

SCIENZA ECONOMICA ED ECONOMIA AZIENDALE

Francesco Silva

Introduzione

In un recente articolo A. Harberger distingue tra economia come «scienza» e come «arte»: la prima, o più appropriatamente il paradigma neoclassico, riguarderebbe lo studio dell'efficienza, mentre la seconda si riferirebbe all'azione degli economisti nei processi decisionali concreti. «Comprendere ed affrontare i vincoli (*concreti*) cercando tuttavia di migliorare l'efficienza economica - questa è la vera "arte" di chi pratica l'economia». ¹

In quanto scienza dell'efficienza, l'economia ha un intrinseco contenuto normativo: l'efficiente uso delle risorse è, per l'economia, l'obiettivo delle scelte, siano esse collettive o private. Gli economisti non studiano quindi solo la dimensione positiva, o interpretativa, dei problemi, ma ne esaminano anche gli aspetti normativi. Come scienziati evitano però di entrare nell'esame dei processi decisionali concreti, caratterizzati da vincoli e obiettivi più complessi e articolati di quelli studiati dall'economia, delegando questa attività ai *policy maker* nelle attività pubbliche o d'impresa. Costoro tuttavia hanno bisogno di comunicare con gli economisti, se vogliono tenere conto dell'efficienza nelle scelte, nella progettazione di organizzazioni o nella elaborazione di leggi. Questa comunicazione è lo spazio lasciato all'«arte economica».

Nel campo delle politiche pubbliche (macroeconomiche, industriali antimonopolistiche ecc.) l'economista che fiancheggia il *policy maker* è ancora oggi soprattutto un artigiano. Egli non è aiutato da specifici strumenti analitici di *policy* ad affrontare i processi decisionali concreti, ed è molto poco esercitato a comunicare con gli altri attori del processo decisionale: giuristi, ambientalisti, politici ecc. Adatta quindi alle singole situazioni, caso per caso, quasi artigianalmente, le prescrizioni economiche a lui note. Esistono luoghi di formazione per una professione di questo tipo, come le scuole di *government* negli Stati Uniti: qui tuttavia si formano degli artigiani, non si è creata una «ingegneria» della politica pubblica e comunque la partecipazione degli economisti è marginale.

Non altrettanto può dirsi per le politiche aziendali. Gli studi aziendali infatti cercano di razionalizzare, se non di tradurre in scienza, l'«arte» del processo decisionale nelle imprese. Se l'economia aziendale italiana sottolinea il carattere unico, e quindi artigianale, di ogni singola decisione, la *management science* tenta di introdurre un metodo e un linguaggio rigoroso, se non scientifico, nell'attività manageriale applicata alle imprese o ad altre organizzazioni produttive.² Essa sviluppa una sorta di «ingegneria economico-aziendale». Ne deriva un'ovvia convergenza di interessi tra la *management science* e, quella parte della teoria economica che si interessa dell'organizzazione industriale. Scienza economica e studi aziendali tuttavia permangono intrinsecamente diversi, pur nel comune campo di studio, perché diversi sono il metodo, il linguaggio, gli obiettivi. Ricorrendo a un'analogia possiamo paragonare la loro differenza a quella che esiste tra fisica e ingegneria: la prima studia scientificamente le relazioni tra certe classi di oggetti della natura, e il loro possibile utilizzo in situazioni generali; la seconda studia la loro applicazione, caso per caso, nell'attività di trasformazione concreta della natura.

Il confronto tra scienza economica ed economia aziendale è interessante per tre motivi. Innanzitutto consente di chiarire alcune loro caratteristiche e limiti, per quanto riguarda il metodo, il linguaggio e gli obiettivi. In secondo luogo permette di verificare se e quali siano i contributi reciproci, sul piano della ricerca. Infine, anche in considerazione del fatto che esse coabitano nelle stesse università e altre istituzioni di formazione, è utile esaminare se e quale può essere il reciproco aiuto alla formazione sia di «scienziati», che di «ingegneri», o «artisti», economici.

Nei primi due paragrafi di questo scritto esamineremo l'oggetto di studio, il metodo e gli obiettivi della scienza economica e della economia aziendale, distinguendo, per quanto riguarda la seconda, tra la peculiare tradizione italiana, che non prevede un'«ingegneria», ma solo di un'«arte» aziendale, e quella americana, che ha generato la *management science*. Nel terzo paragrafo, dopo avere rapidamente ripercorso l'evoluzione che l'impresa ha avuto nella storia economica più recente, esamineremo come l'economia si sia sempre più interessata del soggetto impresa, con quali contenuti, e con quale influenza sulla economia aziendale. Anche in questo caso evidenzieremo le peculiarità del caso italiano. Infine discuteremo di come oggi si sia accentuata la convergenza tra economia ed economia aziendale, del contenuto del crescente scambio sia conoscitivo sia formativo, e degli stimoli che la scienza economica può ricavare dall'ingegneria aziendale per quanto riguarda i contenuti, le ipotesi e il linguaggio.

