con qualche mia osservazione

VALENTINO DOMINEDÒ

La concorrenza imperfetta e l'economia corporativa

MILANO
DOTT. A. GIUFFRÈ - EDITORE
1937 - XV

Tutti i diritti sono riservati

Stampato nella Tipografia G. COLOMBI & C.
Via L. Cagnola, 8 - MILANO - Telefono 90-698
coi tipi della Linotipia ROBERTO MENTA

INDICE - SOMMARIO

PREMESSA 7-16

1. Metodi di studio dell'economia corporativa. — 2. La definizione del massimo di utilità sociale. — 3. Fini economici e non economici dello stato corporativo.

CAP. I: STABILITA' E PROGRESSO NELLA VITA ECONOMICA ODIERNA 17-25

4. La trasformazione delle premesse su cui poggiava la dottrina classica. — 5. Vari aspetti della stabilità nel progresso. — 6. Difficoltà di una politica normalizzatrice.

CAP. II: LA CONCORRENZA IMPERFETTA 27-47

7. Concorrenza imperfetta e oligopolio, fenomeni reali sui quali influisce il sistema corporativo. — 8. Le ipotesi e le conclusioni del Chamberlin. — 9. In particolare, sulle spese di vendita. — 10. Come la concorrenza monopolistica del Chamberlin non abbia, per sè sola, grande importanza. — 11. L'oligopolio. — 12. Una caratteristica dell'equilibrio in condizioni di concorrenza imperfetta. — 13. Il sistema corporativo di fronte alla concorrenza imperfetta.

CAP. III: L'AZIONE CORPORATIVA NEL CAMPO DELLA DISTRIBUZIONE E IN QUELLO DELLA PRODUZIONE . . 49-71

14. Varie combinazioni di capitale e di lavoro e conseguenti effetti. — 15-18. Si considera matematicamente l'elasticità di sostituzione fra due fattori produttivi. — 19. Influenza delle elasticità di offerta dei fattori sulle loro rimunerazioni. — 20. L'azione corporativa diretta a favorire l'incremento del capitale e della produzione a vantaggio anche del lavoro: rilievi sull'autarchia. — 21. Osservazioni sul carattere più o meno progressivo della produzione. Necessario intervento di fattori monetari. — 22. Disoccupazione e controllo dei salari.

PREMESSA

1. Dopo alcune fasi di incertezza, gli studiosi italiani sono ormai avviati alla costruzione di una teoria economica corporativa. Superate le discussioni sul carattere scientifico dello studio del corporativismo, è stata riconosciuta dai più l'impossibilità di ricorrere ad un solo *nuovo* principio, per esporre e spiegare le relazioni economiche esistenti nello Stato corporativo. E si tende invece, giustamente, dai più autorevoli studiosi, a ricercare come l'organizzazione del mercato, i redditi individuali, il carattere e l'ammontare della produzione, le tendenze cicliche, i fenomeni monetari risultino modificati da una certa azione dello Stato e dei singoli organi corporativi: azione, che si sia già verificata nella esperienza passata, o che sia ad ogni modo conforme ai principî enunciati nei testi legislativi e nella Carta fondamentale del sistema. Talvolta, seguendo un metodo alquanto diverso, si cerca di desumere, con interpretazione obiettiva, dai medesimi testi o da qualsiasi altra manifestazione della volontà dello Stato i fini perseguiti con i *possibili* interventi corporativi; e si procura poi di determinare quali debbano essere razionalmente le forme concrete e l'estensione di codesti interventi, ricorrendo perciò alla logica economica della corrispondenza tra mezzi e fini. L'uno e l'altro tipo di indagini possono accordarsi fra

loro, e ci consentono in realtà di giungere al medesimo risultato: che è la creazione di un quadro nel quale si scorgono azioni, reazioni, effetti immediati e remoti, atto a indicarci quale sia l'efficacia e quali i limiti dell'azione corporativa.

Che un compito siffatto incontri gravissime difficoltà è superfluo ripetere. Non solo il vaglio dell'esperienza è per ora insufficiente a chiarire talune questioni (e si corre perciò il rischio di trascurare elementi che potrebbero, in linea di fatto, risultare decisivi), ma v'è inoltre il pericolo di postulare « fini » i quali non coincidano pienamente con quelli del nostro Stato corporativo. Per questa ragione, come ha di recente sostenuto anche il Fanno (1), conviene andar cauti nella costruzione della teoria. D'altra parte il miraggio di una teoria « economica » non deve distoglierci dal considerare gli aspetti etici e politici del corporativismo, che sono poi senza dubbio prevalenti su quelli stessi economici: ond'è che lo studio dell'ambiente politico nel quale è sorto e vive il nostro sistema, e l'esame degli influssi esercitati da questo ambiente sulle psicologie individuali, e la coordinazione dei fini etici e dei fini economici, sono indispensabili per chiunque voglia analizzare il complesso delle azioni *economiche* in regime corporativo. Costituiscono però, a mio avviso, un'indagine preliminare a quella che direttamente ci interessa; e giova percepire che una linea di distinzione esiste, anche se approssimativa e talora incerta.

---

(1) M. Fanno, *Introduzione allo studio della teoria economica del corporativismo*, Padova, Cedam, 1935.

Il presente studio vuol rientrare fra quelli di carattere *economico*, avvicinandosi particolarmente alla seconda tendenza. Non vi si troveranno discussioni sull'uomo corporativo o su altre simili astrazioni; vi si troveranno, invece, un'interpretazione dei « fini » e un'analisi di alcuni « mezzi » corporativi con i loro probabili effetti. Per il metodo seguito, questo studio non intende dunque allontanarsi dalla scienza economica tradizionale: si avvale anzi largamente di alcuni strumenti di indagine affinati di recente in una serie di scritti sull'economia del benessere (da Pigou e da altri studiosi: Hicks, J. Robinson, Kahn, ecc.) e, inoltre, delle conclusioni raggiunte per riguardo alla « concorrenza imperfetta ». Nel corso del lavoro bisognerà peraltro modificare e qualificare le dette conclusioni in rapporto ai problemi considerati. In tal modo, mentre si assumeranno a base del ragionamento alcune caratteristiche tecnico-economiche della produzione moderna, si farà impiego di concetti che perfezionano gli schemi marshalliani (avvicinandoli, in sostanza, alla teoria dell'equilibrio generale) allo scopo di indicare alcuni teoremi validi nel sistema corporativo. Quanto poi all'impostazione storico-filosofica del corporativismo, si può ritenere che il presente studio aderisca alle idee esposte da G. Del Vecchio nel volume « *I principii della Carta del Lavoro* » e a quelle espresse da L. Amoroso in diversi e ben noti scritti, che pongono anche in rilievo l'influenza direttrice e trasformatrice dello Stato e degli organi corporativi, influenza che verrà illustrata sotto un aspetto particolare nelle pagine che seguono. Trattandosi soltanto di fissare alcune propo-

sizioni (che potranno, in una successiva occasione, essere poste a raffronto con la realtà), e non già di svolgere una completa teoria del corporativismo, si lascerà da parte tanto l'esposizione sistematica delle opinioni dei singoli autori quanto la descrizione della struttura — del resto ben nota — e delle funzioni degli organi corporativi.

2. Quale atteggiamento converrà assumere di fronte al problema dell'interesse nazionale, o del massimo vantaggio per la collettività? Appare evidente che esso si trova in primo piano nelle discussioni sull'economia corporativa, tanto che, fin da ora, giova considerarlo brevemente per maggiore chiarezza di idee.

Si suole parlare in economia del massimo di utilità con riferimento agli individui, la cui azione concreta, quale complesso di scelte, attesta preferenze ed esprime quindi una certa graduazione delle utilità dei beni conseguiti. Nella posizione di equilibrio, ogni individuo ha raggiunto il suo massimo di utilità, compatibilmente con la situazione generale del mercato. Ora è chiaro che, in base a tali definizioni, si rende superflua la considerazione del massimo di utilità individuale quando noi conosciamo la disposizione all'acquisto o alla vendita dei beni e dei servigi produttori, a certi prezzi, da parte degli individui: determinare l'equilibrio in base a questi dati oggettivi equivale in tutto a determinare la posizione del massimo utile individuale. Tuttavia l'impiego delle funzioni di utilità (o di ofelimità) non è da rigettare, poichè, fra l'altro, consente di indicare

più facilmente alcune condizioni teoriche (1) le quali si identificano, in un senso particolare, con la posizione di massimo utile per la collettività, ammesse sempre l'indipendenza e l'incomparabilità dei giudizi individuali sulle utilità dei beni.

Molto diversa è l'impostazione del problema quando si consideri un giudizio di utilità complessivo ed effettuato da organi della collettività. Si potrebbe allora ragionare, certamente, come se si trattasse di un solo individuo e supporre una qualche funzione di ofelimità sociale. Ma a parte l'estrema complicatezza di tale funzione, le cui variabili dovrebbero essere le quantità dei beni prodotte e spettanti in definitiva ai singoli individui, i quali partecipano in vario modo o con sacrifici personali o con mezzi produttivi propri alla produzione, si andrebbe incontro all'inconveniente di trascurare o di non valutare esattamente le reazioni che avvengono, nel campo della produzione, di fronte ad una certa politica economica. E' per questa ragione che l'impiego di funzioni di ofelimità sociale (e di linee d'indifferenza per la collettività), appena accennato, e del resto solo formalmente, dal Pareto, sembra inadatto allo studio dell'economia corporativa, ove le linee d'indifferenza degli ostacoli non sono indipendenti dalle linee d'indifferenza dei gusti ossia dal grado di realizzazione dei fini corporativi.

Naturalmente, anche l'economia corporativa presenta un problema fondamentale di massimo. E', in sostanza, il

---

(1) Queste condizioni saranno analizzate nel cap. III.

problema dell'equilibrio fra l'azione corporativa e l'azione economica dei privati. Converrà estendere più o meno la prima a danno della seconda? Non si può rispondere se non in relazione a tutti i fini del sistema; e la risposta è proprio la determinazione del massimo utile della Nazione. Ad essa mira e con essa si conclude *tutta* la teoria economica corporativa: per darla, quindi, bisogna tener conto delle reazioni e degli adattamenti dei privati alla politica economica, sopratutto, come già si è detto, nel campo della produzione (1). E' questo il criterio che verrà seguito nel corso del presente lavoro.

3. Si potrà meglio vedere il rapporto fra l'azione statale e corporativa e l'azione dei privati distinguendo i fini — economici e non economici — dello Stato corporativo.

Lo Stato, in quanto si proponga dei fini etici, sociali, demografici, ecc., attua idsposizioni e svolge un'azione che può direttamente modificare le « posizioni iniziali » da cui partono i privati. Fra l'altro, il settore economico risulta

(1) Mi pare che in tal modo si conciliino alcune affermazioni, che possono a prima vista sembrare discordanti, del Jannaccone e del Fanno. P. JANNACCONE (*Scienza, critica e realtà economica*, « Riforma Sociale » dicembre 1930) rileva la necessità di definire l'utile della Nazione e di ricercare il massimo di utilità sociale. Il FANNO invece (*op. cit.*, pag. 184) ritiene sufficiente considerare come un dato di fatto le finalità economiche e non economiche della Nazione, per poi definire l'equilibrio della produzione nel sistema corporativo, ispirato appunto a tali finalità. Ora, è necessario osservare che i fini economici sono in realtà molteplici e possono venir soddisfatti in misura maggiore o minore. Sorge dunque il problema della conciliazione di quei fini e della determinazione della ottima azione corporativa: problema che il Fanno affronta in modo diverso dal Jannaccone, ma che egli, nondimeno, vuole ugualmente risolvere esaminando le conseguenze di provvedimenti e di vincoli corporativi più o meno estesi. Si veda pure quanto si è detto all'inizio del § 1.

influenzato perchè i provvedimenti statali possono consistere nella creazione di organismi produttivi, di carattere pubblico o semi-pubblico, e possono richiedere ed anzi richiedono generalmente il concorso dei privati. Un esempio di questo genere di interventi, che rispondono a fini non economici ma hanno tuttavia conseguenze di natura economica, è dato dalla organizzazione del paese in tempo di guerra (anche nel sistema corporativo). I calcoli di convenienza sono, in simili casi, evidentemente esclusi (1): non si può far altro che indagare le conseguenze dei provvedimenti adottati, gettando però luce sulla loro opportunità e sulla loro intima coerenza.

Si passa tuttavia gradualmente all'azione svolta da organi statali e corporativi in relazione a fini prevalentemente economici. Il fine sociale e demografico è ancora presente largamente nell'opera svolta per le bonifiche; e per essa il calcolo economico, sia pure a lunga scadenza, è fuori posto. Ma quando si considera il problema della determinazione del salario, e quello relativo alla quantità da produrre di bozzoli, di bietole da zucchero, ecc. e quello dell'apertura di nuovi impianti industriali o di nuovi spacci di vendita, eccoci allora nel campo tipicamente nostro, ove è necessario determinare — in relazione ai fini economici corporativi — il modo, l'estensione, la misura dell'azione

---

(1) Si tratta allora di soddisfare esigenze, ma non economiche, (di potenza, ecc.) della Nazione come unità per sè stante. In questi casi l'economia è del tutto subordinata alla politica, e non sembra opportuno usare le espressioni « utile » o « massimo utile », alle quali invece si ricorre in relazione ai fini economici.

da svolgersi in presenza dei fini non economici (supposti dati) e nel quadro degli istituti (proprietà privata, controllo all'iniziativa privata, relativa libertà di scegliere un'occupazione, ecc.) riconosciuti e vigenti nel sistema. Invero i fini corporativi inerenti alla *distribuzione* della ricchezza — fini economici, sebbene rispondenti a superiori concezioni etiche — non devono porsi in contrasto con quelli inerenti alla *produzione*: dalla conciliazione e dall'accordo fra i due gruppi di fini, che potrebbero ancora suddividersi in fini particolari, emerge dunque la individuazione del punto di « massimo utile corporativo » (1).

