusioni che ho brevemente richiamate.

E questo mi dà l'occasione per esprimere un'osservazione sul punto di vista espresso da La Volpe, che propone quella dicotomia fra ragionamento empirico e ragionamento teorico. Quando la realtà

va in un modo e la teoria va in un altro chi ha ragione è la realtà, non la teoria.

Non solo sul piano statistico e aggregato, ma anche sulla base di indagini aziendali appare che quel margine proporzionale di cui parlava Mazzocchi effettivamente è uno strumento usato in pratica. Può essere razionalizzato, o teorizzato, questo fatto empirico? Ritengo di sì, ma a condizione che si abbandoni la visione statica, perchè sul piano statico il margine proporzionale, o *mark-up*, di qualunque forma, non ha senso. Ed è per questo, io credo, che molti economisti ragionano ancora come La Volpe, cioè considerano il *mark-up* come una regola grossolanamente empirica, inadatta ad un'analisi teorica. Ora, come ho cercato di mostrare altrove, questa regola empirica acquista una sua logica quando viene considerata non sul piano statico della determinazione del prezzo in un dato momento, ma sul piano dinamico, ossia con riferimento alla questione del fondamento razionale delle variazioni del prezzo. Il *mark-up* in una forma semplice o meno semplice, cioè connessa con un saggio di profitto preso come obiettivo, che è la forma più frequente nelle grandi imprese, come oramai risulta da una serie di indagini empiriche e di testimonianze, diventa il modo più razionale per adeguare il prezzo al mutamento delle condizioni di mercato, particolarmente al mutamento dei costi.

Sul piano statico non ha senso, sul piano dinamico ha valore interpretativo oltre che pratico. Vorrei invitare il prof. La Volpe gli altri colleghi a riflettere su questo punto: se ho torto, sono pronto a cambiare idea.

C'è, quindi, un significato nell'andamento di questo *mark-up*, di questo margine rispetto al costo.

Ed a questo punto si pone la questione più rilevante che ha sollevato Di Nardi e che si ricollega ad un'osservazione da lui fatta nella relazione al precedente Congresso.

Dice Di Nardi: se i prezzi sono amministrati, almeno in molti settori, se non c'è più il prezzo di concorrenza, il prezzo spontaneamente determinato dal mercato, che cosa succede alla teoria economica in generale?

Credo che Di Nardi avesse in mente soprattutto lo schema di Walras e di Pareto; il suo dubbio in fondo è simile a quello espresso da Hicks in un famoso passo del suo libro « Valore e capitale », in cui (riferendosi soprattutto alle conclusioni dei teorici della concorrenza imperfetta) egli si era domandato: se dobbiamo riconoscere che la concorrenza perfetta non sussiste, o sussiste solo in via eccezionale, che cosa succedere del mio schema, che in fondo si rifà a Pareto e a Walras? Hicks mette da parte il grave dubbio e dice: facciamo l'ipo-

tesi che la situazione reale sia, se non proprio di concorrenza, molto vicina alla concorrenza: le conclusioni teoriche non saranno ingannevoli.

Ora, quando la discussione verteva sui diaframmi, sulle imperfezioni dei mercati, forse poteva apparire giustificato dare ancora una risposta come l'ha data Hicks; ma quando si considerano imprese di dimensioni simili a quelle della General Motors o non molto inferiori, imprese che possono ampiamente influire sui prezzi, anche se in modo non arbitrario, allora la via d'uscita proposta da Hicks non è più possibile.

È vero, dello schema di Walras e di Pareto, nella sua originaria formulazione, non si sa bene che cosa accade se abbandoniamo l'ipotesi della concorrenza. Ma come schema generale di equilibrio ormai non abbiamo più la scelta unica in Walras e Pareto, abbiamo alternative; abbiamo alternative con lo schema di von Neuman, con quello di Pasinetti, con quello di Sraffa. Lo schema di Sraffa, per esempio, soddisfa le esigenze logiche di uno schema di equilibrio economico generale; esso tuttavia tratta in modo molto diverso da quello tradizionale il problema della distribuzione; e, a mio parere, consente di affrontare senza salti, sempre in uno schema di analisi generale, sia il problema delle forme di mercato diverse dalla concorrenza sia il problema dello sviluppo. Poichè nello schema di Sraffa è possibile considerare come dati o il saggio del profitto o il salario, una via per introdurre forme di mercato diverse dalla concorrenza potrebbe essere quella di considerare come dato non un unico saggio del profitto, ma un ventaglio di saggi di profitto. In condizioni non concorrenziali, infatti, appunto perchè vi sono ostacoli di vario genere e di diversa altezza all'entrata di nuove imprese, i saggi del profitto non sono eguali, neppure nel lungo periodo. L'ipotesi di un ventaglio di saggi di profitto potrebbe essere, io credo, utilmente inserita in uno schema di tipo sraffiano: potrebbe esser questa la via di uscita al problema posto tanti anni fa da Hicks; naturalmente, il contesto teorico — lo schema di analisi generale — sarebbe diverso.

* * *

Dopo questo mio intervento D'Alauro e Dominedò mi chiedono chiarimenti sulla questione degli investimenti finanziari delle società per azioni e sui profitti della « General Motors ». Avevo promesso d'inviare copie delle tabelle su cui fondavo le mie osservazioni. Dette tabelle vengono riportate qui di seguito; le prime due contengono la specificazione delle voci degli investimenti finanziari e quindi chiariscono che cosa esattamente intendessi con tale espressione.

TABELLA 1 - SPATI UNITI. Fonti e impieghi dei fondi delle società per azioni (escluse quelle operanti in agricoltura e nel settore finanziario)
(miliardi di dollari).

	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
FONTI, TOTALE	47,2	42,0	42,2	55,5	47,3	54,7	63,3	65,9	70,2	88,5	97,7	92,4
<i>Fonti interne</i>	28,9	30,6	29,5	35,0	34,4	35,6	41,8	43,9	50,5	55,7	60,3	59,8
Profitti non distribuiti	13,2	11,8	8,3	12,6	10,0	10,2	12,4	13,6	18,3	22,1	24,2	20,5
Aggiustamenti nella valutazione delle scorte	- 2,7	- 1,5	- 0,3	- 0,5	0,2	- 0,1	0,3	- 0,5	- 0,5	- 1,7	- 1,6	- 0,8
Ammortamenti	18,4	20,3	21,4	22,9	24,2	25,4	29,2	30,8	32,8	35,3	37,7	40,1
<i>Fonti esterne</i>	18,3	11,4	12,7	20,5	12,9	19,1	21,5	22,0	19,7	32,7	37,4	32,6
Azioni	2,8	2,4	2,1	2,2	1,6	2,5	0,6	- 0,3	1,4	1,2	1,2	1,7
Obbligazioni	3,6	6,3	5,7	3,0	3,5	4,6	4,6	3,5	4,0	5,4	10,2	15,0
Ipotecche	0,4	0,4	1,2	1,2	0,7	1,8	2,0	3,5	3,3	3,2	2,1	3,5
Prestiti bancari	4,4	1,1	- 0,6	3,0	1,3	0,1	2,5	2,9	3,6	0,3	7,6	6,1
Altri prestiti	0,7	- 0,2	0,3	1,0	0,3	0,5	0,5	1,3	1,3	2,1	1,8
Debiti verso i fornitori	5,7	0,5	4,3	4,0	3,1	6,8	4,4	6,0	3,4	7,3	7,7	4,2
Debiti per tributi sui profitti	- 2,0	- 2,1	- 2,6	2,4	- 2,2	1,2	1,1	1,5	0,9	2,0	- 0,4	- 4,6
Altri debiti	3,9	2,2	2,4	3,6	4,0	1,9	4,7	4,0	1,8	4,2	6,8	4,9
USI, TOTALE	43,2	40,0	42,1	54,4	45,2	55,0	61,7	65,8	66,9	88,0	94,9	80,9
<i>Acquisti di beni fisici</i>	35,9	34,7	27,3	36,9	36,2	37,0	44,7	46,7	53,5	69,0	75,4	72,5
Investimenti fissi	30,7	33,4	28,4	31,1	34,9	33,2	37,0	38,6	44,0	52,2	60,4	62,4
Strutture edilizie	0,4	0,7	1,4	1,7	1,3	2,2	3,0	3,7	2,6	3,7	2,7	3,7
Variazioni nelle scorte	4,9	0,6	- 2,5	4,1	3,0	1,5	4,7	3,0	2,0	3,7	2,7	0,4
<i>Aumento di attività finanziarie</i>	7,2	6,3	14,8	17,4	6,1	18,0	16,9	19,1	13,4	24,4	19,5	17,4
Disponibilità liquide	- 4,2	- 0,1	2,5	5,6	- 3,9	4,1	4,1	4,3	0,6	0,7	1,1	2,9
Depositi a vista e mezzi monetari	0,1	1,5	- 1,0	- 0,5	1,7	- 0,9	- 0,8	- 2,5	- 1,9	0,7	0,7
Depositi a risparmio	0,9	0,4	1,3	1,9	3,7	3,9	3,2	3,0	- 0,7	4,0
Titoli di debito pubblico	- 4,5	- 0,4	- 5,4	- 5,4	- 0,2	0,5	0,5	- 1,4	- 2,1	- 1,2	- 2,7
Carta commerciale	0,1	0,3	0,1	0,4	0,7	0,1	0,9	0,7	1,4	0,8	2,3	1,0
Crediti ai consumatori	0,1	0,2	0,5	0,8	0,2	0,1	0,9	0,7	1,0	1,2	1,1	1,1
Crediti ai fornitori	7,6	2,6	7,9	7,2	6,3	10,0	8,2	8,5	9,1	13,7	10,9	7,6
Altre attività finanziarie	3,4	2,5	3,4	3,3	3,7	4,0	4,1	4,8	2,5	8,2	6,0	5,8
DIFFERENZE (USI MENO FONTI)	- 4,1	- 1,9	- 0,1	- 1,1	- 2,0	0,3	- 1,6	- 0,1	- 3,3	- 0,5	- 2,8	- 2,5

TABELLA 2 - ITALIA. Bilanci di 200 società per azioni (dati in miliardi di lire).

	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
A T T I V O							
Immobili, impianti e macchine	2,96	3,27	3,57	3,94	4,50	5,30	6,10
Merci e scorte	1,12	1,16	1,16	1,39	1,54	1,75	2,08
Impieghi finanziari (partecipazioni e crediti verso consociate)	0,42	0,45	0,55	0,68	0,82	1,04	1,15
Crediti verso clienti e altri crediti	0,86	0,80	1,02	1,16	1,36	1,53	1,96
Disponibilità liquide e finanziarie (cassa, banche e obbligazioni)	0,16	0,20	0,24	0,39	0,36	0,41	0,34
Altre attività	0,04	0,05	0,05	0,06	0,07	0,09	0,10
Totale	5,56	6,01	6,59	7,62	8,65	10,12	11,73
P A S S I V O							
Debiti a breve (banche, fornitori, altri debiti)	1,42	1,48	1,57	1,80	2,11	2,51	3,31
Debiti a medio e lungo termine (obbligazioni, debiti verso consociate, altri debiti)	0,69	0,78	0,92	1,05	1,21	1,48	1,75
Accantonamenti	0,32	0,35	0,38	0,43	0,50	0,59	0,69
Armortamenti	1,40	1,55	1,72	1,93	2,17	2,44	2,78
Capitale e riserve	1,56	1,69	1,81	2,18	2,40	2,85	2,98
Utile netto	0,14	0,13	0,16	0,19	0,22	0,20	0,15
Altre passività	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,05	0,07
Totale	5,56	6,01	6,59	7,62	8,65	10,12	11,73

Fonte: G. ZANETTI e E. FILIPPI, *Finanza e sviluppo della grande industria in Italia*, vol. II, Milano, 1966, tabella A1.

TABELLA 3 - *General Motors: saggio del profitto (al netto dei tributi) (*)*.

Anni	A	B
1947	20,2	17,0
1948	27,1	22,9
1949	33,4	31,3
1950	37,5	34,9
1951	21,7	20,0
1952	20,0	20,5
1953	19,7	20,0
1954	24,5	22,6
1955	30,5	26,6
1956	18,9	
1957	17,1	

(*) A: rispetto all'investimento azionario; B: rispetto al capitale investito (capitale netto debiti a lungo termine).

FONTI: A: U.S. Senate Committee on the Judiciary, Sub-Committee on Anti-Trust and Monopoly, *Administered Prices, Automobiles*, Washington, 1958, p. 195;

B: A. D. H. KAPLAN, J. B. DIRLAM, R. F. LANZILLOTTI, *Pricing in Big Business*, Washington, 1958, pp. 313-7.

PROF. ALDO CROSARA

Dato che si è parlato di giovani anch'io li invito a parlare, ma mi congratulo molto con l'oratore che mi ha preceduto, perchè maggiore dei miei Maestri di scienza, dando consiglio ad un giovane studioso dice 'tardiloquum te esse jubeo' cioè ti consiglio di apprestarti tardi a parlare, cioè di pensare bene prima di parlare, e questo è un invito ai giovani perchè parlino e prima pensino, in quanto possono avere delle idee nuove, purchè pensino.

Io non farò un intervento sistematico perchè dice Erasmo che un segno della vecchiaia è essere ciarliero, e quindi cercherò di essere più breve possibile per (almeno) « sembrare giovane », da questo lato.

