



Rivista del movimento

comunità

6

Anno IV
Gennaio-Febbraio 1950
Spedizione in abbonamento postale
Gruppo IV

Lire 150

Scritti di: E. Agnoletti, N. Bobbio, P. Brezzi, G. Carocci, G. De Carlo, E. Forcella, F. Fortini, G. Fuà, A. Garosci,
S. Giedion, F. Momigliano, G. Pampaloni, B. Pierleoni, R. Scotellaro, P. Togliatti, P. Vittorelli, B. Zevi e altri.

Chi fa i prezzi sul mercato e come li fa

bibliografia economica a cura di Giorgio Fuà



Anche se quel naso e quella parrucca non vi dicono nulla, vi dirà qualcosa il nome: è Adam Smith, l'autore della « Ricchezza delle nazioni » (1776). Il redattore di questa rassegna dovrebbe rivolgergli delle scuse particolari per non aver fatto parola che la « Ricchezza delle nazioni », come contiene già tutto, contiene anche fini considerazioni sulle influenze monopolistiche che agiscono nella determinazione dei salari.

La costruzione della scienza che porta il nome di economia, lungo gli ultimi due secoli, è consistita per gran parte in un processo di raffinamento, di generalizzazione e di ramificazione della teoria del prezzo. Al fatto di esser stata principalmente assorbita da questo problema l'economia dovette, sì, alcune limitazioni (come p. es. lo scarso approfondimento dei problemi del reddito nazionale e dell'occupazione, per il quale si è visto un generale atto di contrizione e riscatto negli ultimi decenni); ma anche la sua prodigiosa riuscita nell'assurgere a un grado imponente di raffinatezza concettuale e di unità sistematica. Non ho bisogno di fare io da imbonitore, poichè son sicuro che le letture di economia che avete fatto occasionalmente in passato vi tornano alla mente, soprattutto, per le meravigliose rivelazioni che vi hanno dato sul meccanismo dei prezzi.

Ma potrei fare da esaminatore e chiedervi: ricordate

qualcosa di preciso su questo meccanismo? E qui comincerebbero i guai perchè, se le vostre letture sono lontane o scarse e le reminiscenze quindi pallide, balbetterete tutt'al più un generico riferimento alle « leggi dell'offerta e della domanda » o analoghe spiegazioni di valore non meno formale. I più bravini (quelli cui il sig. Silvio Gigli della RAI darebbe in premio le lamette da barba) ricorderanno forse abbastanza esattamente come gioca il meccanismo dei prezzi nel caso in cui si verifica tutto quel complesso di condizioni che i libri di testo riassumono sotto il nome di « pura concorrenza perfetta ». Se c'è uno più bravo ancora, arriverà a ricordare il funzionamento del meccanismo nel caso di « monopolio semplice ». Di più non credo ci si possa attendere da reminiscenze di vecchie letture. Soltanto chi non si ispira a reminiscenze di vecchie letture ma ad una sua esperienza corrente, di commercio o d'altri affari, potrà dirci qualcosa di diverso sul meccanismo dei prezzi. La spiegazione che ci darà di questo meccanismo, quale egli lo ravvisa nella sua pratica quotidiana, riuscirà certo un po' oscura difettando di quella sistematicità che può venire solo dall'approfondito lavoro teorico: ma probabilmente, una volta dissipate le oscurità, troveremo che la realtà dei fatti dei quali il nostro uomo intende parlare è effettivamente una realtà diversa tanto da quella che corrisponderebbe al gioco della « pura concorrenza perfetta » quanto da quella che corrisponderebbe al « monopolio semplice ». Gli economisti anglosassoni, che hanno recentemente svolto larghe inchieste tra gli uomini d'affari, sono appunto arrivati — nella maggioranza delle interviste fatte — a risultati di questo genere (leggete R. L. Hall e C. J. Hitch: « Price Theory and Business Behaviour », in « Oxford Economic Papers », maggio 1939; e Committee on price determination: « Cost Behaviour and Price Policy », New York, 1943).