1. La natura della scienza economica

L'economia, diversamente da gran parte delle altre scienze, non ha un proprio spazio fenomenico di ricerca. Non studia oggetti o comportamenti particolari della vita umana o sociale: non è solo lo studio della ricchezza delle nazioni o dello scambio e dei mercati o della moneta o dell'impresa, e così via. Il pensiero economico dominante, o neoclassico, ha tuttavia definito l'economia come una prospettiva con cui guardare all'organizzazione della società, come la scienza dell'efficienza, ossia della relazione tra mezzi scarsi e fini, in qualsiasi tipo di scelta, individuale o collettiva, e nell'organizzazione dei rapporti sociali. Come osserva E. Heckscher «L'economia non s'interessa di un particolare, insieme di fatti esterni, ma di tutte le attività umane, con un particolare punto di vista».³ Non vi sono quindi limiti all'oggetto della scienza economica, dal momento che l'ottica dell'efficienza può coinvolgere un vastissimo spettro di fenomeni umani e sociali

La scienza economica neoclassica regge su due principali proposizioni: il comportamento delle unità decisionali, siano esse individui od organizzazioni, è razionale-massimizzante; le loro relazioni sono esaminate utilizzando il concetto di equilibrio. L'ipotesi che l'uomo si comporti razionalmente non è peculiare dell'economia; lo è invece il tipo di razionalità sostanziale-massimizzante che essa ipotizza. Infatti i reali comportamenti dei soggetti non si adeguano mai a questo tipo estremo di razionalità. L'ipotesi, la cui introduzione è legata all'uso del calcolo infinitesimale, è assai utile dal punto di vista analitico-matematico, ma non aiuta molto l'economia a interpretare la realtà. Altre scienze, più attente all'esame del comportamento umano, hanno idee diverse sul tipo di razionalità umana. Non sorprende che H. Simon, uno studioso che molto ha contribuito alla nascita della *management science*, essendo interessato a esaminare le regole razionali, ma operative, che guidano le scelte nelle e delle organizzazioni, sostenga un'ipotesi alternativa: la razionalità è procedurale o limitata. L'impresa più di ogni altro operatore ricorre al calcolo economico ma non segue una logica massimizzante. Il tipo di razionalità utilizzata dalla scienza economica è un'ipotesi che la separa nettamente dall'economia aziendale, assai più interessata alla logica comportamentale effettiva.

L'idea di equilibrio a cui fa prevalente ricorso l'economia teorica, sia esso statico o dinamico, parziale o generale, trae origine dalla meccanica classica. Solo in tempi piuttosto recenti il fondamentale determinismo della teoria economica ha esaminato, in alcuni ambiti, soluzioni di equilibrio di tipo non deterministico o evolutivo.⁴ Il concetto di equilibrio è utilizzato nelle analisi d'impresa soprattutto con riguardo alle variabili finanziarie e, anche qui, specialmente in

una prospettiva dinamica. In generale la categoria dell'equilibrio appare meno cruciale per le analisi economico-aziendali di quanto non lo sia in quella economica.

1.1. L'economia come scienza sociale

L'economia, nell'accezione neoclassica, è una scienza sociale in un senso preciso: studia come le relazioni tra agenti economici, ossia modelli di persone, coinvolti in attività di produzione o di scambio contribuiscono al loro benessere. Ogni scelta è condizionata dalla relazione con gli altri agenti; relazione che può essere indiretta, se avviene tramite un mercato concorrenziale (comportamento parametrico), o diretta, se invece vi è interdipendenza (comportamento strategico) o rapporto gerarchico. Inoltre la teoria del benessere, colonna portante dell'economia, consente di valutare l'efficienza di ogni singola scelta (o insieme di scelte) o di ogni modo di organizzare la produzione e gli scambi, utilizzando come unità di misura il sovrappiù sociale generato dallo scambio e/o dalla produzione.

Questa impostazione ha le sue radici ancora in A. Smith, che si era posto il problema della compatibilità tra l'interesse individuale e quello collettivo in un'organizzazione in cui vi è divisione del lavoro, si scambia e si produce. La soluzione del problema è la metafora della Mano invisibile, efficace come immagine comunicativa, ma debole come risposta analitica. Una risposta più rigorosa è elaborata da Walras-Pareto: essi costruiscono un sistema di equazioni che simula un'economia di produzione e scambio, in mercati perfettamente concorrenziali, nella quale l'unità elementare è rappresentata da agenti perfettamente razionali e informati. Questo sistema, fatte certe ipotesi, ha la prerogativa di generare, per i prezzi e le quantità, valori che bilanciano le forze di domanda e di offerta espresse dai singoli agenti economici, valori ai quali è associato il massimo benessere collettivo, data la distribuzione iniziale delle risorse. L'analisi successiva cercherà dapprima di perfezionare questo modello, per poi abbandonarlo progressivamente, alla ricerca di schemi meno meccanicisti e più aperti a ipotesi di informazioni non perfette. Infine il neo-istituzionalismo si proporrà un obiettivo ancora più ambizioso, consistente nell'esaminare quali modi organizzativi delle relazioni tra soggetti garantiscono maggiore efficienza e se, e come, si generano queste istituzioni efficienti.

