

no esercitate effettivamente. L'esempio del faro mostra come possano sbagliare gli economisti quando trascurano i fatti. Nell'articolo *Organizzazione industriale: una proposta di ricerca*, riprodotto in questo volume, ho indicato quanto poco si conosca e quanto c'è da scoprire, sull'attività delle imprese e sulle loro relazioni contrattuali. Similmente, ne *Il problema del costo sociale* ho fornito, come esempi del tipo di ricerche che occorrerebbe sviluppare, «il lavoro del mediatore nel favorire l'accordo delle parti, l'efficacia degli accordi restrittivi, i problemi posti dallo sviluppo delle compagnie immobiliari su vasta scala, le pratiche di pianificazione del territorio da parte del governo, e altre attività di regolamentazione». È stato fatto un lavoro eccellente dopo la pubblicazione di questi articoli ma tanto rimane ancora da fare. Il lavoro più formidabile che rimane da compiere è quello che si propone di svolgere la nuova disciplina di *law and economics* (diritto ed economia). Le interrelazioni tra il sistema economico e il sistema legale sono estremamente complesse, e molti degli effetti causati dal cambiamento nel diritto sul funzionamento del sistema economico (il tema proprio della politica economica) ci sono ancora nascosti. I saggi in questo libro fanno poco più che indicare la direzione che le ricerche dovrebbero prendere. Un percorso lungo, difficile, ma che può dare molte soddisfazioni, si stende di fronte a noi.

2. La natura dell'impresa

COASE

9

La teoria economica è stata danneggiata nel passato dal non essere riuscita a formulare con chiarezza le sue ipotesi. Nel costruire una teoria, gli economisti hanno spesso trascurato di esaminare le fondamenta su cui si innalzava. Tuttavia, questa verifica è essenziale non solo per prevenire i malintesi e le polemiche gratuite che sorgono dal non conoscere le ipotesi su cui è basata una teoria, ma anche per la grande importanza che ha per l'economia un buon criterio di scelta tra insiemi di ipotesi alternativi. Per esempio, si pensi che l'uso della parola «impresa» in economia può essere diversa dall'uso dello stesso termine da parte dell'«uomo della strada»¹. Poiché la teoria economica tende a iniziare l'analisi con la singola impresa e non con un intero settore industriale², è più che necessario non solo dare una definizione chiara di «impresa», ma che sia evidenziata anche, se esiste, la differenza dal significato comune del termine. Joan Robinson ha scritto che «le due domande che ci si deve porre relativamente a un insieme di ipotesi in economia sono se esse siano maneggevoli e se corrispondano al mondo reale»³. Benché, come Joan Robinson puntualizza, «molto spesso un insieme di ipotesi sia soltanto maneggevole oppure soltanto realistica», tuttavia ci possono essere rami della teoria dove le ipotesi possiedono entrambe le caratteristiche. In questo saggio si spera di mostrare che si può dare una definizione di impresa che non solo è realistica, in quanto corrisponde a ciò che si intende comunemente per impresa, ma che anche è

¹ J. Robinson, *Economics is a Serious Subject*, Cambridge, Eng., W. Hefner & Sons, 1932, p. 12.

² Si veda N. Kaldor, *The Equilibrium of the Firm*, in «Economic Journal», 44 (marzo 1934), pp. 60-76.

³ J. Robinson, *Economics is a Serious Subject*, cit., p. 6.

maneggiabile da due dei più potenti strumenti di analisi economica elaborati da Marshall: i concetti di margine e di sostituzione, da cui deriva il concetto di sostituzione al margine⁴. La nostra definizione deve ovviamente «essere relativa a relazioni formali che possano essere concepite in modo preciso»⁵.

1. Nel cercare una definizione di impresa, conviene considerare in primo luogo come il sistema economico è trattato di solito dagli economisti. Prendiamo la descrizione del sistema economico data da Sir Arthur Salter:

Il sistema economico in condizioni normali funziona da solo. Esso non è posto sotto alcun controllo centrale, giacché per il suo normale funzionamento non richiede alcuna supervisione centrale. Per l'intera gamma di attività e bisogni umani, l'offerta si adatta alla domanda e la produzione si adegua al consumo, con un processo che è automatico, flessibile e adeguato⁶.

Quando un economista concepisce il sistema economico come coordinato dal meccanismo dei prezzi, la sua idea di società non è quella di una organizzazione, ma quella di un organismo⁷. Il sistema economico «funziona da solo». Ciò non significa che gli individui non facciano programmi. Essi fanno previsioni e scelgono tra differenti alternative. È necessario che ciò accada perché ci sia ordine nel sistema. Ma questa teoria ipotizza che la destinazione delle risorse venga effettuata direttamente dal meccanismo dei prezzi. In verità, spesso si rinfaccia alla pianificazione economica che essa prova a fare unicamente ciò che è già fatto dal meccanismo dei prezzi⁸. Ma la

⁴ J.M. Keynes, *Essays in Biography*, London, Macmillan & Co., 1933, pp. 223-224.

⁵ L. Robbins, *Nature and Significance of Economic Science*, London, Macmillan & Co., 1932, p. 66.

⁶ Questa descrizione è condivisa da D.H. Robertson nel libro da lui curato *The Control of Industry*, London, Nisbet & Co., 1928, p. 85, e da A. Plant in *Trends in Business Administration*, in «Economica», 12 (febbraio 1932), n. 35, p. 387. È riportata anche in J.A. Salter, *Allied Shipping Control*, Oxford, Clarendon Press, 1921, pp. 16-17.

⁷ Si veda F.A. Hayek, *The Trend of Economic Thinking*, in «Economica», maggio 1933.

⁸ *Ibidem*.

descrizione di Sir Arthur Salter dà — tutto considerato — una rappresentazione molto incompleta del nostro sistema economico. All'interno di una impresa la descrizione non calza per niente. Per esempio, nella teoria economica si trova che l'allocatione dei fattori di produzione tra usi alternativi è determinata dal meccanismo dei prezzi. Il prezzo del fattore *A* diventa più alto nel processo di produzione *X* piuttosto che nel processo *Y*. Ne risulta che *A* si muove da *Y* a *X* fino a che la differenza tra i prezzi in *X* e *Y* scompare, ad eccezione di quella differenza di prezzo che compensa altri vantaggi differenziali. Tuttavia nel mondo reale vi sono molte aree in cui ciò non accade. Se in un'impresa un lavoratore si trasferisce dal reparto *Y* al reparto *X*, egli non si sposta a causa di un cambiamento nei prezzi relativi, ma perché gli è stato ordinato. A coloro che si oppongono alla pianificazione economica sulla base del fatto che il problema della destinazione delle risorse è risolto dal movimento dei prezzi, si può rispondere che nel nostro sistema economico è osservabile una forma di pianificazione totalmente differente da quella individuale sopra citata e simile piuttosto a ciò che normalmente si definisce come pianificazione economica. L'esempio dato sopra è adatto per la gran parte del sistema economico moderno. Certamente questo fatto non è sfuggito agli economisti. Marshall presenta l'organizzazione come un quarto fattore della produzione; J.B. Clark attribuisce all'imprenditore la funzione di coordinamento; per Knight sono i manager coloro che coordinano. Come messo in luce da D.H. Robertson, si trovano «isole di potere cosciente in questo oceano di cooperazione incosciente, come grumi di burro che si coagulano in un secchio di latte»⁹. Ma se di solito si ragiona dicendo che il coordinamento è realizzato dal meccanismo dei prezzi, perché è necessaria questa forma di organizzazione? Perché vi sono queste «isole di potere cosciente»? Al di fuori dell'impresa, il movimento dei prezzi dirige l'attività produttiva, che è coordinata attraverso una serie di transazioni sul mercato. Dentro l'impresa queste transazioni vengono eliminate e alla complicata struttura delle transazioni sul mercato viene sostituito l'imprenditore-coordinatore che dirige l'attività pro-

⁹ *The Control of Industry*, a cura di D.H. Robertson, cit., p. 85.

