stabilità degli stati. Secondo North esse sono di natura destabilizzante, una contraddizione fondamentale in termini marxisti. Lo sviluppo abbisogna di diritti di proprietà ben definiti, ma questi riducono l'ammontare di risorse estraibili dallo stato a suo favore. Ma anche la stagnazione genera instabilità, cioè la ricerca dei sudditi di nuovi governanti in grado di assicurare una migliore definizione dei diritti. Come si vede, le suggestioni sono allettanti e numerose, sì da ben giustificare l'inserimento di questo saggio e la sua lettura.

Il saggio di T. Borcherding ha subito nella traduzione un notevole ridimensionamento, che ne riduce la ricchezza di spunti originali e di osservazioni offerte. Hanno indotto a ciò motivi di spazio e la necessità di eliminare sovrapposizioni con argomentazioni similari svolte negli altri saggi qui presentati. Il lettore interessato è dunque invitato alla lettura del lavoro originale.

Borcherding è uno dei pochissimi economisti ad affrontare la spiegazione dell'esistenza delle burocrazie pubbliche, senza far riferimento a motivi contingenti, come l'esistenza precedente di una classe potente di burocrati interessati ad espandere il proprio peso e potere. Borcherding mette in evidenza due motivi, entrambi connessi a problemi informativi. Il primo è la complessità dei compiti da affidare, che rende difficile il controllo; il secondo è il perseguimento di obiettivi molto mirati di redistribuzione. Borcherding usa ripetutamente l'esempio della scuola pubblica a sostegno della sua tesi. Se si vuole che la scuola svolga effettivamente la funzione di egualizzazione delle opportunità, il ricorso al settore pubblico è inevitabile. Per realizzare questo obiettivo la scuola deve infatti fornire ai meno dotati quantità superiori di insegnamento, deve cioè operare una discriminazione molto attenta che solo persone mosse da motivazioni professionali e non dalla ricerca del profitto sono in grado di realizzare.

LA NATURA DELL'IMPRESA

di Ronald H. Coase

La teoria economica ha sofferto nel passato della sua incapacità di definire con precisione le ipotesi. Nella costruzione di una teoria gli economisti si sono sovente dimenticati di esaminare le fondamenta sulle quali veniva costruita. Questo esame è invece essenziale, non solo per prevenire incomprensioni e inutili dispute, che nascono dalla mancata conoscenza delle ipotesi su cui è basata una teoria, ma anche per l'estrema importanza che ha per l'economia la capacità di scegliere fra insiemi rivali di ipotesi. Si sostiene ad esempio che l'uso del termine "impresa" in economia può essere diverso dall'uso dello stesso termine da parte dell'uomo della strada. Poiché vi è un'evidente tendenza nella teoria economica ad iniziare l'analisi con l'impresa singola e non con il settore [Kaldor, 1934], diventa non solo ancor più necessaria una definizione chiara del termine "impresa", ma anche che venga chiarita la differenza, qualora esista, rispetto ad un'impresa del "mondo reale". Joan Robinson ha affermato[1]: «Le due domande che ci si deve porre nei confronti di un insieme di ipotesi in economia sono: sono trattabili? e vi è corrispondenza fra esse ed il mondo reale?». Quantunque, come mette in rilievo la Robinson «nel caso più frequente un insieme è trattabile e l'altro realistico», possono esistere filoni della teoria in cui le ipotesi pos-

Traduzione di The Nature of the Firm, *di Ronald Coase, in «Economica», 1937, pp. 386-405.* © *Tieto Limited 1988.*

[1] In *Economics is a Serious Subject*, p. 12.

sono essere al tempo stesso trattabili e realistiche. Spero di poter dimostrare in questo articolo che è possibile ottenere una definizione di impresa non soltanto realistica, cioè corrispondente a ciò che si intende per tale nel mondo reale, ma anche trattabile con i due più importanti strumenti di analisi economica sviluppati da Marshall e cioè l'idea del margine e quella della sostituzione, che congiuntamente danno luogo al concetto di sostituzione al margine.

1. Nella nostra ricerca di una definizione dell'impresa è utile considerare inizialmente il sistema economico allo stesso modo in cui viene normalmente trattato dagli economisti. Consideriamo la descrizione del sistema economico data da sir Arthur Salter: «Il sistema economico normale funziona autonomamente. Per le operazioni correnti non è assoggettato ad un controllo centrale, non ha bisogno di una sorveglianza dal centro. Per tutto l'insieme di attività e di bisogni umani, l'offerta si adegua alla domanda, la produzione al consumo, attraverso un processo automatico, elastico e di pronta risposta»[2]. L'economista pensa che il sistema economico sia coordinato dal meccanismo dei prezzi e che la società diventi non un'organizzazione, ma un organismo [Hayek, 1933]. Il sistema economico funziona da solo. Ciò non significa peraltro che non vi sia pianificazione da parte degli individui. Questi effettuano previsioni e scelgono fra alternative. Questo è necessario se vi deve essere ordine nel sistema. Ma questa teoria assume che le direzioni d'uso delle risorse siano direttamente dipendenti dal meccanismo dei prezzi. Infatti, un'obiezione correntemente mossa alla pianificazione economica è che questa cerca di fare soltanto quanto viene già fatto dal meccanismo dei prezzi[3]. Sir Salter ci dà però una descrizione molto imperfetta del nostro sistema economico. La descrizione non funziona per nulla al-

[2] Questa descrizione viene citata con approvazione da D.H. Robertson [1930] e dal professor Arnold Plant [1932].
[3] Vedi Hayek [1933].

l'interno di un'impresa. Per fare un esempio, nella teoria economica troviamo che l'allocazione dei fattori produttivi fra i diversi usi è determinata dal meccanismo dei prezzi. Il prezzo del fattore *A* diventa più elevato in *X* che in *Y*. Per effetto di ciò *A* si sposta da *Y* a *X* fino a che scompare la differenza fra i prezzi in *X* e *Y*, fatta eccezione di quella parte che serve a compensare altri vantaggi differenziali. Nel mondo reale ci accorgiamo però che vi sono vaste aree in cui questo non accade. Se un lavoratore si sposta dal reparto *Y* al reparto *X*, non è perché si è verificato un cambiamento nei prezzi relativi, ma perché gli è stato ordinato di farlo. Si può rispondere a coloro che argomentano contro la pianificazione economica, sostenendo che il problema è risolto dai movimenti nei prezzi, facendo notare che vi è una pianificazione all'interno del nostro sistema economico che è completamente diversa dalla pianificazione individuale cui ci siamo prima riferiti e che è analoga a quanto normalmente noi chiamiamo pianificazione economica. L'esempio precedente è tipico di una sfera piuttosto ampia del nostro sistema economico. Ovviamente questo fatto non è stato ignorato dagli economisti. Marshall introduce l'organizzazione come il quarto fattore di produzione; J.B. Clark attribuisce all'imprenditore la funzione del coordinamento; il professor Knight introduce i managers con il compito di coordinare. Come fa rilevare il professor Robertson troviamo «isole di potere consapevole in questo oceano di cooperazione inconsapevole, come grumi di burro che coagulano in un secchio di fior di latte»[4]. Ma, visto che si sostiene normalmente che il coordinamento viene effettuato dal meccanismo dei prezzi, perché una tale organizzazione è necessaria? Perché vi sono queste «isole di potere consapevole»? All'esterno dell'impresa i movimenti dei prezzi dirigono la produzione, che viene coordinata da una serie di scambi sul mercato. All'interno dell'impresa, queste transazioni di mercato sono eliminate e al posto della complicata struttura di mercato con transazioni di scam-