Il contenuto sociale del mondo descritto dagli economisti è peraltro limitato dal fatto che esso rappresenta una società di agenti che interagiscono solo tramite contratti, espliciti o impliciti, frutto di calcolo razionale, attuati sul mercato o in altre organizzazioni come l'impresa e la famiglia. Nella realtà, quando intervengono relazioni dirette tra soggetti, entrano in gioco elementi come lo spirito di collaborazione, di emulazione, l'invidia, l'antagonismo ecc., che è difficile

interpretare con la sola categoria della razionalità. Non stupisce quindi che la scienza economica scopra la debolezza dei propri strumenti quando si trova a dover affrontare situazioni richiedenti simili relazioni (come avviene ad esempio nel caso delle imprese).⁵

La prospettiva dell'economia aziendale è sociale in un senso diverso da quello dell'economia. Essa studia un tipo di società, l'impresa, le cui relazioni con l'esterno interessano solo in quanto generano «benessere», ossia profitto o ogni altro tipo beneficio. L'economia aziendale è interessata prevalentemente all'analisi degli strumenti che consentono alla singola impresa di raggiungere l'obiettivo prefissato. Nessun esempio mostra meglio la diversa prospettiva, quanto il concetto di profitto. Nella teoria neoclassica, il profitto è quel reddito che la concorrenza dovrebbe livellare, salvo i casi in cui specifici divari di efficienza generano rendite ineliminabili. Il profitto non è sinonimo di efficienza e quindi di benessere collettivo. Per l'economia aziendale, profitti elevati indicano che l'impresa ha successo, ossia che maggiore è il suo benessere, anche se il risultato dovesse derivare da posizioni di monopolio, socialmente inefficienti. L'economia aziendale suggerisce all'imprenditore, o manager, come fare profitti, anche evitando i rigori della concorrenza; l'economia spiega come la concorrenza porti beneficio a tutta la società, livellando od eliminando i profitti.

1.2. L'economia come scienza: problemi di linguaggio

L'influenza che il paradigma Newton-Laplace ebbe sui contributi di A. Cournot e di L. Walras, determinanti nell'attribuire all'economia uno status scientifico, ne condizionò anche il percorso successivo attraverso il linguaggio e il metodo utilizzati.

Il linguaggio matematico è oggi la forma primaria dell'elaborazione concettuale, e quindi di comunicazione, dell'economia teorica e applicata. La matematica tuttavia non era e non è l'unico possibile linguaggio a poter essere utilizzato. Nella storia dell'economia si sono levate voci, anche autorevoli, contrarie al suo uso pervasivo, sulla base di tre argomenti principali.

Il primo, esposto tra gli altri da J. Keynes in un noto passo della *General Theory*, è che il linguaggio matematico non permette all'economista di rappresentare la complessa interdipendenza dei fenomeni e di tenere conto delle ipotesi non esplicitate. Se questo è vero con riferimento alla strumentazione matematica allora più in uso, il calcolo infinitesimale, non si può però dimenticare che oggi l'economia si è arricchita di nuovi e potenti strumenti matematici più idonei a rappresentare le interdipendenze, come la teoria dei giochi, e che comunque fino a oggi essa utilizza solo una piccola parte dei linguaggi offerti dalla matematica. Questa obiezione ci sembra quindi piuttosto debole.

Una seconda obiezione è che il linguaggio matematico, una volta appropriatosi dell'economia, impone la disciplina logica delle proprie regole condizionando la direzione stessa della ricerca. La relazione tra calcolo infinitesimale e ipotesi di comportamento massimizzante, più sopra indicata, ne è un esempio non secondario. Lo spirito analitico spinge l'economia a produrre modelli elaborati e raffinati sempre più numerosi e particolari, ma troppo spesso poco «robusti», ossia condizionati da ipotesi restrittive, di cui non è chiaro il senso economico. La polverizzazione dei modelli e l'inconsistenza delle ipotesi economiche non facilita tra l'altro a trarre conclusioni utili per interpretare o agire sulla realtà, aspetto cruciale quando la teoria economica deve confrontarsi con le scelte concrete.⁶

Infine il progressivo abbandono del linguaggio ordinario a favore di quello specialistico, accessibile solo agli addetti ai lavori, nuoce sulla capacità di comunicare degli economisti. L'uso del linguaggio matematico formale si basa sull'ideale cartesiano di una conoscenza evidente e universalmente applicabile. I ragionamenti umani «intorno a fatti, decisioni, credenze, opinioni e valori» non sono visti «nella loro effettiva compromissione con elementi affettivi, valutazioni storiche e motivazioni pratiche», ma «come obbedienti alla logica di una Ragione Assoluta».⁷ In tutta la storia passata lo stile non è un'aggiunta posticcia, un tocco di letterarietà, ma è un'esigenza di comunicare e persuadere, aspetto di cui l'economia contemporanea sembra non cogliere l'importanza. Ne consegue la preoccupante incapacità di comunicare sia con chi ha della realtà sociale una visione diversa, più complessa e diversificata, che con i *policy makers*. L'«arte economica» è lasciata alle discipline aziendali, nelle politiche d'impresa, e all'intelligenza e all'intuizione dei singoli, nelle politiche pubbliche. Il punto di vista dell'economista è sempre più inintelligibile, forse perché si è persa di vista l'idea che «la teoria economica è un metodo, piuttosto che una dottrina, un apparato della mente, una tecnica del pensiero che aiuta chi la possiede a trarre corrette conclusioni».⁸