Ma allora tante generazioni di ammirati economisti, che hanno insistito a studiare

come caso principale e normale del meccanismo dei prezzi il caso della pura concorrenza perfetta, trattando gli altri casi (e, tra essi, quasi esclusivamente il monopolio semplice) come deviazioni, meritano una nota di biasimo? Dio me ne guardi! Anzitutto abbiamo moltissimi elementi per ritenere che, lungo una buona parte del breve periodo in cui è fiorita la scienza economica e fino all'alba del nostro secolo, le deviazioni dalla pura concorrenza perfetta nel mondo dei fatti concreti non dovessero apparire affatto così massicce e importanti come appaiono oggi, cosicchè quel modo di affrontare la teoria del prezzo che è divenuto alquanto artificioso ai nostri giorni non doveva giudicarsi tale al suo nascere. E inoltre l'artificialità di una ipotesi scientifica non può essere condannata quando l'alternativa che resta, se si rinuncia a questa artificialità, è di precludersi senz'altro ogni tentativo di esplorazione scientifica. Ora, una teoria del prezzo dice qualcosa in quanto è capace di mostrare come il prezzo si determina: deve, insomma, porre dei problemi che abbiano soluzioni determinate (o almeno — preciso per il lettore più puntiglioso — contenute in limiti non troppo larghi d'indetermina-

zione, ovvero definite in termini di probabilità). E i problemi del prezzo di pura concorrenza perfetta e del prezzo di monopolio semplice, con i connotati dati a questi nomi dagli economisti, erano appunto quelli che meglio si prestavano a conclusioni teoriche in quanto per determinarne la soluzione basta considerare delle relazioni assai semplici tra un piccolissimo numero di dati tutti palpabili. Dopo aver conquistato questo terreno teorico più facilmente conquistabile, è venuto però il momento di rivolgere i maggiori sforzi al tentativo di teorizzare il meccanismo del prezzo in altre configurazioni di mercato (« imperfette », « quasi-monopolistiche », ecc.), che appaiono anche più diffuse delle prime nel mondo attuale. Questo lavoro non data da oggi, ma già da qualche decennio e, per quanto i suoi orizzonti (come vedrete dall'articolo di Rothschild segnalato sotto) siano ancora ricchi di incognite, ha già portato notevoli risultati nel senso di una più stretta aderenza della teoria alle complicazioni della vita. Tra gli ultimi libri che sono pervenuti alla redazione della Rivista, ne scelgo per questa rassegna alcuni che possono servirvi a prendere una prima conoscenza di quei risultati.

Sulla via maestra delle teorie del prezzo

CHAMBERLIN, E. H.: « The theory of monopolistic competition (A re-orientation of the theory of value) », 5ª ed.; Cambridge Mass., Harvard University Press, 1947, pp. 282.

STACKELBERG, H. von: « Grundlagen der Theoretischen Volkswirtschaftslehre », Bern, Francke, 1948, pp. 368.

TRIFFIN, R.: « Monopolistic competition and general equilibrium theory », Cambridge Mass., Harvard University Press, 1940 (ristampa 1947), pp. 195.

MARCHAL, J.: « Le mécanisme des prix », 2ª ed.; Paris, Librairie de Médecis, 1948, pp. 460.

Sebbene l'illustre economista Giovanna Robinson dell'Università di Cambridge ed il Prof. Edoardo Chamberlin dell'Università di Harvard non siano coniugi, sono stati chiamati rispettivamente la madre e il padre della teoria della

concorrenza monopolistica. Di fatto, i libri che essi scrissero indipendentemente e pubblicarono (coincidenza non unica nella storia della scienza) nello stesso anno 1933 costituiscono le prime trattazioni approfondite e sistematiche di quest'ordine di problemi, non del tutto inesplorati (un precedente geniale è quello del nostro Jannaccone), ma relativamente trascurati fino allora. Sulla via maestra da essi inaugurata seguì la fioritura. Tra il « classico » di Chamberlin e quello della Robinson, il primo — che è oggi alla sua quinta edizione — mi sembra più accessibile per il lettore novizio, grazie alla maggior linearità e sistematicità della trattazione. Ed eccovi la tra-