MP

duittiva¹⁰. È chiaro che questi sono metodi alternativi di coordinamento dell'attività produttiva. Tuttavia, ponendo attenzione al fatto che, se l'attività produttiva è regolata dal meccanismo dei prezzi essa potrebbe essere realizzata senza alcuna organizzazione, ci si chiede perché esiste una qualche forma di organizzazione.

Ovviamente, il grado in cui l'organizzazione si sostituisce al meccanismo dei prezzi varia notevolmente. In un grande magazzino la sistemazione dei diversi reparti all'interno dell'edificio può essere fatta dall'autorità di controllo o può essere il risultato di una vendita a un'asta concorrenziale dello spazio disponibile. Nell'industria del cotone nel Lancashire, un tessitore può affittare energia elettrica e locali e può ottenere telai e filati a credito¹¹. Questo coordinamento dei vari fattori dell'attività produttiva è tuttavia generalmente svolto senza l'intervento del meccanismo dei prezzi. È evidente che il grado di integrazione «verticale» che sostituisce il meccanismo dei prezzi varia notevolmente da settore industriale a settore industriale e da impresa a impresa.

Penso si possa considerare come carattere distintivo dell'impresa la sostituzione del meccanismo dei prezzi con un altro meccanismo di coordinamento. L'impresa è certamente, come puntualizza Robbins, «collegata a una rete esterna di prezzi e di costi relativi»¹², ma è importante scoprire la natura esatta di questa relazione. La divergenza tra l'allocazione delle risorse in un'impresa e l'allocazione delle risorse nel sistema economico è stata efficacemente descritta da Maurice Dobb discutendo della concezione smithiana del capitalista:

Si cominciò a notare che c'era qualcosa di più importante delle relazioni interne ad ogni fabbrica guidata da un imprenditore; c'erano le relazioni dell'imprenditore con il resto del mondo economico fuori dal suo campo d'azione immediato ... l'imprenditore si occupa

¹⁰ Nel resto di questo saggio userò il termine «imprenditore» per riferirmi alla persona o alle persone che, in un sistema concorrenziale, prendono il posto del meccanismo dei prezzi nell'allocazione delle risorse.

¹¹ Parlamento del Regno Unito, Comitato per l'industria e il commercio, *Survey of Textile Industries*, 26 (1928).

¹² L. Robbins, *Nature and Significance of Economic Science*, cit., p. 71.

della divisione del lavoro all'interno dell'impresa e programma e organizza coscientemente,

ma «egli è collegato al più ampio processo di divisione sociale del lavoro, della quale egli stesso è semplicemente un'unità specializzata. In questo caso egli interpreta la parte di singola cellula in un organismo più ampio, prevalentemente ignaro di tale ruolo»¹³.

Alla luce del fatto che gli economisti, mentre considerano il meccanismo dei prezzi come uno strumento di coordinamento, ammettono anche la funzione coordinatrice dell'imprenditore, è certamente importante chiedersi perché il coordinamento sia svolto dal meccanismo dei prezzi in un caso e dall'imprenditore nell'altro. Il proposito di questo saggio è collegare ciò che sembra un salto nella teoria economica tra l'ipotesi (introdotta per certi motivi) che le risorse siano allocate per mezzo del meccanismo dei prezzi e l'ipotesi (introdotta per altri motivi) che questa allocazione dipenda dall'imprenditore-coordinatore. Si deve spiegare insomma il fondamento su cui, in pratica, viene effettuata una scelta tra due alternative¹⁴.

2. Il nostro compito è quello di cercare di scoprire perché mai emerge l'impresa in un'economia basata sullo scambio specializzato. Il meccanismo dei prezzi (considerato solamente

¹³ M. Dobb, *Capitalist Enterprise and Social Progress*, London, G. Routledge & Sons, 1925, p. 20; si veda anche H.D. Henderson, *Supply and Demand*, London, Nisbet & Co., 1932, pp. 3-5.

¹⁴ È facile comprendere che quando lo stato rileva la direzione di una industria, la sua attività di pianificazione è analoga a quella precedentemente svolta dal meccanismo dei prezzi. Ciò che non è generalmente altrettanto compreso è che qualsiasi uomo d'affari, nell'organizzare le relazioni tra le sezioni della propria impresa sta anche lui facendo qualcosa che potrebbe essere organizzato attraverso il meccanismo dei prezzi. C'è quindi un fondo di verità nella risposta di Durbin, a coloro che sottolineano la specificità dei problemi connessi alla programmazione economica, che gli uomini d'affari in un sistema concorrenziale devono risolvere i medesimi problemi. (Si veda E.F.M. Durbin, *Economic Calculus in a Planned Economy*, in «Economic Journal», 46 (dicembre 1936), pp. 676-690.) La differenza importante tra i due casi è che la programmazione economica viene imposta all'industria, mentre le imprese sorgono spontaneamente perché rappresentano un metodo più efficiente di organizzare la produzione. In un sistema concorrenziale, c'è un grado «ottimo» di programmazione!

dal lato della destinazione delle risorse) potrebbe essere soppiantato se la relazione che lo sostituisse fosse desiderata in quanto tale. Questa sarebbe la situazione, per esempio, se alcune persone preferissero lavorare sotto la direzione di un'altra persona. Questi individui accetterebbero un reddito minore per poter lavorare agli ordini di qualcuno, e da questa sola condizione le imprese sorgerebbero naturalmente. Ma sembra che questa non possa essere una ragione molto importante, perché piuttosto si direbbe che operi una tendenza opposta a giudicare dal rilievo abitualmente dato al vantaggio «di essere il proprio padrone»¹⁵. Ovviamente se il desiderio fosse non di essere controllati ma di controllare, di esercitare un proprio potere sugli altri, allora una persona desidererebbe rinunciare a qualcosa per dirigere altri; cioè qualcuno dovrebbe, per potere comandare sugli altri, pagarli più di quanto questi ultimi possano ottenere per mezzo del meccanismo dei prezzi. Ma questo implica che coloro che dirigono pagano per potere dirigere e non sono pagati per farlo, cosa che ovviamente non è vera nella maggior parte dei casi¹⁶. Le imprese potrebbero anche esistere se i compratori preferissero merci prodotte da imprese rispetto a quelle prodotte diversamente; ma nel mondo reale si rilevano imprese anche in campi in cui ci si aspetterebbe che queste preferenze — se mai esistono — siano di trascurabile importanza¹⁷. Dunque vi devono essere altre ragioni.