Il quale punto, per ciò che si è detto nel precedente paragrafo, deve essere determinato con riguardo ai possibili movimenti del mercato, e si potrebbe anche dire, seguendo il Gobbi, con procedimento sperimentale. Ciò che la teoria può darci, in proposito, è una designazione generica di quei movimenti; un'indicazione dei rapporti che dovrebbero verificarsi qualora il sistema corporativo mirasse a raggiungere, nel campo della distribuzione, una posizione « normale » (definita in modo da escludere privilegi per l'uno o per l'altro fattore di produzione, ossia in modo da lasciar sussistere l'ipotesi classica del *no bridge*); e un'indicazione poi di altri possibili interventi, da giudicarsi utili, a determinate condizioni, qualora il sistema corporativo si proponesse criteri comunque contrastanti col *no bridge*. In quest'ultima ipotesi converrebbe ragionare per casi particolari,

(1) E' un massimo di utilità della collettività nazionale come somma di individui (vedasi JANNACCONE, *art. cit.*, pag. 527); ma per le conseguenze remote è anche un massimo di utilità della Nazione come unità distinta.

senza delineare rigidamente (come sopra si è accennato) le preferenze corporative riguardo alla distribuzione della ricchezza, ed attribuendo loro il carattere di principio puramente *tendenziale* (1).

Arriviamo pertanto a una conclusione positiva se pur limitata. Le caratteristiche del sistema appaiono abbastanza nette e dotate di un grado di « generalità » sufficiente per dare origine ad una teoria economica corporativa. Questa è statica, in quanto fissa criteri *parzialmente nuovi* per la determinazione dei prezzi in una posizione d'equilibrio (non si può, infatti, limitare il compito del corporativismo al porre ostacoli e rimedi alle fluttuazioni); ed è inoltre dinamica in quanto mostra una continua modificazione dell'« ambiente economico » o delle « posizioni iniziali ». Dalla politica corporativa risulta pure influenzato, a lungo andare, l'atteggiamento spirituale e morale dei soggetti economici (coscienza corporativa).

Naturalmente, le maggiori difficoltà della teoria economica corporativa derivano appunto da quella continua modificazione dell'ambiente economico.

---

(1) Si confronti la trattazione del DEL VECCHIO in merito al così detto « principio di eguaglianza » (*Corso di politica economica*, Padova, 1933, pag. 53 e 76 e segg.).

Capitolo I

STABILITA' E PROGRESSO NELLA VITA ECONOMICA ODIERNA

4. L'evoluzione sociale si è attuata, nel corso dell'ultimo secolo, attraverso una grande disparità di movimenti. All'arricchimento di alcuni gruppi si è infatti unito e contrapposto un lieve progresso, o una stasi, di altri: il che ha sensibilmente modificato la distribuzione della ricchezza, sia nell'interno dell'area delimitata dalla curva dei redditi (o dei patrimoni) sia nell'inclinazione della curva. Le stesse forme concrete dell'organizzazione produttiva si sono inoltre gradualmente trasformate, in modo da nascondere, sotto un'apparenza di frazionamento della ricchezza (società per azioni) complessi tecnici-produttivi sempre più estesi.

Non sembra necessario entrare a questo proposito in dettagli di ordine descrittivo, trattandosi di fatti ben noti ed esaminati da molti autori. Ciò che importa notare è la graduale modificazione delle premesse che avevano ispirato la scuola classica ed avevan dato origine alla corrente ottimista: in sostanza, sono state in parte confermate dai fatti le preoccupazioni di quei pochi (ad esempio il Sismondi) che non avevano accolto passivamente i concetti di ordine naturale e di ottimo accordo spontaneo fra gli interessi con-

trastanti nel mercato. A poco a poco, si è reso chiaro quell'errore di prospettiva, che consiste nel confondere gli effetti a breve scadenza con quelli di più lunga determinazione. Ed è stato anche percepito il legame riflesso tra effetti a breve ed effetti a lunga scadenza: man mano che questi si realizzavano, e si modificava pertanto l'intera struttura economico-sociale, molti tra gli effetti a breve scadenza assumevano nuova forma e nuovo contenuto: l'accordo del mercato poteva tardare molto a verificarsi, e gli spostamenti di lavoratori e di capitali, non più di lieve entità ma ingenti, rendevano e rendono oggi più difficili e penosi gli aggiustamenti. Da qui l'interesse crescente sui problemi della crisi e l'attenzione rivolta dagli studiosi a questioni che non possono dirsi di « valore normale » (nel senso statico). Da qui il profilarsi alquanto nebuloso di teorie storicistiche, evoluzioniste, instituzionaliste, e il compimento di indagini su base esclusivamente statistica, al di fuori degli schemi teorici tradizionali della determinazione dei prezzi. Da qui ancora l'affermazione (1) che lo studio del fattore tempo in economia e lo studio della dinamica implicano il riconoscimento della necessità del *controllo sociale* sulle azioni dei singoli.

Tale controllo sarebbe senza dubbio meno urgente se le esigenze del progresso e l'aumento della produzione non portassero molti germi di instabilità. E' la ricerca del guadagno oltre i limiti del possibile che fa battere strade sba-

---

(1) V. p. es. R. W. Souter, *Prolegomena to relativity economics*, New York, Columbia University Press, 1933.

gliate e fa compiere spesso errori di previsione collettivi; è il desiderio del potere che spinge i gruppi, le associazioni, i complessi produttivi verso situazioni che poi si rivelano insostenibili. Sicchè appare dubbio che la libera concorrenza come istituto fondamentale della vita economica possa sempre giovare quale strumento di selezione e di miglioramento (che è, in fondo, anche l'idea del Pantaleoni), e si scorge l'errore della applicazione dei ragionamenti propri dell'equilibrio *statico* (movimenti virtuali e conseguenti assestamenti) alle varie manifestazioni del movimento economico generale.

Si delinea dunque il problema della compatibilità fra progresso e approssimativa stabilità di relazioni economiche, vale a dire il problema dell'armonia dei movimenti. Per rendere il progresso sicuro ed insieme notevole quantitativamente, bisogna adattare gli istituti alle situazioni concrete, le quali presentano via via nuove esigenze in rapporto alla mutata combinazione e qualitativa e quantitativa dei vari elementi componenti.

Si deve riconoscere che i privati stessi, prima dello Stato, contribuirono di propria iniziativa alla trasformazione degli istituti o dei metodi d'azione. Ma questa trasformazione si è di fatto rivelata insufficiente, e per più motivi. I pochi fortunati o più abili che hanno potuto occupare posizioni privilegiate, impiantare grandi aziende, crearsi poi una clientela, hanno goduto a lungo e con danno di altri il frutto della loro prima conquista, poichè la concorrenza potenziale agisce solo lentamente. E' accaduto quindi che, mentre i complessi produttivi si estendevano,

e si istituivano accordi per la produzione e per la vendita tra i più forti produttori (trusts, cartelli, ecc.), non scomparivano i profitti di monopolio nè si diffondevano subito su tutte le classi lavoratrici o sui consumatori i vantaggi dell'accresciuta e perfezionata produzione. Il benefico effetto stabilizzatore, derivante dagli accordi, non può certamente essere contestato; ma bisogna pure riconoscere che esso è stato ridotto dalla inadeguata partecipazione dei lavoratori agli utili, e dal contemporaneo dissesto di molte piccole aziende autonome. Invero, quando l'accentramento industriale consente la riduzione dei costi — e ciò avviene normalmente, entro certi limiti, — la collettività può riceverne un danno, non in quanto il prezzo di vendita dei prodotti venga ad aumentare (ciò che è improbabile, come hanno dimostrato, fra gli altri, Pantaleoni e Barone) bensì per effetto delle alterazioni di carattere distributivo, e perchè, inoltre, la stabilità dei prezzi di vendita realizzata per alcuni prodotti può essere una causa di aggravamento delle crisi, allorchè i prezzi non controllati variano fortemente e si crea perciò uno squilibrio fra le capacità di acquisto delle singole categorie di produttori.

5. In conclusione, lo sforzo dei privati per giungere alla stabilità o regolarità, in seno al progresso, si presenta come sforzo egoistico per alcuni individui o gruppi; ed il suo effetto *può sembrare* vantaggioso per la collettività solamente nel periodo della prosperità economica (1). Si è

(1) Sotto forma un poco diversa, questa osservazione è anche fatta dal Vito, *Sui caratteri dell'economia corporativa*, « Giornale degli Economisti », 1934, pag. 711.

detto « *può sembrare* » perchè la prosperità intesa come onda ascendente rispetto al « trend » conduce poi necessariamente all'onda discendente; e, pertanto, non è da augurarsi che l'onda così definita ascendente sia favorita (come in realtà può essere) da una politica di stabilità di *alcuni* organismi produttivi.

Più in generale si può dire, con riferimento a qualsiasi forma di ricerca della stabilità da parte dei privati, che trattasi sempre di sforzi unilaterali, e perciò inadeguati reciprocamente se non addirittura contrastanti. Ogni manipolazione dei mercati, ogni ricorso alla politica della forza rende più difficili gli assestamenti; e risultano così accresciuti quei « costi di trasferimento » che costituiscono la contropartita dei guadagni sperati e riescono spesso ad impedire che sul mercato le risorse produttive trovino il loro impiego più economico (1).

La politica di stabilità, per essere efficace, deve essere dunque generale, concertata insieme da organi i quali rappresentino le categorie economiche e non abbiano mire egoistiche od esclusiviste; deve essere, in una parola, una politica corporativa. Ed è questo, senza dubbio, uno degli scopi del corporativismo sebbene non sia il solo scopo (Si confronti la Premessa).

« Stabilità generale » non significa puramente e semplicemente stabilità del livello generale dei prezzi. Sarebbe, questa, un'interpretazione monetaria errata del concetto di

---

(1) Vedasi G. F. Shove, *The representative firm and increasing returns*, « The Economic Journal », 1930, pag. 99 nota.

stabilità o regolarità delle relazioni economiche. Quando il livello dei prezzi non può essere mantenuto fermo, — e ciò dipende sopratutto dai rapporti internazionali, — la stabilità consiste nel rapido adeguamento delle varie categorie di prezzi, come anche il Fanno ha posto bene in rilievo. E, all'infuori delle espressioni monetarie, la stabilità consiste nell'esclusione di eventi perturbatori che possano ricondursi sotto la denominazione « eventi di forza » e siano diretti, talora con manovre finanziarie, a *manipolare* i mercati (1). Come si vede, entra in giuoco il problema della concorrenza e del monopolio per ciò che riguarda i guadagni di congiuntura. Da un punto di vista più generale, poi, la stabilità consiste nel mantenimento di rapporti tali fra le classi sociali che non vi sia probabilità di gravi squilibrii a lunga scadenza: la politica della stabilità viene a congiungersi quindi con l'altro aspetto — quello più o meno progressivo — della politica economica, poichè il carattere progressivo, il controllo lungimirante della produzione e lo stimolo dato ad una migliore distribuzione della ricchezza sono, entro certi limiti, condizioni di stabilità economica. Alcune osservazioni, a questo proposito, saranno prospettate negli ultimi due capitoli del presente studio (2).

---

(1) Interessante a questo proposito, lo studio di O. H. Taylor, *Il conflitto fra economia e politica*, nel volume *Il Piano Roosevelt*, Torino, 1935.

(2) Dove si indicherà pure l'importanza del concetto di stabilità per il commercio internazionale, nell'economia corporativa: importanza posta in rilievo da G. Del Vecchio, nell'articolo: *Considerazioni sulla teoria del protezionismo e del liberismo doganale*, in « Giornale degli Economisti », ottobre 1934.

6. Interessa vedere, sia pure per accenni, come una politica generale stabilizzatrice non sia facile. La difficoltà nasce dalla stessa ragione che consiglia una politica *generale*, vale a dire dagli innumerevoli legami tra i fenomeni economici: legami trascurati, ad esempio, in alcuni interventi statali o di enti semi-pubblici negli Stati Uniti per il controllo di alcuni prezzi, rimasti infruttuosi fin quando non si agì contemporaneamente sulle quantità prodotte e sui costi e non si mise in opera il meccanismo del credito per influenzare anche gli altri prezzi (1). Ora i legami di interdipendenza che esistono tra i beni e tra i prezzi possono classificarsi approssimativamente in rapporti di complementarietà, rapporti di concorrenza (per beni succedanei) e rapporti di strumentalità. I primi impongono di curare la produzione dei beni o servizi complementari in una proporzione press'a poco costante, sicchè le variazioni avvengano nel medesimo senso quando la domanda aumenti per l'intensificarsi del bisogno. I secondi richiedono parimenti opportune variazioni dei prezzi e delle quantità prodotte, ma in un senso diverso dal precedente: per esempio, il problema della concorrenza fra trasporti automobilistici e ferroviari deve essere risolto a un tempo con variazioni delle tariffe e con la disciplina del traffico, in modo da evitare che il patrimonio ferroviario resti svalutato dall'intensifi-

(1) FANNO, *op. cit.*, pag. 76 e segg. W. LEONTIEF, *Aiutare gli agricoltori*, nel cit. vol. *Il Piano Roosevelt*, pag. 125 e segg. Poco opportuno sembra tuttavia il criterio di far gravare le imposte, il cui provento serve per la concessione di premi di contingentamento agrario, sulle stesse derrate agrarie (imposte sullo scambio).

cata concorrenza automobilistica e tuttavia in modo che la collettività abbia gradualmente il vantaggio di un perfezionamento tecnico (nella forma di riduzione dei costi di trasporto). Infine i rapporti di strumentalità impongono l'adeguamento delle quantità prodotte o importate di materie prime e di semilavorati al fabbisogno delle industrie; e qui si rivela tutta l'importanza delle nostre corporazioni per ciclo produttivo, e degli accordi e norme corporative per la produzione di bozzoli e di sete, di bietole e di zucchero, ecc.