[4] *Op. cit.*, p. 85.

bio viene posto l'imprenditore/coordinatore che dirige la produzione[5]. È chiaro che si tratta di metodi alternativi di coordinamento della produzione. Tuttavia, considerando il fatto che se la produzione fosse regolata da movimenti nei prezzi, la produzione potrebbe essere effettuata senza alcuna organizzazione, ci dovremmo allora chiedere perché esistono le organizzazioni.

Ovviamente, varia enormemente la misura in cui il meccanismo dei prezzi viene sostituito. In un grande magazzino la collocazione dei vari reparti nelle diversi parti dello stabile può essere effettuata o dall'autorità che ha il controllo, oppure può essere il risultato di un meccanismo concorrenziale di prezzo per lo spazio. Nell'industria del cotone del Lancashire un tessitore può prendere a prestito un locale e un apparato motore e acquistare a credito un telaio e del filato. Normalmente, però, questo coordinamento dei fattori di produzione viene effettuato senza l'intervento di un meccanismo di prezzo. Come si vede, l'estensione dell'integrazione verticale, che comporta in effetti la soppressione del meccanismo di prezzo, varia fortemente da settore a settore e da impresa ad impresa.

Si può però, ritengo, assumere che il tratto caratteristico dell'impresa sia il superamento del meccanismo di prezzo. Essa è ovviamente legata, come afferma il professor Robbins [1932] ad «una rete esterna di prezzi e costi relativi», ma è importante scoprire la natura esatta di questo rapporto. Questa distinzione fra l'allocazione delle risorse effettuata all'interno dell'impresa e l'allocazione nel sistema economico è stata descritta vividamente da Maurice Dobb nella sua analisi della concezione del capitalista di A. Smith: «Si cominciò a vedere che vi era qualcosa di più importante dei rapporti all'interno di ogni fabbrica o di ogni unità capitanata da un imprenditore; vi erano i rapporti dell'imprenditore con il resto del mondo economico al

[5] Nel resto di questo articolo utilizzerò il termine di imprenditore per riferirmi alla persona o alle persone che, in un sistema concorrenziale, prendono il posto del meccanismo dei prezzi nel dirigere le risorse verso gli usi.

di fuori della sua sfera immediata ... l'imprenditore si occupa della divisione del lavoro all'interno di ogni impresa e pianifica ed organizza in maniera consapevole» ma «egli è collegato alla più ampia specializzazione economica di cui è soltanto un'unità specializzata. In questa sede svolge il suo ruolo come una cellula singola di un organismo più ampio, praticamente all'insaputa della funzione più ampia cui adempie» [1925, p. 20].

Dato che quando gli economisti considerano il meccanismo dei prezzi come uno strumento di coordinamento, essi ammettono inevitabilmente anche la funzione di coordinamento dell'"imprenditore", è molto importante analizzare perché il coordinamento sia operato dal meccanismo dei prezzi in un caso e dall'imprenditore nell'altro. Lo scopo di questo mio articolo è di colmare un vuoto esistente nella teoria economica fra l'ipotesi (fatta per taluni obiettivi) che le risorse sono allocate attraverso un meccanismo di prezzi e l'ipotesi (fatta per altri scopi) che quest'allocazione dipende dall'imprenditore/coordinatore. Il nostro compito è di spiegare su qual base, nella pratica, viene effettuata questa scelta fra alternative[6].

2. Il nostro compito è scoprire perché nasce l'impresa in un'economia di scambio specializzata. Il meccanismo dei prezzi (considerato semplicemente dal profilo della direzione delle risorse) può essere superato se la relazione che lo sostituisce è stata desiderata di per se stessa. Questo sarebbe il ca-

[6] È facile osservare che, quando lo stato si assume la direzione di un settore produttivo, esso viene a fare con la pianificazione qualcosa che precedentemente era svolto dal meccanismo dei prezzi. Ciò di cui non ci si rende conto normalmente è che ogni imprenditore, che organizza i rapporti fra i reparti della sua impresa, realizza qualcosa che potrebbe essere effettuato dal sistema dei prezzi. Ha dunque ragione Durbin [1936] a rispondere, a coloro che tendono a far risaltare i problemi connessi alla pianificazione economica, che gli stessi problemi sono risolti in un sistema concorrenziale dall'imprenditore. La differenza rilevante fra i due casi è che la pianificazione economica è imposta ai settori economici, mentre le imprese nascono liberamente, dato che rappresentano un modo più efficiente di organizzare la produzione. In un sistema concorrenziale vi è un ammontare ottimale di pianificazione!

so, ad esempio, se talune persone desiderassero lavorare sotto la direzione di un'altra. Tali individui sarebbero disposti ad accettare una cifra minore per lavorare alle dipendenze di qualcuno e le imprese nascerebbero naturalmente da questo fatto. Ma parrebbe che quella esposta non possa essere una spiegazione molto valida, dato che sembra operare una tendenza esattamente opposta a giudicare dall'importanza attribuita al fatto di «essere il padrone di se stesso»[7]. Ovviamente, se il desiderio fosse quello di controllare e non di essere controllati e di esercitare il proprio potere sugli altri, allora la gente dovrebbe essere disposta a rinunciare a qualcosa in cambio della direzione da parte di altri; cioè la gente dovrebbe essere disposta a pagare gli altri in misura superiore a quanto riceve per poter dirigere in base al meccanismo dei prezzi. Ma ciò implicherebbe che coloro che dirigono paghino per essere abilitati alla direzione, ciò che ovviamente non si verifica nella maggior parte dei casi[8]. Le imprese potrebbero esistere ancora se i consumatori preferissero merci prodotte da imprese a merci prodotte in altro modo; ma anche negli ambiti in cui ci si potrebbe attendere che le preferenze di questo tipo (se mai esistono) siano di importanza trascurabile riscontriamo nel mondo reale l'esistenza di imprese[9]. Non vi è dubbio che sono in gioco altri elementi.