La ragione principale per cui è vantaggioso costituire una impresa sembrerebbe essere che esiste un costo d'uso del meccanismo dei prezzi. Il costo più ovvio per organizzare la produzione attraverso il meccanismo dei prezzi è quello di scoprire quali sono i prezzi rilevanti¹⁸. Questo costo può essere ridotto,

¹⁵ Si veda H. Dawes, *Labour Mobility in the Steel Industry*, in «Economic Journal», 44 (marzo 1934), p. 86, che sottolinea come «i lavoratori più bravi e meglio pagati sono spinti a condurre in proprio un negozio al dettaglio o l'attività di assicuratore dal desiderio (spesso il principale obiettivo nella vita di un lavoratore) di essere indipendenti».

¹⁶ Nondimeno, ciò non è del tutto immaginario. Si dice che alcuni proprietari di piccoli negozi al dettaglio guadagnino meno dei loro commessi.

¹⁷ G.F. Shove, *The Imperfection of the Market: a Further Note*, in «Economic Journal», 43 (marzo 1933), n. 1, p. 116, puntualizza che alcune preferenze del genere possono esistere, anche se l'esempio che egli fornisce è quasi l'opposto di quello dato nel testo.

¹⁸ Secondo N. Kaldor, *A Classificatory Note on the Determinateness of*

ma non verrà eliminato dall'emergere di specialisti che vendano queste informazioni. Deve inoltre essere preso in considerazione il costo di negoziare e concludere un contratto separato per ogni scambio sul mercato¹⁹. Ancora, in certi mercati — per esempio le borse merci — viene impiegata una tecnica per minimizzare questi costi contrattuali, ma essi non vengono eliminati. È vero che i contratti non sono eliminati quando si ha una impresa, ma essi sono notevolmente ridotti. Un fattore di produzione (o il suo proprietario) non deve concludere una serie di contratti con i fattori con cui egli sta cooperando all'interno dell'impresa, come invece sarebbe necessario, ovviamente, se questa cooperazione fosse l'effetto diretto del funzionamento del meccanismo dei prezzi. Un solo contratto viene sostituito a un'intera serie di contratti. A questo punto è importante notare la caratteristica del contratto sottoscritto dal proprietario di un fattore impiegato all'interno dell'impresa. Con questo contratto il proprietario del fattore, in cambio di una certa remunerazione (che può essere fissa o variabile), accetta di obbedire agli ordini di un imprenditore entro certi limiti²⁰. La sostanza del contratto è che esso stabilisce solamente i limiti dell'autorità dell'imprenditore. All'interno di questi limiti, egli può quindi dirigere gli altri fattori di produzione.

Ci sono tuttavia altri svantaggi (o costi) nell'usare il meccanismo dei prezzi. Si potrebbe desiderare di concludere un contratto a lungo termine per la fornitura di un certo articolo o servizio. Ciò può essere dovuto al fatto che se viene fatto un contratto per un periodo più lungo invece di parecchi contratti

Equilibrium, in «Review of Economic Studies», febbraio 1934, p. 123, una delle ipotesi della teoria statica è che «tutti i prezzi rilevanti... sono conosciuti da tutti gli individui». Ma ovviamente ciò non è vero quando ci si riferisca al mondo reale.

¹⁹ Questo influsso fu notato da Abbott Usher discutendo dello sviluppo del capitalismo. Egli sostiene che: «Le successive compravendite di semilavorati sono stati veri e propri dispendi inutili di energie» (*An Introduction to the Industrial History of England*, Boston, Houghton Mifflin Co., 1920, p. 13). Ma egli ne sviluppa l'idea, né considera il perché quelle operazioni di compravendita continuino ad esistere.

²⁰ È possibile in teoria che i poteri dell'imprenditore vengano fissati senza limiti. Si avrebbe così una schiavitù volontaria. Secondo F.R. Batt, *The Law of Master and Servant*, London, Sir I. Pitman & Sons, 1929, p. 18, un contratto del genere sarebbe nullo e non sanzionabile.

più brevi, vengono evitati alcuni costi connessi alla conclusione di ogni contratto. Oppure, le persone interessate possono preferire un contratto a lungo piuttosto che a breve termine a causa del loro atteggiamento verso il rischio. Ora, a causa del fatto che è difficile fare previsioni, più lungo è il periodo contrattuale di fornitura della merce o del servizio, meno possibile e in verità meno desiderabile è per l'acquirente specificare cosa ci si aspetta dall'altra parte contrattuale. Può ben essere indifferente per la persona che fornisce la merce o il servizio quale tra diverse azioni alternative saranno intraprese, ma non per l'acquirente di quel servizio o merce. L'acquirente non sa già al presente quale azione egli vorrà che sia intrapresa in futuro dal fornitore. Quindi il servizio che viene fornito è definito in termini generali, e viene lasciata per una data successiva la specificazione esatta dei dettagli. Tutto ciò che viene fissato nel contratto sono i limiti delle prestazioni del fornitore. I dettagli di cosa deve fare il fornitore non sono definiti nel contratto, bensì decisi in seguito dall'acquirente. Quando la destinazione delle risorse (entro i limiti del contratto) dipende dal compratore nel modo descritto, si ottiene quella relazione che io chiamo un'«impresa»²¹. È probabile quindi che l'impresa emerga in quei casi in cui un contratto a brevissimo termine è insoddisfacente. Certamente è di maggiore importanza il caso dei servizi (lavoro) rispetto al caso dell'acquisto di merci. Nel caso di merci i punti principali possono essere fissati in anticipo rimanendo da decidere in seguito solo dettagli di minore rilevanza.

Si può riassumere questa parte del ragionamento dicendo che il funzionamento di un mercato ha un costo e che, creando un'organizzazione e permettendo a una certa autorità (un «imprenditore») di allocare le risorse, vengono risparmiati i costi del mercato. L'imprenditore deve svolgere la sua funzione a un costo più basso di quello che nasce dal ricorso al mercato, perché qualora egli non possa ottenere i fattori di produzione a un prezzo minore rispetto alle transazioni di mercato, è sempre possibile tornare a farvi ricorso.

²¹ Ovviamente non è possibile tracciare una linea di demarcazione che determini in tutta sicurezza se si abbia o meno un'impresa. C'è similitudine con il problema giuridico se la relazione sia del tipo servo e signore o principale e agente. Si veda la discussione seguente su questo problema.