La rete dei legami di interdipendenza è vasta; sicchè l'azione di controllo deve essere prudente sebbene — all'occorrenza — energica. In determinate circostanze può esser necessario mutare indirizzo all'attività produttiva, renderla più industriale e meno agricola o viceversa, perchè son cambiate radicalmente le possibilità di vendita dei prodotti. In altre, anche senza provocare trasformazioni profonde, potrà convenire di attuare certe discriminazioni di prezzi: questo è il caso dei trasporti ferroviari, specie in un periodo di depressione allorchè occorrono variazioni dei singoli prezzi più o meno ampie. E tutto ciò — mutamenti nei prezzi o nelle produzioni — non è certo cosa semplice e facile.

Se poi si considerano, non i rapporti fra prezzi di vari beni e servizi, ma le condizioni di domanda e d'offerta di un solo prodotto, si vede che le ragioni di difficoltà del controllo, durante il ciclo economico, derivano dalla diversa

elasticità della domanda e dell'offerta: poco estensibile la domanda di fronte all'offerta, la quale espressione comprende, sinteticamente, sia la fase preliminare degli investimenti (relativamente elastici) sia la produzione effettiva del bene (1).

(1) Per una trattazione matematica si veda, fra molti altri, l'articolo di J. B. S. HALDANE, *A contribution to the theory of price fluctuations*, « Review of economic studies », giugno 1934.

Capitolo II.

LA CONCORRENZA IMPERFETTA

7. Gli accenni fatti nel precedente capitolo sui guadagni monopolistici di congiuntura, e sulle conseguenze dell'azione di forza o di sorpresa delle associazioni di produttori (cartelli, trusts), non rendono ancora ben chiara la posizione dell'economia corporativa di fronte ai fenomeni della concorrenza imperfetta. Di tali fenomeni occorre anche dare un giudizio indipendentemente da ogni considerazione dinamica.

Assumendo come un dato di fatto l'esistenza di un numero scarso di produttori, in una certa industria, si può anzitutto osservare quali effetti ne seguano in un regime economico non controllato, per indagare poi quale debba essere l'azione corporativa. Un tale metodo è necessario per distinguere i risultati che tendono a verificarsi nei due regimi, eliminando così ogni equivoco intorno all'espressione « concorrenza »: se il regime corporativo permette che in determinate industrie il numero dei produttori sia scarso, ciò non vuol dire menomamente che esso si ponga *contro* la concorrenza, ma dinota soltanto il riconoscimento di condizioni tecniche favorevoli alla produzione concentrata. La quale peraltro, nei suoi ultimi risultati, dovrebbe presentare, nel regime corporativo, alcune relazioni formali che sono proprie e caratteristiche della concorrenza perfetta..

La recente letteratura sulle varie forme di limitazione della concorrenza può servirci di guida (1). In questa letteratura sono frequentemente usate le espressioni « oligopolio » e « concorrenza monopolistica »; ed è bene vedere senz'altro in che cosa differiscano, fra loro, queste due manifestazioni.

Col termine oligopolio s'intende generalmente il fatto del numero limitato ma fisso di produttori. Con la seconda espressione, invece, si vuole indicare una situazione nella quale esiste un numero indefinito e variabile di produttori, ciascuno dei quali riesce in qualche modo, sia pur lievemen-

---

(1) Molte distinzioni occorrerebbe fare sul grado di imperfezione della concorrenza: questa imperfezione può riguardare la mobilità dei fattori di produzione come la possibilità di creare nuove imprese e la possibilità di attrarre, con variazioni di prezzo, la clientela altrui. Qui si considera l'imperfezione della concorrenza solo dall'ultimo punto di vista, almeno inizialmente: intesa in questo modo più limitato, la concorrenza imperfetta viene a coincidere con la « concorrenza monopolistica » di E. CHAMBERLIN, *The theory of monopolistic competition*, Cambridge Mass. 1933. Una trattazione in molti punti affine a quella del Chamberlin compie J. ROBINSON nel volume: *The economics of imperfect competition*, London 1934. Oltre le pubblicazioni del Chamberlin e della Robinson vi sono poi molti altri studi sull'argomento: volumi di F. ZEUTHEN (che ha preceduto il Chamberlin) e di E. SCHNEIDER, articoli di H. HOTELLING, di A. J. NICHOL, di R. F. HARROD, di SHOVE, di N. KALDOR ecc. (nell'« Economic Journal », nel « Quarterly Journal of Economics », nel « Journal of Political Economy », in « Economica », ecc.): varie indicazioni bibliografiche si trovano a questo riguardo nell'articolo di J. R. HICKS, *Annual survey of economic theory: the theory of monopoly*, « Econometrica », gennaio 1935 e nella precedente rassegna di J. TINBERGEN, « Econometrica », gennaio 1934.

Una critica alle recenti teorie sul monopolio plurimo e sulla concorrenza imperfetta è presentata dal LORIA (*Les apologistes du monopole*, « Revue économique internationale » gennaio 1935), il quale però attribuisce, a mio avviso inesattamente, agli scrittori considerati un pensiero tendenzialmente favorevole al monopolio come forma di produzione che dia profitti anormali: questo pensiero, invece, è smentito, ad esempio, dal CHAMBERLIN nella comunicazione *Imperfect competition* all'American Economic Association, « The American Enomic Review », supplemento del marzo 1934, pag. 23 e segg.

te, a controllare una parte del mercato: ossia è possibile immaginare che un produttore innalzi di poco il prezzo del suo prodotto (fermo restando quello praticato dai suoi concorrenti) senza che perciò egli perda *tutta* la sua clientela. Si ha quindi, nella concorrenza imperfetta (monopolistica), una curva di domanda per ogni produttore con lieve inclinazione e distinta dalla curva di domanda del mercato: variabile, del resto, col variare del numero dei concorrenti.

Da queste premesse il Chamberlin e, più brevemente e con minor rigore, la Robinson hanno saputo trarre interessanti conseguenze. Prima di esporle succintamente conviene notare che il concetto fondamentale delle curve di domanda *specifiche* per i singoli produttori può stare a base di una teoria generale, comprendente tanto l'oligopolio quanto la concorrenza monopolistica o imperfetta, come è stato dimostrato dall'Amoroso (1). Data, invero, una qualsiasi posizione dei produttori, è possibile indicare in forma differenziale la reazione dei produttori rivali ad un piccolo movimento di un *qualsiasi* produttore; e questa reazione (che riflette, nel caso della concorrenza imperfetta, anche i movimenti di nuovi *eventuali* produttori) sta in una certa relazione col prezzo e col costo marginale del produttore considerato (qualsiasi) quando sia raggiunta la *posizione d'equilibrio.*

Precisamente: si supponga raggiunta la posizione di equilibrio e si consideri una piccola variazione del prezzo p. Mentre il produttore considerato, che produce e vende la

(1) L. Amoroso, *La produzione in regime di concentrazione industriale*, « Rivista italiana di scienze economiche », marzo-aprile 1935.

quantità x, si trova in grado di aumentare le proprie vendite, gli altri produttori compiono movimenti che in definitiva limitano il movimento del primo. Se y è la quantità prodotta dai concorrenti, si chiami σ, seguendo l'Amoroso, il rapporto (col segno negativo) fra il tasso di variazione relativa della quantità prodotta dai concorrenti — i quali si riducono ad uno nel caso del duopolio — e il tasso di variazione relativa della produzione totale:

$$\sigma = - \frac{\frac{dy}{y}}{\frac{dx + dy}{x + y}}$$

L'Amoroso dimostra che per il primo produttore sussiste, nella posizione di equilibrio, la relazione seguente (dove m è il suo costo marginale ed η è la flessibilità del prezzo):

[1] $$\frac{p-m}{p} = \eta \frac{x}{x + y\,(1 + \sigma)}$$

Questa espressione generale (1) risponde al criterio del

---

(2) Si potrebbe trasformare la formula dell'Amoroso introducendo in essa la flessibilità della domanda *specifica* inerente al produttore considerato. Non è difficile mostrare che questa flessibilità (η_x) è uguale al secondo membro della [1]. Di modo che la formula [1] diviene:

$$\frac{p - m_x}{p} = \eta_x$$

in perfetta analogia con la formula che vale per il monopolio assoluto. Infatti si può scrivere:

$$\eta \frac{x}{x+y\,(1+\sigma)} = \eta \frac{x}{x+y - \frac{(x+y)\,dy}{dx+dy}} = \eta \frac{x}{(x+y)\frac{dx}{dx+dy}} =$$

$$= - \frac{dp}{dx} \frac{x}{p} = \eta_x$$

massimo profitto netto. Se tutte le imprese fossero uguali fra loro e ciascuna di esse incapace di influenzare il prezzo di mercato, e se d'altra parte nessun impedimento vi fosse al sorgere di nuove imprese, ci troveremmo nel caso limite della concorrenza perfetta, con annullamento dei profitti (il salario di direzione s'intende già compreso nel costo del prodotto). Escludendo invece questo caso limite, che, oggi specialmente, non si riscontra in pratica, si possono prospettare svariate ipotesi sul rapporto di forza esistente tra le varie imprese; e anche al di fuori dell'oligopolio strettamente inteso si può immaginare che un'impresa abbia l'assoluta preponderanza nel mercato mentre le altre, in numero variabile, si trovano costrette ad accettare il prezzo fissato dalla prima, la quale mira a raggiungere un guadagno massimo (1). Ancora un'ipotesi che ha notevole rispondenza con i fenomeni reali è quella di molte imprese, in numero variabile e *non* uguali fra loro, le quali però, singolarmente, *non* influenzano il prezzo di mercato: è noto che per ciascuna di esse il costo marginale (corrispondente ad un costo unitario *crescente*) si adegua tendenzialmente al prezzo (2). Ma vi è infine l'ipotesi della concorrenza monopolistica nel senso so-

---

In questo modo la formula dell'Amoroso si può avvicinare all'ordine d'idee prevalente fra gli studiosi della concorrenza imperfetta, poichè si scinde la curva di domanda totale in curve specifiche per i singoli produttori. Si vedano tuttavia nel § 11 altre osservazioni sui pregi della formula dell'Amoroso per riguardo all'oligopolio.

(1) Questa ipotesi è considerata da G. DEMARIA, *Oligopolio e azione corporativa*, « Giornale degli Economisti », ottobre 1934.

(2) L'azienda rappresentativa marshalliana esprime allora una sintesi delle condizioni di tutte le imprese di mercato.

pra definito, che porta a conclusioni caratteristiche e diverse dalle precedenti.

8. Analizzando quest'ipotesi il Chamberlin e gli altri autori sopra indicati hanno dato una spiegazione del fatto, abbastanza comune nel commercio al minuto, di un aumento del prezzo dovuto ad un aumento del numero dei concorrenti. Converrà riferirsi, per maggior chiarezza, alla Fig. 1, la quale esprime in sostanza il ragionamento del Chamberlin.