Mi sono molto interessato alla esposizione del Presidente, perchè ho sentito la sua esposizione sul Galbraith, ma prima avevo letto esposizioni americane a proposito di questo Galbraith e delle sue opinioni e, quindi, ho ripensato a queste esposizioni, le ho confrontate con quelle del collega ed ho trovato che gli Americani nella stampa, stampa molto influente di economisti, e particolarmente in *Fortune*, l'hanno inquadrato non certo come un economista, a parte la qualifica ufficiale, che dà il fenomeno non il noumeno, ma come un contestatore. Questo per farci una cornice e renderci conto delle sue affermazioni; perchè quello che è stato detto sulle dimensioni dell'impresa è stato mescolato con molte altre questioni, la questione

del pubblico e del privato, l'intervento della politica, la posizione del consumatore ecc.

Qui bisognerebbe andare a base di definizioni, perchè la definizione dell'impresa è difficile nella nostra tradizione: secondo il Pareto, il cui pensiero economico è certamente ancora vivo (lo hanno riscoperto verso il 1940 gli Inglesi con Hicks e gli Americani lo scoprono forse adesso), l'imprenditore è un coordinatore di fattori della produzione che in situazione di equilibrio — stando al normale pareiano — non deve guadagnare niente e, quindi, il suo profitto è zero, e non ha per sè proprietà. Ora questa è una concezione che mostra l'assenza di preparazione giuridica di Pareto.

Non troviamo una presentazione simile in Pantaleoni, ad esempio, che è anche giurista, perchè per me e, credo, nella stessa teoria, se si va a fondo, l'imprenditore necessariamente è un proprietario: anche se prende i denari a credito, il danaro avuto a credito è del debitore non del creditore — questo è un principio di diritto — e l'imprenditore è responsabile di tutti i pagamenti, è lui che distribuisce in proprio i salari, bisogna che ci sia qualcuno con questa responsabilità.

Poi volevo dire dei trucchi del linguaggio che non sempre sono trucchi. Il Pantaleoni per criticare le ruberie che avvengono nel campo politico, come è stato richiamato questa mattina, chiama i rapporti politici di « violenza e frode » o « predatorii » e quindi dice che i politici sono tutti briganti o predoni, a priori; ne fa questione di lessico. E stata una trovata polemica questa, e prima ancora il Carey e poi il Pareto, per difendere quello che veniva intaccato, cioè il principio della proprietà, hanno parlato, tutti lo sappiamo, di capitali personali, di capitali immobiliari, fondiari e di capitali mobiliari; quindi tutto è capitale. Per cui se vogliamo, anche il salario è un interesse di capitale, è l'interesse del capitale personale.

Si diceva sul concetto di capitale che, distruggendo il profitto si va distruggendo la proprietà, passando le gestioni dal privato al pubblico; e, riferendosi a quello che nasce specialmente in Italia (perchè negli Stati Uniti abbiamo, sì, la *General Motors* (più di 700.000 dipendenti) che è una società privata per quanto grande, ma non è necessario nè preconizzato che diventi pubblica) ho sentito delle affermazioni che mi richiamavano il discorso del '34 di Mussolini per l'istituzione delle corporazioni, dove diceva che quando l'impresa supera certi limiti necessariamente diventa quasi pubblica, d'interesse pubblico; non so di chi siano queste affermazioni, forse del Galbraith, comunque esse sono molte vecchie per noi italiani e molto contestabili. Passiamo dalla proprietà-capitale a quella dei beni prossimi al consumo.

Venendo ai capitali personali, immobiliari e mobiliari, se noi distruggiamo il capitale personale che succede? Possiamo distruggerlo? Sì, quando siamo ridotti in schiavitù, quando il consumatore non decide più quello che deve consumare. E forse l'On. Leone o l'On. Saragat o un loro delegato che deve stabilire che cosa prendo di contorno questa sera? Non è possibile. Si capisce che il consumatore deve decidere, lui, che cosa deve prendere di contorno, se poi vuole il formaggio o la frutta, etc. Questo è un diritto insopprimibile. Una volta obbligavano le aziende a comperare l'almanacco fascista, ma adesso io so di operai di laminatoi del parastato che sono obbligati a comperare una vettura, ad esercirla, e se non pagano la rata hanno un salario diminuito, viene trattenuta la rata. Ora questo non è possibile, questo è stato criticato anche per l'industria privata, per altri consumi ancora nell'800, perchè noi riduciamo l'operaio in schiavitù e la figura del cittadino scompare, e compare la figura dello Stato servile deprecato, da par suo, da G. K. Chesterton. Il consumatore non può essere intaccato nelle sue funzioni, e quando si parla del produttore che si sostituisce al consumatore, mettiamo quest'ultimo in stato di tutela, come del resto avviene per il risparmio.

Adesso più nessuno può risparmiare, le previdenze sono obbligatorie, il che vuol dire che i padri di famiglia non ci sono più, perchè il vero padre di famiglia, il *bonus paterfamilias*, insieme alla madre che decide i consumi, deve pensare al risparmio. Perchè ci sia la famiglia sana, bisogna che ci sia il patrimonio, come suggeriva G. K. Chesterton, con lo *Stato distributivo*.

Devo dire, dunque, che questa relazione sul Galbraith mi ha interessato molto, perchè ho visto che i problemi si ripresentano, uguali dopo un secolo abbondante.

Io ho qui la prolusione di Ferrara al Corso del 1851 all'Università di Torino, a cui era presente Cavour il quale non concludeva i Congressi, si metteva nelle panche dello studente per sentire il Maestro e faceva il Ministro non il Maestro. Adesso capita, qui no, per fortuna, che i congressi li conclude sempre un Ministro con una lezione; ma ognuno deve fare il proprio mestiere, chi è responsabile dell'esecutivo deve fare l'esecutivo. Ferrara, dico, allora si trovava chiaramente dinanzi a contestazioni sulla proprietà e il diritto uguali a quelle odierne e a criticarle dedicava 50 lezioni.

Ad ogni modo io adesso taccio, ma desidero prima solo accennare al tema come ci è stato ripresentato in forma più chiara di quella dell'avviso di convocazione del convegno, cioè « le dimensioni dell'impresa nell'epoca contemporanea ». Ora il problema delle dimensioni di impresa, quando si tratta di grandi imprese, va distinto

a seconda che l'impresa cresce o si fanno delle fusioni, come è stato detto molto bene questa mattina, e di fusione di società di natura uguale ovvero diversa; ma, mi pare, quando si va a certe concentrazioni la teoria economica non può più considerare le variabili come funzioni. Quando si va ai piccoli numeri, con la distribuzione dei redditi familiari, non si può pretendere che si verifichi la legge di Pareto, e qui, lo stesso, quando abbiamo le imprese al vertice, specialmente se si confonde il pubblico col privato o viceversa, noi dobbiamo stare molto attenti, perchè non si tratta di teoria economica, si tratta di cronaca e tante volte di cronaca nera.

Io ho visto la cronaca della situazione della Montedison nella rivista *Fortune* dove vi sono particolari che sembrano ma non sono pettegolezzi, sul luogo dove sta il Presidente, sugli stipendi degli alti funzionari provenienti dalla Edison e dalla Montecatini e su tante altre cose che tendono a scombinare le gerarchie naturali.

Questa Rivista mi è capitata con 40 giorni di ritardo. È stato un piccolo inconveniente per me, perchè mi sarei liberato prima di qualche modesta posizione azionaria; me ne sono liberato lo stesso per quanto meno tempestivamente quando ho sentito dal ministro del Tesoro in persona comparso alla televisione (se non erro) che il risparmiatore era protetto con la gestione captata dal parastato: dissi « qua è come il caso di Don Rodrigo che proteggeva Lucia », « si salvi chi può », ed infatti ho provveduto. Avevo già visto come si era fusa l'Olivetti con la Underwood. Noi abbiamo comperato la Underwood e poi l'Olivetti era in stato di dissesto.

Ora, se volete sapere tutti i particolari di quello che è avvenuto, nomi e cognomi, la composizione del capitale, l'intervento della Edison allora e della Fiat e dell'IRI per sostenere l'Olivetti potete leggere le cronache di *Fortune* (luglio 1967) che sono di un interesse straordinario. Quanto al regime dei pagamenti internazionali italiani visto cifre alla mano dall'America, esso mi fa pensare al regime dei trenta tiranni di ellenica memoria. Altro che colonnelli!

Io volevo solo parlare di impressioni e con questo ho finito, e vi ringrazio molto dell'attenzione.

PROF. DOMENICO DEMARCO

Non sono un « iniziato » ai misteri delle dimensioni di impresa ma solo un ascoltatore curioso; mi scuso dunque se le mie osservazioni potranno sembrare superflue.

1. La prima considerazione si riferisce alla introduzione del Prof. Di Nardi. Egli è tornato su un pensiero già adombrato nei

precedenti convegni della nostra Società, e cioè la preoccupazione circa l'utilità e il valore della « economica », come disciplina rivolta a spiegare una certa realtà, perchè il modello teorico non sempre riesce a comprendere i fatti. Di qui il suo cruccio sull'efficacia del lavoro dell'economista. Vorrei dire al collega Di Nardi di scaricarsi di questo affanno, o non nutrirne più di quanto ne ebbero gli economisti di ogni tempo.

Invero, il contrasto, la « contestazione », per usare un termine corrente, nella scienza economica non è di oggi. Esso è cominciato con la nascita stessa della dottrina economica. Che cosa ci raffigurano i critici, di qualunque scuola, della scienza economica, dalla prima metà del secolo XIX in poi? Null'altro che questo ammonimento: — Badate che la dottrina economica non spiega appieno la realtà in cui viviamo, bisogna integrarla. Un buon conoscitore della società europea, e di non comune sensibilità per i problemi sociali, il Mazzini, rimproverava, già intorno al 1848, agli economisti che avevano il torto di non occuparsi della mutua dipendenza tra l'economia e le altre scienze e li definiva « setta impotente », perchè coglievano solo un aspetto della vita umana.

La differenza fra il contrasto di ieri e quello di oggi è questa mentre fino al 1914 l'economia mondiale ha avuto trasformazioni molto lente, in taluni paesi addirittura labili, a partire dal chiudersi del primo conflitto mondiale esse sono diventate, in molti paesi, turbinose, per cui difficilmente si è in grado di potersi forgiare lo strumento teorico per spiegare e, più difficile ancora, antivedere, processo economico-sociale.

2. La seconda osservazione non è diretta a Di Nardi, ma ad un'affermazione di Galbraith riferita da Di Nardi. Lo studioso americano negherebbe l'importanza del sindacato nella vita economica contemporanea. Mi pare che il Galbraith si inganna, almeno se si considera il panorama europeo. Per avere un'idea dell'importanza del sindacato nella vita economica di alcuni stati europei, basta pensare all'esempio svedese. Che cos'è il socialismo svedese se non la risultante di due forze: il sindacato dei lavoratori da un lato e il capitalismo dall'altro? È poi risaputa l'importanza che il sindacato assume nel nostro paese (e non solo in Italia) nel momento presente e, probabilmente, lo avrà ancor più anche in futuro se si pensa alla programmazione in cui il sindacato aspira ad avere un peso contrattuale importante. A questo proposito, non si dimentichi che il peso del sindacato varia a seconda del periodo che si attraversa. In tempo di crisi, l'efficacia del sindacato è nulla. Non deve meravigliare, perchè è il risultato di una indagine, condotta, in sede inter-

nazionale, sui riflessi della crisi del 1929 sul sindacato, in moltissimi paesi, quasi una ventina — il caso italiano e quello russo vanno considerati a parte.

3. Mi pare che sono rimasti nell'ombra, in questo pur così interessante dibattito, intorno alle dimensioni d'impresa, alcuni aspetti sui quali, forse, meritava soffermarsi:

a) Non ci si è chiesto qual'è il rapporto che corre tra dimensione d'impresa e sviluppo economico. In altri termini, non è stato detto a partire da quali dimensioni minime un'impresa diviene efficiente dal punto di vista tecnico ed economico. Si sono dimenticati i rischi delle « diseconomie » derivanti dal gigantismo, i pericoli della costituzione d'impresе di tipo « dinosauro », che sono spesso più grandi dei rischi che si trovano al di qua delle dimensioni minime di efficienza.

b) Non è stata messa nella dovuta luce la tendenza dell'impresa di grandi dimensioni a portarsi in « posizione dominante » nelle forme più varie, per trasformarsi poi in « gruppo di pressione ».

c) Neppure mi sembra che sia stato posto in evidenza il rapporto tra politica economica e dimensione d'impresa. E, senza dubbio, più efficace, per un governo, trasmettere gl'impulsi della politica economica attraverso un piccolo numero di operatori privati potenti, anzichè per l'intermediario della folla degli operatori indipendenti sul mercato. Ma, d'altro canto, il politico corre un grande rischio: la potenza di ogni grande operatore può gravare pesantemente sull'orientamento della politica economica, fino al trapasso del potere politico.

4. L'ultima osservazione si riferisce all'esposizione del prof. Capodaglio sulla « cooperazione ». Non sono riuscito ad afferrare completamente il suo pensiero, e cioè se egli guarda alla cooperazione come strumento di trasformazione della società capitalistica contemporanea oppure no. Perchè la cooperazione, come semplice correttivo delle disfunzioni della società capitalistica, è un conto; se deve sostituirla è un altro discorso. L'impostazione del problema in un senso o nell'altro esige una risposta breve nel primo caso, e può meritare la consacrazione di tutto un congresso nell'altro.