Spesso si pensa che il problema dell'incertezza sia molto rilevante per lo studio dell'equilibrio dell'impresa. Sembra improbabile che l'impresa emerga in assenza di un contesto incerto. Ma coloro che, per esempio Knight, fanno del *tipo di retribuzione* il carattere distintivo dell'impresa — vengono garantiti redditi fissi a coloro che sono impegnati nell'attività produttiva da parte di una persona che prende il rimanente, che è dunque variabile — sembrano introdurre un punto che è irrilevante nel problema che stiamo esaminando. Un imprenditore può vendere il suo lavoro a un altro per una certa somma di denaro, mentre il pagamento dei suoi impiegati può essere per la maggior parte o per l'intero una quota dei profitti²². Il problema cruciale è perché l'allocazione delle risorse non sia determinata direttamente attraverso il meccanismo dei prezzi.

Un altro fattore che si dovrebbe notare è che le transazioni su un mercato e le stesse transazioni organizzate all'interno di un'impresa sono spesso trattate diversamente dal governo o da altri enti con poteri di regolamentazione. Nel caso di un'imposta sull'entrata, è chiaro che si tratta di un'imposta sulle transazioni di mercato e non sulle stesse transazioni organizzate all'interno di un'impresa. Ora, poiché questi sono metodi alternativi di «organizzazione» — attraverso il meccanismo dei prezzi o da parte dell'imprenditore — questa regolamentazione potrebbe portare alla nascita di un'impresa per una sola ragione fiscale. Si darebbe così una spiegazione della nascita dell'impresa in un'economia di scambi specializzati. Ovviamente, se le imprese già esistono, un provvedimento come l'imposta sull'entrata tenderebbe semplicemente a ingrandirle rispetto alla dimensione che esse avrebbero altrimenti. Similmente, contingentamenti o calmieri dei prezzi che implicino un razionamento della produzione e che non riguardino imprese che producono prodotti poi utilizzati al loro interno, concedendo vantaggi a coloro che si organizzano all'interno dell'impresa e non attraverso il mercato, necessariamente incoraggiano la crescita delle imprese. Benché sia difficile credere che provvedimenti come quelli citati in questo paragrafo abbiano da soli portato alla nascita delle imprese, nondimeno essi ten-

²² Le opinioni di Knight sono esaminate di seguito in maggiore dettaglio.

derebbero a produrre un tale risultato se le imprese non esistessero per altri motivi.

Queste, dunque, sono le ragioni per cui organizzazioni come le imprese esistono in un'economia di scambio in cui viene generalmente ipotizzato che la distribuzione delle risorse è «organizzata» dal meccanismo dei prezzi. Un'impresa, quindi, è costituita da un sistema di relazioni che nascono quando la destinazione delle risorse dipende da un imprenditore.

L'approccio che è stato appena disegnato a grandi linee, sembra offrire un vantaggio, in quanto è possibile dare un significato scientifico a cosa si intende dicendo che un'impresa si ingrandisce o si riduce. Un'impresa diventa più grande quando ulteriori transazioni (che potrebbero essere coordinate dal meccanismo dei prezzi) sono organizzate dall'imprenditore; ed essa diventa più piccola quando l'imprenditore cessa di organizzare queste transazioni. Il problema che sorge è se sia possibile studiare le forze che determinano la dimensione di un'impresa. Perché l'imprenditore non organizza una transazione in meno o in più? È interessante notare quanto scrive Knight:

la relazione tra efficienza e dimensione di un'impresa è uno dei più seri problemi della teoria, poiché, in contrasto con quanto vale per uno stabilimento, è ampiamente una questione di personalità dell'imprenditore e di accidenti storici piuttosto che di principi generali razionali. Ma il problema è particolarmente cruciale poiché la possibilità di profitti di monopolio rappresenta un incentivo potente a una *continua e illimitata* espansione dell'impresa e questa forza deve essere compensata da altra forza ugualmente potente, dalla quale dipende una diminuzione di efficienza (in termini di reddito) al crescere della dimensione²³.

Sembra che Knight pensi che è impossibile trattare scientificamente i fattori determinanti la dimensione dell'impresa. Sulla base del concetto di impresa elaborato in precedenza si tenterà ora di affrontare questo compito.

Si è suggerito che la nascita dell'impresa sia dovuta principalmente all'esistenza di costi del mercato. Una domanda per-

²³ F.H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Prefazione alla riedizione, London, London School of Economics and Political Science, 1933, trad. it. *Rischio, incertezza e profitto*, Firenze, La Nuova Italia, 1960.

tinente da porsi — completamente distaccata dalle considerazioni sul monopolio sollevate da Knight — sembra essere perché, se con l'organizzazione si possono eliminare certi costi e nei fatti ridurre il costo di produzione, si osservano ancora delle transazioni sul mercato?²⁴ Perché una sola grande impresa non realizza tutta la produzione? Sembra ci siano alcune spiegazioni possibili.

Primo, quando un'impresa si ingrandisce, ci possono essere rendimenti decrescenti della funzione imprenditoriale, cioè il costo di organizzare ulteriori transazioni all'interno dell'impresa può salire²⁵. Naturalmente, si deve raggiungere un punto in cui i costi per organizzare un'altra transazione all'interno dell'impresa sono uguali ai costi da sostenere per concluderla sul libero mercato oppure ai costi di organizzazione da parte di un altro imprenditore. Secondo, può essere che, quando le transazioni organizzate aumentano, l'imprenditore non si riveli in grado di collocare i fattori di produzione agli usi dove il loro valore è maggiore, cioè fallisca nel compito di fare il miglior uso dei fattori di produzione. Ancora, si deve raggiungere un punto in cui la perdita per lo spreco di risorse è uguale ai costi del mercato o alla perdita che si avrebbe se la transazione fosse organizzata da un altro imprenditore. In ultimo, il prezzo di offerta di uno o più fattori di produzione potrebbe aumentare a causa del fatto che «gli altri vantaggi» di una piccola impresa sono maggiori di quelli di una grande impresa²⁶. Ovviamente il

²⁴ Ci sono alcuni costi di mercato che potrebbero essere eliminati solo con l'abolizione della «scelta del consumatore»: si tratta dei costi di distribuzione al dettaglio. Si può immaginare che questi costi siano così alti che la gente desidererebbe un sistema di razionamento poiché il prodotto ottenuto in più varrebbe la pena della perdita della possibilità di esercitare una scelta.

²⁵ Questo ragionamento ipotizza che le transazioni in un mercato possano essere considerate omogenee, cosa che è palesemente falsa di fatto. Questa complicazione viene presa in considerazione nel prosieguo.