1.3. L'economia come scienza: problemi di metodo

Il fatto di considerare l'economia come scienza dell'efficienza ha infine implicazioni di metodo. Nella ricerca, e in particolare nelle scienze dell'uomo e della società, coesistono in un rapporto di complementarietà due metodi: quello analitico, che suddivide la realtà nei suoi componenti per poi costruire un modello o una teoria astratta; e quello organico od olistico, che cerca di raccogliere e comunicare delle totalità, o sistemi, per conservare la ricchezza della unitaria realtà vivente, sia essa l'uomo o la società. L'economia ha scelto il metodo analitico, avendo optato per lo studio delle società (nazioni, imprese ecc.) in senso atomistico, e non organico. Ha inoltre scelto come

grammatica del proprio linguaggio modelli matematici coerenti a questa impostazione. Sono invece stati trascurati altri strumenti matematici, come la matematica dei sistemi, più appropriati per un'impostazione di tipo olistico.

Questa impostazione metodologica da un lato ha prodotto importanti risultati, ma ha anche condizionato il percorso scientifico. L'economia appiattisce i fatti umani e sociali su un'unica dimensione, quella dell'efficienza, li riduce a un esangue oggetto fisico, spogliandoli del loro carattere singolare e complesso. E' intrinsecamente incapace di comprendere quelle realtà ricche di relazioni definibili storicamente e non solo contrattualmente, come le società nazionali, o le imprese. Appare qui, con tutta evidenza la divergenza tra scienza economica ed economia aziendale, interessata quest'ultima a comprendere nella sua unicità e complessità l'organizzazione aziendale, non riducibile a rapporti economici contrattuali tra agenti, e a suggerire politiche efficaci e non solo efficienti.

2. La natura, delle scienze aziendali

Diversamente dalla scienza economica, l'economia aziendale si caratterizza per un oggetto specifico di studio, rappresentato dall'impresa o dall'azienda e da tutte quelle variabili di ambiente, esterne alla stessa in quanto ne influenzino la vita. Le interpretazioni date nel tempo e in diversi ambiti nazionali alle discipline aziendali utilizzano impostazioni diverse, che risentono della differente esperienza culturale, oltre che del diverso sviluppo delle imprese. Qui di seguito discuteremo di due scuole, quella italiana, di economia, aziendale, e quella anglosassone, di *management science*.

2.1. L'economia aziendale

Secondo G. Zappa, fondatore dell'economia aziendale, questa studia le condizioni di esistenza e le manifestazioni di vita dell'azienda.⁹ G. Zappa e la sua scuola caratterizzano questo studio per i seguenti aspetti. Innanzitutto l'economia aziendale si configura, almeno nelle intenzioni, come scienza positiva e generale che esamina il comportamento delle aziende e cerca di dedurre leggi empiriche tramite l'osservazione di uniformità. Egli cerca di costruire una teoria generale dell'economia aziendale, che contenga tutte le aziende. Piuttosto paradossalmente essa non è dunque definita una disciplina normativa. In secondo luogo, vi è una pressante insistenza sulla natura economica dell'azienda: sono estranei alle discipline aziendali i fenomeni non economici, ma anche quelli esterni all'impresa. In questo senso essi condividono alcune caratteristiche dell'impostazione neoclassica che ritroviamo in Pareto, il cui pensiero influenzò quello di G.

Zappa. Tuttavia da Pareto questi si separa subito, perché non ne condivide la visione atomistica della società. Zappa ha una visione organicistica della realtà, di cui l'azienda è una cellula rappresentativa, a sua volta un sistema complesso e unitario in cui coesistono diversi interessi.

L'azienda non si identifica con l'impresa, che ne è solo un importante esempio. Sono infatti aziende tutte le organizzazioni che partecipano al processo produttivo: le famiglie, lo stato, i sindacati ecc. Sono tutte istituzioni caratterizzate da un'istanza di azione sociale o collettiva, ciascuna nel proprio ambito. L'aziendalismo italiano contiene dunque elementi di analogia con l'istituzionalismo americano di Commons. Esso inoltre è influenzato a livello metodologico dal pensiero crociano, contrario all'uso di modelli generalizzanti e del metodo analitico. Il divenire dell'azienda non sarebbe infatti mai contenibile in schemi modellistici a priori; inoltre, la parzialità delle astrazioni scientifiche rispetto alla complessità del comportamento sociale, farebbe sì che si compiano previsioni inadeguate a contenere la totalità dei fattori di comportamento propri dell'azione umana.¹⁰ L'azienda è dunque un'unità complessa e indissolubile, caratterizzata dall'indeterminatezza derivante appunto dalla non possibilità di identificarla empiricamente e quindi storicamente. Su queste basi risulta invero piuttosto difficile sviluppare sia un metodo induttivo, per giungere a significative generalizzazioni, sia un metodo analitico. Le premesse metodologiche per una «scienza aziendale» sono quindi piuttosto deboli. Nello stesso tempo l'economia aziendale, non avendo una caratterizzazione normativa, non ha come diretti interlocutori i *policy makers* aziendali: la comunicazione tra economisti aziendali, in quanto studiosi, e operatori d'impresa non è sempre facile.