La principale spiegazione del perché è vantaggioso creare un'impresa sembra essere il fatto che l'utilizzo del meccanismo dei prezzi comporta un costo. Il costo più evidente dell'organizzare la produzione tramite il meccanismo dei prezzi è quello

[7] Dawes [1934, p. 86] fa l'esempio «della migrazione verso il settore del commercio al dettaglio e delle assicurazioni da parte dei lavoratori specializzati meglio pagati, dovuta al desiderio (sovente quello principale nella vita di un lavoratore) di essere indipendente».

[8] Non si tratta però di pura fantasia. Si dice infatti che taluni dettaglianti guadagnino di meno dei loro commessi.

[9] Shove [1933, p. 116] fa osservare alla nota 1 che possono esistere preferenze di questo tipo anche se l'esempio dato è quasi l'opposto del caso citato nel testo.

di scoprire quali sono i prezzi che interessano[10]. Questo costo può essere ridotto, ma non eliminato, dalla comparsa di specialisti che vendono queste informazioni. Deve altresì essere preso in considerazione il costo di negoziare e di concludere un contratto separato per ogni transazione che avviene su di un mercato[11]. Nuovamente, in taluni mercati, come negli scambi di prodotti vengono escogitate tecniche per minimizzare questi costi di contrattazione; essi non sono però eliminati. È vero che i contratti non sono eliminati quando vi è un'impresa, ma essi sono di molto ridotti. Un fattore di produzione (o meglio, il suo proprietario) non ha la necessità di stringere una serie di contratti con gli altri fattori con cui deve cooperare all'interno dell'impresa, come sarebbe invece necessario se questa cooperazione fosse il risultato del funzionamento del meccanismo di mercato. A questa serie di contratti ne è sostituito uno solo. A questo stadio è importante mettere in rilievo le caratteristiche del contratto al quale si lega un fattore che viene impiegato in un'impresa. Il contratto è tale per cui il fattore, in cambio di una data remunerazione (che può essere fissa o variabile), accetta di obbedire alle direttive di un imprenditore *entro taluni limiti*[12]. La caratteristica essenziale del contratto è che potrebbe solo fissare i limiti al potere dell'imprenditore. All'interno di questi limiti quest'ultimo potrebbe dirigere gli altri fattori di produzione.

Vi sono ovviamente altri svantaggi, o costi, nell'uso del

[10] Secondo Kaldor [1934] una delle ipotesi della teoria statica è che «tutti i prezzi rilevanti siano conosciuti da tutti gli individui». Ma questo certamente non accade nel mondo reale.

[11] L'importanza di ciò è stata rilevata dal professor Usher [1921] nella sua discussione dello sviluppo del capitalismo: «la vendita e l'acquisto successivi di prodotti parzialmente finiti era un puro spreco di energia». Ma egli non ha sviluppato l'idea e neppure ha preso in considerazione il perché vendite e acquisti continuano a sussistere.

[12] Sarebbe anche possibile la non fissazione di limiti ai poteri dell'imprenditore; si tratterebbe allora di schiavitù volontaria. In tal caso secondo il professor Batt [1929, p. 18] il contratto sarebbe nullo e non applicabile.

meccanismo dei prezzi. Si può desiderare di stipulare un contratto a lungo termine per l'offerta di qualche bene o servizio. Ciò può esser dovuto al fatto che, se un contratto è stipulato per un periodo lungo, in sostituzione di numerosi contratti più brevi, diventa possibile evitare taluni costi connessi alla stipulazione di ogni contratto. Oppure, dato l'atteggiamento nei confronti del rischio delle persone interessate, queste possono preferire stringere un contratto a lungo, invece che a breve, termine. Ora, data la difficoltà di fare previsioni, quanto più lungo è il periodo previsto dal contratto per l'effettuazione dell'offerta del bene o del servizio, tanto meno possibile, e in realtà tanto meno desiderabile per la persona che acquista, specificare che cosa ci si attende debba fare l'altra parte. È ben possibile che, per la persona che offre il bene o servizio, la scelta delle diverse azioni possibili, sia questione di indifferenza, mentre non lo è certo per l'acquirente di quel bene o di quel servizio. Ma l'acquirente non è in grado di sapere quale fra le azioni possibili egli vorrà che intraprenda il venditore di volta in volta. Ne deriva che il servizio da fornire viene espresso in termini generali, mentre i dettagli precisi vengono lasciati ad una data successiva. Tutto quanto è specificato nel contratto sono i limiti a quanto ci si può attendere faccia la persona che offre il bene o servizio. I dettagli in questione non sono stabiliti nel contratto, ma sono decisi successivamente dall'acquirente. Quando il comando sulle risorse (all'interno dei limiti posti dal contratto) viene a dipendere in questo modo dal venditore, si ha quel tipo di rapporto che definisco «un'impresa»[13]. È dunque probabile che un'impresa compaia in quei casi in cui un contratto a brevissimo termine sarebbe insoddisfacente. Essa è più importante nel caso dei servizi —

[13] Non è ovviamente possibile tracciare una linea di distinzione chiara e netta fra ciò che è un'impresa e ciò che non è. Vi può essere una maggiore o minore azione di direzione. È analoga al problema giuridico se vi sia un rapporto di padrone e servo o di principale ed agente. Vedi oltre per la discussione di questo problema.

cioè del lavoro — che in quello dell'acquisto di beni. In quest'ultimo caso, gli elementi principali possono essere definiti in anticipo ed i dettagli che saranno fissati in seguito saranno di importanza secondaria.

Possiamo riassumere questa parte della discussione affermando che il funzionamento del mercato provoca un certo costo e che, formando un'organizzazione e permettendo ad un'autorità (un "imprenditore") di dirigere le risorse, possono essere risparmiati taluni costi di contrattazione. L'imprenditore deve svolgere questa funzione ad un costo inferiore, tenendo conto del fatto che è in grado di ottenere fattori produttivi ad un prezzo inferiore a quello delle transazioni di mercato a cui si rinuncia in tal modo, dato che è sempre possibile far ritorno al mercato aperto nel caso di sua incapacità di agire.

Il problema dell'incertezza viene sovente considerato come molto importante per lo studio dell'equilibrio dell'impresa. Senza incertezza sembra alquanto improbabile l'emergere dell'impresa. Mentre coloro, come ad esempio il professor Knight, che fanno dei sistemi di remunerazione la caratteristica essenziale dell'impresa — redditi fissi sono garantiti ad alcuni fra coloro che sono impegnati nella produzione da una persona che trattiene per sé il reddito residuo e fluttuante — paiono introdurre un'argomentazione irrilevante per il problema in questione. Un imprenditore può vendere i suoi servizi ad un altro in cambio di una data somma di denaro, mentre il pagamento effettuato ai suoi dipendenti può essere in tutto o in parte una quota dei profitti[14]. La domanda centrale sembra dunque essere perché l'allocazione delle risorse non è effettuata direttamente dal meccanismo dei prezzi?