²⁶ Per una discussione sulla variazione del prezzo di offerta dei fattori di produzione per le imprese di diversa dimensione, si veda E.A.G. Robinson, *The Structure of Competitive Industry*, London, Nisbet & Co., 1931. Qualche volta si sostiene che il prezzo di offerta del fattore «organizzazione» aumenta con l'aumentare della dimensione dell'impresa perché gli individui prediligono essere capi di un'attività modesta ma indipendente piuttosto che capidipartimento in una grande impresa. Si veda E. Jones, *The Trust Problem in the United States*, New York, Macmillan & Co., 1921, p. 231, e D.H. Macgregor, *Industrial Combination*, London, G. Bell & Sons, 1906, p. 63. Que-

punto in cui l'espansione dell'impresa cessa veramente, può essere determinato da una combinazione dei fattori sopra citati. Le prime due ragioni corrispondono più probabilmente all'espressione degli economisti: «rendimenti decrescenti dell'attività di management»²⁷.

Nel precedente paragrafo si è detto che l'impresa tende a espandersi fino a che i costi per organizzare un'ulteriore transazione all'interno dell'impresa diventano uguali ai costi di conclusione della stessa transazione per mezzo di uno scambio sul libero mercato o ai costi di organizzazione in un'altra impresa. Ma se l'impresa ferma la sua espansione a un punto inferiore al costo di mercato e a un punto uguale ai costi di organizzazione in un'altra impresa, nella maggior parte dei casi (escludendo il caso della «combinazione»)²⁸ ciò implica che c'è una transazione di mercato tra questi due produttori, ognuno dei quali potrebbe organizzarla a meno dei reali costi del mercato. Come si risolve il paradosso? Se si considera un esempio, ne diventerà chiara la causa. Si supponga che *A* stia comprando un prodotto da *B* e che sia *A* sia *B* possano organizzare questa transazione di mercato a meno del suo costo attuale. *B*, si può ipotizzare, non stia organizzando uno solo ma parecchi processi o fasi produttivi. Quindi se *A* vuole evitare una transazione di mercato, dovrà rilevare tutti i processi produttivi controllati da *B*. A meno che *A* non rilevi tutti i processi di produzione, rimane ugualmente una transazione di mercato, benché venga comprato un prodotto differente. Ma precedentemente si è ipotizzato che quando ogni produttore si espande, egli diventa meno efficiente: il costo marginale per organizzare un'ulteriore transazione aumenta. È probabile che il costo di *A* per organizzare le transazioni precedentemente organizzate da *B*

sto è un tipico ragionamento dei fautori della razionalizzazione. Si sostiene che le unità di maggiori dimensioni sarebbero più efficienti, ma che, a causa del loro spirito individualistico, gli imprenditori minori preferiscono rimanere indipendenti, evidentemente a dispetto del più alto reddito che la loro efficienza accresciuta dalla razionalizzazione renderebbe possibile.

²⁷ Ovviamente questa discussione è breve ed incompleta. Per una più esauriente discussione di questo problema specifico, si veda N. Kaldor, *Equilibrium of the Firm*, e A. Robinson, *The Problem of Management and the Size of Firms*, in «Economic Journal», 44 (giugno 1934), pp. 242-257.

²⁸ Una definizione di questo termine viene fornita di seguito.

sia maggiore del costo di *B* per fare la stessa cosa. Dunque *A* riliverà l'intera organizzazione di *B* solo se il suo costo per organizzare il lavoro di *B* non sia maggiore del costo sostenuto da *B* per i medesimi risultati più un ammontare uguale ai costi per concludere una transazione sul libero mercato. Ma una volta che divenga economico mantenere una transazione di mercato, conviene anche dividere la produzione in modo che il costo di organizzarne una in più sia il medesimo nelle due imprese.

Fino a ora si è ipotizzato che le transazioni che si concludono per mezzo del meccanismo dei prezzi siano omogenee. Di fatto, nulla può essere più eterogeneo delle transazioni che hanno realmente luogo nel mondo moderno. Questo sembrerebbe implicare che i costi per concludere delle transazioni per mezzo del meccanismo dei prezzi varino considerevolmente, così come variano i costi di organizzazione di queste transazioni all'interno dell'impresa. Sembra quindi possibile che (completamente al di là del problema dei rendimenti decrescenti) i costi di organizzazione di certe transazioni all'interno dell'impresa possano essere maggiori dei costi di conclusione delle transazioni sul libero mercato. Ciò implica necessariamente che ci siano delle transazioni realizzate per mezzo del meccanismo dei prezzi; ma questo significa anche che vi debba essere più di un'impresa? Chiaramente no, perché tutti quei settori del sistema economico dove la destinazione delle risorse non dipende direttamente dal meccanismo dei prezzi potrebbero essere organizzati all'interno di una sola impresa. I fattori che sono stati discussi in precedenza sembrano essere importanti, benché sia difficile dire se «i rendimenti decrescenti dell'attività di management» o il prezzo di offerta dei fattori crescente sia con maggiore probabilità il più importante.

Ceteris paribus, quindi, un'impresa tende a essere più grande:

a) quanto minori sono i costi di organizzazione e quanto più lentamente questi costi crescono con un aumento delle transazioni organizzate;

b) quanto meno è probabile che l'imprenditore commetta errori e quanto minore è l'incremento negli errori con un aumento delle transazioni organizzate;

c) quanto maggiore è la diminuzione (o quanto minore l'aumento) del prezzo di offerta dei fattori di produzione per le imprese di grande dimensione.

A prescindere dalle variazioni del prezzo di offerta dei fattori di produzione per le imprese di diverse dimensioni, sembra che i costi di organizzazione e le perdite da errori crescano con un aumento della distribuzione nello spazio delle transazioni organizzate, della diversità delle transazioni e della probabilità di cambiamenti nei prezzi rilevanti²⁹. Quante più transazioni sono organizzate da un imprenditore, tanto più sembra che le transazioni tendano a essere differenti per tipo e per luogo. Ciò fornisce un'ulteriore ragione del perché l'efficienza tenda a diminuire quando l'impresa si ingrandisce. Le invenzioni che tendono a portare i fattori di produzione più vicino, diminuendo la distribuzione spaziale, tendono a incrementare la dimensione dell'impresa³⁰. Cambiamenti come il telefono e il telegrafo, che tendono a ridurre il costo di organizzazione nello spazio, tendono ad aumentare la dimensione dell'impresa. Tutti i cambiamenti che migliorano le tecniche del management tendono ad aumentare la dimensione dell'impresa³¹. Si

²⁹ Kaldor enfatizza questo aspetto del problema in *Equilibrium of the Firm*, cit. La sua importanza in questo collegamento era stata notata in precedenza da E.A.G. Robinson, *Competitive Industry*, cit., pp. 83-106. Quest'ultimo ipotizza che un aumento della probabilità di variazioni dei prezzi aumenti il costo di organizzazione all'interno di un'impresa più di quanto non faccia aumentare il costo di conclusione di una transazione sul mercato; cosa che è del tutto probabile.

³⁰ Sembra essere questa l'importanza della trattazione dell'unità tecnica da parte di E.A.G. Robinson, *Competitive Industry*, cit., pp. 27-33. Maggiore è l'unità tecnica, maggiore è la concentrazione dei fattori, e quindi è più probabile che l'impresa sia più grande.