ma della trattazione. L'equilibrio in regime di concorrenza non dipende da leggi diverse da quelle che valgono in regime di monopolio: la legge è, in ambedue i casi, la ricerca del massimo possibile profitto (e qui il lettore puntiglioso vorrà precisare: massimo per l'istante presente o per un più lungo periodo e quanto lungo?). L'ipotesi della pura concorrenza, che implica perfetta sostituibilità fra le merci vendute dai concorrenti, non si verifica così generalmente da meritare di esser scelta come punto di partenza della teoria. Si parte dunque dall'ipotesi del monopolio (come aveva già fatto per sue ragioni sistematiche un economista solitario, Cournot, nel 1838) per passare successivamente al duopolio, all'oligopolio, alla concorrenza monopolistica. Sono ipotesi più complicate che implicano una quantità di distinzioni e permettono conclusioni gravemente condizionate: il testo si limita a dare le dimostrazioni in forma verbale o grafica, l'appendice contiene dimostrazioni algebriche più esatte e generali. Come fattori determinanti dell'equilibrio in regime di concorrenza monopolistica Chamberlin pone in primo piano ed analizza lungamente la differenziazione del prodotto e le spese di vendita. Uno dei punti critici della teoria consiste appunto nella distinzione tra le spese di produzione (che sarebbero quelle sopportate per «adattarsi alla domanda») e le spese di vendita (che sarebbero quelle sopportate per «modificare la domanda»). A differenza della Robinson, Chamberlin non si diffonde nell'analisi degli effetti delle varie configurazioni del mercato dal punto di vista del «benessere collettivo».

Stackelberg, campione dell'economia pura in Germania morto prematuramente nel 1946, è un altro dei grandi della teoria delle forme quasi-monopolistiche, nella quale ha segnato una tappa con il suo *Marktform und Gleichgewicht* (1934). Le sue analisi dei vari meccanismi di formazione del prezzo sono riprese e sistemate con stringatezza e concettualità «ad alta pressione» nella parte centrale del trattato postumo qui segnalato, che vien salutato come l'espressione più raffinata e matura tra i corsi generali di economia pura.

La monografia del giovane belga Triffin, proveniente da una tesi di dottorato elaborata in America, è divenuta anch'essa un sacro testo della teoria della concorrenza monopolistica. Ne segna certo

una tappa, ma non forse una netta svolta come sembra proporsi. O, per dir meglio, è una monografia che aggiunta con chiarezza (e non solo nelle questioni strettamente attinenti alla concorrenza monopolistica) la necessità di nuove impostazioni teoriche, ma intanto resta schiava delle vecchie. Suggeriva per il bilancio che fa degli studi passati e per le promesse che lancia e che un giorno potremmo vedere adempiute.

Quello di Marchal, professore a Nancy, è un degnissimo manuale che vi presenta in bell'ordine e senza risparmiare tutte le spiegazioni che potreste raccogliere seguendo fino agli sviluppi più recenti la via maestra delle teorie del

prezzo. Poiché Marchal ha fatto per voi un utilissimo lavoro, gli perdonerete volentieri certi eccessi di verbosità, soprattutto nel sottolineare l'originalità (forse talvolta più apparente che reale) di quanto vi dice. D'altronde la forma accuratamente differenziata in cui egli vi espone i casi della teoria — insistendo, oltretutto sulla classica distinzione tra le strutture del mercato (concorrenza imperfetta, monopolio, concorrenza monopolistica, ecc.), anche sulla non meno classica distinzione tra i modi con cui il meccanismo del prezzo agisce in periodi più o meno lunghi ed, infine, tra i modi con cui agisce per le diverse categorie di prodotti — raggiunge un grado di concretezza non comune.