Un altro fattore da notare è che i rapporti di scambio su un mercato e gli stessi rapporti organizzati all'interno di un'impresa sono sovente trattati in maniera diversa dai governi, o da

[14] Le tesi del professor Knight sono analizzate con maggior attenzione più oltre.

altri enti pubblici dotati di poteri regolamentativi. Se consideriamo un'imposta sulle vendite, è chiaro che si tratta di un'imposta sugli scambi di mercato e non sulle stesse transazioni organizzate all'interno di un'impresa. Poiché si tratta di due metodi alternativi di "organizzazione" — attraverso il meccanismo dei prezzi, o tramite l'imprenditore — questo intervento regolamentativo conduce all'esistenza di imprese che non avrebbero altra ragion d'essere. Esso fornirebbe una spiegazione alla comparsa dell'impresa in un'economia di scambio specializzata. Ovviamente, nella misura in cui le imprese già esistono, un provvedimento come un'imposta sulle vendite tenderebbe unicamente a renderle più grandi di quanto già siano. Effetti analoghi sulla crescita delle imprese hanno quei provvedimenti che attribuiscono vantaggi a coloro che si organizzano tramite imprese e non tramite il mercato, quali la riserva di quote di mercato e i controlli dei prezzi che conducono al razionamento e che non si applicano alle imprese per la parte di produzione fatta per se stesse. È però difficile pensare che i provvedimenti menzionati in questo paragrafo siano stati in grado di condurre all'esistenza delle imprese. Tali provvedimenti avrebbero teso a questo risultato, se le imprese non fossero esistite per altre ragioni.

Vi sono dunque motivi per l'esistenza di organizzazioni, come le imprese, in un'economia di scambio specializzata in cui si ipotizza normalmente che la distribuzione delle risorse sia "organizzata" dal meccanismo dei prezzi. Un'impresa consiste dunque di un sistema di rapporti che vengono in essere quando la direzione dell'uso delle risorse dipende da un imprenditore.

L'approccio finora sviluppato sembra offrire un vantaggio consistente nel fatto che è possibile attribuire un significato scientifico a ciò che si intende quando si afferma che un'impresa cresce o si riduce di dimensioni. Un'impresa si espande quando altre ulteriori transazioni (che possono essere scambi di mercato coordinati tramite il meccanismo dei prezzi) vengono organizzate dall'imprenditore e diventa più piccola quando quest'ultimo abbandona l'organizzazione di queste

transazioni. Il problema, che sorge, è se è possibile studiare le forze che determinano la dimensione dell'impresa. Perché l'imprenditore non organizza una transazione in più o in meno? È interessante rilevare come il professor Knight [1933, Prefazione alla ristampa] faccia osservare:

> Il rapporto fra l'efficienza e le dimensioni è uno dei problemi più seri della teoria, dato che si tratta soprattutto — a differenza del rapporto che esiste fra efficienza ed impianti — di una questione di personalità e di un dato storico, invece che di principi generali ben comprensibili. La domanda è particolarmente vitale, dato che la possibilità di guadagni di monopolio offre un potente incentivo all'espansione *continua e illimitata* dell'impresa, la cui forza deve essere controbilanciata da un'altra egualmente potente che conduce ad una riduzione di efficienza quando si aumentano le dimensioni, se si vuole mantenere un regime di concorrenza.

Parrebbe che il professor Knight ritenga impossibile la trattazione scientifica dei determinanti della dimensione delle imprese. Questo compito sembra invece possibile sulla base del concetto di impresa prima sviluppato.

È stato suggerito che l'introduzione dell'impresa è dovuta soprattutto all'esistenza di costi di negoziazione. Una domanda che ci si può porre in maniera pertinente (a parte le questioni del monopolio sollevate dal professor Knight) è perché, se uno con l'organizzazione può eliminare taluni costi e di fatto ridurre il costo di produzione, continuano comunque a sussistere le transazioni di mercato[15]? Oppure perché l'intera produzione non viene effettuata da una sola grande impresa? Sembrerebbero esservi alcune spiegazioni possibili.

In primo luogo, quando un'impresa aumenta in dimensione

[15] Esistono taluni costi di transazione che potrebbero essere eliminati solo con l'abolizione della "scelta dei consumatori": si tratta dei costi di vendita al dettaglio. Si può concepire il caso in cui questi costi diventino così elevati da indurre la gente ad accettare razioni, dato che il prodotto in più ottenuto compensa la perdita in fatto di scelta subita.

vi possono essere rendimenti decrescenti per la funzione imprenditoriale, cioè possono aumentare i costi di organizzare ulteriori transazioni all'interno dell'impresa[16]. Ovviamente, deve essere raggiunto un punto in cui i costi di organizzare una transazione in più all'interno dell'impresa sono uguali ai costi che comporta l'effettuazione della transazione sul mercato aperto, oppure ai costi della sua organizzazione da parte di un altro imprenditore. In secondo luogo, è possibile che all'aumentare delle transazioni organizzate, l'imprenditore non sia più capace di allocare i fattori negli usi in cui il loro valore è maggiore; in altre parole, non sia in grado di far il miglior uso dei fattori di produzione. Di nuovo, deve essere raggiunto un punto in cui la perdita provocata dallo spreco di risorse è uguale ai costi di effettuare le transazioni di scambio sul mercato aperto o alla perdita che si subirebbe se la transazione fosse organizzata da un altro imprenditore. Infine, il prezzo dell'offerta di uno o più fattori di produzione può aumentare, poiché gli "altri vantaggi" di una piccola impresa sono superiori a quelli di una grande impresa[17]. Naturalmente, il punto effettivo in cui cessa l'espansione dell'impresa potrebbe essere determinato da una combinazione dei fattori precedentemente menzionati. I primi due motivi richiamati hanno la più stretta

[16] Questo ragionamento presuppone che le transazioni di scambio su un mercato possano essere considerate omogenee; cosa che nei fatti non è assolutamente vera. Questa complicazione è affrontata più avanti.

[17] Per una discussione della variazione del prezzo d'offerta dei fattori di produzione nei confronti delle imprese di diversa dimensione vedasi E.A.G. Robinson [1931]. Si afferma talvolta che il prezzo d'offerta della capacità organizzativa aumenta con la dimensione dell'impresa, dato che le persone preferiscono essere i capi di piccole imprese indipendenti piuttosto che i capi di reparti di grandi imprese. Vedi Jones [1927] e Macgregor [1906]. Si tratta di un argomento comunemente avanzato dai sostenitori della razionalizzazione. Si dice che unità più grandi sarebbero più efficienti, ma per effetto del loro spirito individualista i piccoli imprenditori preferiscono rimanere indipendenti, a dispetto del reddito ben più elevato che renderebbe possibile la loro accresciuta efficienza che fa seguito alla razionalizzazione.

corrispondenza con la frase «rendimenti decrescenti della direzione» utilizzata dagli economisti[18].