³¹ Si dovrebbe notare che la maggior parte delle invenzioni è destinata a modificare sia i costi di organizzazione sia i costi di utilizzo del meccanismo dei prezzi. In questi casi, il fatto che l'invenzione tenda a rendere più grande o più piccola l'impresa dipenderà dall'effetto relativo su questi due tipi di costo. Per esempio, se il telefono riduce i costi di utilizzo del meccanismo dei prezzi più di quanto riduce i costi di organizzazione, allora avrà l'effetto di ridurre la dimensione dell'impresa. Una spiegazione di queste forze dinamiche è fornita da M. Dobb, *Russian Economic Development Since the Revolution*, New York, E.P. Dutton & Co., 1928, p. 68, trad. it. *Storia dell'economia sovietica*, Roma, Editori Riuniti, 1957: «Con il superamento del lavoro coatto la fabbrica, come unità produttiva in cui il lavoro fosse organizzato sotto la frusta di un sorvegliante, perse la sua *raison d'être* fino a che questo non venne ripristinato con l'introduzione delle macchine dopo il 1846». È importante comprendere che il passaggio dal sistema a domicilio al sistema di fabbrica non è stato un puro caso storico, ma venne condizionato da forze economiche. Ciò è dimostrato dal fatto che è possibile ritornare da un sistema di fab-

dovrebbe notare che la definizione data sopra di impresa può essere utilizzata per dare significati più precisi ai termini «fusione» e «integrazione»³². Si ha una fusione quando le transazioni che erano precedentemente organizzate da due o più imprenditori vengono organizzate da uno solo. Si ha integrazione quando sono coinvolte transazioni che erano prima concluse tra imprenditori sul mercato. Un'impresa si può espandere sia in una sia in entrambe le direzioni. La «struttura industriale concorrenziale» diventa così maneggiabile nel suo complesso mediante le normali tecniche di analisi economica.

3. Il problema che si è analizzato nel precedente paragrafo non è stato interamente trascurato dagli economisti, ed è ora necessario considerare perché le ragioni prima fornite per l'emergere dell'impresa in un'economia di scambio specializzato debbano essere preferite alle altre spiegazioni che sono state offerte.

Viene detto qualche volta che la ragione dell'esistenza dell'impresa deve essere trovata nella divisione del lavoro. È questa l'opinione di Usher, una opinione che è stata adottata e sviluppata da Maurice Dobb. L'impresa diventa

il risultato della crescente complessità della divisione del lavoro. ... La crescita della diversificazione economica crea il bisogno di una qualche forza catalizzante senza la quale la diversificazione degenererebbe nel caos; ed è come forza catalizzante all'interno di una economia diversificata che le forme industriali sono principalmente rilevanti³³.

brica a un sistema a domicilio come nell'esempio fornito dalla Russia, così come viceversa. Il fatto che non permetta al meccanismo dei prezzi di funzionare è la vera essenza della servitù. Dunque è necessario che vi siano ordini da parte di un qualche organizzatore. Quando, tuttavia, venne superata la servitù, fu possibile il funzionamento del meccanismo dei prezzi. Solo quando le macchine hanno raggruppato i lavoratori in un solo luogo, è stato conveniente sostituire il meccanismo dei prezzi e l'impresa è nuovamente risorta.

³² Ciò viene spesso chiamato «integrazione verticale», mentre la fusione viene chiamata «integrazione laterale».

³³ M. Dobb, *Capitalist Enterprise and Social Progress*, cit., p. 10. Si possono trovare le opinioni di A. Usher nel suo *Industrial History of England*, cit., pp. 1-18.

La risposta a questo ragionamento è ovvia. La «forza catalizzante all'interno di un'economia diversificata» esiste già nella forma del meccanismo dei prezzi. È forse il maggior risultato della scienza economica il fatto che essa abbia mostrato che non c'è ragione per supporre che la specializzazione debba condurre al caos³⁴. La ragione data da Maurice Dobb è quindi inammissibile. Ciò che deve essere spiegato è perché una forza catalizzante (l'imprenditore) si sostituisca a un'altra forza catalizzante (il meccanismo dei prezzi).

Le ragioni più interessanti (e probabilmente le più largamente accettate) che sono state fornite per spiegare questo fatto sono quelle che si trovano nell'opera di Knight *Risk, Uncertainty and Profit*. Le sue opinioni verranno esaminate in dettaglio.

Knight comincia con un sistema in cui non vi è incertezza:

Agendo come individui in condizioni di assoluta libertà ma senza collusioni, si suppone che gli uomini abbiano organizzato la vita economica con la divisione primaria e secondaria del lavoro, l'uso del capitale, ecc., sviluppata fino a quel punto che è familiare nell'America di oggi. Il fatto principale che richiede immaginazione è l'organizzazione interna dei gruppi produttivi o delle unità produttive. In assenza di ogni incertezza, essendo ogni individuo in possesso di una conoscenza perfetta della situazione, non ci sarebbe occasione perché emerga nulla del genere della direzione responsabile o del controllo della attività produttiva. Non si troverebbero neanche transazioni di mercato nel vero senso della parola. Il flusso di materie prime e di servizi produttivi al consumatore sarebbe completamente automatico³⁵.

Knight dice che possiamo immaginare questo aggiustamento come «il risultato di un lungo processo di sperimentazione per tentativi», mentre non è necessario «immaginare che ogni lavoratore faccia esattamente la cosa giusta al momento giusto secondo una specie di "armonia prestabilita" con il lavoro degli altri. Ci possono essere dei manager, dei soprintendenti, ecc., con il proposito di coordinare le attività degli indi-

³⁴ Si veda J.B. Clark, *The Distribution of Wealth*, New York, Macmillan & Co., 1931, p. 19, il quale afferma che la teoria dello scambio altro non è che la «teoria dell'organizzazione di una società industriale».

³⁵ F.H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, cit., p. 267.

vidui», benché questi manager compirebbero solamente una funzione di pura routine, «senza alcun tipo di responsabilità»³⁶.

Knight quindi continua:

Quando si introduce l'incertezza (il che implica ignoranza e la necessità di agire secondo opinioni piuttosto che certezze) in questa situazione paradisiaca, il suo carattere viene completamente modificato... Con la presenza dell'incertezza, il fare le cose, l'esecuzione materiale dell'attività diventa veramente una parte secondaria della vita; la funzione o il problema primario è decidere cosa fare e come farlo³⁷.

L'incertezza come stato di fatto è all'origine delle due più importanti caratteristiche dell'organizzazione sociale:

In primo luogo, i beni sono prodotti per un mercato, sulla base di una previsione dei bisogni completamente impersonale, non per la soddisfazione dei bisogni degli stessi produttori. Il produttore si prende la responsabilità di prevedere i bisogni del consumatore. In secondo luogo, il lavoro di previsione e allo stesso tempo una larga parte della direzione tecnologica e del controllo della produzione sono ancora di più concentrati in una ristretta classe di produttori, e ci si trova di fronte a un nuovo operatore economico, l'imprenditore. ... Quando c'è incertezza e il decidere cosa fare e come farlo acquista la supremazia sulla sua esecuzione, l'organizzazione interna delle unità economiche non è più una questione indifferente o un dettaglio meccanico. La centralizzazione di questa funzione di decisione e controllo è imperativa, un processo di «cefalizzazione»... è inevitabile...³⁸.