PROF. GIULIO LA VOLPE

Vorrei chiarire il mio pensiero a proposito delle osservazioni rivolte dal collega Sylos Labini al mio precedente intervento per

quanto riguarda il « mark up ». Mi riferisco alla sua affermazione che quando sussiste un contrasto tra fatti e modello teorico sono fatti ad aver ragione. Questa affermazione, apparentemente lapalisiana, può indubbiamente essere accettata ma avendo ben presente la natura dei rapporti fra fatto e modello teorico. Dalla filosofia della scienza e in particolare dal Poincaré, di cui s'è fatto il nome, è stato da tempo precisato che non esiste una vera distinzione fra fatti e modelli teorici poichè una realtà non può essere accertata se non mediante gli strumenti concettuali di cui ci si serve per conoscerla. Ciò vale anche nel nostro campo benchè la storicità del mondo economico non ammetta leggi aventi natura di relazioni quantitative costanti, come quelle proprie della fisica, e non comporti perciò analoghi procedimenti di verifica sperimentale. È certo tuttavia che nella dialettica scientifica vanno tenuti ben distinti il momento della constatazione del fatto empirico e quello della sua teorizzazione, e che come hanno ragione i fatti così ha pure ragione la teoria. Compito dell'analisi scientifica è appunto quello di rendere compatibili fra loro la ragione dei fatti e quella della teoria, senza di che si hanno fatti empirici di nessun valore scientifico e teorie prive di contenuto concreto. Nell'economica, in mancanza, ripeto, di leggi simili a quelle della fisica, la teoria si fonda essenzialmente sul principio del massimo risultato, ogni altro elemento essendo dato dall'ambiente naturale e sociale in cui l'attività economica si svolge. Ciò vuol dire che lo studio della condotta degli operatori economici non può consistere se non nell'accertare quale specie di massimo risultato venga da essi perseguito.

A proposito appunto del cosiddetto « principio del costo pieno », riconosciamo pure la grande frequenza delle risposte con cui gli imprenditori affermano di determinare i prezzi mediante una maggiorazione del costo medio, ma guardiamoci bene dall'elevare tale criterio a principio teorico contrapposto a quello marginalistico. Il principio in discussione costituisce in realtà una semplice uniformità empirica, un « fatto » destinato come ogni altro ad essere spiegato dalla teoria. Esso non spiega la condotta degli imprenditori. Non solo presuppone il calcolo di un costo medio, che è grandezza arbitraria, convenzionale, ma non ci dice nemmeno come le maggiorazioni siano determinate e discriminate da prodotto a prodotto. Tale spiegazione viene data invece dal principio marginalistico, mediante il quale si dimostra che ricercare la maggiorazione ottima del prezzo rispetto al costo medio è lo stesso che ricercare il prezzo ottimo. Le osservazioni empiriche di cui si tratta ci dicono soltanto che, nei casi osservati, il prezzo ottimo per ciascun prodotto viene ricercato a partire da un certo costo medio. Senza dire che non man-

cano osservazioni le quali ci dicono che i prezzi ottimi sono pure ricercati frequentemente a partire dal prezzo precedente o da quello stabilito da un concorrente per lo stesso prodotto o per uno simile. Siccome il prezzo ottimo è in ogni caso indipendente dal livello a partire dal quale viene ricercato, ne risulta che il cosiddetto « principio del costo pieno » è una osservazione empirica priva di significato sostanziale.

Circa poi la validità del principio marginalistico rimane certamente da considerare che vi sono uomini d'affari i quali affermano di non compiere alcuno sforzo per misurare l'elasticità della domanda e il costo marginale, oppure dichiarano di tentare stime del genere ma trovando i dati raccolti di scarso o di nessun rilievo per la formazione dei prezzi. Ma sono affermazioni che possono avere più di un significato e che andrebbero vagliate una per una. Vi sono casi in cui il costo di produzione non ha alcuna importanza poiché si tratta della vendita di prodotti non solo già disponibili ma riguardo ai quali non si pone nemmeno, nell'orizzonte economico del produttore, un'alternativa rispetto alle produzioni da compiere in futuro. Altre volte accade che la reazione dei concorrenti renda trascurabile per un'impresa la reazione marginale della domanda. Ma soprattutto va tenuto presente che lo schema del costo e del ricavo marginali non è rappresentativo del calcolo marginalistico del produttore quando questi non debba decidere la quantità ottima da produrre ma bensì il prezzo ottimo come avviene per la massima parte delle imprese. La ricerca del prezzo ottimo si presenta più realisticamente come raffronto marginale fra un « beneficio da prezzo » (incremento di ricavo sull'intera quantità venduta per effetto di un aumento unitario del prezzo) e una « perdita monetaria da quantità » (perdita di eccedenze del prezzo sul costo marginale, relative alla quantità venduta in meno per effetto dell'aumento unitario del prezzo). Ciò vuol dire che con riferimento a questi termini, e non al costo ed al ricavo marginale, dovrebbero essere compiute inchieste del genere per poter ottenere risultati significativi. Posso dire che indagini promosse su tale base da chi vi parla hanno confermato la validità della detta interpretazione marginalistica. In ogni caso le risposte ora ricordate sono meri « fatti » da vagliare — come ogni altro fatto economico — alla luce di un principio teorico che non può non essere, ripeto, quello del massimo risultato, senza del quale si rimane sul piano empirico fuori della dialettica scientifica. Non potendo contraddire il principio economico, le indagini concrete intorno alla condotta delle imprese debbono essere rivolte a stabilire in qual modo, in quali termini, con quali stime ed entro quali orizzonti tem-

porali gli imprenditori ricercano un massimo risultato. A questo riguardo le dette risposte, puramente negative, non forniscono alcun elemento utile.

PROF. GIORGIO DELLACASA

Il prof. Di Nardi, nella sua colta e lucida esposizione ha detto, tra l'altro, che le tesi sostenute da Galbraith ne « Il nuovo Stato industriale » meritano attenta considerazione per gli stimoli forniti, ma che esse sono offuscate da alcune ombre. E su questo ultimo punto che vorrei soffermarmi, e mettere in rilievo alcune manchevolezze che, a mio parere, caratterizzano l'analisi galbraithiana.

È innanzitutto possibile rilevare, nell'opera in questione, una certa mancanza di rigosità scientifica, in parte nascosta da un'esposizione brillante ed anche spiritosa. Ma le imprecisioni dopo una attenta lettura emergono. L'opera è a carattere induttivo, ma è più ricca di aneddoti che di dati; questi ultimi, inoltre, non sempre rivelano esatti. Non è vero, ad esempio, che negli Stati Uniti cinquecento grandi imprese (il cosiddetto « sistema industriale ») producono la metà dei beni disponibili: secondo statistiche riportate in una pubblicazione della *Chase Manhattan Bank (Business in Brief agosto 1967)* il contributo sarebbe di circa 1/4. L'autore, in effetti, ha colto l'obiezione, ed in una serie di conferenze tenute qualche tempo fa in Italia si è rettificato, ed ha parlato di mille imprese.

Le generalizzazioni di Galbraith muovono inoltre da osservazioni condotte esclusivamente sull'economia statunitense. Sulla liceità di procedere in tale modo nutro, per il vero, alcuni dubbi. Il « campione » è vasto, ma è contraddistinto da caratteristiche, per quanto attiene il comportamento degli individui che lo compongono, del tutto particolari: il consumatore statunitense è forse fra i più sensibili agli stimoli della pubblicità e delle varie tecniche di vendita, ed in quanto tale non sembra perfettamente rappresentativo. Anche la « tecnostuttura » ha caratteristiche sue proprie, e persegue così l'espansione aziendale con una forza che con tutta probabilità trova l'equivalente solo in Giappone; in altri paesi, come ad esempio Gran Bretagna, le direzioni aspirano soprattutto ad una « vita tranquilla » (si confronti, in proposito, il commento de « Il nuovo Stato industriale », pubblicato su *The Economist* del 9 settembre 1967).

Si può infine osservare come gli attacchi mossi da Galbraith alle leggi del mercato e della formazione dei prezzi si riferiscano alle formulazioni più elementari. I richiami bibliografici più frequenti riguardano infatti due opere a carattere meramente introduttivo

(*Economics, an Introductory Analysis*, di Samuelson, e *The Price System*, di Dorfman), ed un volumetto divulgativo pubblicato nel 1965 a cura dell'United States Department of Commerce (*Do You Know Your Economic ABC's? Profits in the American Economy*). Le moderne teorie dell'oligopolio ed i più interessanti contributi nel campo della *managerial economics* non ricevono l'attenzione che invece meriterebbero.

Le perplessità maggiori sono però suscitate, a mio giudizio, dalla tesi secondo cui le grandi imprese avrebbero sostituito il meccanismo del mercato con la pianificazione aziendale. L'affermazione, se presa alla lettera, risulta del tutto inattendibile, specialmente per quanto riguarda il mercato dei capitali ed il mercato dei prodotti.

Secondo l'autore il mercato dei capitali è stato sostituito dall'autofinanziamento, il quale elimina tre inconvenienti: incertezza sui tassi di interesse futuri, capitali non disponibili al momento opportuno ad un prezzo accettabile (le due proposizioni sono equivalenti, ma egli sembra non accorgersene), ingerenza dei finanziatori nella vita aziendale. La prova di tale sostituzione è tratta molto disinvoltamente dal fatto che negli U.S.A. il risparmio si forma prevalentemente presso le imprese, e che il fenomeno negli ultimi anni è andato accentuandosi. Ma questo dimostra che l'autofinanziamento gioca un ruolo molto importante, non che ha soppiantato integralmente o quasi il finanziamento esterno. Raymond Saulnier, in una recensione de *Il nuovo Stato industriale* pubblicata sulla *New York Times Book Review* del 25 giugno 1967 ha ribattuto le argomentazioni galbraithiane sull'autofinanziamento quale sostitutivo del mercato finanziario, mettendo in rilievo come nel periodo 1960-65 numerose grandi società abbiano attinto dal mercato circa il 30 % del loro fabbisogno di capitale. Comunque, anche nell'ipotesi di ricorso esclusivo all'autofinanziamento è arduo sostenere, come fa Galbraith, che tale mezzo svincola le imprese dal gioco del tasso di interesse: il costo del capitale viene — sebbene in forma indiretta — egualmente sostenuto, in quanto per ogni dollaro reinvestito si rinuncia alla sua corrispondente remunerazione in impieghi esterni all'attività dell'impresa.

Per quanto riguarda invece i prodotti, Galbraith afferma che lo smercio è assicurato da contratti di fornitura con lo Stato (ricerche spaziali, materiale bellico) oppure dal dominio che le imprese sarebbero in grado di esercitare sui gusti del pubblico. I rapporti con lo Stato, si può osservare, sono però essenziali solo dal punto di vista di tale società (« General Dynamics », « Lockheed » etc.) e non dell'intero sistema produttivo, e questo fatto non permette di effettuare generalizzazioni attendibili. Quanto al mercato dei beni di con-

sumo, sembra improbabile che le imprese riescano a dominare completamente i compratori. L'« induzione » a consumare indubbiamente opera, e talora anche in modo pesante, ma riteniamo che questo non accada per molte categorie sociali. Negli Stati Uniti, ad esempio, essa si è particolarmente manifestata, negli ultimi dieci anni, nei confronti di numerose categorie di operai specializzati, che hanno visto crescere le loro remunerazioni in modo notevolissimo e che risultano, a causa del loro modesto livello socio-culturale, alquanto indifesi nei confronti dell'induzione stessa. Ma non è lecito supporre che questa possa operare altrettanto efficacemente nei confronti di individui appartenenti a categorie sociali più evolute, e soprattutto che il fenomeno possa accentuarsi col passare del tempo: è infatti ragionevole arguire che il progresso accrescerà il livello socio-culturale degli individui, e con questo lo spirito critico e l'indipendenza di giudizio, e che — come di recente ha osservato il prof. Meade in un articolo pubblicato sull'*Economic Journal* (giugno 1968) — futuri incrementi di reddito verranno almeno in parte spesi al di fuori del « sistema industriale », cioè nel settore terziario, che appare caratterizzato da un minor potere da parte dei venditori.

Sempre a proposito dell'affermata sostituzione del mercato con la pianificazione viene poi da chiedersi se i colossali fallimenti del modello Edsel della Ford e del Convair della General Dynamics — ricordati da Galbraith come eccezioni all'efficacia della pianificazione stessa — non siano piuttosto valide prove che il mercato reagisce (e quindi esiste) quando il prodotto non è gradito. Se, d'altra parte, le grandi imprese fossero perfettamente in grado di dominare i consumatori, a che scopo stanzierebbero somme ingenti in ricerche volte ad individuare i gusti di questi?

Ci pare allora lecito sostenere, in base alle considerazioni esposte, che le grandi società non sono affatto svincolate dal gioco del mercato, anche se è doveroso riconoscere che in parte riescono neutralizzarlo. Tale tesi è poi rafforzata quando si prenda in considerazione il ruolo giocato dai proprietari del capitale, che Galbraith a nostro avviso sottovaluta. Se è vero che essi non esercitano controlli diretti a causa del frazionamento della proprietà e della loro scarsa conoscenza della gestione aziendale, è anche vero che gli *investments funds* li tutelano con una azione che da qualche tempo si fa sempre più penetrante. Vi è poi da rilevare che essi — come mette bene in rilievo P.P. Harbrecht nel volume *Pension Funds and Economic Power* — usano depositare i titoli posseduti « in amministrazione » presso le banche, le quali fanno valere con successo i diritti della proprietà presso le società emittenti in quanto, detenendo azioni appartenenti a *più* soci, finiscono per presentarsi alle

assemblee munite di pacchetti di tutto rilievo. Se aggiungiamo poi il pericolo delle « scalate », dobbiamo necessariamente riconoscere che le direzioni aziendali non sono così indipendenti come Galbraith sostiene.

Le considerazioni svolte ci consentono di trarre una conclusione: l'immagine del comportamento della grande impresa propostaci da Galbraith contiene molte esagerazioni. La realtà è, in effetti, assai meno esplosiva di quanto egli vorrebbe far credere: non è vero che il meccanismo del mercato non esiste, è vero invece che esso, a causa della complessità dell'economia moderna, incontra ostacoli e frizioni maggiori di un tempo. E nello studio di tali impedimenti e dei mezzi per rimuoverli, piuttosto che in una radicale riformulazione della teoria economica, che è auspicabile si indirizzino, a nostro giudizio, le energie degli studiosi.