più sicura possibile che permetta loro di conservare quanto possiedono e di lanciare all'eventualità un'offensiva nel terreno avversario. [...] Questo significa che nei periodi di guerra fredda il prezzo non deve essere così basso da provocare ritorsioni dai rivali né così alto da incoraggiare l'entrata in lizza di nuovi concorrenti e che deve mantenersi entro limiti che conservino la clientela. Ora, «il valore propagandistico di dichiarare una posizione come il proprio caposaldo si volatilizzerà subito se questo caposaldo vien continuamente spostato. [...] Ne segue: la rigidità del prezzo è un aspetto essenziale della "normale" strategia del prezzo in oligopolio. Poiché, tuttavia, questo tentativo di tenere il prezzo fermo per una certa durata ha luogo in un mondo in cui le circostanze variano continuamente, c'è pericolo che la rigidità conduca in ultima analisi proprio al disastro che la politica dei prezzi seguita mirerebbe ad evitare. [...] Allo scopo dunque di ridurre la rigidità introdotta dalla decisione di tenersi fermi al caposaldo del prezzo annunziato, questo prezzo viene circondato da una moltitudine di armi secondarie che permettono una azione più elastica senza rinunciare al caposaldo centrale. Queste armi addizionali, come variazioni nella qualità della merce, facilitazioni di credito e sconti, servizi di vendita, ecc., possono essere usate per adattare in una certa misura l'impresa ai cambiamenti delle "circostanze esterne" e particolarmente dei costi e della domanda. Servono anche come mezzi per fare manovre tattiche nel territorio del nemico saggiando le sue forze senza arrivare a un aperto conflitto; o per effettuare una "difesa in profondità" contro incursioni dei rivali quando si ritiene possibile mantenere la posizione-base. Ne segue: le situazioni monopolistiche conducono ad una molteplicità di condizioni intorno al prezzo fissato». E così via: le constatazioni ed i «ne segue» continuano serratamente nell'articolo di Rotschild fino a quest'ultima proposizione, che sottolinea una certa convergenza delle ricerche dell'acuto insegnante di Glasgow con la tradizione marxistica: «Ne segue: la lotta oligopolistica per le posizioni e la sicurezza include l'azione politica d'ogni specie, su su fino all'imperialismo. L'inclusione di questi elementi "non economici" è essenziale per spiegare pienamente il comportamento ed il prezzo in regime di oligopolio».

K. W. Rotschild sarà trovato eretico

ROTSCHILD, K. W.: «Price theory and oligopoly», articolo a pp. 299-320 di «The Economic Journal», settembre 1947.

Faccio eccezione all'uso di segnalare in questa rassegna soltanto i libri ricevuti, poiché un libro in cui Rotschild riprenda il tema di questo articolo è ancora di là da venire e il tema è tanto suggestivo che sarebbe un peccato tacerlo. Temo soltanto, data la sostanziosità dell'articolo, di non riuscire a darvene un'idea adeguata in poche righe. Vorrei dirvi: se vi potete procurare l'articolo fatelo senz'altro e saltate queste righe.

Rotschild lamenta che il problema dell'oligopolio resti relativamente trascurato dai teorici della concorrenza monopolistica: «invero, chi legge i classici della concorrenza monopolistica è lasciato con l'impressione che il problema di monopolio con cui ha da fare la nostra società sia creato prevalentemente dalla piccola drogheria all'angolo della strada piuttosto che dalle grandi imprese siderurgiche». Questo non significa che i teorici non parlino di duopolio ed oligopolio, ma che ne parlano secondo schemi inappropriati: «in particolare, l'influenza di analogie tratte dalla meccanica e dalla biologia — così feconde nei campi, rispettivamente, della concorrenza pura e monopolistica — deve essere eliminata quando parliamo di potenti unità attive come sono i duopolisti e gli oligopolisti. Se vogliamo usare analogie (ed esse possono aver notevole utilità euristica) dobbiamo trarle da quei campi in cui gli scrittori trattano di manovre e contro-manovre, con lotte per assicurarsi il potere o le posizioni,