È stato sostenuto nel paragrafo precedente che un'impresa tenderà ad espandersi fino a che i costi di organizzare una transazione in più all'interno dell'impresa diventano uguali ai costi di effettuare la stessa transazione mediante uno scambio sul mercato aperto, o ai costi di organizzare un'impresa diversa. Ma se l'impresa ferma la sua espansione ad un punto in cui i costi degli scambi sul mercato aperto sono ancora decrescenti ed in cui i costi di organizzazione sono uguali a quelli in un'altra impresa, nella maggior parte dei casi (ad eccezione di quello della "combinazione"[19]) ciò significherà che vi sarà ancora una transazione di mercato fra questi due produttori, che ognuno di essi potrebbe organizzare ad un costo inferiore a quello attuale di mercato. Come si può risolvere questo paradosso? Un esempio potrà chiarire il perché. Supponiamo che *A* acquisti un prodotto da *B* e che sia *A* che *B* potrebbero organizzare questa operazione di scambio ad un costo inferiore a quello attuale. *B*, supponiamo, non sta organizzando un unico processo o stadio di produzione, ma parecchi. Se quindi *A* vuole evitare uno scambio di mercato, dovrà assorbire presso di sé tutti i processi di produzione controllati da *B*. A meno che *A* assorba tutti i processi di produzione, continuerà ad essere effettuata un'operazione di mercato, anche se si tratta di un prodotto diverso da quello comperato. Abbiamo però fatto precedentemente l'ipotesi che quando ogni produttore si espande, diventa meno efficiente; i costi aggiuntivi di organizzare le transazioni ulteriori aumentano. È probabile che il costo sopportato da *A* per organizzare le operazioni precedentemente organizzate da *B* sia superiore ai costi di *B* per effettuare la stessa operazione. *A*, di conseguenza, assorbirà l'intera organizza-

[18] Questa discussione è ovviamente breve e incompleta. Per un'analisi ben più completa di questo particolare problema vedi Kaldor [1934] e E.A.G. Robinson [1934].

[19] Una definizione di questo termine sarà data più avanti.

zione di *B* solo se il suo costo di organizzare il lavoro di *B* non è superiore al costo di quest'ultimo di una quantità uguale al costo di organizzare un'operazione di scambio sul mercato aperto. Ma una volta che diventa economico far ricorso ad una transazione di mercato, diventa anche conveniente suddividere la produzione in modo tale che il costo di organizzare una transazione aggiuntiva all'interno di ogni impresa diventi lo stesso.

Finora si è assunto che le operazioni di scambio, che hanno luogo tramite il meccanismo dei prezzi, sono omogenee. Nella realtà nulla può essere così diverso come le transazioni effettive nel nostro mondo moderno. Ciò sembra suggerire che i costi di realizzazione delle transazioni di mercato attraverso il sistema dei prezzi variano considerevolmente, come pure variano i costi di effettuare la transazione all'interno delle imprese. Sembra dunque possibile che, a parte il problema dei rendimenti decrescenti, i costi di effettuazione di talune operazioni all'interno di un'impresa possano essere superiori ai costi di organizzare le operazioni di scambio sul mercato aperto. Ciò significa inevitabilmente che vi saranno operazioni di scambio operate tramite il meccanismo dei prezzi, ma significa anche che vi sarà più di un'impresa? Certamente no, dato che tutte le aree del sistema economico in cui la direzione dell'uso delle risorse non è direttamente dipendente dal meccanismo dei prezzi, potrebbero essere organizzate all'interno di una sola impresa. I fattori, che abbiamo discusso in precedenza, sembrerebbero dunque essere quelli importanti, anche se è difficile dire se sono «i rendimenti decrescenti della direzione», oppure il prezzo d'offerta crescente dei fattori ad essere più importanti.

A parità di ogni altra condizione dunque, un'impresa tenderà ad essere più grande:

a) quanto inferiori sono i costi di organizzazione e quanto più lentamente tali costi aumentano all'aumentare delle operazioni organizzate;

b) quanto meno probabile è che l'imprenditore commetta

errori e quanto più piccolo l'aumento di errori connesso ad un aumento delle transazioni organizzate;

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

A parte le variazioni nel prezzo d'offerta dei fattori di produzione per le imprese di diversa dimensione, sembrerebbe che i costi di organizzazione e le perdite derivanti da errori aumentino con un aumento della distribuzione spaziale delle operazioni organizzate, della diversità delle operazioni e della probabilità di variazione nei prezzi che rilevano[20]. Coll'aumento delle transazioni organizzate da un imprenditore sembrerebbe che le operazioni tendano a differire per natura o per luogo di effettuazione. Ciò fornisce un motivo addizionale per una riduzione di efficienza all'aumento delle dimensioni dell'impresa. Le invenzioni, che tendono ad avvicinare i fattori di produzione riducendo la distribuzione spaziale portano ad un aumento delle dimensioni dell'impresa[21]. Mutamenti nei telefoni e nel telegrafo, che tendono a ridurre il costo dell'organizzazione spaziale, portano ad un aumento delle dimensioni dell'impresa. Tutti i cambiamenti che migliorano le tecniche di direzione tendono ad aumentare le dimensioni dell'impresa[22].

[20] Questo aspetto del problema è messo in rilievo da Kaldor [1934]. La sua importanza al riguardo era stata precedentemente nota da E.A.G. Robinson [1931]. In quest'opera egli assume che un aumento nella probabilità di variazioni nei prezzi aumenti i costi di organizzazione all'interno delle imprese in misura maggiore dell'aumento del costo di effettuare le transazioni sul mercato aperto, ciò che è probabile.

[21] Da qui deriva l'importanza della trattazione dell'unità tecnica fatta da E.A.G. Robinson, *op. cit.*, pp. 27-33. Quanto più grande l'unità tecnica, tanto maggiore la concentrazione dei fattori e quindi tanto più grande tende ad essere l'impresa.