PROF. D'ALAURO

Ho seguito con molto interesse l'intervento del prof. Sylos-Labini. Vorrei solo esporre qualche mia perplessità circa i dati tratti dall'indagine di Filippi-Zanetti che egli utilizza.

La prima perplessità riguarda i dati degli investimenti di portafoglio. In Italia sembra che rispetto agli investimenti totali della impresa tali investimenti costituiscono addirittura il 20-30 %. Ora, pur non avendo nulla da direttamente eccepire circa le elaborazioni fatte da Filippi e Zanetti, non posso dimenticare che in questo tipo di elaborazioni statistiche è ben difficile evitare errori dipendenti da omissioni se non proprio da involontarie o eccessive manipolazioni dei dati originari.

A sospettare della scarsa attendibilità di tali elaborazioni mi induce, peraltro, anche la mia esperienza concreta, riguardante alcune grandi e medio grandi imprese manifatturiere. Ebbene, nelle imprese che conosco, l'esame dei bilanci e dell'attività operativa rivela chiaramente che gli investimenti di portafoglio, veri investimenti di portafoglio, non hanno mai superato il 2-3 % del totale degli investimenti. E ciò mi pare che sia nell'ordine naturale delle cose: poichè le imprese industriali, come tali, debbono preoccuparsi di investire, in attività direttamente produttive, nel modo più rapido ed ampio possibile, le disponibilità finanziarie che ottengono. Esse non trascurano mai che tali disponibilità sono onerose e che pertanto non possono essere lasciate inerti dal punto industriale inteso in senso stretto.

È evidente che diverso può essere il ragionamento che fanno imprese capo-gruppo di settori industriali che in realtà divengono imprese con caratterizzazione più finanziaria che industriale, tanto, a volte, d'esser considerate vere e proprie imprese finanziarie. Ma in questo caso non mi sembra che si tratti più di vere e proprie imprese industriali, e quindi i computi di Filippi e Zanetti dovrebbero essere interpretati meglio e, semmai, debitamente adattati per evitare erronee utilizzazioni.

La seconda perplessità riguarda le straordinarie percentuali profitti nelle imprese statunitensi. Si è parlato di profitti dell'ordine del 30-35 % della « General Motors ». Ma tale percentuale di profitto a quale base è riferita? All'entità del capitale sociale od corso di borsa delle azioni della « General Motors »? Mi pare che risposta non possa essere dubbia: e il rapporto profitti-capitale sociale non ha, è ovvio, alcun serio significato. Infatti è solo il corso dei titoli in borsa che riflette gli investimenti fatti — o che si presume vengano fatti in relazione alla redditività aziendale — dall'impresa. E se questo è vero le percentuali indicate sono senza dubbio più che esagerate. Se così non fosse non riuscirei a comprendere perchè i risparmiatori statunitensi ed esteri dovrebbero ancora esitare ad investire in quei titoli le loro disponibilità.

Un'ultima considerazione. Sylos-Labini dice che oggi le aziende che hanno 500 operai in Italia non falliscono più. Magari fosse vera la recente esperienza ligure prova purtroppo il contrario! Ad ogni modo, a prescindere dall'uscita dal mercato « per fallimento » nel senso classico della parola, penso occorrerebbe tener presente anche quelle riduzioni di attività imprenditoriali che riguardano settori grandi imprese, licenziamenti o trasferimenti di personale da settore a settore, che evidentemente sono decisi perchè il mercato non sopporta determinati tipi di produzioni. Ma anche in questi casi non si può negare che sia pure in modo non sempre palese — ma che certo è chiaro per i diretti interessati: ed in particolare per i lavoratori — l'imprenditore accetti quelle che sono le vere indicazioni del mercato, che nessuno può economicamente ignorare.

PROF. ALDO SCOTTO

Io sono molto coraggioso, perchè prendo la parola, all'improvviso, su un intervento di Sylos-Labini che è stato assai brillante suggestivo; ma prendo la parola perchè egli ha toccato una questione che a me come finanziere, e quindi come utente della scienza economica, sta particolarmente a cuore, ma che, nello stesso tempo, mi

pare sia veramente fondamentale anche da un punto di vista più generale.

Premetto che non ho potuto ascoltare la relazione di Di Nardi che, quindi, non so se quanto dirò potrà riferirsi anche ad essa.

Sylos Labini ha toccato l'argomento del « mark-up » come spiegazione della formazione dei prezzi.

Ho sentito con piacere che anche a suo avviso dal punto di vista statico questa formula del « mark-up » non regge assolutamente. Egli ritiene invece che dal punto di vista dinamico essa sia una formula che, bene interpretata, regge effettivamente.

Ed è su questo punto che chiedo una spiegazione.

Mi rifaccio a quegli studi di storia delle dottrine economiche che tutti abbiamo compiuto.

Da essi risulta che in passato per un certo periodo prevalse la teoria del valore-costo, la teoria secondo cui la spiegazione del valore dei beni sta nel loro « costo »: in un primo tempo — vedi Ricardo — « costo lavoro », poi costo in senso lato.

Successivamente si è detto: « No ». Vi è stata la critica, e si è vuta l'ondata in senso opposto: prevalse — almeno sotto certi aspetti — la teoria secondo cui la spiegazione del valore dei beni sta nella loro « utilità ».

Finalmente, a un certo momento, dopo queste due posizioni unilaterali e contrapposte, vi è stata la sintesi, che non fu necessariamente una sintesi nello schema dell'equilibrio economico « generale », ma una sintesi nell'equilibrio senza aggettivi: e la sintesi, ci è stato insegnato, fu che il valore non dipende nè soltanto dal costo, nè tanto dall'utilità, ma dipende da ambedue.

Ora, io domando se la teoria del « mark-up » non significa sostanzialmente, sia pure con tutte le raffinatezze con cui essa ci viene presentata oggi, il ritorno alla teoria del « valore-costo », cioè il ritorno ai primordi della scienza economica.

Essa infatti significa che tutti i costi, con una adeguata miglioramento per il profitto, che in tale modo viene assimilato al costo, trasferiscono nei prezzi: quindi, valore-costo. E quindi, quella parte della evoluzione delle dottrine economiche che ha significato 'inserimento nel problema del valore dell'altro lato, cioè del lato della domanda, mi pare venga cancellata.

Ha detto Sylos-Labini a questo proposito una cosa importante, che però non ho afferrato completamente, e cioè all'incirca « ma la statistica ci mostra che abbiamo la notevole prevalenza dei costi costanti e quindi il problema della domanda scompare ».

Va bene, « rendimenti costanti » precisa Sylos-Labini. Non ho capito bene, ma, ripeto, mi chiedo se comunque questa parte della

componente del valore, che è l'utilità, in tal modo non scompare completamente.

Tuttavia, si badi a me non è che, a priori, faccia particolarmente sensazione un ritorno della teoria economica alle sue origini, cioè all'epoca del valore-costo.

Però, proprio perchè Sylos-Labini ha affermato la validità della formula del « mark-up » nella dinamica, vorrei sottolineare una ulteriore grave perplessità che mi colpisce appunto guardando la dinamica nella quale, tra l'altro, anche i gusti — cioè la domanda — cambiano, e come.

Mi domando se non è proprio assumendo la formula del « mark-up » valida nella dinamica che noi assumiamo una interpretazione dello sviluppo economico che è rigidamente e irrealmente deterministica.

Giacchè, proprio trasferendo nella dinamica la formula del « mark-up » ne viene la conseguenza che, poichè noi oggi abbiamo una certa gamma di imprese, ciascuna con una sua struttura e con un suo livello di costi, ciascuna maggiorerà i propri costi nel tempo, e ciascuna si svilupperà per così dire automaticamente, in modo che la gamma di imprese che avremo fra cento anni sarà identica quella che abbiamo oggi. È realistico tutto questo?

Un altro argomento secondario, ma che mi pare sia rilevante per chiarire la tesi principale di Sylos-Labini, è quello del fallimento, cioè la sua tesi secondaria, che non vi sia più l'istituto del fallimento.

Non entro nella questione di fatto sollevata da D'Alauro: ammettiamo pure, se vogliamo, che non vi siano più fallimenti.

Però, proprio se andiamo a guardare l'aspetto dinamico vediamo che, quanto meno, il fallimento è sostituito dal diverso saggio di espansione delle diverse imprese.

E infatti, delle due l'una. O ammettiamo che nel tempo tutte le imprese si svilupperanno ad un tasso rigidamente uniforme: ma non so se Sylos sia disposto ad ammettere questa ipotesi, e per quanto mi riguarda io la rifiuto, perchè è in contrasto con la realtà più elementare. Oppure dobbiamo ammettere che nel tempo le imprese si svilupperanno ad un ritmo diverso, ed allora è lì che il fallimento ricompare, perchè vi saranno quelle che si svilupperanno di più e quelle che si svilupperanno di meno: e queste ultime son quelle che una volta sarebbero fallite clamorosamente. Quindi, il fallimento può anche darsi che come realtà effettiva oggi sia un fenomeno sporadico: ma nella dinamica ricompare in una altra forma.

Io, concludendo, chiederei spiegazione su questa problematica del « mark-up » perchè ritengo sia fondamentale.

PROF. PAOLO SYLOS LABINI

Mi è stato poi obiettato non essere esatto affermare che il fallimento è un istituto caduto in desuetudine per imprese con più di 500 addetti; sono state fatte anche altre obiezioni. A tutti così rispondo:

La cifra da me citata era puramente indicativa: diciamo 1000, 1500 operai, come limite minimo; è il concetto che mi preme, non la cifra. Quando l'impresa va male, se si tratta di un'impresa che supera certe dimensioni in termini di occupazione, in luogo del fallimento ci sono altri sbocchi giuridici, che tendono a mantenere in piedi la struttura aziendale, sia pure attraverso una riorganizzazione. Quello che viene meno è lo sbocco giuridico tradizionale, appunto perchè in molti rami di attività non c'è più la concorrenza tradizionale ed appunto perchè la grande impresa esce, nella sostanza, dalla sfera privata.

La questione posta da Scotto e cioè l'andamento del margine proporzionale (*mark-up*) nel tempo e il significato di tale andamento, è indubbiamente importante. Ho discusso tale questione in diversi scritti e qui non avrei il tempo di reconsiderarla adeguatamente. Dice bene Scotto: le tesi relative al fondamento razionale del *mark-up* (e, vorrei aggiungere, i risultati di numerose indagini empiriche) obbligano a reconsiderare l'intera teoria del prezzo, non solo sotto l'aspetto della sua determinazione, ma anche, e soprattutto, sotto l'aspetto delle sue variazioni. Sotto questo secondo aspetto, a mio avviso, l'interpretazione teorica del *mark-up* è essenziale: il margine proporzionale, ovvero il profitto assunto come obiettivo (il profitto preventivo, come ha detto il prof. Dominedò), hanno piena giustificazione analitica; naturalmente, un tale schema presuppone che le imprese abbiano un certo potere di mercato, presuppone che, nei mercati che si considerano, soprattutto mercati industriali, non sussista più la concorrenza tradizionale. Questo potere di mercato, tuttavia, è più o meno grande, ma non è mai illimitato; corrispondentemente, il margine proporzionale (o il profitto assunto come obiettivo) incontra limiti ben precisi. Si tratta appunto di spiegare quali siano i vincoli che condizionano e limitano il potere di mercato delle imprese che non operano in condizioni propriamente concorrenziali.

C'è poi il quesito posto da Scotto: se la mia diventa una posizione deterministica. Direi senz'altro di no. Come ho osservato nel mio intervento, man mano che cresce la dimensione dell'impresa, cresce la zona discrezionale delle sue decisioni, specialmente delle sue decisioni d'investimento. Il mio è stato solo un accenno: dovrei svilupparlo, ma qui non ho la possibilità di farlo. Paradossalmente, la

zona discrezionale appare molto limitata nel caso della politica dei prezzi, per la concorrenza estera, per il rischio d'invasioni e per il rischio di scalate; è assai meno limitata nel caso della politica degli investimenti: quanto investire, quali merci produrre, in quali mercati entrare.

Se appunto consideriamo la diversificazione delle produzioni e le possibili scalate, se consideriamo gli investimenti nella ricerca anche in vista dei nuovi prodotti, ci rendiamo conto che la zona discrezionale degli imprenditori moderni è ampia, molto più ampia di quella che gli imprenditori potevano avere nel secondo scorso; questa discrezionalità, in fondo, la viviamo tutti quando prendiamo posizione, favorevole o sfavorevole, verso la fusione Montecatini-Edison, oppure verso la scalata pubblica alla Montedison. Questi fatti non erano inevitabili, non potevano essere inseriti in qualche modello economico, predeterminato; sono fatti che invece implicavano una scelta discrezionale, con relativi tormenti di coscienza, anche per gli economisti che debbono giudicare.

Ringrazio infine Di Nardi, per la sua precisazione. Io mi riferivo principalmente ad affermazioni da lui fatte nella precedente riunione. Penso comunque che se non vi è la logica del mercato di concorrenza non per questo noi dobbiamo disperare di trovare una qualsiasi logica. Penso che la logica c'è ed è ben precisa, anzi, sotto l'aspetto dinamico, essa dà luogo ad uniformità empiriche, che, considerate quelle componenti discrezionali, sono abbastanza sorprendenti. In ogni modo, mi sembra essenziale che gli economisti si impegnino sempre più ampiamente in indagini empiriche, naturalmente partendo da schemi teorici adeguatamente elaborati, perchè l'ideale non è quello di approfondire un tipo di analisi piuttosto che l'altro, l'ideale è di combinare chimicamente le due analisi, quella teorica e quella empirica.