Gli studi economico-aziendali italiani, pur sotto la prevalente influenza zappiana, sviluppano anche interessi e metodi diversi da quelli ora descritti. In particolare P. Saraceno, aziendalista zappiano peculiare, attento alle riflessioni degli economisti e attore importante nel *policy making* pubblico, stimola studi e ricerche sul rapporto micro-macro tra scelte d'impresa e ambiente esterno con cui ragione dell'impresa si misura. Ne derivano tra gli altri, negli anni Sessanta, studi di settore che anticipano studi analoghi da parte degli economisti-industriali nel decennio successivo.¹¹

Il carattere non normativo dell'economia aziendale italiana si modifica nel tempo. Gli studi aziendali sono infatti motivati in ultima analisi da esigenze operative: ogni teoria si giustifica in quanto consente di progettare o di agire in modo più efficace. Correttamente, l'economia aziendale italiana riafferma l'idea della unitarietà dell'azienda e quindi invita a una cauta e critica recezione delle specializzazioni, e conseguenti politiche, definite per funzioni aziendali, come l'organizzazione, il marketing, la finanza, la produzione etc. Tuttavia l'economia aziendale

dispone oggi, più che non ai tempi di G. Zappa, di maggiori conoscenze analitiche delle singole funzioni, che consentono di esaminarle separatamente e di intervenire con politiche specifiche, senza per questo pregiudicare una visione unitaria dell'impresa.

Da queste osservazioni traspare la differenza tra scienza economica ed economia aziendale, divise sia dal metodo che dall'obiettivo di ricerca. Il linguaggio che esse usano è reciprocamente estraneo e spesso incomprensibile. Non sorprende quindi che i due gruppi disciplinari abbiano comunicato poco, pur convivendo nelle stesse facoltà universitarie. Se oggi le frequentazioni reciproche stanno aumentando, con risultati reciprocamente positivi, ciò è dovuto da un lato ai semi posti dagli studi micro-macro di cui si diceva sopra, e soprattutto all'influenza della *management science*.¹²

2.2. La management science

In senso stretto il termine *management science*, o più precisamente *scientific management*, si riferisce all'approccio iniziato da F. Taylor nei primi anni Venti. Egli si propose di analizzare in modo scientifico i ruoli svolti dai singoli lavoratori nella produzione e definire procedure che consentissero di ottenere il massimo prodotto riducendo gli input di energie e risorse, cercando inoltre di applicare analoghi concetti anche all'attività manageriale. Noi intenderemo qui il termine *management science* in senso più ampio, non come scuola specifica, ma come tipo di studi che cerca di analizzare i problemi delle organizzazioni seguendo un metodo scientifico.

Oggetto di studio della *management science* non è solo l'impresa, ma ogni organizzazione razionale, in cui le azioni sono organizzate in modo da condurre a determinati obiettivi, razionali od irrazionali che siano, con un massimo di efficienza. L'obiettivo è dichiaratamente normativo: nel caso dell'impresa l'obiettivo è aumentare la redditività.

Il linguaggio utilizzato dalla *management science* riporta a un contesto razionale: ricorrono frequentemente parole come informazione, efficienza, ottimizzazione, implementazione, progetto. Tuttavia la convinzione che i *decision maker* e l'organizzazione abbiano a che fare con situazioni caratterizzate da limiti alla razionalità conduce anche all'uso di termini diversi, come quello di regole, direttive, autorità, cooperazione ecc. E fatto di confrontarsi costantemente con la realtà delle organizzazioni concrete spinge dunque la *management science* a recepire categorie concettuali legate all'idea di una razionalità limitata e di una socialità che ha le proprie radici non solo nella razionalità dei singoli soggetti.

Il metodo utilizzato dalla *management science* è quello analitico, ma il linguaggio è meno formalizzato di quello economico. I destinatari finali del messaggio sono infatti gli operatori

d'impresa. Inoltre l'impegno a comprendere il funzionamento di imprese reali, e non quello di costruzioni logiche con finalità teoriche, spinge gli studiosi a un processo inverso rispetto a quello degli economisti: anziché modellare una realtà partendo da schemi analitici già codificati, si cerca di adattare gli schemi interpretativi in funzione delle esigenze conoscitive e operative.