Il cambiamento più fondamentale è

il sistema nel quale il soggetto sicuro di sé e disponibile a rischiare assume il rischio o assicura l'insicuro ed il timido garantendogli un certo reddito in cambio della cessione dei risultati effettivi. ... Per quel che conosciamo della natura umana, sarebbe o impraticabile o molto raro che un uomo garantisca a un altro un certo risultato delle sue azioni senza che gli sia dato il potere di dirigere il suo lavoro. E d'altra parte, il secondo soggetto non si affiderebbe alla direzione del

³⁶ *Ibidem*, pp. 267-268.

³⁷ *Ibidem*, p. 268.

³⁸ *Ibidem*, pp. 268-295.

primo senza una garanzia simile. ... Il risultato di questa multiforme specializzazione delle funzioni è l'impresa e il sistema del lavoro salariato dell'industria. La sua esistenza nel mondo è il diretto risultato della presenza dell'incertezza³⁹.

Queste citazioni danno la sostanza della teoria di Knight. La presenza dell'incertezza implica che le persone devono prevedere i bisogni futuri. Quindi, si ha il sorgere di una classe specifica che dirige le attività di altri ai quali garantisce un salario. Essa opera in quanto il buon giudizio è generalmente associato alla fiducia data al proprio giudizio⁴⁰.

Sembra che Knight dia adito a critiche su diversi terreni. Prima di tutto, come egli stesso puntualizza, il fatto che certe persone abbiano un migliore giudizio o una maggiore conoscenza non significa che esse ne possano trarre un reddito solamente prendendo parte attivamente alla produzione. Esse possono vendere consigli o conoscenza. In ogni attività si comprano i servizi di una schiera di consiglieri. Possiamo immaginare un sistema in cui tutti i consigli o le conoscenze siano comprati secondo necessità. Ancora, è possibile ottenere una remunerazione per la migliore conoscenza o giudizio non prendendo parte attivamente alla produzione ma stipulando contratti con persone che producono. Un mercante che acquisti per una consegna futura ne rappresenta un esempio. Ma ciò illustra solamente il punto che è del tutto possibile dare una remunerazione garantita a condizione che certi atti siano compiuti senza dirigerne l'esecuzione. Knight dice: «Per quel che conosciamo della natura umana, sarebbe o impraticabile o molto raro che un uomo garantisca a un altro un certo risultato delle sue azioni senza che gli sia dato il potere di dirigere il suo lavoro». Questo è certamente scorretto. Una larga porzione di mestieri è fatta per contratto d'opera, cioè il contraente ha garantita una certa somma a condizione che compia certi atti. Ma ciò non implica alcuna direzione, implica invece che il sistema dei prezzi relativi viene modificato e con esso la combinazione dei fattori di produzione⁴¹. Il fatto che Knight affermi che «il se-

³⁹ *Ibidem*, p. 270.

⁴⁰ *Ibidem*, pp. 269-270.

⁴¹ Questo dimostra che è possibile avere un sistema di attività private senza l'esistenza di una sola impresa. Sebbene nella pratica le due funzioni di

condo soggetto non si affiderebbe alla direzione del primo senza una garanzia simile» è irrilevante per il problema che stiamo considerando. Infine, sembra importante notare che, anche nel caso di un sistema economico in cui non ci sia incertezza, Knight pensa che ci sarebbero dei coordinatori, benché essi svolgerebbero solamente una funzione di routine. Egli immediatamente aggiunge che essi non avrebbero «alcuna responsabilità», cosa che solleva la domanda da chi essi siano pagati e perché. Sembra che da nessuna parte Knight dia una ragione del perché il meccanismo dei prezzi dovrebbe essere sostituito.

4. Mi sembra importante esaminare un ulteriore punto, cioè la rilevanza di questo dibattito rispetto al problema generale della «curva di costo dell'impresa».

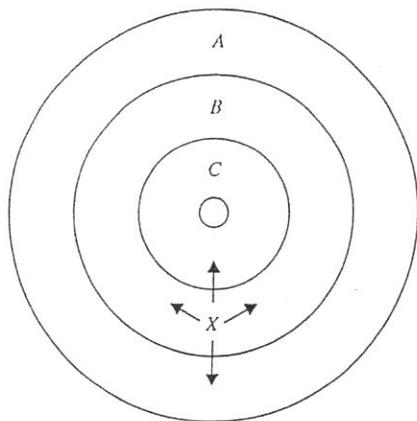
Si è qualche volta ipotizzato che il limite alla dimensione di un'impresa in condizioni di concorrenza perfetta risiede nel fatto che la sua curva di costo medio è crescente⁴², mentre in condizioni di concorrenza imperfetta il limite alla dimensione nasce dal fatto che non sarebbe conveniente produrre di più di quell'output in corrispondenza del quale il costo marginale è uguale al ricavo marginale⁴³. Ma è chiaro che un'impresa può produrre più di un prodotto; quindi, sembra che non vi sia una ragione di prima specie perché la curva di costo medio crescente nel caso di concorrenza perfetta, o il fatto che il costo marginale non rimane sempre sotto il ricavo marginale nel caso di concorrenza imperfetta debba limitare la dimensione dell'impresa⁴⁴. L'ipotesi di un solo prodotto nell'analisi di Joan

imprenditorialità (che influenza di fatto il sistema dei prezzi relativi in quanto agisce sulla base della previsione dei bisogni) e di management (che accetta il sistema dei prezzi relativi come un dato) siano normalmente svolte dalle medesime persone, tuttavia sembra importante tenerle separate nella teoria. Il punto è ulteriormente discusso di seguito.

⁴² Si veda N. Kaldor, *Equilibrium of the Firm*, cit., e A. Robinson, *Problem of Management*, cit.

⁴³ A. Robinson chiama questa la soluzione di «concorrenza imperfetta» per la sopravvivenza della piccola impresa.

⁴⁴ La soluzione di A. Robinson in *Problem of Management*, cit., n. 1, p. 249, sembra essere decisamente sbagliata. Suo epigone è H.J. White Jr., *Monopolistic and Perfect Competition*, in «American Economic Review», 645 (dicembre 1936), n. 27, p. 645. White afferma: «È ovvio che la dimensione dell'impresa è limitata in condizione di concorrenza monopolistica».



Robinson è una semplificazione⁴⁵. Mentre è palesemente importante scoprire come venga determinato il numero dei prodotti da parte dell'impresa, giacché nessuna teoria che ipotizzi che venga nei fatti realizzato un solo prodotto può avere una grande rilevanza pratica.