PROF. ANTONIO PEDONE

Vorre dimostrare di non disattendere il consiglio del prof. Crosara, e cioè pensare a lungo prima di parlare; comunque, posso soltanto promettere che cercherò di pensare a lungo dopo aver parlato brevemente.

Lo scopo del mio intervento è di richiamare l'attenzione su un aspetto che è stato toccato nelle relazioni del prof. Di Nardi e del prof. Mazzocchi, ed è l'aspetto dei rapporti fra le dimensioni d'impresa ed il bilancio pubblico inteso in senso stretto, cioè come l'attività di finanziamento di un certo tipo di consumi sociali.

Questo tema è stato affrontato da due punti di vista. Il primo accennato nella relazione Mazzocchi e più ampiamente studiato nella letteratura, è quello dell'influenza del bilancio pubblico sulle dimensioni d'impresa.

Sono noti gli studi sulla influenza di certi tipi di attività degli enti pubblici sul sorgere e sul crescere delle imprese; ad esempio, della politica delle commesse sul sorgere delle grandi imprese, oppure della tassazione differenziata dei redditi distribuiti e degli utili trattenuti sulla politica di distribuzione da parte delle imprese.

Questo, naturalmente, può far sorgere anche dubbi sulla interpretazione dei dati, soprattutto dei dati americani, cioè, per quanto ne sappia, sembra confermata una stretta correlazione fra variazioni nel regime tributario da questo punto di vista e politica dei dividendi, e, d'altro lato — almeno sulla base di quanto faceva rilevare Modigliani nell'ultimo modello da lui elaborato e presentato lo scorso anno ad Ancona — tra politica degli investimenti (ammontare degli investimenti effettuati dalle imprese) e, per esempio, l'*investment credit*.

Ora questo è da tener presente quando si stimano i rapporti percentuali degli investimenti secondo le dimensioni d'impresa, perchè, naturalmente anche il vantaggio fiscale va in diversa misura alle varie imprese secondo le diverse dimensioni. Ma tutto ciò fa parte dell'aspetto tradizionalmente più studiato, cioè quello dell'influenza del bilancio pubblico, dal lato della spesa e dell'entrata, sulle dimensioni di impresa.

Vi è l'altro aspetto che mi sembra altrettanto interessante, specialmente negli ultimi tempi, e cioè l'influenza delle dimensioni d'impresa sulla struttura del bilancio, sulla struttura delle spese, sulla struttura delle entrate.

Io qui debbo confessare di non aver potuto seguire il consiglio di pensare a lungo prima di parlare, però la mia impressione è che mentre sul primo punto esistono informazioni ben precise che andrebbero tenute presenti, il secondo punto solleva problemi anche più gravi, soprattutto per quanto riguarda la politica della distribuzione e impiego della manodopera. In questo senso: è mia impressione, non soltanto da ora, che le imprese di una certa dimensione possano influenzare la forma di finanziamento dei consumi sociali.

Ricordo di aver letto in un vecchio volume di Sensini che quando in Italia, prima della fine del secolo scorso, si parlava di riforma dell'imposta di ricchezza mobile molte imprese allora considerate grandi, con 30, 40 addetti minacciarono spesso di chiudere le fabbriche, quindi di creare delle tensioni nelle città in cui operavano e che il governo subito modificò la proposta della riforma della imposta

di ricchezza mobile. Questo è anche riferito nelle cronache di Pareto.

Ora, questa forma primitiva di influenza sul tipo di entrate oggi ha assunto un altro aspetto. Il fatto, constatato da alcuni intervenuti, che le grandi imprese non possono fallire, o che non possono fallire quando abbiano raggiunto certe dimensioni, il fatto che esse cerchino di tenere bassa la profittabilità (perchè le grandi imprese fanno tante altre cose), ha portato, secondo me, a far avanzare loro delle richieste di questo tipo: da un lato una forma di tassazione differenziata che si sposta dai profitti al valore delle vendite — questo, per esempio, accade non solo nei paesi occidentali ma, almeno a quanto mi risulta, anche in Ungheria ed in Cecoslovacchia dove vi è una tendenza ad accrescere il peso di forme di tassazione sulla base del volume del fatturato piuttosto che sul volume dei profitti — e l'altra tendenza che spinge in senso opposto, anche questa comune a paesi come l'Inghilterra ed a paesi come la Cecoslovacchia e l'Ungheria, cioè quella di avere delle forme di sussidio commisurato alla manodopera impiegata nelle grandi imprese.

A parte il caso dell'esperimento inglese della *selective employment tax*, basta pensare agli esperimenti del sussidio alla manodopera impiegata in Cecoslovacchia od appunto in Ungheria, e, nel caso italiano, la manovra della fiscalizzazione degli oneri sociali.

Ora sarebbe interessante esaminare, ad esempio, come la dimensione d'impresa è connessa ad una certa politica di « tesoreggiamento » del lavoro, almeno per alcune di queste imprese di grandi dimensioni. Più in generale, ritengo sarebbe interessante esaminare se, e in che misura, le imprese di maggiori dimensioni possono trasferire su altre imprese l'onere del finanziamento dei consumi sociali.

PROF. ANTONINO GIANNONE

Le mie osservazioni sono marginali, di carattere statistico. Non oso affrontare i grossi temi che sono stati qui prospettati dal prof. Di Nardi, dal prof. Travaglini e da tutti gli altri che mi hanno preceduto; sono incompetente in questa materia e mi limiterò quindi soltanto a qualche accenno di carattere statistico, anche perchè la Statistica è stata chiamata parecchie volte in causa e poi, tra l'altro, io sono il solo qui, non vedo altri statistici, perchè il prof. Luzzato Fegiz, prima presente mi pare che in questo momento si sia allontanato.

La mia prima osservazione riguarda la classificazione delle imprese in piccole, medie e grandi che non viene fatta dalla Statistica

ufficiale. Questa si limita soltanto a fornire una classificazione delle imprese secondo il numero degli addetti senza specificare se si tratta di piccole, medie e grandi imprese. Mi pare che questa sia la soluzione più saggia adottata dalla Statistica ufficiale, in quanto essa consente agli utilizzatori di definire le piccole, medie e grandi imprese a seconda dello scopo della ricerca che essi si prefiggono.

La mia seconda osservazione riguarda la percentuale degli investimenti finanziari sul totale delle attività reali e finanziarie delle imprese. Le cifre esposte dall'amico carissimo Sylos avevano impressionato anche me. A questo proposito mi limito soltanto a dire che tutte le statistiche sono insidiose, ma quelle che sono state citate qui in questi giorni credo siano tra le più insidiose.

Devo osservare che la percentuale suddetta varia da settore a settore e, nell'ambito dello stesso settore, a seconda che l'aggregazione sia fatta per semplice somma dei valori degli strumenti finanziari rispettivamente dell'attivo e del passivo o invece per consolidamento, cioè indicando per ciascuno strumento finanziario il saldo (differenza tra attivo a passivo).

L'esatta interpretazione dei dati citati dal prof. Sylos è pertanto subordinata alla precisazione degli elementi sopraindicati che non sono probabilmente forniti dalla fonte a cui ha attinto il professor Sylos.

Un'altra mia osservazione si riferisce alla relazione del professor Mazzocchi il quale, ad un certo punto, se non ho capito male, ha affermato che mano a mano che cresce la dimensione dell'impresa il saggio di profitto dapprima cresce e poi decresce. A questo proposito occorrerebbe, a mio avviso, distinguere intanto il saggio di profitto delle imprese private da quello delle imprese pubbliche. Inoltre, il risultato esposto dal prof. Mazzocchi non ricorda — perchè è molto più giovane di me — un'indagine nella quale il Saibante accertò che il saggio di profitto cresceva sempre con il crescere della dimensione delle imprese e che soltanto in 4 settori su 32 il saggio del profitto era decrescente. Ad ogni modo a questo riguardo vorrei solo sottolineare la delicatezza del calcolo del saggio di profitto, ottenuto, com'è noto, eseguendo il rapporto tra profitti e capitale. Entrambi i due elementi del rapporto sono infatti di difficile determinazione statistica. Per quanto concerne il numeratore vorrei solo ricordare che, avendo avuto occasione molti anni addietro di esaminare il bilancio di una grossa impresa, notai che il bilancio si chiudeva in perdita se le giacenze erano valutate con i criteri seguiti dall'Istituto Centrale di Statistica per l'indagine sul valore aggiunto e con un utile, invece, se le giacenze erano valutate con i criteri seguiti dall'impresa.

Non meno facile il calcolo del denominatore relativo al capitale

netto, determinato come differenza tra le attività reali e finanziarie, da un lato, e le passività finanziarie, dall'altro, espresse a prezzi correnti. Il calcolo è molto complesso soprattutto perchè comporta non sempre facili operazioni di rivalutazione dei beni che compongono il patrimonio.

Infine, un'ultima osservazione che si riferisce alla relazione del prof. Lombardini. Quando Lombardini esponeva la sua relazione, io pensavo a quali dati si poteva far ricorso per una misura della produttività della ricerca.

L'aumento di reddito dovuto al progresso tecnico è misurato, com'è noto, eseguendo la differenza tra il reddito effettivo di un dato anno t e il reddito che per lo stesso anno si sarebbe ottenuto applicando all'ammontare dei redditi da lavoro dell'anno O l'indice di variazione degli occupati e a quello dei redditi da capitale dello stesso anno O l'indice di variazione del capitale a prezzi costanti.

A questo proposito devo osservare che i risultati ottenuti dipendono dalla definizione di capitale e dalla definizione di lavoro che si adottano. Come statistico, devo altresì rilevare che il calcolo del capitale a prezzi costanti è uno dei compiti più ardui perchè raramente si riesce a tener conto delle modificazioni qualitative che subiscono nel tempo i beni che compongono il capitale. Generalmente, infatti, il calcolo viene eseguito ammettendo l'ipotesi piuttosto grossolana che i beni restino qualitativamente costanti nel tempo.

Recentemente un mio collaboratore ha eseguito uno studio inteso a disaggregare il progresso tecnico del nostro Paese per il periodo 1951-66, e precisamente a determinare quanta parte di detto progresso tecnico è dovuta al miglioramento in istruzione dei lavoratori. Egli ha valutato dapprima il capitale in istruzione e poi, con piccoli stratagemmi, il tasso di rendimento del capitale investito in istruzione giungendo al risultato che dell'80-90 % dell'aumento di reddito che si attribuisce al progresso tecnico il 15 % è dovuto all'istruzione. Ma per la determinazione della produttività della ricerca, quali sono gli elementi disponibili? Comprendo che si può determinare approssimativamente il capitale investito, ma come determinare il tasso di rendimento?

Avrei perciò voluto chiedere a Lombardini se gli risulta che all'estero siano stati fatti dei calcoli in questo campo.

PROF. GIUSEPPE FRISELLA VELLA

Come al solito, sarò brevissimo. Il problema della validità della teoria economica elaborata dai Classici ritorna oggi dopo la messa

a punto effettuata dalla nostra Società nella riunione dell'anno scorso; problema ora ripreso dal prof. Di Nardi ma questa volta con riferimento alla dimensione dell'impresa. Nell'odierno nostro colloquio, infatti, si ritorna a chiedere, anzichè in riferimento alla statica e alla dinamica del sistema economico in termini di dimensioni dell'impresa di produzione, se lo schema di interpretazione elaborato dai classici è sempre valido.

Stando a quanto è stato detto ieri dagli intervenuti alla discussione, la risposta non è stata ancora data; o quanto meno è stata deviata verso altri obiettivi. Solo il prof. Paolo Sylos Labini ha tentato di avviarla in un certo senso e a suo modo. Ma debbo dire che il prof. Sylos Labini cercando di andare fuori dal sistema di mercato è rimasto impigliato nella stessa rete, senza comunque poterne uscire. Anche egli ha dovuto ammettere che il sistema economico rappresenta sempre e in ogni caso il *mercato*, sia pure ravvisato nonchè riconosciuto nelle sue varie e molteplici imperfezioni della realtà in cui trovano posto tutti i fatti che in passato è stato possibile sperimentare nonchè valutare, e altresì i fatti che vanno via via susseguendosi nel divenire del progresso economico. Tutti i fatti presenti e futuri, comunque si presentino nella loro evoluzione concreta, s'inseriscono nel sistema economico prendendo posto nel mercato che in ogni caso li accoglie e li rappresenta.

L'esistenza del mercato, dunque, è il fondamento del sistema economico; vuoi che il mercato venga concepito quale astrazione teorica di purezza di perfezione concorrenziale, vuoi che sia osservato nella molteplicità delle varie imperfezioni che lo caratterizzano nella realtà concreta ed operante, è sempre nell'insieme dei fatti fisiologici che si riscontrano nel mercato che è dato ravvisare l'armonia del sistema economico e le leggi che lo governano. Per questo desidero ora riprendere quanto già detto nella nostra riunione dell'anno scorso a conferma della validità dello schema dei classici. Questa volta, ripeto, la dimostrazione è data in termini di dimensioni dell'impresa; in altri termini, nel passaggio dalla impresa atomistica, caratterizzata dalla tumultuosa lotta di concorrenza, alla grande impresa in cui prevalgono le concentrazioni oligopolistiche, il mercato si presenta in ogni caso lasciando affiorare la formazione del prezzo. Qualunque possa essere la genesi di mercato del prezzo, di concorrenza, di monopolio, di coalizione, e anche nel caso di prezzi amministrati o politici, è sempre nel seno del mercato che essi prezzi si manifestano, per ciò dando modo di individuare l'armonia del sistema al fine d'una utilizzazione razionale delle risorse.