La *management science*, diversamente dall'economia aziendale, ha generato molte specializzazioni, soprattutto su base funzionale (finanza, *marketing*, *strategic management* ecc.). Questa suddivisione dell'unità organizzativa in parti è la conseguenza da un lato dell'uso del metodo analitico e, dall'altro, dell'esigenza di approfondimento conoscitivo, che richiede una divisione del lavoro nella ricerca. Non diversamente avviene ad esempio nella medicina, e in particolare nella chirurgia, in cui appunto la divisione del lavoro consente di giungere a risultati pratici superiori. Certamente questa parcellizzazione di un'unità in sezioni sempre più differenziate crea problemi, sia a livello conoscitivo che operativo. Le scelte di singole unità decisionali debbono essere coordinate con quelle delle altre, la visione dell'unità è indispensabile per una corretta gestione dell'insieme. Il richiamo aziendalista all'impresa come un'unità inscindibile tuttavia ha senso solo se è un invito a tenere presenti le interconnessioni che esistono tra le parti, ma è poco produttivo se è una ostilità all'analisi delle singole parti. Si deve considerare che ogni organizzazione consiste proprio nel coordinamento di soggetti a cui si delegano decisioni per ottenere i benefici della divisione del lavoro. Le discipline aziendali, siano esse economia aziendale o *management science*, esprimono una cultura d'impresa, ossia di un sistema complesso e organico: in questo esse sono diverse dall'economia che, come si è visto, esprime la cultura del mercato, e ha quindi naturalmente un'impostazione più analitica.

Se la *management science* ha un'evidente affinità con l'economia aziendale, condividendone, anche se con un'impronta assai più normativa, il tema e le finalità di studio, essa se ne differenzia molto per il metodo di studio. La *management science* segue un metodo tipicamente scientifico, utilizzando gli strumenti dell'analisi e dell'induzione. Da questo punto di vista è assai più affine all'economia. A questa è anche più vicina per l'attenzione che essa attribuisce sia all'analisi della concorrenza e delle istituzioni che la circondano. In altri termini i confini della *management science* sono assai più ampi di quelli dell'impresa. Ne sono un chiaro esempio i contributi molto influenti di M. Porter, che ha portato la *management science* dapprima a studiare il contesto competitivo e in tempi recenti anche il contesto istituzionale nazionale. Si spiega come, quando l'economia si è avvicinata al tema dell'organizzazione, abbia trovato negli studiosi di *management science* interlocutori capaci di comprenderla e di collaborare.

3. L'impresa

Dopo avere delineato obiettivi e metodo delle scienze economiche e aziendali, evidenziandone convergenze e differenze, concentriamoci ora sul principale tema di comune interesse, ossia l'impresa. Intendiamo qui mostrare come sia oggi in atto un avvicinamento tra i due tipi di studio su questo tema e come la comunicazione scientifica possa essere mutualmente utile.

3.1. Come è cambiata l'impresa

L'impresa è l'istituzione a cui in ogni sistema economico è affidata la funzione produttiva, consistente nella trasformazione economica (merceologica o non) degli input in output e in quell'insieme di attività e contratti che la rendono possibile: acquisto di input, vendita di output, controllo, finanziamento, ricerca ecc. L'impresa è un'organizzazione complessa che coordina queste attività.

L'archetipo dell'impresa post-artigianale è la fabbrica, il luogo dove ha luogo la trasformazione merceologica. Elemento essenziale della fabbrica è il capitale fisico, che determina le caratteristiche qualitative e i flussi dei prodotti, ma anche l'organizzazione del lavoro. L'impresa-fabbrica nasce da un progetto produttivo pensato da tecnici, ossia da esperti che non partecipano direttamente alla produzione, e molto condizionato dalla tecnologia esistente, che ha natura assai rigida. Dati gli impianti, si possono variare, a certi costi, le quantità prodotte, mentre la variazione delle caratteristiche del prodotto è assai costosa. L'organizzazione del lavoro direttamente produttivo dipende dall'adattamento più efficace alle caratteristiche dell'impianto. Il lavoro non direttamente produttivo ha una funzione di controllo, o amministrativa; il decentramento decisionale è limitato.

L'organizzazione tayloristica del lavoro è l'espressione più avanzata di questo modello di impresa nelle produzioni a flusso continuo. Economie di scala, organizzazione gerarchica e massima divisione del lavoro ne sono gli elementi portanti. Il modello organizzativo più appropriato è quello funzionale. Nelle piccole imprese invece prevale ancora la produzione a intermittenza, ossia un modello produttivo di tipo artigianale, ossia non «scientifico».

Lo sviluppo della grande impresa e la differenziazione produttiva che essa opera determinano una rivoluzione organizzativa, che inizia negli Stati Uniti già nel secolo scorso, ma che si diffonde in Europa solo nel secondo dopoguerra. Il modello tecnologico di produzione non muta, ma si sviluppa e si articola una gerarchia manageriale capace di gestire risorse crescenti all'interno dell'impresa sottraendole al mercato. Si diffondono le imprese divisionalizzate, che assumono la forma di impresa manageriale, o public company. Il successo delle imprese è ora legato non solo

alle capacità tecnologiche, ma anche e soprattutto a quelle organizzative, ossia all'uso appropriato della tecnologia organizzativa. Dove questa rivoluzione non ha luogo, o ha luogo in ritardo, l'impresa rimane prima di tutto una fabbrica.

Da oltre vent'anni è iniziata una nuova trasformazione che investe la tecnologia e l'organizzazione.¹³ Il cambiamento e l'incertezza sono diventati la caratteristica principale dell'ambiente in cui le imprese operano, a cui debbono adattarsi e che debbono anche promuovere. Poiché la crescita della domanda è più lenta e instabile, le imprese devono differenziare e modificare continuamente le produzioni per competere e sostenere la domanda. L'innovazione è strumento indispensabile di sopravvivenza.