Si potrebbe replicare che in condizioni di concorrenza perfetta, dal momento che ogni cosa che venga prodotta può essere venduta al prezzo corrente, non c'è bisogno di produrre nessun altro prodotto. Ma questo ragionamento ignora il fatto che ci può essere un punto in cui è meno costoso organizzare la transazione di un nuovo prodotto piuttosto che organizzare un'ulteriore transazione di un vecchio prodotto. Questo punto può essere illustrato nel modo seguente. Si immagini, seguendo von Thunen, che ci sia una città, il centro dove ha luogo il consumo, e che le imprese appartenenti ai vari settori industriali siano collocate in anelli intorno a questo centro. Queste condizioni sono illustrate nella figura in cui A, B e C rappresentano diversi settori industriali.

Si immagini un imprenditore che cominci controllando le transazioni dal punto X. Ora, mentre egli estende le sue attività

⁴⁵ J. Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, London, Macmillan & Co., 1933, p. 17, trad. it. *Economia della concorrenza imperfetta*, Milano, Etas Kompass, 1969.

in un medesimo prodotto (B), i costi di organizzazione aumentano sino a che a un certo punto esso diventa uguale a quello di un diverso prodotto che è più vicino. A mano a mano che l'impresa si espande, essa includerà da questo punto più di un prodotto (A e C). Questa trattazione del problema è ovviamente incompleta⁴⁶, ma è necessario per dimostrare che il solo fatto che la curva di costo medio è crescente non crea alcuna limitazione alla dimensione dell'impresa. Abbiamo considerato solamente il caso della concorrenza perfetta; ma l'argomento relativo al caso della concorrenza imperfetta sarebbe ovvio.

Per determinare la dimensione dell'impresa, dobbiamo considerare i costi del mercato (cioè i costi d'uso del meccanismo dei prezzi) e i costi di organizzazione di diversi imprenditori, dopodiché potremo determinare il numero dei prodotti di ogni impresa e quanto viene prodotto di ciascuno. Sarebbe allora evidente che Shove⁴⁷ nel suo articolo sulla «concorrenza imperfetta» si domandava cose a cui l'apparato delle curve di costo di Joan Robinson non può rispondere. I fattori rilevanti sarebbero invece quelli sopracitati.

5. Rimane ora solo da vedere se il concetto di impresa che è stato sviluppato calza con quello usato nel mondo reale. Possiamo avvicinarci al meglio alla domanda di cosa costituisca un'impresa nella pratica considerando la relazione giuridica normalmente chiamata del «padrone e del servitore» o del «datore di lavoro e del dipendente»⁴⁸. I caratteri essenziali di questa relazione sono stati definiti come segue:

⁴⁶ Come si è mostrato in precedenza, la localizzazione è solo uno dei fattori che influenza il costo di organizzazione.

⁴⁷ G.F. Shove, *Imperfection of the Markets*, cit., p. 115. In relazione all'aumento della domanda nei sobborghi e l'effetto sul prezzo fatto pagare dai fornitori, Shove chiede: «... perché le vecchie imprese non aprono delle filiali nei sobborghi?». Se il ragionamento del testo è corretto, questa è una domanda a cui l'apparato di Joan Robinson non può rispondere.

⁴⁸ Il concetto giuridico di «datore di lavoro e dipendente», e il concetto economico di impresa non sono identici, in quanto l'impresa può implicare il controllo sulla proprietà di un'altra persona così come sul suo lavoro. Ma la similarità di questi due concetti è sufficiente perché uno studio del concetto legale sia significativo nel valutare la rilevanza del concetto economico.

1) Il servitore deve trovarsi nella condizione di dovere rendere servizi personali al padrone o a terzi per conto del padrone, altrimenti si ha un contratto per la vendita di beni o simili.

2) Il padrone deve avere il diritto di controllare il lavoro del servitore, sia personalmente che per mezzo di un altro servitore o agente. È questo diritto di controllo o interferenza, che autorizza il padrone a dire al servitore quando lavorare (all'interno delle ore di servizio) e quando non lavorare, e quale lavoro fare e come farlo (all'interno delle condizioni stabilite per tale servizio) che è la caratteristica dominante in questa relazione e distingue il servitore da un lavoratore autonomo, al quale compete solo di dare al datore di lavoro i frutti del suo lavoro. In quest'ultimo caso il contraente nell'esecuzione del suo lavoro o del servizio non è soggetto al controllo del datore di lavoro; spetta a lui organizzare il lavoro in modo tale da dare il risultato che si è impegnato a realizzare⁴⁹.

Possiamo così comprendere che è proprio la direzione l'elemento che caratterizza l'essenza del concetto legale di «datore di lavoro e dipendente», cioè lo stesso elemento che caratterizzava il concetto economico qui sopra sviluppato. È interessante notare che il professor Batt dice in aggiunta:

Ciò che distingue un agente da un servitore non è la presenza o meno di un salario fisso o il pagamento solo di una commissione sul lavoro fatto, ma piuttosto la libertà con cui un agente può portare a termine il suo lavoro⁵⁰.

Possiamo quindi concludere che la definizione che abbiamo dato si attaglia bene all'impresa così come essa viene considerata nel mondo reale.

La nostra definizione è quindi realistica. È maneggevole? Questo deve essere chiarito. Quando si considera la dimensione di un'impresa, il principio del marginalismo funziona a meraviglia. La domanda è sempre: è conveniente portare un'ulteriore transazione sotto l'autorità organizzativa? Al margine il costo di organizzazione all'interno dell'impresa sarà uguale o ai costi organizzativi di un'altra impresa oppure ai costi in cui si incorre nel lasciare che la transazione venga «organizzata» dal meccanismo dei prezzi. Gli uomini d'affari verificheranno co-

⁴⁹ F.R. Batt, *Master and Servant*, cit., p. 6.

⁵⁰ *Ibidem*, p. 7.

stantemente che questa condizione sia soddisfatta, e in questo modo l'equilibrio verrà mantenuto. Ciò dà la posizione di equilibrio in un'analisi statica. Ma è chiaro che anche i fattori dinamici sono di considerevole importanza, e un'indagine degli effetti che abbiano i cambiamenti sul costo di organizzazione all'interno dell'impresa e generalmente sui costi del mercato ci permetteranno di spiegare perché le imprese si ingrandiscano o si rimpiccioliscano. Abbiamo così una teoria di equilibrio dinamico. Diventerà inoltre evidente come la precedente analisi chiarisca anche la relazione tra impresa in quanto iniziativa, e management o direzione. L'iniziativa implica la previsione, e opera attraverso il meccanismo dei prezzi mediante la conclusione di nuovi contratti. Il management si limita a reagire ai cambiamenti nei prezzi, riorganizzando i fattori di produzione sotto il suo controllo. Che entrambe le funzioni si combinino nell'uomo d'affari è un risultato ovvio dei costi del mercato sopra discussi. Infine, questa analisi ci mette nelle condizioni di formulare più esattamente cosa si vuole dire con l'espressione «prodotto marginale» di un imprenditore. Ma un'elaborazione di questo punto ci porterebbe lontano dal nostro — in confronto semplice — compito di definizione e chiarificazione.