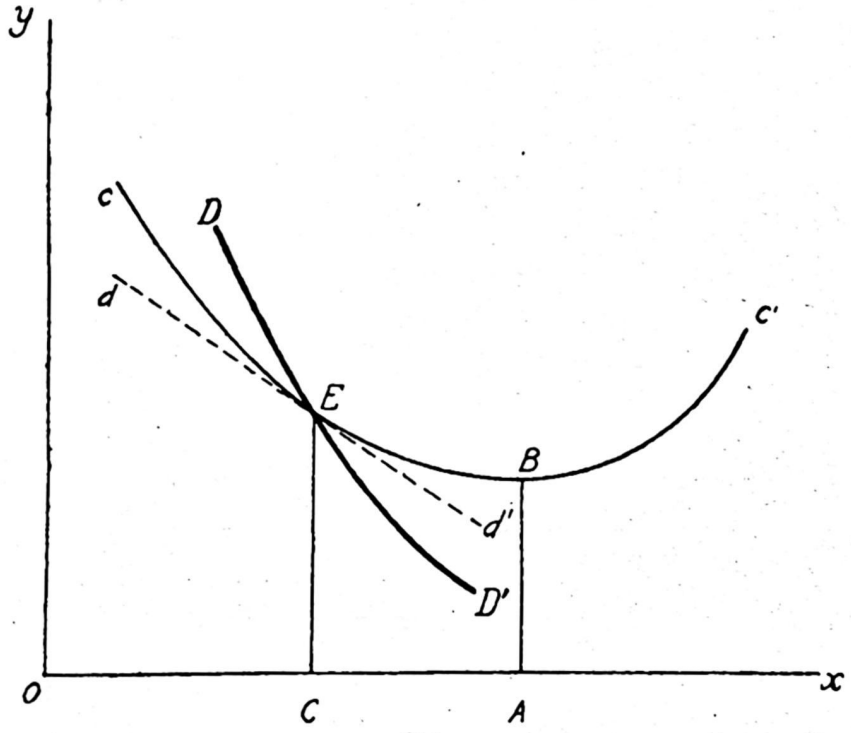

Fig. 1

Mi pare si possa dire che, risultando la DD' da una suddivisione della curva generale di domanda lungo le sole ascisse, ad un livello del prezzo E la sua inclinazione è tanto minore quanto minore è il numero dei concorrenti all'offerta. Invece la dd' è meno variabile. Quando sopravviene un nuovo costo (ad esempio per ogni unità del prodotto) è probabile che

Si suppone dapprima che le imprese siano tutte eguali fra loro, e si esclude pertanto ogni profitto nascente dalla diversa abilità degli imprenditori o dalla conoscenza e disponibilità di mezzi tecnici più o meno efficienti (brevetti d'invenzioni, ecc.). Se nessuno degli imprenditori riuscisse ad influenzare il prezzo, si fermerebbero tutti nel punto di minimo (*B*) della curva dei costi unitari *cc'* e il numero delle imprese sarebbe determinato dalla domanda. Poichè invece ogni imprenditore controlla, sebbene non rigidamente, una sezione del mercato, accade che qualcuno e tutti cercheranno di ottenere un profitto netto, e restringeranno a questo fine l'offerta. Si supponga che in un primo tempo tale profitto vi sia. Esso è, peraltro, di natura transitoria e lo si considera anzi solo per comodo di esposizione. Infatti, qualunque sia la uguale sistemazione degli imprenditori, in un certo momento, occorre sempre tener conto di due *relazioni di domanda*, inerenti a ciascun imprenditore. V'è una prima curva di domanda che si suppone uguale per tutti gli imprenditori — perchè ognuno riesce tendenzialmente a controllare *in modo uguale* il mercato, ossia la clientela si ripartisce fra tutti ugualmente —, la quale esprime in qual modo il prezzo varierebbe se tutti gli imprenditori si muovessero, modificando l'offerta, nel medesimo senso e in ugual misura. Vi è poi, per ogni imprenditore, una seconda curva, che esprime come egli possa accrescere le vendite riducendo il prezzo *mentre i concorrenti lasciano immutato il proprio.* Anche questa curva è uguale per tutti, per le ipotesi fatte, se tutti si trovano in uguale posizione; e passa per il punto che significa tale posizione. In generale essa è meno in-

gli offerenti anche in di sottrarre clienti agli altri, il che dà origine a perdite fino a quando alcuni non abbandonino il campo: in definitiva la dd' può risultare meno inclinata e quindi il dislocco CA dal punto di minimo costo può ridursi. Cfr. atti di Villari nella Riv. di scienze econ. 1941 o 1942

clinata della prima, perchè le possibilità di vendita sono maggiori quando i concorrenti non hanno ancora ribassato il prezzo. E poichè il ribasso non è mai immediatamente generale, qualche singolo produttore avrà convenienza a muoversi lungo questa curva, imitato però ben presto da altri e sopratutto seguito da nuovi concorrenti che entrano in campo.

Si vede dunque che la possibilità di controllare in parte il mercato fa sì che il prezzo non eguagli il costo unitario minimo dei produttori; e fa, d'altra parte, sorgere nuovi concorrenti. Con ciò si riduce la quantità venduta da ciascuno; e la curva di domanda del primo tipo si avvicina agli assi della figura e diviene più inclinata. Il processo continua fin quando tale curva (*DD'*) non venga a intersecare quella dei costi unitari in un punto (*E*) nel quale la seconda curva di domanda (*dd'*) sia tangente e si disponga al di sotto della curva dei costi. Cessa allora ogni possibilità di movimento da parte dei concorrenti e, mentre il prezzo (*EC*) risulta maggiore di quello che potrebbe ottenersi in un regime di *perfetta* concorrenza, la quantità venduta da ogni concorrente è minore di quella che si avrebbe in tale regime. Se ne conclude che le possibilità di produzione da parte delle imprese non vengono interamente sfruttate e che la collettività ha un danno il quale si manifesta nell'aumento del prezzo (1): si constata inoltre che, in definitiva, i concorrenti non riescono a percepire alcun profitto straordinario.

---

(1) Una dimostrazione analitica è data da J. R. Hicks, *art. cit.*

Quindi: ricavo marginale = costo marg.
(si faccia il diagramma tipo Robinson)

v. Fontigny, Bulletin de Louvain
1935 p. 33. verso la fine

Questa è la prima ed essenziale impostazione della teoria della concorrenza *monopolistica*. Ora bisogna completarla e qualificarla (1). Lo stesso Chamberlin introduce un elemento che, aggiungendosi a quello precedente (variazione del prezzo), contribuisce a determinare la posizione finale: è, questo elemento, la variazione della qualità del prodotto. Se, per ipotesi, i concorrenti godono di un profitto anormale, qualcuno di essi (imitato poi dagli altri e da nuovi concorrenti) migliorerà il prodotto per attirare a sè altri clienti. La curva dei costi unitari viene così ad innalzarsi, in un modo che non può essere precisato rigorosamente, ma certo in guisa da rendere più pronta la determinazione del punto E, dove la curva dd' diviene tangente alla nuova curva dei costi unitari.

9. Che il miglioramento del prodotto avvenga in modo uguale per tutti i concorrenti è ipotesi artificiosa e tutt'altro che soddisfacente; ma è, tuttavia, implicita nelle precedenti considerazioni del Chamberlin. Si tratterà poi di vedere se la formulazione del Chamberlin possa ancora sussistere quando si abbandoni quell'ipotesi (§ 10).

Ora si cerchi d'introdurre in quella formulazione, seguendo l'autore, un altro elemento fondamentale del mer-

(1) Il Nichol ritiene che la curva di domanda dd' si debba considerare come rotta in due parti nel punto di equilibrio: per piccolissime variazioni di prezzo la domanda specifica non muta: è solo oltre due limiti superiore e inferiore rispetto al prezzo di mercato che si riscontra una variazione della domanda (ossia curve specifiche decrescenti). Vedasi A. J. NICHOL, *Imperfect competition* in « The American Economic Review » suppl. marzo 1934, pag. 31, e *The influence of marginal buyers on monopolistic competition*, « Quarterly Journal of Economics », novembre 1934.

cato: la *réclame,* come strumento di diffusione del prodotto e, più in generale, il complesso delle spese di vendita. Queste si debbono considerare come un costo aggiunto a quello indicato dalla *cc'* (Fig. 1); ma occorre notare che l'aggiunta di una quantità maggiore o minore di spese di vendita tende a spostare la clientela. Dato ciò, è possibile tener conto di questo elemento, che può anche rappresentare e rappresenta talvolta per la collettività uno sperpero, senza abbandonare il ragionamento precedente? o non vieta esso, per la sua variabile misura, di ritenere determinato l'equilibrio?

In realtà l'equilibrio è determinato solo quando si supponga che anche le spese di vendita siano uguali per tutti i

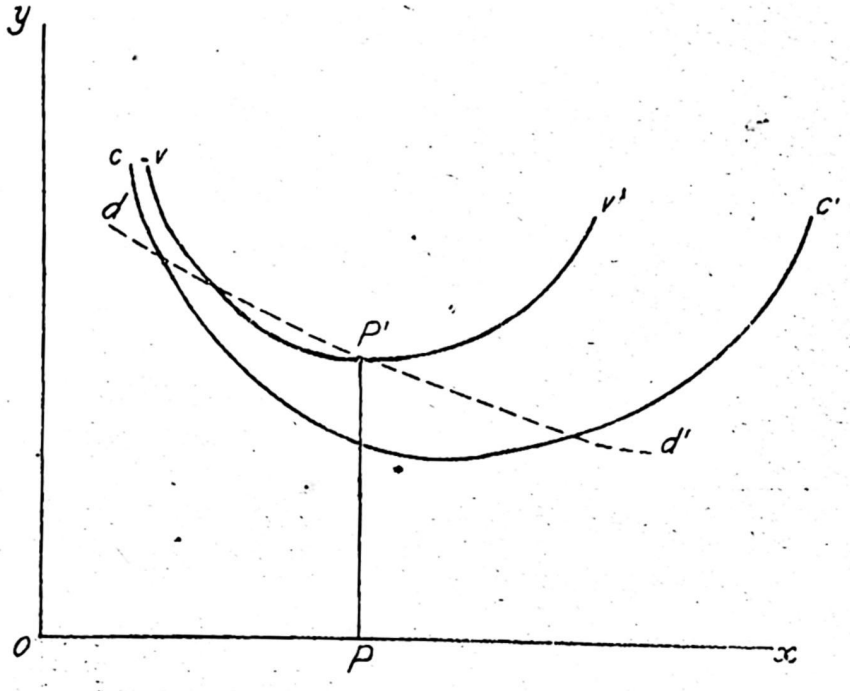

Fig. 2

concorrenti. Si consideri infatti brevemente quest'ipotesi (Fig. 2).

Se la *cc'* è ancora la curva dei costi unitari per le imprese concorrenti, possiamo, per semplicità, supporre che sia già raggiunto l'equilibrio, in *P'*: vediamone le caratteristiche. Il costo unitario complessivo (comprese cioè le spese di vendita) è *PP'* ed è uguale al prezzo perchè la concorrenza tra imprenditori elimina, come già si è detto, i profitti straordinari. In *P'* passa una curva dei costi unitari complessivi, che non è tracciata nella figura e si suppone costruita computando le spese di vendita fra le spese generali, vale a dire, mantenendole costanti (1): a questa curva è tangente la *dd'* per le ragioni esposte nel precedente paragrafo. Ma in *P'* passa altresì un'altra curva di costi unitari complessivi (*vv'*), costruita col seguente criterio (2): le spese unitarie di vendita, aggiunte al costo di produzione espresso dalla *cc'* sono quelle occorrenti perchè i consumatori vengano ad acquistare dal produttore, a prezzo costante, la quantità del bene di cui *vv'* è funzione: perciò questa curva s'innalza rapidamente a destra del punto *P'*. Nella posizione d'equilibrio la *vv'* raggiunge in *P'* il suo minimo: ciò è quanto dire che il produttore non può variare le spese di vendita, e correlativamente la quantità venduta, senza incorrere in perdite (3).

---

(1) Si possono ritenere costanti perchè le imprese sono eguali fra loro ed hanno appunto stabilito, con quelle spese generali, i loro rapporti di concorrenza di fronte ai consumatori.

(2) E' questo, in breve, il pensiero del Chamberlin.

(3) Osserva il CHAMBERLIN, *op. cit.*, pag. 161, che l'ascissa del punto *P'* può anche essere maggiore di quella corrispondente al punto di minimo della

E da questa condizione vengono determinate le spese di vendita per ogni impresa.

Tuttavia, come già si è accennato, il punto P' è individuato dalla condizione ora esposta solo nell'ipotesi di uguale comportamento di tutte le imprese. Questa ipotesi implica una serie di movimenti combinati: variazioni del prezzo, miglioramento del prodotto e variazioni delle spese di vendita (le quali, in fondo, per il consumatore, sono un miglioramento del prodotto); movimenti che portano al punto d'equilibrio P', sopra definito, in modo analogo a quello descritto per le due prime specie di movimenti. Ma che cosa accade al di fuori di quell'ipotesi, certamente irreale?

10. Accade che la differenziazione del prodotto, quale appare agli occhi del consumatore, permette la formazione di profitti straordinari. E la pubblicità, cioè la forma più vistosa delle spese di vendita, mira appunto a questo scopo. Similmente può aversi un miglioramento o una trasformazione anche soltanto apparente del prodotto allo scopo di rafforzare il legame con la clientela. Quando ciò sia avve-

---

cc': ciò si dimostra riflettendo che P' trovasi sul ramo discendente di una curva (quella non tracciata nell a figura) le cui ordinate superano quelle corrispondenti della cc' per una quantità decrescente. In ogni caso, *ceteris paribus*, l'ascissa del punto P' è maggiore di quella del punto di equilibrio E sulla cc' della Fig. 1: vale a dire, la quantità prodotta da ogni impresa si restringe maggiormente quando non vi sono spese di vendita (o non sono *considerevoli*); e si potrebbe aggiungere similmente che anche il miglioramento del prodotto provoca un aumento della quantità prodotta da ogni impresa: le dimensioni dell'impresa si estendono, ma il costo aumenta. Nè ad ogni modo si raggiunge la posizione ottima dal punto di vista produttivo: infatti, il punto di minimo si raggiunge soltanto sulla vv', la quale però è una curva che non esprime i veri *costi di produzione*.

nuto, per modo che la clientela non si ripartisca più ugualmente fra i produttori e non abbia eguale facilità a spostarsi dall'uno all'altro, cade la conclusione illustrata dalla Fig. 1. Il giudizio che occorre dare della teoria del Chamberlin è quindi in sostanza un giudizio di sfiducia sull'utilità di una formulazione che si rivela inadatta a successivi sviluppi e complicazioni (1). V'è, anzi, quasi una contradizione fra il riconoscimento della capacità di attrarre, con ribassi del prezzo, la clientela altrui e l'esclusione di ogni forma di differenziazione del prodotto o di speciali mezzi ed abilità dell'uno o dell'altro concorrente (2).