[22] Si noti che la maggior parte delle invenzioni cambiano sia il costo di organizzazione che quello di utilizzare il meccanismo dei prezzi. In tali casi il fatto che l'invenzione tenda ad aumentare o a ridurre le dimensioni dell'impresa dipenderà dall'effetto relativo di questi due insiemi di costi. Ad esempio, se il telefono riduce i costi di utilizzo del meccanismo dei prezzi più di

Va notato che la definizione di impresa data in precedenza può essere utilizzata per attribuire un significato più preciso ai termini "combinazione" ed "integrazione"[23]. Vi è combinazione quando le transazioni, che in precedenza erano organizzate da due o più imprenditori, vengono organizzate da uno solo. Essa diventa integrazione quando comporta l'organizzazione di transazioni che erano in precedenza effettuate fra imprenditori su un mercato. Un'impresa si può espandere lungo entrambe queste direzioni. L'insieme della «struttura dell'industria concorrenziale» diventa trattabile con la tecnica ordinaria dell'analisi economica.

3. Il problema analizzato nel precedente paragrafo non è stato del tutto trascurato dagli economisti ed è ora necessario considerare perché le ragioni precedentemente espresse per la comparsa dell'impresa in un'economia di scambio specializzata devono essere preferite ad altre spiegazioni che sono state offerte.

Si afferma talvolta che il motivo dell'esistenza di un'impresa va rintracciato nella divisione del lavoro. Questa è la tesi

quanto non riduca il costo di organizzazione, allora il suo effetto sarà di ridurre le dimensioni dell'impresa. Un'illustrazione di queste forze dinamiche è fornita da M. Dobb [1928]: «Con l'abolizione del lavoro forzato la fabbrica, come stabilimento in cui il lavoro era organizzato sotto la frusta di un sorvegliante, perse la sua ragione d'essere fino a quando essa venne reinstaurata con l'introduzione della macchina a vapore nel 1848». Sembra importante far notare che il passaggio dal sistema di lavoro a domicilio a quello della fabbrica non è un semplice accidente storico, ma è condizionato dalle forze economiche. Ciò è dimostrato dal fatto che è possibile spostarsi dal sistema della fabbrica a quello domestico, come nel caso della Russia, e viceversa. L'essenza della servitù sta nel fatto che non era permesso il funzionamento del sistema dei prezzi. Vi deve pertanto essere la direzione da parte di qualche organizzatore. Quando tuttavia la servitù fu abolita, venne permesso al sistema dei prezzi di funzionare. Fu soltanto quando i macchinari convogliarono i lavoratori in un posto solo che divenne conveniente rinunciare al meccanismo dei prezzi e venne fuori nuovamente l'impresa.

[23] La seconda è sovente chiamata "integrazione verticale", mentre la combinazione è chiamata "integrazione laterale".

del professor Usher, una tesi che è stata ripresa e sviluppata da Maurice Dobb. L'impresa diventa «il risultato di una crescente complessità nella divisione del lavoro. ... La crescita di questa differenziazione economica crea la necessità di una forza integrativa, senza la quale la differenziazione condurrebbe al caos; ed è nel loro ruolo di forza integrativa in un'economia differenziata che le forme industriali diventano particolarmente significative»[24]. La risposta a questa tesi è ovvia. «La forza integrativa in un'economia differenziata» già esiste sotto forma di meccanismo di prezzi. Si tratta forse del maggior risultato della scienza economica quello di aver dimostrato che non vi è motivo di supporre che la specializzazione debba condurre al caos[25]. La spiegazione fornita da Maurice Dobb è quindi inaccettabile. Ciò che deve essere spiegato è perché una forza integrante (l'imprenditore) debba essere sostituito ad un'altra forza integrante (il meccanismo dei prezzi).

Le spiegazioni più interessanti (e forse quelle che hanno trovato migliore accoglienza) che sono state avanzate per spiegare questo fatto sono quelle rinvenibili nel libro di Knight [1921]. Le esamineremo con una certa attenzione.

Il professor Knight inizia con un sistema in cui non vi è incertezza:

> Si assume che gli uomini, agendo come individui in condizioni di assoluta libertà ma senza collusione, abbiano organizzato la vita economica con la divisione primaria e secondaria del lavoro, l'uso del capitale, ecc., sviluppato fino al punto che è familiare all'America di oggi. Il fatto principale che richiede esercizio di immaginazione è l'organizzazione interna dei gruppi e dei circoli produttivi. Quando l'incertezza è completamente assente, ogni individuo è in possesso della conoscenza perfetta della situazione, non vi sarebbe spazio per nulla di simile alla direzione responsabile o al controllo dell'attività

[24] *Op. cit.*, p. 10. Le tesi del professor Usher si possono trovare nella sua introduzione alla storia industriale dell'Inghilterra [1921].

[25] Vedi J.B. Clak [1900], che parla della teoria dello scambio come della «teoria dell'organizzazione della società industriale».

produttiva. Non si riscontrerebbero neppure transazioni di mercato in senso realistico. Il flusso di materie prime e di servizi produttivi al consumatore sarebbe completamente automatico[26].

Il professor Knight sostiene che è possibile immaginare questo aggiustamento come «il risultato di un lungo processo di sperimentazione realizzato con soli metodi di "sbaglia e riprova"» e che non è necessario «immaginare che ogni lavoratore esegua esattamente la cosa giusta al tempo giusto in una sorta di "armonia prestabilita" con il lavoro degli altri. Potrebbero esservi dirigenti, sovrintendenti ecc. con il compito di coordinare l'attività degli individui» anche se questi dirigenti svolgessero un compito del tutto ordinario «senza responsabilità di qualunque sorta»[27].

Il professor Knight prosegue dunque:

Con l'introduzione dell'incertezza — fatto dell'ignoranza e della necessità di agire in base ad opinioni e non a conoscenze — in questa situazione simile all'Eden, le caratteristiche della situazione sono completamente cambiate. ... In condizioni di incertezza l'agire, l'effettiva realizzazione delle attività diventa in un certo senso la parte secondaria della vita; il problema primario diventa il decidere cosa fare e come farlo[28].

L'esistenza dell'incertezza produce le due più importanti caratteristiche dell'organizzazione sociale.

In primo luogo, i beni sono prodotti per un mercato, sulla base di una previsione condotta in modo del tutto impersonale dei bisogni e non per la soddisfazione dei bisogni degli stessi produttori. Il produttore prende la responsabilità di prevedere i bisogni dei consumatori. In secondo luogo, il compito di far previsioni e al tempo stesso larga parte della direzione della tecnologia e del controllo di produ-

[26] Knight [1921], p. 267.
[27] *Op. cit.*, pp. 267-268.
[28] *Op. cit.*, p. 268.

zione sono ulteriormente concentrati presso una ristretta classe di produttori; ci troviamo qui di fronte ad un nuovo funzionario economico: l'imprenditore. ... Quando è presente l'incertezza ed il compito di decidere cosa fare e come fare conquista la precedenza su quello dell'esecuzione, l'organizzazione interna dei gruppi produttivi non è più una questione d'indifferenza, o un dettaglio meccanico. Diventa imperativa la centralizzazione di questa funzione di decisione e di controllo e diventa inevitabile un processo di "cefalizzazione"[29].