Del resto, tanto le stimolanti relazioni presentate a questa nostra riunione, quanto i pregevoli interventi dei molti colleghi non hanno

mai mancato di mettere in evidenza il punto fermo del mercato e dei prezzi, comunque formati, che in esso si riscontrano. Anche se è stato fatto cenno a rapporti di scambio più o meno lontani dal contatto diretto e immediato dell'automatismo economico del mercato, nessuno è riuscito a dimostrare in base a quale altra valutazione razionale tali prezzi si possono formare.

Per amore di novità i giovani vogliono trovare nuove impostazioni del sistema economico; ma io non so vedere a quali risultati essi possano arrivare. Le novità della scienza economica — se di novità si può parlare — vanno accettate con molta cautela! Mi sovviene alla memoria un insegnamento dell'amato e vegliardo Maestro prof. Gustavo del Vecchio — al quale vorrei inviare da questa assemblea un caloroso e devoto saluto — che ci ammonisce ad essere prudenti; nei suoi scritti egli ripete che le novità non si riscontrano di frequente nella scienza economica: i fatti d'un tempo si ripresentano oggi in diverso modo e anche in altra misura data l'evoluzione del progresso, ma la scienza economica può sempre compendiarli senza mutare la propria essenza di armonia del sistema economico poggiata sui prezzi qualunque essi siano.

L'impazienza contestataria oggi s'illude di potere cambiare la scienza; vuole trovare a qualunque costo nuovi adattamenti, nuovi sistemi, nuove vie d'indagine, però non si accorge che essendo sempre il mercato a rappresentare nonchè reggere il sistema economico non è necessario sovvertire, basta sapere razionalizzare l'interpretazione dei fatti stessi nell'armonia del sistema economico.

Anche a volere prospettare il sistema economico come non diretta espressione del mercato, vale a dire come un sistema di economia pianificata in cui tutto fa capo allo Stato e al suo arbitrio decisionale collettivista, non si può dire che le armonie del mercato si perdono in quanto sovvertite dal piano economico dello Stato stesso. Sia che si abbia una economia di mercato nella quale agli individui singoli è dato intervenire con un proprio comportamento individuale da manifestare poscia nell'incontro del mercato; sia che operi l'economia pianificata, come tale accentrata nello Stato unico soggetto economico senza che gli individui singoli abbiano direttamente a intervenire nelle decisioni pubbliche del piano economico nazionale, è sempre il mercato che forma e rappresenta l'equilibrio del sistema.

Nell'economia di mercato i singoli individui e le loro organizzazioni, che vanno evolvendosi nel tempo e sotto l'influenza del progresso, formano i prezzi nell'incontro diretto; prezzi che come tali s'armonizzano nel sistema economico. Invece nell'economia pianificata, comunemente detta economia non di mercato, è esclusivamente

alla volontà collettivista dello Stato che sono devolute le decisioni circa la condotta e le realizzazioni della produzione, della distribuzione e della circolazione delle ricchezze. Insomma, in questo secondo caso, cosiddetto di economia non di mercato, lo Stato unico operatore economico incorpora nel suo seno il mercato facendo scambi con sè stesso; appunto come fa l'individuo che vive allo stato isolato, senza alcun contatto con altri individui, epperò destinando il proprio tempo alle scelte che meglio realizzano nel loro insieme il risultato del tornaconto. Anche nell'economia isolata, e di riflesso nell'economia collettivista in cui lo Stato è tutto, esiste dunque il mercato; s'intende un mercato semplicemente simbolico!

Non v'è differenza fra il mercato nel quale convergono materialmente gli individui al fine d'incontrarsi di persona onde determinare la formazione dei prezzi e l'astrazione simbolica del mercato in cui opera lo Stato unico soggetto economico facendo scambi con sè stesso. La sola differenza che è dato riscontrare in quest'ultimo caso di economia pianificata è che i prezzi non si formano allo stesso modo come avviene nell'economia di mercato in cui è determinante la volontà di comportamento degli individui singoli convenuti nel mercato; le decisioni del piano economico dello Stato si manifestano esclusivamente quali *indici di operatività*, al fine di *assegnare* i beni prodotti a cura dello Stato ai singoli individui componenti la collettività nazionale. Non esistono prezzi di mercato nelle economie collettiviste, bensì semplicemente *indici di assegnazione*!

Come si vede, non è il diverso modo di presentare il mercato, o sotto forma di economia di mercato, ovvero nella veste di economia pianificata, altrimenti detta non di mercato, che può giustificare il sovvertimento della scienza economica; il mercato sta sempre al centro e a fondamento del sistema economico.

Ma la contestazione non si arrende, vuole ad ogni costo cercare nuove soluzioni; ed eccole questa volta trovate nel rinnegamento dell'armonia dello schema economico — com'è noto costruito dai classici sulla realtà dei fatti concreti osservati nel mercato nonchè accuratamente vagliati e distinti a seconda della loro natura, fisiologica, o patologica — sostituendo al modello teorico e ideale — come tale da assumere a guida pratica, vorrei dire evangelica, della politica economica — i *modelli econometrici* nei quali è raffigurato, sulla scorta dell'analisi empirica della realtà corrente, il funzionamento del sistema economico sì da trarne degli schemi da seguire onde raggiungere certi obiettivi di politica economica operante.

Tali modelli econometrici vengono, dunque, elaborati caso per caso, a seconda delle caratteristiche e delle esigenze delle singole economie locali. Sorgono così i *modelli di analisi* e quelli di *strategia*;

i modelli aggregati ed i modelli disaggregati; i modelli globali ed i modelli parziali; i modelli integrati e quelli non integrati; completi ed incompleti; statici e dinamici; statistici; stocastici; ecc... con una proliferazione che rischia di moltiplicarsi all'infinito senza tuttavia contribuire ad apportare maggiore chiarezza nell'analisi della realtà economica.

Ad essere sinceri, non si può dire vi sia un solo modello capace di soddisfare appieno. Fra i tanti modelli in circolazione, nessuno, o per un verso, o per l'altro, è in grado di garantire una traccia di politica economica idonea ad affrontare validamente la realtà operante. Invero, sebbene tratti dalla rilevazione quantitativa dei fatti concreti, tali modelli comunque elaborati appaiono, anzichè modelli di analisi, semplici descrizioni quantitative della realtà; e quando hanno lo scopo di individuare delle strategie finiscono col porsi mète astratte, irraggiungibili in pratica.

Ai modelli econometrici si sono affiancati, in posizione critica rispetto alla teoria classica, nuovi tentativi di interpretazione del funzionamento del sistema economico. *Lo schema di Leontief* riferito all'interdipendenza strutturale, *il modello di Von Neuman* che fa capo alla formazione dei prezzi in un sistema senza accumulazione iniziale; *il modello di Sraffa* sulla formazione dei valori senza riferimento al mercato — i quali possono considerarsi i tentativi più meritevoli — appaiono però schemi limitati in confronto del modello universale elaborato dai classici. Modelli capaci forse di porre in rilievo un particolare aspetto del funzionamento della realtà, ma di certo meno idonei a cogliere tutte le manifestazioni della realtà stessa, ad abbracciarne la complessa fenomenica che la caratterizza.

Potremmo anche tentare di mettere a raffronto taluni di detti modelli econometrici — non tutti s'intende, giacchè per molti di essi è evidente il distacco che li allontana dalla ragionevolezza della scienza economica — con la universalità del *modello ideale* a suo tempo elaborato dai classici; a mio avviso però solo ed esclusivamente per potere meglio apprezzare il riconoscimento e la validità di quest'ultimo.

PROF. VENIERO DEL PUNTA

Ad esser sincero prendo la parola con un certo imbarazzo perchè quanto intendevo dire è stato sostanzialmente esposto proprio adesso dal prof. Frisella Vella. Mi riferisco soprattutto alla difesa del mercato.

Unirò comunque la mia voce a quella più esperta che mi ha preceduto perchè il Convegno non lasci in noi l'impressione — che potrebbe derivare da tutta una serie di interventi a cominciare dalla esposizione del prof. Di Nardi (ispirata abbondantemente alle idee di Galbraith) su su fino a quella del prof. Sylos Labini e di altri — che anche tutti gli economisti siano più o meno d'accordo nel ritenere che il mercato abbia ormai perso la sua funzione e che, quindi, si possa o si debba pensare ad un sistema economico di tipo del tutto diverso da quello che solitamente si chiama, appunto, ad « economia di mercato ».

Rifacendosi a Galbraith, il prof. Mazzocchi ha asserito che oggi sono le imprese a determinare i prezzi dei prodotti, ponendo un certo mark-up sui loro costi di produzione; così come sono le imprese a determinare la domanda — ha sostenuto il Presidente Di Nardi — agendo in modo da indurre la domanda stessa (azione consentita specie alle grandi imprese) ad assorbire esattamente quanto esse producono.

Da questo genere di considerazioni si è qui arrivati a sostenere che le imprese non correrebbero più rischi imprenditoriali; non fallirebbero più, insomma.

Il prof. Sylos Labini, a questo proposito, ha ieri asserito che la Fiat, ad esempio, non può fallire altrimenti fallirebbe l'Italia intera; e addirittura che non possono fallire neppure aziende molto minori purchè abbiano un numero di dipendenti di una certa consistenza, 500 ad esempio. Il che non è affatto vero. Per convincersene, basta consultare l'anagrafe delle ditte per rendersi subito conto come nel nostro paese si verifichi un ragguardevole numero annuo di fallimenti nel senso pieno della parola. Senza contare che ve ne sono anche molti altri che in quell'anagrafe non figurano: mi riferisco a fallimenti sostanziali dal punto di vista economico anche se formalmente non manifestatisi.

Prendiamo ad esempio il caso del cotonificio Riva, che aveva diverse migliaia di dipendenti. Anche se quell'azienda potesse essere mantenuta in vita attraverso l'intervento dello Stato o perchè rilevata da privati, non v'è dubbio, a mio avviso, che essa sia fallita dal punto di vista imprenditoriale. Chè di fallimento si deve parlare, ritengo, anche se un'azienda in difficoltà continui a vivere, purchè questa vita venga ad essere mantenuta da forze diverse da quelle che dirigevano originariamente l'azienda stessa. Anche in questi casi, infatti, si è verificata una selezione ad opera del mercato e in genere a causa di carenze dirigenziali.

Ma ritorniamo al problema principale, cioè a quello della esistenza del mercato. Secondo me il mercato continua ad esistere e ad

operare con tutte le sue forze. Certo, non si tratta delle forze che abbiamo studiato negli schemi teorici della concorrenza perfetta o dell'equilibrio economico generale. Ma sono comunque forze altrettanto importanti, e tali da dare vita, tanto per cominciare, proprio alle grandi aziende.

Per rifarmi a uno schema teorico al fine di dimostrare quest'ultima asserzione, mi sembra di poter sostenere che anche uno schema di concorrenza perfetta, riguardata nel lungo periodo — e quindi al di fuori del modello dell'equilibrio generale — ci porti alla conclusione che appunto nel periodo lungo l'impresa tenda a diventare grandissima o addirittura monopolistica, a causa della progressiva eliminazione delle aziende marginali. Ciò perchè, tendendo il costo al minimo nel lungo periodo, ed essendo in posizione di equilibrio il costo minimo medio uguale a quello marginale nonchè uguale al prezzo di vendita del prodotto, anche la più efficiente delle imprese, diventata via via sempre più grande fino a restare sola sul mercato, non realizza più extra profitti. Donde la sua configurazione monopolistica e, ad un tempo, concorrenziale.

Ma anche i costi e i prezzi sono determinati dalle forze di mercato. Quando si asserisce che la grande impresa stabilisce il prezzo di vendita aggiungendo un certo mark-up al costo medio totale di produzione — e ciò al fine evidente di realizzare un certo margine di profitto — dobbiamo chiederci: ma quel costo chi lo ha determinato? La risposta non può essere che una, a nostro avviso: il mercato.

Il costo di produzione è formato essenzialmente dai costi dei fattori della produzione; e i prezzi di questi si formano sul mercato, imperfetto quanto si voglia, ma sul mercato.

Prendiamo il prezzo del lavoro. Non è forse un prezzo di mercato? Esso si determina, d'accordo, anche in funzione della forza contrattuale delle due parti: lavoratori da un lato, imprenditori dall'altro. Maggiore è l'occupazione e quindi minori i margini di disoccupazione, più forte diventa il sindacato dei lavoratori; e viceversa. Ma non sembra esservi dubbio che siano forze di mercato quelle di cui si discorre, non esattamente uguali a quelle che si studiano in concorrenza perfetta, ma sempre forze di mercato.

E per fortuna è così. Il mercato e la necessità di esso, delle sue forze, della sua guida, sono fattori indiscutibili. Sappiamo tutti che nei sistemi collettivisti si va alla ricerca affannosa di qualcosa che possa consentire una più efficiente distribuzione e un più valido impiego delle risorse. Ma di che cosa si va alla ricerca, se non di una sorta di mercato?

Attenzione dunque a cantare questo *De Profundis* al mercato. Questo è invece una realtà, senza dubbio diversa da quella configurata dagli schemi che abbiamo studiato, ma, ancora senza dubbio, viva e vitale.

Quanto poi alla necessità di adattare sempre più gli schemi teorici alla realtà, anche su questo non sembra esservi dubbio. Debbo però asserire che non sono affatto d'accordo con coloro che sostengono che lo schema dell'equilibrio economico generale abbia un valore euristico inferiore a quello di altri schemi del tipo Von Neumann o Sraffa. Da quest'ultimo punto di vista ritengo anzi che passi innanzi ne siano stati fatti ben pochi dall'originario schema Walras-paretiano: e quindi che questo non sia da considerare tanto superato da suscitare in noi drammi spirituali del genere di quelli di cui sembra soffrire il nostro Presidente.