L'organizzazione efficiente dei contratti e delle transazioni diviene un fattore cruciale di successo per un'impresa. Il sapersi organizzare in modo flessibile all'interno dell'impresa e soprattutto nei rapporti con le altre o col mercato è ora un elemento cruciale. I confini dell'impresa sfumano: non vi è più una chiara demarcazione tra gerarchia interna e libertà del mercato, ma una complessa organizzazione di sistemi produttivi che coinvolgono imprese, mercato e altre istituzioni. Le reti informative e distributive sono l'ossatura del nuovo sistema produttivo, di cui le imprese sono l'elemento più importante, ma non unico.

Cambia anche la funzione tecnologica, ossia il modo in cui si produce. Grazie all'informatica la tecnica non è più una sequenza rigida di operazioni, vincolata dalla natura delle macchine e da un progetto predeterminato, e il cui output si adatta ex post alle dinamiche del mercato grazie alle scorte. La tecnica, entro certi limiti, è adattabile, anche nel breve periodo, alle mutevoli condizioni del mercato. Le economie di scala di prodotto sono sostituite dalle economie di scala di attività, frazionando il processo interno in unità elementari, o sono sostituite da rapporti con altre imprese: l'obiettivo è quello di minimizzare le risorse complessive impiegate nell'unità di tempo. Affinché ciò sia possibile è necessaria un'efficiente utilizzazione delle informazioni, che postula l'uso di lavoratori capaci di capire problemi anche complessi, di vedere l'insieme del processo produttivo e di apprendere. La conoscenza e in particolare il saper fare diventano la risorsa primaria: il capitale umano acquista sempre più importanza rispetto a quello fisico. E' sempre possibile comprare le macchine, ma le conoscenze si creano solo nell'impresa o si ottengono scambiandole con proprie conoscenze.

3.2. Come è cambiata la teoria dell'impresa

La teoria economica ha risposto interpretando e razionalizzando a posteriori, sempre con un certo ritardo, situazioni e mutamenti che avvenivano nella realtà. E' peraltro opportuno tenere qui

presente che, fino all'emergere negli anni Settanta di un vero e proprio studio dell'impresa come organizzazione, la così detta «teoria economica dell'impresa», si proponeva soprattutto di definire un tipo d'impresa da inserire in modelli costruiti per una teoria dei prezzi.¹⁴

L'impresa diviene oggetto di analisi con i primi contributi del pensiero neoclassico. Nel 1838 A. Cournot ne definisce la dimensione ottimale in condizioni di equilibrio parziale. La sua teoria contiene tutti gli elementi principali dell'impresa neoclassica, rappresentata come una funzione di produzione a rendimenti decrescenti governata da un ingegnere che può solo acquistare input a prezzi dati e vendere una quantità ottimale di output al prezzo fissato dal mercato, in caso di concorrenza perfetta o di oligopolio, e da lui fissato, in caso di monopolio. Con L. Walras questa impresa assume la sua vera funzione teorica nella teoria generale dei prezzi. A. Marshall cercò poi di perfezionare questa teoria e, soprattutto, di costruire un ponte tra quella finzione teorica e l'impresa concreta. Egli lasciò in eredità all'economia un ricchissimo bagaglio di stimoli tratti dall'osservazione empirica, ma una teoria dell'impresa incompatibile con quella generale del valore, come dimostrò P. Sraffa nel 26.

Negli anni Venti e Trenta nuovi contributi aprono all'analisi economica dell'impresa nuove prospettive, ma mostrano anche i limiti della teoria Cournot-Marshall.¹⁵ N. Kaldor indica l'esigenza di introdurre nella teoria economica il fattore produttivo organizzativo; E. Chamberlin esplora gli effetti concorrenziali della pubblicità; F. Knight introduce il concetto di incertezza imprenditoriale, attribuendo nuovo significato al ruolo dell'impresa e del profitto; R. Hall e R. Hitch sviluppano una nuova teoria del prezzo, basandosi sull'osservazione empirica del metodo del costo pieno. Sempre in quegli anni A. Berle e G. Means pongono le basi della nuova teoria dell'impresa, manageriale e J. Schumpeter elabora il concetto d'innovazione che avrà una grandissima influenza sulla teoria successiva. Infine gli economisti di Harvard compiono un grande passo verso gli economisti aziendali propugnando il metodo degli «studi dei casi» per spiegare il comportamento delle imprese.

Almeno fino agli anni Settanta l'impresa neoclassica rimane l'unico modello utilizzato dagli economisti nelle analisi della concorrenza. Può sembrare strano che il paradigma struttura/condotta/performance, che si propone anche come riferimento per la concreta politica antimonopolistica, si fondi su questo modello apparentemente così irrealistico. Bisogna tuttavia considerare che quegli anni sono ancora caratterizzati dalla crescita costante e stabile della domanda, dal ruolo prevalente delle economie di scala e dalla concorrenza prezzo: l'impresa tipica è ancora quella taylorista e il modello neoclassico è in ultima analisi una rappresentazione non del

tutto deformata dell'impresa-fabbrica, il cui profitto dipende dalla capacità di sfruttare le economie di scala e di fare concorrenza usando lo strumento del prezzo.