Il cambiamento più fondamentale è

il sistema nel cui ambito la persona fiduciosa e disposta a correre l'avventura assume il rischio, o rassicura quella dubbiosa e timida garantendogli un reddito specificato in cambio dell'attribuzione dei risultati effettivi. ... Essendo la natura umana quella che conosciamo sarebbe impraticabile, o molto strano, che una persona garantisca ad un'altra un preciso risultato delle azioni di quest'ultima senza che venga attribuito alla prima il potere di dirigerne il lavoro. D'altro lato, la seconda non si porrebbe sotto l'azione della prima senza una simile garanzia. ... Il risultato di questa molteplice specializzazione della funzione sono l'impresa e il sistema dei salari nell'industria. La loro esistenza è il risultato diretto dell'incertezza[30].

Queste citazioni ci danno il nocciolo della teoria del professor Knight. L'esistenza dell'incertezza implica che le persone sono obbligate a prevedere i bisogni futuri. Abbiamo così il sorgere di una nuova classe di quelli che dirigono le attività degli altri, ai quali attribuiscono dei salari garantiti. Essi agiscono in tal modo perché la buona capacità di giudizio è normalmente associata alla fiducia nel giudizio di una persona[31].

Sembra che il professor Knight lasci apposta la porta aperta per parecchie critiche. In primo luogo, come egli stesso sottolinea, il fatto che talune persone hanno migliore capacità di

[29] *Op. cit.*, pp. 268-295.
[30] *Op. cit.*, p. 270.
[31] *Op. cit.*, pp. 269-270.

giudizio o maggiori conoscenze di altre non significa che esse debbano trarre reddito da questo fatto, unicamente prendendo parte attiva nella produzione. Esse potrebbero vendere consigli e conoscenze. Ogni impresa compra i servizi di una quantità di consiglieri. Possiamo immaginare un sistema in cui tutti i consigli e tutte le conoscenze sono state acquistate nel momento in cui ve ne era bisogno. Nuovamente, è possibile ottenere una remunerazione da una migliore conoscenza o capacità di giudizio senza prendere parte attivamente alla produzione, ma stipulando contratti con coloro che producono. Un commerciante, che acquista per una futura fornitura, rappresenta un esempio di questo fatto. Ma in tal modo è semplicemente spiegato il fatto che è perfettamente possibile dare una remunerazione garantita, garantendosi che taluni atti vengano effettuati, senza peraltro dirigere l'effettuazione di tali atti. Il professor Knight sostiene che «essendo la natura umana quella che conosciamo sarebbe impraticabile, o molto strano, che una persona garantisca ad un'altra un risultato preciso delle azioni di quest'ultima senza che venga attribuito alla prima il potere di dirigerne il lavoro». Questo è certamente errato. Una larga percentuale di lavori sono effettuati per contratto, cioè si garantisce al contraente una certa somma a condizione che svolga talune azioni. Ma questo fatto non comporta alcuna azione di direzione. Esso significa peraltro che il sistema dei prezzi relativi è stato cambiato e che vi sarà un nuovo assetto dei fattori di produzione[32]. Il fatto che il professor Knight menzioni che: «la seconda non si porrebbe sotto la direzione della prima senza una simile garanzia...» è irrilevante per il problema che stiamo considerando. Sembra infine importante notare che,

[32] Ciò dimostra che è possibile avere un sistema di iniziativa privata senza che esistano le imprese. Anche se in pratica le due funzioni dell'imprenditoria — che di fatto influenza il sistema dei prezzi relativi prevedendo i bisogni e agendo di conseguenza a tali previsioni — e della direzione — che accetta come dato il sistema dei prezzi relativi — sono normalmente svolte dalla stessa persona, è tuttavia importante tenerle separate nella teoria. Questo punto è ulteriormente discusso più avanti.

anche nel caso di un sistema economico senza incertezza, il professor Knight pensa che vi sarebbero comunque dei coordinatori, anche se essi svolgerebbero solo una funzione di *routine*. Egli aggiunge immediatamente che essi «sarebbero senza alcuna responsabilità», ciò che solleva il problema: da chi sono pagati e perché? Sembra che il professor Knight non dia mai una spiegazione del perché il sistema dei prezzi debba essere sostituito.

4. È importante considerare un altro punto e cioé valutare l'importanza di questa analisi per il problema generale della «curva di costo dell'impresa».

Si è talvolta supposto che la dimensione dell'impresa in concorrenza perfetta è limitata, se la sua curva dei costi è inclinata verso l'alto[33], mentre in condizioni di concorrenza imperfetta la dimensione è limitata per il fatto che non è conveniente produrre una quantità maggiore a quella per la quale il costo marginale è uguale al ricavo marginale[34]. È chiaro però che un'impresa può avere più di un prodotto e quindi non sembra esistere a prima vista motivo per cui questa curva dei costi inclinata verso l'alto nel caso della concorrenza perfetta, o il fatto che il costo marginale non sia sempre al di sotto del ricavo marginale nel caso della concorrenza imperfetta, debbano limitare la dimensione dell'impresa[35]. Joan Robinson fa l'ipotesi semplificatrice che viene prodotto un solo bene. Ma è di evidente importanza analizzare il modo in cui viene determinato il numero di beni prodotti da un'impresa, mentre non possono avere grande significato pratico le teorie che assumono che venga prodotto un solo bene.

[33] Vedi Kaldor, *op. cit.* e Robinson [1934].

[34] Robinson definisce questa la soluzione data dalla concorrenza imperfetta alla sopravvivenza dell'impresa.

[35] La conclusione di E.A.G. Robinson, *op. cit.*, p. 249 nota 1, sembrerebbe definitivamente errata. Gli fa seguito H.J. Whithe [1936], p. 645, nota 27, che afferma: «è ovvio che la dimensione dell'impresa è limitata in condizioni di concorrenza monopolistica».

Si potrebbe replicare che in concorrenza perfetta, dato che tutto ciò che viene prodotto può essere venduto al prezzo esistente, non vi sarebbe alcuna necessità di dar luogo alla produzione di altri beni. Ma questa tesi ignora il fatto che vi può essere un punto in cui è meno costoso organizzare gli scambi di un nuovo prodotto che organizzare ulteriori scambi di un prodotto vecchio. L'argomento può essere illustrato nel modo che segue. Immaginiamo, seguendo von Thunen, che vi sia una città, il centro del consumo, e che le industrie siano localizzate attorno a questo punto centrale lungo anelli. Queste condizioni sono illustrate nel diagramma seguente in cui *A*, *B* e *C* rappresentano industrie diverse.