Vi confesso anzi con tutta umiltà, e ciò facendo dò probabilmente una dimostrazione di grande ignoranza, che mentre rifacendomi allo schema dell'equilibrio generale e a quelli degli equilibri parziali da cui il primo discende, riesco a spiegarmi una serie di fenomeni concreti che esistono sul mercato, la stessa cosa non potrei fare riferendomi a schemi elaborati posteriormente.

Un esempio da lezione universitaria di primo anno. Perché il lavoratore americano guadagna tre o quattro volte di più di quello italiano? Forse perché è altrettante volte più capace? No, semplicemente perché ha una produttività marginale maggiore. E la ha perché è « combinato » con dosi di capitale di gran lunga superiori a quelle con cui si « combina » il lavoratore del nostro paese. E ciò è la teoria marginalistica che ce lo insegna: la teoria della produttività marginale.

Questo è un esempio elementare, d'accordo. Ve ne sarebbero altri più complessi per dimostrare ancora meglio come il tipo di analisi di natura marginalistica si presti a fornire una logica spiegazione di tanti fenomeni concreti, purchè di volta in volta si apportino agli schemi logici le opportune qualificazioni. Non saprei invece portare neppure un esempio per dimostrare la stessa capacità da parte di schemi nuovi, appunto alla Sraffa o alla Von Neumann. Anche perchè, a mio avviso, il livello di astrazione dello Sraffa è maggiore di quello proprio del sistema di equilibrio economico generale di tipo paretiano.

Di ciò sono convinto: ma ritengo che il tema richiederebbe un ampio dibattito e meriterebbe forse che la nostra Società lo assumesse come argomento principale di un prossimo Convegno. Un Convegno, in altri termini, che dovrebbe essere dedicato a esami comparativi dei vari schemi concettuali di carattere generale: appunto

quelli che si rifanno ai nomi di Walras e di Pareto, di Sraffa e di Von Neumann, ecc.

Mi rivolgo adesso solo per un attimo ai più giovani qui presenti. Ohi di loro mi abbia avvicinato, specie alla Rivista di Politica Economica, ritengo abbia avuto la sensazione che io, anche se non ancora vecchio, abbia un'impostazione vecchia, tradizionalista dell'economia politica. Quei giovani sanno che a me non interessano molto le loro elaborazioni, più o meno affinate, ispirate a Sraffa o ad altri. Ciò che mi interessa è il succo, il contenuto, l'apporto nuovo dei loro studi. E debbo dire che difficilmente questo « nuovo » appare: e mai, comunque, esso è stato tale da farmi mutare atteggiamento rispetto agli insegnamenti dell'economia tradizionale. Questa forma mentale la debbo ad un vero maestro, al prof. Papi.

Il prof. Di Nardi ricorderà bene che allorchè Papi dirigeva il suo Seminario e aveva l'occasione frequente di ospitare i più importanti nomi dell'economia mondiale, dopo le conferenze, per nulla intimorito dalle celebrità che aveva davanti, chiedeva loro: d'accordo, ma qual è il nocciolo? Dov'è l'apporto nuovo alle nostre conoscenze?

Su quella falsariga e, naturalmente, da un piedistallo di gran lunga più basso di quello su cui poteva legittimamente assidersi il prof. Papi, chiedo anch'io ai giovani che si innamorano di queste cose nuove, magari in modo acritico: qual è il succo? Dov'è la pagliuzza d'oro?

Concludo. Attenzione dunque a dire che la nostra scienza, la scienza tradizionale diciamo, non ci serve più soltanto perchè il mondo è cambiato, perchè i fenomeni economici si sono complicati, perchè esistono nuovi schemi logici. Io non sono affatto d'accordo su tutto questo. E fino a quando non mi verrà dimostrato che la nuova scienza — chiamiamola così — sia più utile, abbia un valore euristico maggiore, sia più capace dell'altra a spiegare e interpretare i fenomeni che si manifestano attorno a noi, non solo continuerò a rifarmi alla prima, ma mi diventerà un mondo ad osservare i suoi contestatori perchè essi, quando parlano di problemi concreti, sono costretti a rifarsi, come me, agli schemi tradizionali se vogliono riuscire a spiegare qualcosa.

PROF. MARIO ARCELLI

Devo dire che ho molto apprezzato le relazioni, come fresco e stimolante è stato il dibattito. Generalmente ho condiviso i punti di vista espressi; in taluni casi ho avuto, tuttavia, qualche ripensamento e da ciò è maturata la mia decisione all'intervento.

In particolare tra gli ultimi interventi, quello di Del Punta mi ha sollecitato a prendere la parola.

Del Punta ha detto delle cose estremamente sagge, io stesso riconosco l'importanza della tradizione, ma secondo me la tradizione è valida solo in quanto possa aprire nuove prospettive: quindi non la tradizione per la tradizione, ma la tradizione come stimolo a nuove aperture.

Ora ho l'impressione che in taluni casi noi siamo frenati dalle limitazioni risultanti dal carattere essenzialmente statico della teoria dell'equilibrio generale.

In questo momento io non vorrei contrapporre il modello Sraffa alla teoria neo-classica, come suggerito da Del Punta, ma vorrei piuttosto menzionare le possibilità di sviluppo teorico che ci sono offerte dal concetto di impresa motrice. Vorrei richiamare questo nuovo campo di studi che comprende l'insieme dei rapporti che si stabiliscono tra la grande impresa e le piccole e medie imprese con schemi dinamici che, indubbiamente, non eliminano il mercato ma lo realizzano in una forma diversa da quella contemplata dalla teoria tradizionale.

Si deve certo considerare l'osservazione del prof. Di Nardi: « badate, tanto più noi ci allontaniamo dal mercato e tanto più la nostra scienza tende a perdere dei confini ben definiti e diventa così molto più incerta ».

Ho però l'impressione che si possa gradualmente integrare l'analisi tradizionale con nuovi apporti teorici. Noi tutti sappiamo che la teoria dell'impresa motrice offre degli sviluppi promettenti nel campo delle interdipendenze strutturali: l'esame dei rapporti tra la grande e le piccole e medie imprese attraverso la catena delle interdipendenze strutturali, si rivela fecondo sia dal punto di vista euristico, sia sotto l'aspetto operativo.

Possiamo rammentare al riguardo i numerosi contributi sia italiani che stranieri e in particolare i lavori pionieristici di Perroux e Hirschman nel quadro della teoria dello sviluppo.

In questo nuovo contesto anche il problema della formazione dei prezzi può essere affrontato secondo un'ottica differente da quella tradizionale, e qui mi paiono attuali le osservazioni di Sylos Labini, che pure non condivido interamente, relative alla formazione dei prezzi sulla base del principio del costo pieno e del mark-up. Ciò non solo con riferimento alla situazione di oligopolio nel mercato dei prodotti della grande impresa, ma anche relativamente ai rapporti della grande impresa con i fornitori, piccole e medie imprese.

Noi spesso osserviamo che i prezzi di tali scambi, come conseguenza dell'effetto di dominazione della grande impresa sulle piccole

e medie imprese, sono praticamente imposti; cioè la grande impresa permette determinati margini di profitto alla piccola e media impresa ma non concede ampia libertà nella determinazione dei prezzi. In questo senso pur essendo valido il concetto di mercato, perchè il prezzo si forma pur sempre sul mercato in quanto risultato di domanda e offerta, esso assume un significato assai diverso dalla tradizione. Qui si possono trovare degli spunti validi per aperture verso altre teorie.

* * *

Passando ora ai problemi trattati da Mazzocchi circa le relazioni tra formazione dei prezzi e finanziamento delle imprese, mi pare pertinente un richiamo alla moderna teoria della fissazione delle tariffe delle imprese pubbliche. Mi riferisco soprattutto all'analisi neo-marginalista di Boiteux e dei francesi, ripresa recentemente dalla letteratura inglese, che collega la formazione delle tariffe al problema dell'espansione degli investimenti. Il criterio di formazione dei prezzi è fondato sul costo di sviluppo che presenta non pochi punti di contatto col costo pieno di lungo periodo.

Seguendo l'analisi di Sylos Labini è possibile approfondire le equivalenze e le distinzioni tra i due concetti. Devo però rilevare che l'analisi neo-marginalista possiede spunti dinamici che la rendono idonea ad interpretare correttamente gli aspetti evolutivi di taluni comparti dei nostri sistemi economici.

* * *

Infine siccome sono stato indirettamente chiamato in causa da alcuni colleghi, mi permetto qualche riflessione in merito.

Qualcuno ha osservato: « Ai dati noi possiamo fare dire tutto ». Effettivamente che ai dati spesso si possano far dire molte cose è vero; non sono certo io a negarlo soprattutto quando le relazioni che spiegano una data realtà empirica siano caratterizzate da fenomeni di multicollinearità. In tal caso le relazioni diventano indeterminate ed è chiaro che si può trovare una serie di interpretazioni alternative che spiegano ugualmente bene, in termini puramente statistici, quella data realtà: spiegazioni alternative ma non contraddittorie tuttavia, e non tutte ugualmente feconde.

Quando viene affermato senza particolari qualificazioni che Solow cambia idea circa il contributo del progresso tecnico allo sviluppo del prodotto, mi sembra però che si trascurino i risultati dell'approfondimento dei diversi stadi dell'analisi. Non è che Solow fornisca semplicemente versioni alternative circa il contributo del progresso tecnico. In un primo tempo egli spiega l'aumento del prodotto

soprattutto in termini di una componente autonoma di progresso tecnico; in un secondo tempo, analizzando più a fondo la realtà, rileva che una parte di tale componente è interpretabile in termini di progresso incorporato nei beni capitali. Non quindi semplice cambiamento di spiegazione della realtà, ma approfondimento teorico sul fondamento anche di informazioni esogene.

Se le cose stanno così, viene sottolineata l'importanza della teoria e delle conoscenze esterne, senza tuttavia rinnegare la realtà come banco di prova.

La realtà ci dà una risposta, ci permette di verificare determinate ipotesi; molto spesso però questa realtà è interpretabile con ipotesi differenti. A questo punto sul fondamento d'informazioni esterne, cioè di ulteriori conoscenze che noi possediamo, scegliamo fra le varie ipotesi quella che riteniamo più attendibile.

Noi possiamo trovare per spiegare una determinata realtà empirica molteplici uniformità che dal punto di vista statistico possono anche essere soddisfacenti, ma il valore dello studioso sta proprio nello scegliere e nel proporre l'uniformità che sia euristicamente più feconda e che sia maggiormente compatibile e coerente con l'insieme di tutte le informazioni che noi possediamo attorno alle realtà.

La realtà ci pone molti problemi, ma le interpretazioni alternative non sono prerogativa esclusiva dell'economia; noi tutti sappiamo come nella fisica vi siano delle interpretazioni alternative di fenomeni, soprattutto nella microfisica.

Sono, è vero, spiegazioni complementari. In molti casi nella economia succede la stessa cosa: si tratta di polarizzare l'attenzione su certi aspetti o su altri aspetti.

È evidente che la presa di posizione non è senza conseguenze; cioè il polarizzare l'attenzione su certi aspetti ci porterà a certe conclusioni ed il polarizzarla su altri, ad altri risultati, ma trovo che in ultima analisi il progresso della scienza sta anche nel non essere chiusi a nessuna prospettiva. Io interpreterei la fedeltà alla tradizione proprio nell'apertura a molteplici indirizzi, cercando di procedere a sintesi sempre più avanzate.

L'intuito dello studioso e la sua coscienza faciliteranno la scelta di quelle ipotesi atte a tracciare nuovi sentieri al progresso scientifico.

PROF. FEDERICO CAFFÈ

Io credo che, in questo problema che va diventando uggioso, ma che è immanente ed inevitabile, dei più anziani e dei giovani, la situazione più incomoda sia quella del signore di mezza età a cui

credo di appartenere; in quanto, da un lato, egli è inevitabilmente ancorato ad una certa tradizione di Maestri, cui egli sia legato talvolta con vincoli di molta devozione; da un altro lato, appunto per questa posizione di cerniera, egli avverte in modo più ravvicinato il senso di insoddisfazione e l'ansia innovativa che si manifesta nella pressione critica dei giovani.

Ora, in quanto legato ad una tradizione di pensiero e con riferimento, soprattutto, al Maestro che è stato testè ricordato, il prof. Del Vecchio, io debbo dire che è proprio dalla lettura dei suoi studi che ho appreso come, sin dal 1934, egli considerava che il sistema dell'equilibrio economico generale avesse raggiunto una fase di « arenamento », vale a dire che non fosse più capace, in quella forma, di essere utilizzabile per andare avanti.

Per spiegare questa affermazione, nello stesso contesto, si dice ' l'economia pura non è riuscita a superare il problema della indivisibilità ', vale a dire quegli stessi problemi di cui oggi abbiamo parlato. La grande impresa, i grandi investimenti, pongono problemi di questo tipo, problemi di cose che si presentano a blocchi, che si presentano con rilevanti discontinuità.

E leggendo i suoi scritti che mi ha molto colpito quella frase che è riecheggiata anche fra di noi, vale a dire: è molto frequente l'atteggiamento di pensiero di coloro che vogliono dare torto ai fatti; è nei suoi scritti — e questo ha profondamente influenzato il mio pensiero — che ho trovato affermato che tutti gli schemi teorici sono perituri per definizione.