Per dare un significato concreto alla teoria della concorrenza monopolistica, bisogna perciò introdurvi l'esame delle condizioni particolari, di privilegio ecc., dei produttori. Ma, allora, ci si avvicina alla teoria dell'oligopolio, come del resto riconosce per primo lo stesso Chamberlin: si accoglie il concetto della più o meno rigida formazione della clientela e, tenendo conto dei possibili spostamenti di questa

---

(1) Vedasi pure N. KALDOR, *Market imperfection and excess capacity*, in « Economica » febbraio 1935, e il *cit. art.* dello HICKS.

(2) Con ciò non si nega che la formulazione del Chamberlin (e della Robinson) giovi a chiarire in prima approssimazione il fenomeno dell'aumento del prezzo conseguente all'aumento del numero dei produttori. Ma devesi riconoscere l'importanza pratica limitata di questo fenomeno, quando non sia accompagnato da altri elementi monopolistici. In se stesso, quel fenomeno esprime null'altro che la necessità di occupare, nell'esercizio di rivendita di alcuni prodotti al minuto o in altre attività di piccola produzione e di piccolo commercio, una certa parte della popolazione. Ed è anche determinato, in parte, dalla necessità di ripartire topograficamente la produzione per maggiore comodità dei consumatori: a ciò, in sostanza, è dovuto il prezzo relativamente alto.

e del sorgere di nuovi concorrenti, si determina (1) la posizione di massimo utile per i singoli produttori. Da ora in poi la concorrenza monopolistica sarà intesa in questo ultimo senso, mentre l'oligopolio verrà inteso nel senso particolare del numero fisso (e scarso) dei produttori.

Nella prima, la posizione del massimo profitto netto non è in ogni caso caratterizzata da una dimensione dell'impresa inferiore a quella ottima. Molti fattori invero influiscono sulla dimensione assunta dalle imprese. Quando la clientela è di lusso e, quindi, relativamente ristretta, è probabile che la domanda si riduca molto quando il prezzo diminuisce: la dimensione dell'impresa può, in questo caso, essere inferiore a quella ottima. Similmente nel caso dei servizi professionali. Quando invece si tratti di un prodotto nuovo e rivolto a soddisfare le esigenze della gran massa dei consumatori, la dimensione di un'impresa — se vi è concorrenza *monopolistica* — può anche superare la così detta dimensione ottima, senza però giungere al punto in cui il prezzo eguaglia il costo marginale.

Ma i fattori più importanti sono quelli interni all'impresa. La scarsa divisibilità dell'impiego di alcuni fattori di produzione fa sì che la dimensione dell'impresa sia o più ampia o più ristretta di quella corrispondente al massimo

(1) Quando però si voglia anche considerare il complesso delle spese di vendita e sopratutto la *réclame,* s'introduce, come già si è accennato, un elemento di indeterminatezza. Entra in giuoco, allora, la tattica di superamento reciproco delle imprese, rispondente a criteri necessariamente variabili di previsione: il problema è analogo a quello della tattica degli oligopolisti.

profitto netto [ammesso che si possa determinare (1)]; e si crea talora un eccesso di capacità produttiva per ragioni diverse da quelle illustrate nel § 8 secondo la teoria del Chamberlin.

Inoltre una ragione di antieconomicità nella struttura delle imprese è data dal fatto che gli imprenditori cercano talvolta di dedicarsi a *più* attività produttive, unendo processi che tecnicamente non sono fra di loro molto vicini (2). Si determina allora un risultato inverso a quello cui mirano i grandi complessi produttivi organizzati correttamente: il costo di produzione è elevato, e il maggior costo è quasi un premio per il rischio della concorrenza — leale o sleale — che può provenire dagli altri produttori della merce prodotta principalmente: si vuole, infatti, avere la possibilità di vendere sul mercato anche prodotti secondari se la concorrenza monopolistica per il prodotto principale si acuisce. E ciò, evidentemente, aggrava il danno sociale che proviene dalla concorrenza *monopolistica* (3).

---

(1) N. KALDOR nell'*art. cit.* mostra le difficoltà di questa determinazione da parte dell'imprenditore: difficoltà che possono riassumersi nell'incertezza dell'azione dei concorrenti, nel futuro immediato o remoto. Questa ragione stessa tratterrebbe, inoltre, secondo il Kaldor, l'imprenditore dall'attirare a sè la clientela altrui nelle ipotesi semplificate del § 8, sicchè la costruzione del Chamberlin perderebbe uno dei suoi sostegni.

(2) N. KALDOR, *cit.*, pag. 47 e segg.

(3) Con grande precisione e chiarezza il GOBBI (*Trattato di economia*, Milano, 1923, § 689) così indica alcuni danni della concorrenza imperfetta: «... si notò come la concorrenza conduca talora ad un aumento di spese per la pubblicità o per gli intermediari... Talora si mettono in troppi ad imitare quel ramo di produzione in cui si è visto qualcuno ottenere larghi guadagni: sebbene anche in tal caso si tenda verso la produzione della quantità che trova compratori a prezzo rimuneratore, vi si tende attraverso uno spreco di mezzi produttivi che mediante uno studio dei bisogni del mercato fatto per conto comune e la subordinazione ad una direzione unica si eviterebbe».

v. pure G. d. E. 1924 p. 79 (Gobbi)

11. Venendo ora a parlare dell'*oligopolio*, e volendo evitare le discussioni matematiche sul vario atteggiamento degli oligopolisti, ci si dovrà accontentare di pochi cenni generici intorno alle più recenti trattazioni. Le quali, del resto, mentre hanno fatto avanzare notevolmente la teoria pura del monopolio plurimo, non sono rimaste sempre abbastanza aderenti ai fatti nei quali si riscontrano posizioni di oligopolio.

Le questioni più importanti sono quelle: *a*) della determinatezza dell'equilibrio; *b*) dello scopo perseguito dai produttori e dell'azione tattica conseguente. E' stato riconosciuto dagli studiosi che la soluzione del primo problema dipende strettamente dalla risposta data al secondo quesito. Se, per esempio, si ammette che i singoli produttori si propongano di ottenere un massimo profitto *attualmente*, e la loro azione consiste quindi nel variare la quantità prodotta ed offerta mentre rimane inalterata l'offerta dei rivali, e se inoltre si ammette che il prezzo nel mercato sia unico, il problema dell'equilibrio è determinato e si ha la soluzione di Cournot, a meno di casi eccezionali (particolare andamento delle curve dei costi) che non sembrano rivestire grande importanza in relazione alle ipotesi fondamentali.

Il progresso della teoria consiste appunto nell'abbandono dell'ipotesi del prezzo unico, e nella sostituzione di altri criteri per l'azione dei produttori. Se il prezzo non è unico, l'azione può consistere nella variazione del prezzo invece o oltre che della quantità; e può essere più o meno lungimirante, in ispecie quando i gusti del mercato non siano ancora ben formati. Così il problema diviene inde-

v. Lezioni di Fenizio 1944
S. Fackelberg

terminato. Ma si possono introdurre altre ipotesi (più o meno corrispondenti al vero): che un produttore oligopolista preveda una certa reazione dei rivali e ne tenga conto nel preordinare la sua azione, e che questo metodo tattico sia non solo unilaterale ma bilaterale (il caso più importante di oligopolio, e che meglio si tratta analiticamente, è quello del duopolio): osserva lo Hicks (1) che in tal modo il problema diviene determinato, ma presenta anche il fenomeno caratteristico dei successivi ribassi di prezzo i quali conducono quasi al prezzo di concorrenza.

Anche la formula [1] dell'Amoroso si introduce in quest'ordine d'idee. Essa prospetta la sola situazione di equilibrio: rimane quindi aperto il problema della via che ad esso conduce (cioè dei movimenti successivi), e similmente il problema della compatibilità delle equazioni [1] per i singoli produttori. Ma, mentre è da ritenere che si possa determinare teoricamente anche la successione dei movimenti (almeno in casi particolari), appare evidente un pregio della detta formula. Per essa si concreta la *reazione* dei produttori rivali in una variazione della quantità prodotta, determinata secondo le possibilità di vendita che hanno i singoli produttori: si eliminano quindi le reazioni aventi carattere coercitivo o di rappresaglia (le quali impediscono di ritenere determinato il problema) e le reazioni puramente congetturali del Frisch, le quali, introdotte nell'espressione ma-

---

(1) Hicks, *art. cit.*, pag. 15. Sul problema del duopolio, fra gli articoli recenti si veda: R. H. Coase, *The problem of duopoly reconsidered*, « Review of economic studies », febbraio 1935, e A. J. Nichol, *Edgeworth's theory of duoply price*, « Economic Journal », marzo 1935.

tematica che dà il massimo del profitto, la rendono bensì più generale ma ne sminuiscono forse il significato concreto.

12. L'analisi precedente dei più notevoli aspetti della concorrenza imperfetta riguarda, più che altro, il rapporto fra prezzo e costo di produzione. Col porre in rilievo gli effetti della anelasticità del mercato, delle indivisibilità degli investimenti, della condotta più o meno aggressiva dei produttori, si è implicitamente veduto come l'ordine corporativo possa ricondurre un rapporto di parità fra prezzo e costo con vantaggio dei consumatori. Ma le posizioni monopolistiche o quasi monopolistiche devono anche essere analizzate per riguardo ai singoli elementi del costo, allo scopo di vedere se v'è corrispondenza tra il valore di ciò che è prodotto (al margine) e la rimunerazione concessa ai singoli fattori di produzione (e particolarmente al lavoro).

Lasciando per ora da parte l'esame delle variazioni, che fattori dinamici o congiunturali possono determinare nelle rimunerazioni dei fattori produttivi (vedasi il capitolo III), si può senz'altro enunciare un'importante caratteristica delle posizioni di concorrenza imperfetta. Ogni qualvolta l'imprenditore abbia la possibilità di agire sul prezzo del prodotto viene a mancare la suddetta corrispondenza: la rimunerazione del fattore, e particolarmente del lavoro, non giunge ad uguagliare il valore del prodotto marginale ad esso dovuto. E la differenza è maggiore, ossia il profitto per l'imprenditore si accresce, quando l'imprenditore sia in condizione così favorevole di fronte ad

un fattore di produzione da poterne influenzare il prezzo mediante una variazione della quantità domandata (1).

Il contratto collettivo, nell'economia corporativa, ha, fra gli altri scopi, quello di eliminare codesta eventualità sfavorevole ai lavoratori.

13. Non essendo possibile separare l'azione corporativa sulla *distribuzione* della ricchezza (che verrà esaminata estesamente nel prossimo capitolo) da quella inerente alla produzione, dobbiamo limitarci, nel concludere sopra la concorrenza imperfetta nel campo della produzione, ad alcuni accenni sugli indirizzi concreti dell'intervento corporativo. Si vedrà in seguito come l'intervento stesso operi una trasformazione dell'ambiente nel quale si svolge l'attività produttiva; e come le reazioni degli imprenditori e, più in generale, dei produttori-risparmiatori costituiscano un limite alla convenienza di tale trasformazione. Per ora, possiamo soltanto contrapporre genericamente alle varie manifestazioni della concorrenza imperfetta certi criteri di azione corporativa.

Converrà facilitare al consumatore l'acquisto dei beni, eliminando le clientele forzate che generano profitti di monopolio, e fissando, talvolta, prezzi massimi di mercato. Converrà pure assicurare ai produttori il rifornimento delle materie prime e dei semi-lavorati all' infuori di situazioni monopolistiche. Ogni qualvolta, insomma, un offerente riesca ad avere per sè una parte della domanda

(1) Non è difficile dare una dimostrazione analitica di tali proposizioni.

(più o meno rigida) bisognerà sorvegliare che il fenomeno sia contenuto entro certi limiti: eliminarlo del tutto è impossibile, e sarebbe ad ogni modo dannoso poichè l'impossibilità di attrarre tutta la domanda del mercato è proprio l'elemento che impedisce alle grandi imprese (a costi decrescenti) di giungere al monopolio totale; ma si dovrà cercare di eliminarne gli inconvenienti. Così l'unificazione dei tipi, gli spacci consorziali, il favore concesso alle cooperative di produzione (1) nonchè alla creazione di sostituti per determinate merci, mirano a tale scopo.

La lotta socialmente improduttiva fra le imprese dovrà essere contenuta, sopratutto in rapporto al sopraggiungere di nuove imprese che può dare luogo ad un eccesso di capacità produttiva, con successiva restrizione delle vendite per tutte le imprese e con rialzo di prezzi: è quindi opportuno e giustificato il controllo dei nuovi impianti industriali. Inoltre, i consorzi obbligatori o facoltativi (ma sorvegliati) possono evitare nel mercato una situazione di equilibrio instabile o di permanente squilibrio, quale si verifica talora tra pochi produttori per l'accaparramento di un certo servizio produttivo.

In ogni caso, devono essere tenuti presenti i rapporti di sostituzione e di complementarietà, per evitare che si generino squilibri da una sezione all'altra del mercato; e per evitare che un imprenditore approfitti della situazione

---

(1) Si confronti, ad esempio, l'accordo fra la Confederazione nazionale fascista dei lavoratori dell'industria e l'Ente nazionale fascista della cooperazione, del 20 aprile 1935-XIII.

in cui trovasi un produttore di beni complementari. Non bisogna poi dimenticare che, per la collettività, ogni nuova iniziativa privata può causare una perdita ad altri: il bilancio tra valore e costo marginale — allorchè si tratta di giudicare quell'iniziativa da un punto di vista sociale — deve essere completo.