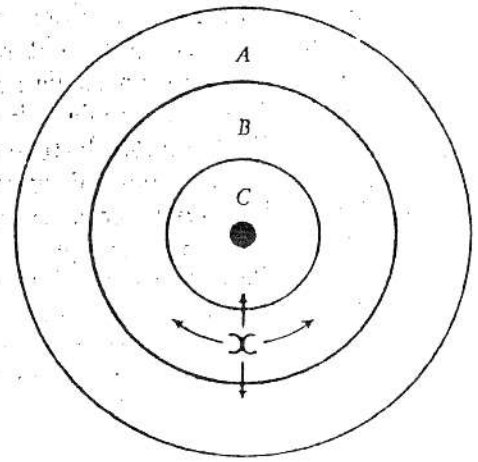

FIG. 2.

Immaginiamo un imprenditore che inizia a controllare le operazioni di scambio partendo da *x*. Man mano che estende le sue attività nello stesso prodotto (*B*), il costo di organizzazione aumenta fino che, ad un certo punto, esso diventa uguale a

quello di un prodotto diverso che è vicino. Se l'impresa continua ad espandersi, essa comprenderà a partire da questo punto più di un prodotto (*A* e *C*). Questa trattazione del problema è ovviamente incompleta[36], ma è necessario mostrare che la semplice dimostrazione che la curva dei costi è inclinata verso l'alto non costituisce un limite alle dimensioni dell'impresa. Finora abbiamo considerato solo il caso della concorrenza perfetta; quello della concorrenza imperfetta apparirà del tutto ovvio.

Per determinare la dimensione dell'impresa, dobbiamo considerare i costi di negoziazione (cioè i costi di utilizzo del sistema dei prezzi) e i costi di organizzazione dei diversi imprenditori; successivamente potremo determinare quanti saranno i beni prodotti da ogni impresa e quanto di essi verrà prodotto. Sembra dunque che Shove nel suo articolo sulla "concorrenza imperfetta"[37] abbia posto domande cui l'apparato delle curve dei costi di J. Robinson non era in grado di rispondere. Sembrano essere importanti i fattori che ho precedentemente menzionato.

5. Ci resta solo un obbligo: vedere se il concetto di impresa qui sviluppato si accordi con quella esistente nel mondo reale. Il modo migliore per abbordare la domanda su che cosa sia in pratica l'impresa sta nel prendere in esame il rapporto giuridico normalmente definito come di «padrone e servo», o «datore di lavoro e lavoratore dipendente»[38]. Gli elementi

[36] Come abbiamo visto in precedenza, la localizzazione è solo uno fra i fattori che influiscono sul costo di organizzazione.

[37] Vedi Shove [1933]. In connessione con un aumento della domanda nelle periferie ed il suo effetto sul prezzo richiesto dagli offerenti, Shove si domanda «... perché le vecchie imprese non aprono succursali nelle periferie?». Se la tesi svolta nel testo è corretta, abbiamo qui una domanda cui l'apparato analitico di J. Robinson non è in grado di rispondere.

[38] Il concetto legale di «datore di lavoro e lavoratore dipendente» e quello economico di impresa non sono identici, poiché l'impresa può implicare il controllo sulla proprietà di un'altra persona, oltreché sul lavoro di

essenziali di questo rapporto sono espressi nel modo seguente:

1) il servitore ha l'obbligo di prestare tutti i servizi personali al padrone o ad altri per conto del padrone, diversamente si tratta di un contratto per la vendita di beni e non d'altro.

2) Il padrone deve aver il diritto di controllare il lavoro del servitore, o personalmente, o tramite un altro servitore od agente. È questo diritto di controllo o di interferenza, di dire al servitore quando lavorare (all'interno delle ore di servizio) e quando non lavorare e che cosa fare e come fare (all'interno dei termini di quel servizio) che costituisce la caratteristica dominante in questo rapporto e che distingue il servitore da un contraente indipendente, o da un altro che viene impiegato unicamente per dare al suo principale i frutti del suo lavoro.

In quest'ultimo caso il contraente, o agente, non è sotto il controllo del datore di lavoro allorché esegue il suo lavoro o effettua il servizio; egli deve dirigere e strutturare il suo lavoro in modo tale da arrivare al risultato al quale si è impegnato per contratto[39].

Vediamo dunque che è la direzione a costituire l'essenza del concetto legale di «datore di lavoro e lavoratore dipendente», proprio come nel concetto economico sviluppato prima. È interessante notare come il professor Batt prosegua affermando:

Ciò che distingue un agente da un servitore non è la presenza o l'assenza di un salario fisso, o il solo pagamento di una commissione sul lavoro svolto, quanto piuttosto la libertà con cui l'agente può svolgere il suo impegno[40].

questa. Ma l'identità dei due concetti è sufficientemente prossima perché un esame del concetto giuridico sia di utilità nell'apprezzare il valore del concetto economico.

[39] Batt [1929], p. 6.

[40] *Op. cit.*, p. 7.

Possiamo dunque concludere che la definizione che abbiamo dato si avvicina di molto all'impresa come viene considerata nel mondo reale.

La nostra definizione è dunque realistica. È essa utilizzabile facilmente? Dovrebbe essere chiaro di sì. Quando si esamina il problema della dimensione di un'impresa, il marginalismo funziona tranquillamente. La domanda che ci si pone sempre è: conviene inserire una transazione in più nell'ambito dell'autorità organizzatrice? Al margine, i costi di amministrazione all'interno dell'impresa saranno uguali a quelli di organizzazione all'interno di un'altra impresa, o ai costi che comporta il lasciare che la transazione venga "organizzata" dal meccanismo dei prezzi. Gli imprenditori provano continuamente, controllano più o meno e in questo modo viene mantenuto l'equilibrio. Questo fatto determina la posizione di equilibrio per l'analisi statica. Ma è chiaro che i fattori dinamici sono anch'essi di considerevole importanza e che un'analisi degli effetti che i cambiamenti hanno sul costo di organizzazione all'interno dell'impresa e sui costi di negoziazione in generale ci permette di spiegare se un'impresa si espanda o si contragga. Abbiamo dunque una teoria dell'equilibrio mobile. Parrebbe anche che l'analisi precedente abbia chiarito il rapporto fra iniziativa, o imprenditorialità, e direzione. L'iniziativa significa previsione e opera attraverso il meccanismo dei prezzi con l'effettuazione di nuovi contratti. La direzione significa propriamente la reazione a variazioni nei prezzi e il riaggiustamento nei fattori di produzione sotto controllo. Che l'imprenditore normalmente combini le due funzioni è un ovvio risultato dei costi di negoziazione che abbiamo esaminato in precedenza. Infine, l'analisi ci permette di chiarire con maggior precisione che cosa si intende esattamente per "prodotto marginale" di un imprenditore. Ma uno sviluppo di questo punto ci porterebbe lontano dal nostro compito relativamente semplice di definizione e di chiarificazione.