Vi è una frase bellissima in cui si afferma che, a differenza dell'arte che per sua natura è immortale, gli schemi scientifici sono di per loro natura inevitabilmente perituri. Infine, è in questi stessi scritti che si osserva come bisognerebbe usare l'atteggiamento che Marshall aveva nell'interpretare Riccardo, vale a dire cogliere l'essenza del pensiero, senza limitarsi su quelle che possono essere delle forme di presentazione, di per sè stessa di secondaria importanza: ' cogliere il frutto ' — come egli dice — ' e togliere via la buccia '.

Ora, in relazione a tutto questo, mi pare che quel certo capovolgimento di posizioni che si è voluto tentare questa mattina, in realtà non ha ragione d'essere.

A me pare che il punto centrale della discussione di ieri è stato colto allorchè il prof. Scotto ha posto in rilievo che una certa presentazione, quella cioè prospettata da Sylos, cogliesse bensì fatti con i quali era necessario fare i conti, ma si ponesse esclusivamente dal lato del « costo ». Mancava, egli ha osservato, la considerazione della domanda, della utilità.

Ora, proprio tra gli studiosi della giovane generazione, ne ho di fronte uno, Pedone, che ha cercato appunto di procedere in questa direzione. La via del progresso scientifico mi sembra soltanto questa. Tutti gli approcci sono utilizzabili, tutti devono essere considerati non con l'atteggiamento della crociata, della guerra di religione, del pregiudizio ideologico, bensì come strumenti la cui funzione è unicamente quella di aiutarci a comprendere qualche cosa della realtà.

Mi accorgo, a questo punto, che sto dicendo per combinazione (il che forse deriva dalla natura dei dibattiti di questa Società) le stesse cose che dissi nella seduta finale dell'ultima riunione. Me ne scuso, ricordando che, secondo Bernard Shaw, l'uomo è un fonografo che dispone di una mezza dozzina di dischi.

PROF. FRANCESCO A. RÉPACI

Il mio intervento è brevissimo e si concreta nel fare una domanda.

È stato affermato che in Italia non esiste più, o è molto limitato, il fallimento delle piccole imprese, intendendo per piccole imprese quelle da 500 a 1000 addetti. Lo mi domando: questo è un fenomeno locale; si può affermare la stessa cosa per gli altri Paesi?

In Italia non esiste il fallimento giuridico, ma come ha accennato il Del Punta, sostanzialmente esiste, quando lo Stato interviene a prelevare un'azienda in dissesto.

Si è di fronte ad un fallimento larvato e a un discutibile atto di politica economica.

Domando se qualcuno sia in condizione di rispondere e di dimostrare che anche negli altri Paesi non esiste il fallimento in senso giuridico, in quanto si ricorre all'espedito sopra ricordato, intervento dello Stato a prelevare le aziende dissestate.

PROF. GIUSEPPE DI NARDI

Grazie, prof. Repaci, quello che credo si sia detto qui è che ci sono due aspetti della questione, uno è che quando l'impresa assume una certa dimensione per cui non è più un fatto economico privato ma diventa un fatto di interesse pubblico il fallimento viene evitato, il fallimento in senso giuridico, come sanzione all'insolvenza.

L'altra questione, a cui si è accennato, è che le procedure del fallimento, secondo il diritto processuale italiano, sono o stanno ca-

dendo in desuetudine perchè, come un dato di fatto, si va determinando la tendenza a risolvere questi casi in via preventiva senza arrivare alla procedura fallimentare.

Ci manca qui un giurista che possa dirci più esattamente come stanno le cose, ma io ne ho sentito parlare da giuristi esperti della materia. Speriamo che in altre occasioni si possa approfondire questo aspetto.

Prima mi sono dimenticato di dire che l'intervento di Arcelli mi ha suggerito, mentre egli parlava, un'idea. Sostanzialmente la sfida di Del Punta non è stata raccolta, cioè Del Punta ha detto: sarebbe bene che mettessimo a confronto i modelli teorici tradizionali, il vecchio modello dell'equilibrio economico generale ed i nuovi modelli di sviluppo che sono dei modelli dinamici, spesso, con i modelli nuovi citati ieri da Sylos e sui quali Del Punta ha espresso il suo giudizio.

Arcelli, veramente, se avesse avuto più tempo penso che avrebbe affrontato la questione perchè lui ha studiato bene questi nuovi modelli e credo che sia stato piuttosto indulgente nel giudizio sui tre modelli citati da Del Punta, quindi avremmo già potuto avere oggi stesso una risposta; però la questione non si può chiudere in un dibattito così breve ed io vorrei mantenere l'idea di avere una discussione più ampia su questo punto senza aspettare di arrivare ad una nuova riunione scientifica della Società. Forse l'argomento non interessa tutti i nostri soci. Si potrebbe anche fare una riunione più ristretta, una specie di seminario, se volete, durante l'anno, senza attendere che arriviamo al novembre dell'anno venturo per la nostra prossima riunione, salvo che da parte dei soci non si mostri tale un interesse per un dibattito così tecnico per cui manifestino l'opinione di volere proprio una riunione scientifica tutta dedicata a questo argomento.

Bisogna trovare i modi di comunicazione fra i soci e la Società. La Società è costituita dalla Segreteria permanente, che è l'unico punto fisso, di riferimento, od anche dalla Presidenza, ma la Presidenza è in via di rinnovazione e perciò bisogna affidare l'idea alla Segreteria generale che la ripresenti al futuro Consiglio di Presidenza, che risulterà eletto alla prossima votazione.

Penso, quindi, che se voi ci fate arrivare o fate arrivare al Segretario generale — auguriamo al prof. D'Alauro di continuare ad essere lui ma nell'ipotesi che la volontà dei Soci pensasse diversamente lui passerebbe le carte al successore — le vostre opinioni dicendo 'vogliamo un dibattito su questo punto' che non sia un dibattito scritto, ma orale in cui c'è modo proprio di correggere le rispettive impressioni, posizioni e giudizi.

PROF. MANLIO RESTA

1. Non avevo intenzione di intervenire anche perchè ho seguito con una certa discontinuità i lavori di questo Convegno, me ne dispiace ma impegni precedenti non mi hanno consentito una maggiore assiduità. Ho, tuttavia, avuto la sensazione diffusa che alla base di queste discussioni vi sia un'interpretazione leggermente falsata.

Noi parliamo di superamento di schemi invecchiati, di necessità di rinnovare le strutture della nostra Scienza. Ho ben presente quella specie di consuntivo che il prof. Haavelmo ebbe a fare all'atto di assumere la presidenza della Econometric Society. Non sarebbe male che noi ricordassimo alcuni di quei concetti che egli ha espresso.

A mio modo di vedere non è che gli schemi siano invecchiati od abbiamo necessità di un rinnovamento. Premesso che di assoluto non v'è nulla, la loro validità è piena rispetto alla fase di evoluzione in cui furono pensati. La loro validità ci è affermata dal fatto che in ipotesi di concorrenza libera essi ancora tengono. Poi si considera che la progrediente realtà ha richiesto ai nostri schemi astratti una operatività che non avevano quando, alcune decine di anni fa, furono pensati. Oggi la realtà operante pretende che questi schemi ampliati in senso macroeconomico servano sempre più di guida e di condotta all'azione economica. Senonchè è a questo punto che si scopre che i nostri schemi hanno grandezze economiche talmente astratte ed aggregate da non poter essere così, *sic et simpliciter*, stimate ed applicate per servire alla realtà. Si potrebbe, se mai, aggiungere che la nostra tradizione scientifica ha troppo indugiato sulle ipotesi statiche o di breve periodo. Per cui l'alto livello di aggregazione e la loro staticità hanno poco corrisposto all'istanza dell'econometria di venire incontro alle difficoltà per rendere operativi questi schemi. Si è tentato, così, di ripensarli avendo riguardo alla possibilità di misurare queste grandezze economiche con serie statistiche e verificando gli assunti al banco di prova della realtà. Haavelmo nella sua allocuzione conclude dicendo che, purtroppo, anche l'econometria è fallita in questo suo scopo.

Io mi permetto di essere di opinione un po' differente dall'egregio economista nel senso che non si tratta di pretendere che l'econometria faccia miracoli, cioè tenti stime di grandezze che sono troppo aggregate. Un po' di buona volontà dobbiamo metterla anche noi ricercatori e studiosi per rendere i nostri modelli un tantino più particolareggiati e disaggregati; un tantino più ricchi di variabili e di relazioni specifiche, con gamme maggiori di ipotesi in modo da facilitare il compito all'econometria nel misurare i valori che assumono

le grandezze economiche nelle predette relazioni più complesse della realtà.

Secondo me, questo è lo sforzo che noi dobbiamo fare, non di pensare a superamenti. Gli schemi che si sono succeduti nel tempo come ha ricordato nel suo vivace intervento il prof. Del Punta, sono schemi sempre validi. Quello che è necessario fare è di selezionare le ipotesi escludendo quelle più lontane dalla realtà specifica da sondare, datare i fatti, pesarli meglio nella loro concreta evoluzione di periodo lungo. Come si sa, lo schema di concorrenza era un modello dominante il mondo delle piccole imprese di settanta anni fa. Quando si credeva veramente che la produzione dovesse seguire le scelte dei consumatori e lasciarsi guidare dai prezzi da essi espressi. Il mondo si è in seguito evoluto e si è compreso che da una certa epoca recente in poi è la produzione che si mette in testa all'espansione dei consumi creando beni nuovi eccitandone il consumo a prezzi accessibili ai compratori ma non da essi indicati. Questo non è un ripensamento, è semplicemente il frutto di una realistica riflessione del progresso economico. Se questo modello di concorrenza imperfetta potesse circostanziarsi e specializzarsi nell'ambito di queste premesse generali, allora si potrebbe ottenere una serie di valori stimati, in sostituzione delle grandezze astratte, a partire dal grado di concorrenza che residua in questo aspetto di una domanda « creata » da una soluzione monopolioide della produzione. Le grandezze che figurano in tale modello, se sono legate da relazioni che tengono conto dell'evoluzione subita dalla concorrenza, sono, quindi, suscettibili di verifica econometrica. Se ciò non accadrà vorrà dire che hanno ragione coloro che sono scettici sul successo dei trattamenti econometrici e le grandezze non possono trovare i loro correlati empirici.

A mio modo di vedere, quindi, la ricerca oggi deve indagare come rendere più complesse epperò più vicine alla realtà le gamme delle nostre ipotesi sulle relazioni tra grandezze economiche assicurandosi che le relazioni così specializzate cozzano sempre nell'ambito di una logica di equilibrio generale. Pur essendo la « specialità » del modello ispirata da circostanze congiunturali o strutturali di natura evolutiva, addirittura di equilibrio parziale. Così mentre il rigore della sequenza logica degli accadimenti astratti dev'essere attenuato nei modelli *specializzati* e perciò stesso operativi, una *ratio* dev'esser fatta salva comunque perchè il modello sia compatibile con un'analisi di equilibrio economico generale. Atteso, per altro verso, che la realtà si è talmente complicata che senza analisi scientifica è impossibile raggiungere soluzioni coerenti ai problemi interconnessi d'oggi.

2. Volevo, inoltre, rispondere al prof. Di Nardi che io non mi preoccuperei di interrogare giuristi per il rallentamento dei fenomeni di fallimento di imprese a cui si è alluso in questa riunione. E il caso di ricordarmi di essere stato, per tanti anni, curatore di fallimenti, per tener presente che c'è una certa tendenza delle cancellerie dei Tribunali di non dar facile corso alle domande che i creditori inoltrano per chiedere l'apertura di una procedura giudiziale verso questa o quella società.

Anzitutto non è sempre agevole distinguere gli affari che vanno male per la cattiva gestione degli amministratori e quelli che vanno male per avversità congiunturali. Il magistrato moderno nell'ambito delle sue possibilità segue la situazione e cerca di vederci chiaro prima di accogliere le istanze.

L'istituto del fallimento costa e non risolve a pieno il problema della difesa del credito nella generalità dei casi.

Non va dimenticato che nel nostro sistema economico quasi 3/4 del risparmio proviene dalle famiglie e per effetto della mancata propensione di queste all'acquisto delle azioni, gli investimenti affluiscono alle imprese sotto forma di indebitamento, buona parte dei quali a corto termine). Si rende ben naturale allora la prudenza dei tribunali nell'accettare la richiesta di fallimento di società quando il nostro sistema industriale è caratterizzato da imprese i cui capitali operativi sono usualmente inadeguati alle immobilizzazioni nette necessarie.

In tali condizioni le situazioni di indebitamento « pesante » e le forti « esposizioni » nette da parte delle imprese sono *naturalmente* frequenti ed è facile l'ingresso della cattiva gestione.

PROF. D'ALAURO

Volevo aggiungere una brevissima considerazione. Ho sentito ricordare tanti studiosi: mi si conceda ricordarne un altro: un economista che non era proprio completamente d'accordo con Pareto, ossia Attilio Cabiati.

In effetti, Cabiati mi disse spesso — ed anche lo scrisse — che non si sentiva di seguire Pareto come studioso insoddisfatto dell'economia politica. Egli riteneva che Pareto non avesse dato prova di umiltà: cioè che non avesse capito che i principi generali dell'economia politica devono servire semplicemente a dare un'idea di come potrebbe essere spiegata la realtà: hanno una funzione pedagogica, euristica, ma generale. Quindi, caro Resta, il desiderio di trovare nell'economia politica, sia pure secondo i nuovi schemi più o meno

sofisticati, la possibilità di soluzione dei problemi dei politici mi pare eccessivo. Dovremmo, mi pare, accontentarci di spiegare e far capire che la teoria dell'equilibrio economico generale dà una idea davvero importante e indicativa di quelli che sono gli effetti della condotta del politico e dell'uomo che vive ed opera nel mercato, ma non può servire per confezionare ricette.