In relazione all'andamento crescente o decrescente dei costi per le singole imprese può essere talvolta necessario (costi decrescenti) delimitare la quantità prodotta da una singola impresa, tal'altra converrà fissare delle tariffe (con discriminazione di prezzi intesa ad accrescere il consumo) per la prestazione di determinati servizi. E in generale, come osserva il Demaria, giova per lo più limitare l'azione corporativa a quell'uno o a quei pochi imprenditori che abbiano una reale forza monopolistica.

In questo modo, con una serie d'interventi *parziali* delle corporazioni e dei sindacati, secondo la rispettiva competenza, si può ottenere l'eliminazione di molti « attriti » nella produzione, con tutto vantaggio dei lavoratori.

Capitolo III.

L'AZIONE CORPORATIVA NEL CAMPO DELLA DISTRIBUZIONE E IN QUELLO DELLA PRODUZIONE

14. Nel campo della distribuzione il sistema corporativo può proporsi ed effettivamente si propone:

a) di ottenere la corrispondenza (§ 12) fra le rimunerazioni dei fattori produttivi e le loro produttività marginali (1): mediante l'eliminazione degli attriti e una pron-

(1) Il teorema delle produttività marginali si può intendere nel seguente modo: la produttività marginale di ogni fattore di produzione è tendenzialmente uguale al rapporto fra il prezzo del fattore e il prezzo del prodotto. In questi termini il teorema vale: *a*) per i fattori che costituiscono elementi del costo marginale, quando il costo marginale stesso è uguale al prezzo (esclusa quindi la « rendita »); *b*) per tutti i fattori se il costo marginale è uguale al costo unitario minimo: in questa ipotesi è possibile affermare che la quantità prodotta del bene, in condizioni di equilibrio, è uguale alla somma dei prodotti che si ottengono moltiplicando le quantità impiegate dei fattori per le corrispettive produttività marginali; *c*) una ipotesi particolare, nella quale è sempre e necessariamente valido il teorema delle produttività marginali, è quella che pone la quantità prodotta come funzione omogenea di primo grado dei fattori di produzione. Quest'ipotesi, formulata dal Wicksteed, fu specialmente discussa dal Walras e dal Wicksell: si veda in proposito l'ottima esposizione di J. R. Hicks, *Theory of wages*, London 1932, App. I. L'ipotesi Wicksteed, mentre non può essere accolta in generale, è presumibilmente valida per piccole variazioni intorno alla posizione d'equilibrio. Come dimostra lo Hicks, qualora si considerino posizioni di piena concorrenza, e pertanto di costo unitario minimo per tutte le imprese, è possibile ragionare matematicamente (per piccole variazioni) come se l'ipotesi Wicksteed fosse in realtà verificata.

ta repressione dei vari abusi monopolistici, si viene così a realizzare quella posizione che già nella *Premessa* abbiamo chiamata normale (§ 3);

b) di operare sulle condizioni generali della produzione, facendo sì che il fattore « lavoro » si avvantaggi di un aumento del fattore « capitale ».

L'intento *b*), che ora si considera, può essere coordinato con l'intento indicato sotto *a*). E a questo proposito sorge il problema degli effetti risultanti, nel mercato, da una mutata combinazione dei due fattori produttivi fondamentali: capitale e lavoro; problema che, evidentemente, deve essere anzitutto preso in considerazione per l'ipotesi di *totale* impiego dei fattori nell'industria considerata (o nel complesso della produzione nazionale) e che si presenta altresì interessante nell'ipotesi di parziale disoccupazione.

Lo strumento logico più efficace per affrontare tale problema è, certamente, il concetto di *elasticità di sostituzione* tra due fattori produttivi, concetto posto in rilievo dalla recente letteratura inglese (1). Non sarà inutile pre-

---

(1) Alla formulazione dello HICKS (*op. cit.*, cap. VI e App. III) è seguita quella della ROBINSON (*op. cit.*). Vi è stata poi una discussione nella « Review of economic studies », ottobre 1933 e febbraio 1934, fra R. F. KAHN, HICKS ed altri. V. inoltre: F. MACHLUP, *The commonsense of the elasticity of substitution*, « Review of economic studies », giugno 1935; KAHN e CHAMPERNOWNE, *Elasticity of substitution*, in « The Economic Journal », giugno 1935; HICKS, *Distribution and economic progress: a revised version*,

mettere un esame delle sue varie formulazioni, mirando a chiarirle e ad unificarle.

15. In via generale, e anche al di fuori del teorema delle produttività marginali, si può definire col Champernowne l'elasticità di sostituzione del fattore x al fattore y (indicata col simbolo σ_{yx}) nel seguente modo.

Supponendo che aumenti nel mercato l'impiego del fattore x, per una ipotetica sua maggiore disponibiltà, si considerino le variazioni del prezzo del prodotto (per il quale eventualmente si impieghino anche altri fattori la cui quantità resti però immutata), della quantità prodotta e del prezzo di un altro fattore y. Tali prezzi e quantità sono quelli che si determinano *nel mercato*, nell'ipotesi peraltro che non mutino le quantità del fattore y e degli altri fattori al di fuori di x. Indicando allora la quantità del prodotto con F, il suo prezzo con p, i prezzi dei due fattori di produzione con p_y, p_x e le loro quantità con y, x, si ha per definizione:

$$[2] \qquad \sigma_{yx} = \frac{\dfrac{\partial F}{\partial x}\,\dfrac{p_y}{p}}{\dfrac{\partial \dfrac{p_y}{p}}{\partial x}\,F}$$

« Review » cit., ottobre 1936; N. Kaldor, *Limitational factors and the elasticity of substitution*, « Review » cit., febbraio 1937.

La nota matematica del Champernowne presenta le basi per una semplificazione del problema.

Il reciproco di σ_{yx} può essere così espresso:

$$\frac{1}{\sigma_{yx}} = \frac{\frac{F}{p_y}\cdot\frac{\partial p_y}{\partial x} - \frac{F}{p}\cdot\frac{\partial p}{\partial x}}{\frac{\partial F}{\partial x}},$$

dove può scriversi f_x in luogo di $\frac{\partial F}{\partial x}$. Segue ancora:

$$[3] \quad \frac{1}{\sigma_{yx}} = \frac{F}{p_y}\cdot\frac{dp_y}{dF} - \frac{F}{p}\cdot\frac{dp}{dF} = w\,(p_y, F)_x + \frac{1}{\varepsilon},$$

nella quale espressione $w\,(p_y, F)_x = \frac{F}{p}\cdot\frac{dp_y}{dF}$ (quando varii x) significa la variabilità relativa di p_y rispetto ad F in conseguenza di una variazione di x, ed ε è l'elasticità della domanda del prodotto considerata positiva.

La formula [3] non è che uno sviluppo di quanto è implicito nella definizione di σ_{yx}, ma è degna tuttavia di essere esaminata, perchè presenta una relazione fra tre elasticità e fa, per così dire, da ponte fra quel vincolo di mercato che è la domanda dei prodotti e le possibilità di rimunerazione dei fattori produttivi. La relazione indicata dalla [3] assume infatti un significato sostanziale allorchè si ammetta che la produzione avviene con piena rispondenza al teorema delle produttività marginali. Si può allora sostituire, nella [2], la produttività marginale f_y al rapporto

$\frac{p_y}{p}$, e la derivata seconda mista $f_{yx} = f_{xy}$ all'espressione $\frac{\partial \frac{p_y}{p}}{\partial x}$, intendendo perciò σ_{yx} come definita *tecnicamente* dalla seguente uguaglianza (che è la definizione dello Hicks):

$$\sigma_{yx} = \frac{f_x f_y}{F f_{xy}} . \quad (*)$$

Se poi si ammette che i fattori impiegati *non siano più di due* e si considera F come funzione omogenea di primo grado dei fattori di produzione (ipotesi Wicksteed) o si riguardano soltanto *piccole* variazioni intorno a una posizione di *piena* concorrenza, è possibile risalire dalla precedente ad un'altra definizione, per sè autonoma, della σ_{yx}. Difatti, in queste ipotesi, la $F = x f_x + y f_y$ è un'identità *sempre valida*, di modo che si ottiene (1), derivando parzialmente rispetto ad x, l'identità

$$\frac{y}{x} f_{xy} = - f_{xx}$$

(ed in modo analogo si ottiene $\frac{x}{y} f_{xy} = - f_{yy}$). Ciò pre-

(*) La formula è simmetrica rispetto ad x e ad y, cosicchè $\sigma_{yx} = \sigma_{xy}$. Questa uguaglianza non sussiste invece al di fuori del teorema delle produttività marginali.

(1) Vedi pure HICKS, *Theory of wages*, pag. 243.

messo, la precedente definizione dello Hicks si trasforma nel seguente modo:

$$\sigma_{yx} = \frac{f_x f_y}{(x f_x + y f_y) f_{xy}} = \frac{f_x f_y}{(f_x f_{xy} + f_y \frac{y}{x} f_{xy}) x} =$$

$$= \frac{f_x f_y}{(f_x f_{xy} - f_y f_{xx}) x} = - \frac{\frac{f_x}{f_y}}{\frac{\partial \frac{f_x}{f_y}}{\partial x} x}$$

e infine

$$\sigma_{yx} = - \frac{\frac{\partial \frac{x}{y}}{\partial x} \frac{f_x}{f_y}}{\frac{\partial \frac{f_x}{f_y}}{\partial x} \frac{x}{y}} = - \frac{d \frac{x}{y}}{d \frac{f_x}{f_y}} \frac{\frac{f_x}{f_y}}{\frac{x}{y}}$$

che è appunto la definizione data dalla Robinson (1). Si vede che, nell'ipotesi ora considerata, non v'è differenza fra σ_{yx} e σ_{xy}.

16. Se ora si collega la definizione dello Hicks con la relazione [3], si riesce a precisare analiticamente alcune

(1) J. Robinson, *The economics of imperfect competition*, pag. 256 e segg. L'A. dichiara che la sua definizione è valida solo nell'ipotesi di perfetta concorrenza. E trascura d'altra parte, in tutto il suo ragionamento, i valori assoluti delle quantità x ed y, accontentandosi di conoscere il rapporto fra tali quantità e il corrispondente rapporto fra i prezzi (o le produttività marginali) dei fattori stessi, nonchè le variazioni dei rapporti. La definizione posta dall'A. vuole quindi riflettere l'ipotesi Wicksteed.

Si deve inoltre osservare che la Robinson suppone che inizialmente il prezzo di un fattore diminuisca e che perciò l'impiego del fattore sia relativamente maggiore, mentre nel § precedente abbiamo supposto senz'altro che aumenti l'impiego del fattore x. Sostanzialmente le due ipotesi non differiscono fra loro: si vedano comunque i §§ seguenti.

note proposizioni del Marshall. La precisazione analitica è incompleta, poichè si trascurano le variazioni della quantità offerta ed impiegata del fattore y: si ammette cioè, in prima approssimazione, che l'impiego di tale fattore sia rigido. Bisognerà poi eliminare questa restrizione; ma frattanto è utile osservare che, nelle ipotesi fatte, e intendendo σ_{yx} come determinata dai rapporti *tecnici* di produttività e complementarità tra i due fattori di produzione (1), è possibile porre una relazione fra la variabilità del prezzo dell'uno o dell'altro fattore, da un lato, e le due elasticità di sostituzione dei fattori e di domanda del prodotto dall'altro.

Considerando dapprima la variabilità di p_y si vede subito, dalla formula [3], che essa è *positiva*, *nulla* o *negativa* secondo che sia $\epsilon \gtrless \sigma_{yx}$; e conviene aggiungere che σ_{yx} è sempre positiva, perchè il rapporto $\frac{p_y}{p}$ tende ad aumentare, insieme con F, quando aumenti x (si confronti la [2]). La differenza fra ϵ e σ_{yx} non solamente determina il segno, ma influisce anche, secondo la formula [3], sul *valore* della variabilità relativa di p_y. Fermandoci però al segno, ci conviene di trarre senz'altro un'importante conseguenza dalla proposizione ora espressa. Quando si consideri, non una singola produzione, ma la produzione nazionale nel suo complesso (e qui appunto il problema diviene interessante), il prezzo p non ha più evidentemente alcun significato: e conviene attribuire a p il valore costante 1.

(1) Si può aggiungere, a maggior chiarimento, che il valore dell'elasticità di sostituzione non dipende dalle unità di misura dei fattori di produzione.

Essendo allora infinita l'elasticità di domanda del prodotto F, p_y tende certamente ad aumentare: ossia l'aumento di x, capitale, avvantaggia certamente i lavoratori, la cui rinumerazione unitaria *reale* aumenta. Conseguenza, questa, che riafferma la complementarità di interessi (almeno di lungo periodo) fra capitale e lavoro.