cioè in breve dai libri che trattano gli aspetti generali della politica e della strategia e tattica militare. [...] La letteratura classica del teorico dell'oligopolio non può essere né Newton né Darwin, e neppure Freud: gli tocca riferirsi ai Principii della guerra di Clausewitz». Ed ecco le applicazioni: «Il primo punto da riconsiderare nello studio del duopolio e dell'oligopolio è il motivo che aziona le decisioni circa il prezzo. L'ipotesi della ricerca del massimo profitto è finora servita come la chiave magica che apriva tutte le porte per arrivare ad interpretare il comportamento degli imprenditori. [...] Ma c'è un altro motivo che non si può trascurare e che ha probabilmente lo stesso ordine d'importanza che il desiderio di profitti massimi: il desiderio di profitti sicuri». In molti casi il secondo motivo agisce nello stesso senso del primo, ma non in tutti: «laddove per massimizzare il profitto occorre che i prezzi fluttuino ad ogni cambiamento nella situazione dei costi e della domanda, per massimizzare la sicurezza possono esser necessari prezzi rigidi; laddove la massimizzazione del profitto conduce a creare imprese di dimensioni "ottime", considerazioni di sicurezza favoriranno l'impresa di dimensioni superiori all'"ottimo"; ancora, laddove potremmo attenderci che le riserve siano impiegate negli investimenti di massimo rendimento, troveremo che vengono reinvestite, praticamente senza altri riguardi, all'interno dell'impresa stessa». In linea generale, si può dire che: «il desiderio normale degli oligopolisti sarà di trincerarsi nella posizione

La complicata realtà del mercato del lavoro

FLORENCE, P. S.: «*Labour*»; London, Hutchinson's University Library, s. d., pp. 230

DOBB, M.: «*Wages*»; vol. 6° nella serie «*Cambridge Economic Handbooks*»; 3° ed., London, Nisbet, 1946, pp. 222.

Al centro della teoria del meccanismo sostanziale che determina l'equilibrio tra domanda e offerta — e quindi il prezzo — sul mercato del lavoro, spiccarono due tipi principali di teoremi: il tipo classico che, considerata la dipendenza del livello dei salari dall'ammontare della popolazione lavoratrice e la dipendenza delle variazioni della popolazione stessa dal livello dei salari, determina il risultato di questo meccanismo a lungo andare (tenendo eventualmente conto di altre componenti); il tipo marginalista che determina il salario come uguale in ogni istante (ipotizzando certe condizioni di concorrenza) al valore del «prodotto marginale» che l'imprenditore ricava dal lavoro stesso. Intorno a questi nuclei fiorirono gli approfondimenti

di questioni accessorie, come p. es. del meccanismo sostanziale che determina le differenze di salario tra un lavoro e l'altro; o del modo in cui l'efficienza del lavoratore, oltre a determinare il salario, può essere a sua volta influenzata dal salario stesso. Un adattamento del quadro generale della teoria del salario alla realtà storica è intanto intervenuto, soprattutto (ma non soltanto) negli ultimi decenni, sostituendo l'ipotesi che il meccanismo giochi secondo schemi concorrenziali con la ipotesi che esso giochi secondo schemi monopolistici o quasi e indagando questi schemi. Comunque il tentativo di interpretare la complicata realtà del moderno mercato del lavoro resta ancora uno dei più faticosi e dei meno compiuti della teoria economica, pur avendo fatto recentemente qualche serio progresso di cui il lettore italiano può formarsi un'idea dai contributi pubblicati nell'11° volume della Nuova Collana di Economisti (ed. Utet).

Il volumetto di Dobb, let-

tore all'Università di Cambridge — che ebbe la sua prima edizione nel 1927 ed è ora alla 3ª — ed il volumetto del Prof. Florence, dell'Università di Birmingham, costituiscono due preziosi modelli di esposizione elementare delle nostre conoscenze sul mercato del lavoro, nella loro forma più aggiornata e realistica. Quello del neo-marxista Dobb insiste maggiormente sull'in-

quadramento dottrinario della materia e sulla storia delle istituzioni e delle teorie; quello di Florence ha invece il vantaggio di presentare un sistema assai ampio e dettagliato di conoscenze empiriche (sotto forma di ricche statistiche e di accurate analisi delle pratiche correnti) su una massa di aspetti della struttura e del funzionamento attuale del mercato del lavoro.