Ricerchiamo ora quale effetto abbia l'aumento della quantità x sul prezzo dello stesso fattore (ferma rimanendo la quantità y, che deve supporsi comprendente in sè tutti gli altri fattori). Abbiamo in generale $\dot{F}p = xp_x + y\,p_y$; e quindi, applicando il teorema delle produttività marginali:

$$\frac{d\,(Fp)}{d\,F} = \frac{d\,(xp_x)}{d\,F} + \frac{d\,(yp_y)}{d\,F},$$

$$p - \frac{p}{\varepsilon} = \frac{p_x}{f_x}\left(1 - \frac{1}{\varepsilon_x}\right) + y\,\frac{d\,p_y}{d\,F}, \quad (*)$$

$$\frac{1}{\varepsilon_x} = \frac{1}{\varepsilon} + \frac{y}{p}\,\frac{d\,p_y}{d\,F} = \frac{1}{\varepsilon} + \frac{y\,p_y}{F\,p}\,w\,(p_y, F)_x$$

Riscontrando la [3], e scrivendo k_x, k_y per indi-

(*) Con ε_x si indica l'elasticità della domanda del fattore x, positiva (come ε) se con l'aumento di x il prezzo p_x diminuisce, negativa invece nel caso opposto che non vogliamo escludere a priori. Si vedrà tuttavia, fra breve, che il secondo caso non può verificarsi nelle ipotesi considerate.

care le quote relative del prodotto (1) spettanti ai due fattori (ossia, rispettivamente, $\frac{x p_x}{F p}$ e $\frac{y p_y}{F p}$), troviamo

$$[4] \qquad \frac{1}{\varepsilon_x} = \frac{k_x}{\varepsilon} + \frac{k_y}{\sigma_{yx}}.$$

Questa relazione ci dice che la flessibilità del prezzo del fattore x, nelle ipotesi considerate, è una media arit-

---

(1) Le quote relative figurano espressamente, come è facile intuire, anche in altre formulazioni che si ricavano agevolmente dalle formule soprascritte. Qui può interessare far cenno di una trasformazione dell'elasticità di sostituzione nell'ipotesi di funzioni omogenee: trasformazione indicata dalla ROBINSON (in *Essays in the theory of employment*, London, 1937, pag. 118) con un procedimento diverso da quello qui adottato:

Diciamo v la quantità del fattore y che entra a far parte dell'*unità* del prodotto, cosicchè $v = \frac{y}{F}$ e, indicando con *log* i logaritmi naturali, $d \log v = d \log y - d \log F$. Allora σ può scriversi, in base alla [2], nel seguente modo: $\sigma = -\frac{d \log v}{d \log f_y} = -\frac{d \log v}{f_{xy}\, dx} f_y$. Tenendo conto poi dell'identità $f_{xy} = -\frac{x}{y} f_{xx}$, che vale (v. pag. 53) per le funzioni omogenee di primo grado, si trova $\sigma = \frac{d \log v}{d \log f_x} \frac{k_y}{k_x} = \frac{\frac{dv}{v}}{\frac{df_x}{f_x}} \frac{k_y}{k_x}$ sempre nell'ipotesi che aumenti il fattore x e se ne riduca quindi il prezzo reale (f_x) mentre y rimane invariato.

Un'altra interessante trasformazione della σ, che si dimostra facilmente, è la seguente: $\sigma = k_y e_x$, dove e_x è l'elasticità della domanda di x, nell'ipotesi che il prezzo sia espresso *in termini di prodotto* (ossia, per il teorema delle produttività marginali, $e_x = -\frac{f_x}{x f_{xx}}$). Questa elasticità vien presa in considerazione dal PIGOU (*Economia del benessere*, in « Nuova Collana Economisti », vol. X, pag. 533) per esaminare la variazione della quota relativa del fattore x (problema che accenniamo nel § 18) senza esplicito riferimento all'elasticità di sostituzione.

metica ponderata di due quantità: ossia, della *flessibilità* del prezzo del prodotto (p) e del reciproco della elasticità di sostituzione tra i due fattori: di tali due quantità la prima è positiva (per convenzione) in quanto che la curva di domanda è decrescente, e la seconda è altresì positiva perchè i due fattori, riassumendo in sè *tutti* i fattori di produzione, necessariamente presentano una relazione tecnica di complementarità (f_{xy} positiva). Dunque ε_x, nelle ipotesi fatte, è certamente positiva. Anche qui si vede che p_x varierà in misura maggiore o minore secondo che sia $\varepsilon \gtrless \sigma_{yx}$, giacchè nel primo caso ε_x risulta maggiore, e nel secondo minore, della elasticità di sostituzione.

17. Eccoci dunque a precisare le accennate proposizioni del Marshall, richiamate dallo Hicks (*op. cit.*) secondo la formulazione del Pigou. Ci soffermeremo solamente sopra due proposizioni.

Dalla [4] si deduce che quanto maggiore è l'elasticità di domanda del prodotto (ε), tanto maggiore è l'elasticità di domanda del fattore x, la cui quantità si suppone aumentata.

Dalla medesima formula inoltre si deduce che, se $\varepsilon > \sigma_{yx}$, l'elasticità ε_x è probabile sia tanto minore quanto minore è la quota di partecipazione relativa del fattore x al costo del prodotto. La riserva ora accennata (« *se* $\varepsilon > \sigma_{yx}$ ») è stata posta in rilievo dallo Hicks nell'esame generale della elasticità di domanda del fattore x in presenza di una certa elasticità di offerta dell'altro fat-

tore. Qui invece abbiamo voluto trascurare finora l'elemento di complicazione dato dall'offerta variabile dell'altro fattore, ed abbiamo nondimeno fatto risultare ugualmente ed in modo evidente la necessità di apporre alla proposizione del Marshall la suddetta limitazione.

18. Un problema interessante, posto e risolto dallo Hicks, è quello che consiste nel determinare la variazione delle quote relative spettanti all'uno e all'altro fattore di produzione. Quando si consideri la partecipazione dei due fondamentali fattori, il lavoro e il capitale, al complesso della produzione nazionale, la ripartizione del prodotto (o reddito nazionale) tra i due fattori può essere analizzata nelle sue variazioni in base al concetto di elasticità di sostituzione. Lo Hicks giunge alla conclusione (pag. 117) che per il fattore di cui aumenta la quantità disponibile (x) la quota relativa aumenta se l'elasticità di sostituzione tra i due fattori è maggiore dell'unità.

Questo enunciato è evidente per la stessa formula generale [2]. Quando, infatti, l'elasticità di sostituzione è maggiore di 1, la variazione relativa del prezzo del fattore y *in termini di prodotto* è minore della variazione relativa del prodotto stesso F, cosicchè, necessariamente, viene a ridursi la quota relativa spettante ad y (la cui quantità è immutata): ossia, per contrapposto, aumenta la quota relativa di x. Si ha poi il risultato inverso quando l'elasticità di sostituzione sia minore di 1. Solo quando tale elasticità sia pari ad 1 le quote relative non mutano; e in tal caso,

secondo i rilievi già fatti (§ 16), ε_x risulta maggiore dell'unità ove sia ε maggiore dell'elasticità di sostituzione.

19. Come il lettore avrà osservato, la prima definizione generale dell'elasticità di sostituzione, data nel § 15 (formula [2]), non è stata poi utilizzata nei paragrafi successivi se non per ipotesi particolari e con riferimento al teorema delle produttività marginali. Invero, è soltanto sulla base di questo teorema che si può univocamente determinare la variazione dei prezzi dei fattori produttivi, ammesso che inizialmente venga a mutare la quantità disponibile di uno di essi. Come si potrebbero determinare siffatte variazioni se i prezzi dei fattori non corrispondessero alle produttività marginali? Bisognerebbe introdurre nell'analisi teorica dei coefficienti atti ad esprimere il grado di monopolio di cui eventualmente godono singoli fattori; ciò, tuttavia, non costituirebbe un'esauriente *spiegazione* del risultato (1): ne sarebbe soltanto un'*esposizione*. Dobbiamo quindi riguardare lo schema della concorrenza perfetta come il solo che, non presentando indeterminatezza, può servirci da termine di paragone, sia riguardo alle variazioni dei prezzi dei fattori, sia ancora riguardo alle variazioni delle quote relative di prodotto ad essi spettanti.

Le conclusioni esposte devono però essere almeno integrate con la considerazione di una certa elasticità di of-

(1) W. Leontief, *Implicit theorizing: a methodological criticism of the neo-Cambridge School* « Quarterly Journal of Economics », febbraio 1937.

ferta del fattore y. E' chiaro che, se il prezzo del fattore y tende a crescere per effetto dell'aumento di quantità del fattore x, e se la curva di offerta di quel fattore ha inclinazione positiva, la variazione del prezzo sarà tanto più notevole quanto meno elastica è tale offerta. Nel caso limite, per una elasticità infinita di offerta, il prezzo di y non muta, essendo sempre possibile adeguare la quantità impiegata di questo fattore all'accresciuto ammontare disponibile del fattore x. E, se la curva di offerta del fattore y fosse decrescente, la combinazione dei due fattori presenterebbe un incremento relativo di y rispetto ad x, con la conseguenza (1) che la quota-parte del prodotto spettante a quest'ultimo fattore aumenterebbe solo nell'ipotesi di una elasticità di sostituzione *minore* di 1.

Ammesso che l'elasticità di domanda del prodotto superi quella di sostituzione (ciò che si verifica certamente per la produzione nazionale considerata *nel suo complesso*), il caso or ora accennato è l'unica eccezione alla regola sulle quote relative esposta nel § 18. In ogni altro caso, infatti, — e conviene rammentare anche il caso in cui l'offerta del fattore y tende a ridursi quando ne aumenta il prezzo corrispondente, ma non a ridursi di tanto quanto si riduce la domanda, nè tanto da render minore la rimunerazione totale richiesta —, il prezzo del fattore y varia nel senso dell'aumento, mentre il prezzo di x si abbassa. Ed essendovi in tal modo una sostituzione *relativa* del fat-

(1) Vedi KAHN, in « Review » cit. ottobre 1933, pag. 76: HICKS, « Review » ottobre 1936, pag. 4.

tore x all'altro fattore, la regola esposta (§ 18) delle quote relative, che deriva dal concetto stesso di sostituzione, non può non trovare applicazione.

20. Il problema fondamentale dell'economia corporativa essendo quello del tendenziale equilibrio della distribuzione, non meno che della produzione, non è difficile scorgere come le nozioni fin qui discusse ci siano di guida nell'esame dei rapporti fra progresso economico e distribuzione. Se l'azione svolta dai Sindacati e dalle Corporazioni riesce a fissare le rimunerazioni, in uno spirito di armonia e non di lotta, secondo le rispettive produttività marginali, superando quindi le varie difficoltà derivanti da imperfezioni della concorrenza, e se d'altra parte la medesima azione procura di accrescere opportunamente le quantità disponibili di taluni fattori, si può dire che il fine economico precipuo del corporativismo nel campo della ripartizione — quale, ad esempio trovasi enunciato nella Dichiarazione XII della Carta del Lavoro — viene ad essere efficacemente perseguito nella realtà dinamica (1). Ma un tale riconoscimento, di natura generica, vuol essere meglio chiarito nei suoi aspetti particolari. E, a questo riguardo, si presentano qui in primo luogo alcuni rilievi sulle varie specie di fattori impiegati nella produzione.

---

(1) Cfr. Del Vecchio, *I Principii* ecc., cit., capitolo sui rapporti di lavoro.

Non appena si passa dalla considerazione indistinta di due soli fattori — capitale e lavoro — all'esame specifico del vario operare di più fattori tra loro in parte concorrenti, si viene a riconoscere un intreccio di ripercussioni molto più complesse di quelle indicate precedentemente. E' vero che l'aumento del capitale, quando siasi raggiunto un assestamento *definitivo*, giova senza dubbio al lavoro, poichè ne rialza la rimunerazione *reale* in correlazione con la nuova produttività marginale; ed è pure vero che l'aumento della popolazione non nuoce, in definitiva, al salario, dato che secondo accertamenti del Bowley, del Douglas e del Colin Clark il salario tende a mantenere costante (1) la sua quota relativa (l'elasticità generale di sostituzione non appare quindi lontana dall' unità). Ma vi sono sempre i gravi problemi della transizione, sui quali torneremo in seguito; e vi sono pure le disparità di incremento dei singoli fattori specifici, nonchè i rapporti di succedaneità fra l'uno e l'altro di essi. Come bene dimostra lo Hicks (2). col moltiplicarsi dei fattori di produzione e dei prodotti, le elasticità di sostituzione parziali possono dar luogo all'aumento di un fattore a danno di un altro

(1) Vedasi ad es. COLIN CLARK, *National Income and Outlay*, London, 1937, pag. 110, ove si fa un confronto fra il 1929 e il 1935.

(2) « Review » cit., ottobre 1936, pag. 5-8. Lo HICKS conclude, a proposito dell'esistenza di più fattori, che riferendoci al rapporto fra *due* di essi (*A* e *B*), « dobbiamo attenderci, quando *A* aumenta, che la sua quota relativa venga ad aumentare più probabilmente ove l'offerta del fattore *B* sia elastica, e *B* sia, o cooperante in alto grado, oppure rivale in alto grado del fattore A ». Si vedano pure i due art. citati di KAHN e CHAMPERNOWNE in « The Economic Journal », giugno 1935.

(non soltanto per la quantità impiegata, ma anche per la rimunerazione *reale* unitaria e totale). E a queste sostituzioni di fattori si accompagnano sostituzioni di prodotti che possono essere controllate, ma non eliminate, da una politica corporativa atta ad influire sui gusti. Si vede dunque quanta varietà di stimoli e di controlli sia necessaria: stimoli alla formazione di certe quantità di fattori, controlli per la loro opportuna utilizzazione in quelle imprese che siano meglio preparate per un'estesa produzione (quale è richiesta dal mercato), da ottenersi eventualmente a costi decrescenti (1).

---

(1) Il fenomeno dei costi decrescenti non si presta ad essere inquadrato rigorosamente nello schema delle elasticità di sostituzione, poichè tali elasticità suppongono, come sopra è detto, i rendimenti costanti, sia pure per un breve tratto in vicinanza della posizione di equilibrio. Pertanto, ogni causa che alteri i processi di produzione permettendo una riduzione del costo a parità di prezzi dei fattori, è sostanzialmente estranea ai fenomeni considerati dalle suddette elasticità. Si può nondimeno affermare che una causa siffatta è sempre benvenuta, perchè viene ad aggiungersi all'effetto per se stesso benefico dell'aumento di un fattore (il capitale) operante in un ambiente tecnico stazionario. Un'invenzione sarà particolarmente vantaggiosa, in senso relativo, per i fortunati possessori del brevetto o dei mezzi tecnici corrispondenti — e ciò, di frequente, dà origine a fenomeni di concorrenza imperfetta, da controllarsi adeguatamente — ma è pure vantaggiosa, almeno a lungo andare, per la collettività riguardata nel suo complesso.

Talvolta i costi decrescenti sono dovuti all'imperfetta utilizzazione degli impianti, ossia al rapporto non ottimo fra capitale fisso e circolante, da cui deriva una divergenza fra il prezzo ed il costo marginale del prodotto. In questi casi, l'economia corporativa può attuare i classici interventi teorizzati dal Marshall e dal Pigou, avvicinandosi a quella che il Pareto chiamava « la linea delle trasformazioni complete » (Pareto, *Manuale di economia politica*, cap. VI, § 58).

Noto da ultimo che fra gli scrittori di economia corporativa G. U. Papi pone in rilievo la funzione cosiddetta *assicurativa* del sistema, da intendersi « nel significato tecnico di *sostituzione di un costo attuale minore a un costo attuale maggiore* ». (« Giornale degli Economisti », 1936, pag. 224: *Economia per piani ed economia corporativa*).

La produzione corporativa appare in tal modo intimamente collegata in un piano generale col fenomeno distributivo. Per impedire le reazioni, che significano abbandono o rallentamento della produzione e quindi distruzione di ricchezza, bisogna assicurare la corrispondenza tra offerte e domande in una successione e in un collegamento di imprese che non si trovino in posizione di privilegio monopolistico, nè temporaneo nè definitivo, e che non siano costrette da una sterile concorrenza imperfetta a mantenere, con sacrificio ed alternative varie, una clientela forse insufficiente rispetto alla capacità produttiva degli impianti (1).

Un rilievo particolare merita il commercio internazionale nell'ambito del piano corporativo. Molti scrittori riconoscono la grande importanza del commercio internazionale nei rapporti di sostituzione, che vengono a porsi in correlazione con le domande reciproche — più o meno elastiche — dei vari paesi. Essi procurano in tal modo di completare la teoria classica del commercio internazionale, ricercando l'effetto di un *aumento* di qualche fattore di produzione sul benessere collettivo, dipendente *anche* dalle possibilità di scambio internazionale. Ora il principio dell'*autarchia*, che qui si inserisce, consiste appunto nella ricerca di mezzi che, potenziando la produzione nazionale, consentano di ottenere

(1) Alle opere citate nel precedente capitolo si può aggiungere il richiamo di un'utile *classificazione* del MACHLUP: *Monopoly and competition: a classification of market positions*, in « American Economic Review » settembre 1937; e l'art. del CHAMBERLIN, *Monopolistic or imperfect competition?*, in « Quarterly Journal of Economics », agosto 1937.

nel mercato interno beni che prima si importavano, oppure consentano l'inizio o l'espansione di correnti esportatrici. Il primo compito può in modo speciale diventare un dovere — a prescindere, cioè, dai calcoli di costo — per determinati prodotti, mentre il secondo sta a riaffermare la possibilità, e non già l'esclusione, degli scambi economici con l'estero. I quali scambi possono svilupparsi soprattutto in ragione del carattere, notevolmente *elastico* (1), della domanda estera di prodotti italiani. Così può raggiungersi gradatamente una situazione, che non è di immobilità (2), ma di continuo e vigile adattamento alle varie esigenze internazionali, e che tende nel complesso ad assicurare una certa stabilità economica in confronto dell'estero.

21. Finora abbiamo fermato l'attenzione sugli *effetti* dell'incremento di uno o più fattori. E' necessario però fare altresì un cenno dei mezzi che possano consentire il raggiungimento dello scopo. Trattandosi del capitale, è ovvio che lo strumento idoneo viene soprattutto fornito dalla politica del credito, rivolta a prolungare la durata dei processi produttivi (3).

---

(1) Questo carattere presenta tuttavia l'inconveniente della possibilità di notevoli contrazioni.

(2) Cfr. le osservazioni di G. ARIAS in un saggio pubblicato nel vol. *Disciplina corporativa della produzione*, Firenze, Accademia dei Georgofili, 1935.

(3) A tale proposito giova osservare — poichè si è parlato precedentemente (§ 15 e segg.) delle funzioni omogenee di produzione — che la quantità prodotta *non* può certamente essere funzione omogenea di primo grado rispetto al tempo, inteso come durata del processo produttivo. Con le riserve sopra accennate, la funzione omogenea può accogliersi, invero,

Senza indagare gli innumerevoli aspetti di questo fondamentale problema, ci limiteremo qui a poche osservazioni sintetiche:

a) Anzitutto una parola sul carattere del saggio di interesse nel sistema corporativo. Il « saggio d'interesse », che costituisce la rimunerazione del capitale e tende perciò ad essere un *risultato* dei molteplici elementi reali in giuoco, appare anche, in un primo tempo e da altro punto di vista, come lo strumento monetario della politica della produzione. Spetta all'intuizione del governante, più che all'indagine dello studioso, la conciliazione dei due aspetti. La politica corporativa anticipa e preordina le future realizzazioni dell'apparato produttivo manovrando anche il *saggio d'interesse* (ed il credito), come del resto regola i *salari*, perchè sono questi i prezzi la cui formazione può essere meglio influenzata in un regime economico progressivo ed unitario, il quale peraltro non elimini l'iniziativa privata e non escluda del tutto i movimenti spontanei del mercato (1).

---

solamente per riguardo ai fattori che figurano disponibili in posizione di equilibrio (sia pure dopo un certo processo di capitalizzazione) e, in ogni modo, indipendentemente dal tempo. Questo è pure l'avviso di V. EDELBERG, *An econometric model of production and distribution*, « Econometrica », luglio 1936.

(1) Per tal modo le relazioni espresse dalle formule dei §§ 15 e segg. perdono il carattere schematico e deterministico proprio delle formule. Nel movimento storico, organizzato e diretto corporativamente, i dati del problema mutano di continuo. E conviene notare che siffatto mutamento non è semplicemente spontaneo. Spontaneo e multiforme appare certamente nelle economie non controllate; cosicchè a ragione, alcuni decenni or sono, B. CROCE poneva in rilievo la grande varietà delle cause operanti nel fenomeno della *caduta del saggio di profitto*, spiegato in modo unilaterale ed inesatto

b) Nel movimento generale della attività economica assume grande importanza la cosiddetta capacità di acquisto dei consumatori. Essa è un indice, quasi un controllo della corretta determinazione dei salari e degli altri redditi, poichè la produzione è ben indirizzata in qualità e quantità solamente quando i consumatori (che sono anche risparmiatori) desiderano e possono effettivamente acquistare le merci che via via si producono. A tale indice va naturalmente unito quello desunto dall'analisi del movimento dei prezzi (in ispecie dei beni strumentali) al fine di accertare che non vi siano processi di inflazione.

c) Dato che la formazione del risparmio nel sistema corporativo rimane libera, e non viene quindi a scomparire la classe dei capitalisti, è da escludere che le direttive impresse alla produzione giungano ad un grado tale di accumulazione di capitale da ridurre a zero il saggio di interesse. Una tale situazione è del resto puramente utopi-

---

dal Marx: « ...l'abbassamento del saggio di profitto può accadere per un aumento nominale dei salari a cagione della crescente rendita della terra; come può accadere per un aumento effettivo dei salari a cagione del più forte collegamento della classe operaia; come può accadere per un aumento anche effettivo dei salari in conseguenza del risparmio e della crescente accumulazione, che moltiplichi i capitali in cerca di impiego. Questa indagine si deve fare senza predisposizioni ottimistiche o pessimistiche, apologetiche o polemiche... « (B. Croce, *Una obiezione alla legge marxistica della caduta del saggio di profitto*, in « Materialismo storico ed economia marxistica », 4ª ediz., pag. 161). Questa varietà di cause e di azioni, talvolta contraddittorie, è caratteristica dei regimi economici di tendenza liberale. Il corporativismo si propone invece di moderare e, possibilmente, dominare le cause di variazione, diventando perciò esso stesso un fattore primo di variazione e di progresso.

stica. Per vero, qualche scrittore (1) ha voluto prospettare l'*ottimo* di offerta di lavoro e di capitale come individuato dal punto in cui il saggio d'interesse si annulla: tutto il frutto medio della produzione spetterebbe allora ai lavoratori; e da ciò si deduce che, sia la popolazione, sia il capitale, dovrebbero variare in modo da avvicendarsi di continuo intorno a quel punto. E' chiaro tuttavia che, a prescindere dalle difficoltà di un controllo in senso positivo e negativo della popolazione, quand'anche effettivamente si potesse raggiungere quel punto, cesserebbe ogni stimolo all'accumulazione, e lo Stato, avocando a sè la formazione del capitale, diverrebbe *socialista;* inoltre, in quel momento il saggio d'interesse perderebbe il proprio significato di elemento regolatore e di controllo.

Il sistema corporativo è pure lontano dalla concezione di un insieme di monopoli (o polipolio) per singoli settori di produzione (2), poichè siffatti monopolii, anche se affidati ad enti e non a persone fisiche, conserverebbero pur sempre la natura di organismi indipendenti e posti in lotta fra loro, con la conseguenza di sfruttare (nel senso già chiarito) certi fattori di produzione secondo l'ampiezza e le effettive caratteristiche della loro offerta sul mercato.

22. Infine si presentano i problemi della disoccupazione, sia del lavoro sia di altre energie produttive. Svi-

---

(1) Per es. J. E. MEADE, *An Introduction to economic analysis and policy*, Oxford, 1936, Parte IV, cap. II e III.

(2) Cfr. J. ROBINSON, *The economics of imperfect competition*, cit., cap. 27 (« A world of monopolies »).

luppando gli accenni che precedono sulla importanza della politica monetaria e del credito — la quale merita una trattazione separata —, è possibile scorgere come il problema (di lungo periodo) dell'assestamento delle forze produttive debba essere affrontato con mezzi idonei altresì al superamento delle difficoltà di congiuntura.

Quanto, in concreto, siano gravi codeste difficoltà è dimostrato dal fatto che le relazioni tendenziali di produttività fra i singoli fattori disponibili vengono considerate per lo più dagli scrittori come nettamente diverse, nell'ipotesi di disoccupazione, da quelle che invece potrebbero sussistere nell'ipotesi di occupazione totale. Se vi è disoccupazione, tutta la domanda dei fattori produttivi si altera e, rispetto ad un fattore, si può constatare che essa diviene più rigida di fronte a un'eventuale riduzione del suo prezzo ed è inoltre meno soggetta ad aumentare per effetto dell'aumentata disponibilità di altri fattori. Così la politica della congiuntura appare estremamente difficile, e talvolta non si riesce a superare l'ingorgo, nè con un aumento di salari, che può rivelarsi dannoso in ispecie dopo un certo periodo di tempo (1), nè con la riduzione nominale dei salari stessi.

Il sistema corporativo offre però, in questo campo, numerose risorse e mezzi d'azione: mezzi non soltanto

---

(1) Molto pregevoli sono, in proposito, i capitoli IX e X dell'opera citata di J. R. Hicks, *Theory of wages*. In essi vengono analizzati gli effetti di un aumento dei salari sull'occupazione in diverse categorie di industrie, dapprima secondo le idee del Böhm-Bawerk (vedi il classico studio: *Forza o legge economica?*, tradotto nella *Nuova Collana Economisti*, vol. XI,

monetari, ma di intervento e stimolo diretto alla produzione, e di controllo preventivo degli impianti e di agevolazione per lo spostamento della mano d'opera (uffici di collocamento); cosicchè, non sembra azzardato affermare che il problema di lungo periodo può essere affrontato e risolto, nel sistema corporativo, proprio perchè è possibile in primo luogo superare od attenuare notevolmente le difficoltà congiunturali.

---

pag. 328), ossia distinguendo il peso maggiore o minore dei salari nelle industrie aventi un rapporto più o meno alto fra capitale fisso e salari, poi con riguardo alle successive ripercussioni sulle domande dei vari beni strumentali (stimolate artificiosamente e quindi non durature), sulla creazione e disponibilità di risparmio e sulla efficienza stessa dei lavoratori. L'A. dimostra la propria sfiducia nel provvedimento di rialzo dei salari nella fase di depressione.

Intorno agli effetti di un aumento dei salari (non propriamente nella fase di depressione) sulle industrie aventi un diverso rapporto fra capitale tecnico e capitale-salari, vedasi pure G. Masci, *Variazioni dei salari e variazioni dei prezzi* in « Economia Politica Contemporanea », Saggi in onore di C. Supino, R. Università di Pavia, 1930: il Masci rileva che gli effetti sono diversi, a seconda che il rialzo dei salari sia dovuto a deficienza di mano d'opera ovvero ad aumento (per accresciuta produzione) della domanda di lavoro.

Per gli aspetti monetari della regolazione dei salari si consulti l'opera di J. M. Keynes, *The general theory of employment, interest and money*, London, 1936, la quale afferma, in sostanza, la necessità di un'azione e nel campo monetario e in quello degli investimenti, senza modifiche (almeno in via generale) del livello nominale dei salari.