Documenti di convinzione e di perplessità

MCCULLOCH, J. R.: «*The literature of political economy: a classified catalogue*»; ristampa fotografica dell'originale (1845) come 5° vol. della «*Series of reprints of scarce works on political economy*»; London School of Economics, 1938, pp. 407.

FRASER, L. M.: «*Pensiero e linguaggio nella scienza economica (Critica di alcuni concetti economici fondamentali)*»; traduz.; Torino, Utet, 1949, pp. 439.

Nel libro di Dobb segnalato sopra è ironicamente ricordato il modo, incredibilmente olimpico, con cui le popolarissime *Conversazioni sull'economia politica* (1816) della signora Marcet si esprimevano sul problema del lavoro: «*Se il valore prodotto dal lavoratore eccede ciò che esso ha consumato, l'eccesso costituirà un reddito per il suo datore di lavoro; e notate che un reddito non può essere ottenuto altrimenti che facendo lavorare i poveri. [...] Ricco e povero sono necessari l'uno per l'altro; è precisamente la parabola del ventre e delle membra; se non ci fosse il ricco il povero morirebbe di fame; se non ci fosse il povero il ricco sarebbe costretto a lavorare per mantenersi*». Ebbene, nell'enciclopedia bibliografica che vi raccomando ora troverete che McCulloch compendia il suo giudizio sulle *Conversazioni* della Marcet con due righe di lode: «*Questa è in complesso forse la migliore introduzione alla scienza che sia apparsa finora*». L'enciclopedia di McCulloch, recentemente ristampata dalla *London School of Economics* in una delle sue due utilissime collane di riproduzioni fotografiche di scritti rari, costituisce un documento raccomandabile a tutti i cultori o curiosi di studi economici sia per la raccolta imponente che fadi dati bibliografici, sia per la forza d'ingegno espressa nelle note (talvolta piccoli completi capitoli di teoria e di storia) con cui McCulloch li accompagna, sia per come ci rappresenta in tutti i suoi atteggiamenti la positiva sicurezza

nella propria scienza da cui era animato il mondo di studi cui il ricardiano McCulloch partecipava.

Il libro di Fraser, uscito nel 1937 e tradotto ora in italiano, non ha comunanza d'argomento con quello di McCulloch (è, per dirla in tre parole, un'enciclopedia di definizioni), ma il confronto tra i due per quanto riguarda il loro atteggiamento profondo verso la scienza economica in generale può essere assai significativo. Lo spirito della opera di Fraser, nel ricercare, sistematizzare, approfondire e criticare il bagaglio di definizioni (con il loro intrico di ambiguità) su cui hanno lavorato e lavorano gli economisti, è felicemente compendiato in questa frase che egli riprende da Mill: «*quando è impossibile avere buoni strumenti, quel che ci resta di meglio è di comprendere appieno i difetti di quelli che abbiamo*». E la piena comprensione cui vi guida Fraser vi fa riconoscere la profonda insoddisfazione che egli prova nei riguardi dello strumentario scientifico sul quale e con il quale lavora.

Giorgio Fuà

Ultimi libri ricevuti

BOCHI, V.: «*Estimo industriale (Valutazione tecnica degli impianti industriali)*»; Milano, Hoepli, 1947, pp. 213, L. 500.

BOLDRINI, M.: «*Demografia*»; Milano, Giuffrè, 1946, pp. 308, L. 660.

MEDICI, G.: «*La distribuzione della proprietà fondiaria in Italia: Relazione generale*»; riguardante la ricerca condotta dall'Istituto Nazionale di Economia Agraria. 2 voll., Roma, Ediz. Italiano, 1948.

HABERLER, G.: «*Prosperity and depression*»; 3ª ed.; Lake Success, U. N., 1946, pp. 532.

«*Readings in business cycle theory*»; Philadelphia, Blakiston, 1944, pp. 494.