Gli anni Cinquanta e Sessanta vedono affermarsi gli studi teorici e applicati di economia od organizzazione industriale, che già affrontano temi comuni alla *management science*, in rapidissimo sviluppo. I rapporti tra scienza economia e *management science* sono tuttavia ancora difficili, non solo per i diversi metodi e obiettivi di ricerca, ma anche perché all'economia manca una teoria dell'impresa che le consenta di comunicare con il mondo dell'impresa.

Due sono i principali filoni dell'economia industriale. Il primo è lo studio dei processi concorrenziali, stimolati dallo sviluppo della politica antimonopolistica negli Stati Uniti. E modello struttura/condotta/performance, di cui si è parlato più sopra, diviene il paradigma dominante. Il secondo è la teoria della grande impresa, che a sua volta si raccoglie intorno a due diversi problemi. Alcuni modelli, tra cui in particolare quello di R. Marris, sviluppando il contributo di A. Berle e G. Means si pongono nella prospettiva di esaminare che cosa avviene al sistema economico quando il controllo delle imprese passa dai proprietari capitalisti ai *manager*, che non hanno l'obiettivo del massimo profitto. Nella realtà anglosassone questo tipo d'impresa aveva avuto nel dopoguerra un grande sviluppo: era quindi rilevante vederne le conseguenze per il sistema economico. Inizialmente si pensava che esse fossero positive. A partire dagli anni Ottanta questa teoria tuttavia perse progressivamente di attrattività: la grande impresa manageriale americana si rivelò un vettore di inefficienze che i mercati dei capitali e dei *manager* non riuscivano a controllare.

La seconda prospettiva, che fa capo soprattutto a O. Williamson, è più attenta agli aspetti organizzativi della grande impresa, influenzata dai contributi di H. Simon, R. Cyert e J. March alla teoria dell'organizzazione, che tuttavia si basano su ipotesi assai diverse dai modelli economici. Questi autori infatti sostituiscono la razionalità limitata a quella massimizzante e abbandonano il modello classico di organizzazione semplice, unitaria, e gerarchico-piramidale, a cui invece implicitamente si rifanno ancora sia la teoria neoclassica che quella manageriale.

Negli anni Settanta inizia una fase di rapida e radicale trasformazione degli studi di organizzazione industriale: si sviluppa una nuova economia industriale in cui l'impresa assume il ruolo di attore principale e vengono elaborate nuove e articolate teorie dell'impresa¹⁶. È un passo decisivo per ravvicinamento con la *management science*, anche se l'ottica con cui guardano a problemi comuni rimane assai diversa. La teoria dell'impresa è un campo molto teorico, e l'economista si rifà sempre ai concetti dell'economia del benessere, anche quando studia la singola impresa.

La nuova economia industriale, abbandonando il vecchio paradigma struttura-condotta-performance, ritiene che l'elemento determinante delle configurazioni industriali non sia più la struttura del mercato, ma la strategia dell'impresa- Questo passaggio implica che la tecnologia non sia più una variabile esogena da cui dipendono quasi meccanicamente i comportamenti delle imprese e il grado di concorrenza, ma dipende anche dalle strategie dell'impresa. E' un passo verso un nuovo modello d'impresa non taylorista: la tecnologia è una risorsa e un vincolo, ma non è più il primo determinante della vita d'impresa. La nuova economia industriale peraltro è ancora soggetta a una peculiare schizofrenia teorica: infatti il tipo d'impresa utilizzato nello studio delle configurazioni industriali è sempre quello neoclassico tradizionale, strumento analitico incapace di cogliere sia i nuovi modi di produrre, sia la dimensione organizzativa e gli effetti che questa ha sulle stesse strategie competitive, sia infine ogni dimensione dinamica dell'impresa. Mentre da un lato si sviluppa una teoria dell'impresa come organizzazione, dall'altro la teoria della concorrenza si basa su un'impresa-non-organizzazione. E' solo in tempi recentissimi che si comincia a costruire un ponte tra questi due pezzi di teoria, vedendo come la tecnologia organizzativa, oltre che quella produttiva, entrano nel processo concorrenziale. ¹⁷

Mentre l'impresa neoclassica mancava della dimensione organizzativa, le nuove teorie dell'impresa sviluppano quasi esclusivamente quella organizzativa. ¹⁸ Queste teorie hanno due punti in comune con quella neoclassica: mantengono l'ipotesi di razionalità massimizzante degli agenti, e studiano soluzioni efficienti di equilibrio statico. All'interno di questo comune ambito metodologico esse approfondiscono due importanti problemi prima trascurati, che rispondono a esigenze di comprensione della realtà: perché esiste l'impresa e quali ne sono i confini con il mercato? Quale sistema di incentivi può spingere soggetti diversi che partecipano alla vita dell'impresa con interesse e informazioni diversi a contribuire alla massimizzazione del profitto?

Il punto di partenza dell'analisi del primo problema, dato dal contributo di R. Coase,¹⁹ è l'idea che ogni organizzazione risponde all'esigenza di minimizzare i costi di transazione. Paradossalmente solo nel 1937 un economista si pose il quesito sulla natura dell'impresa. Dovranno poi passare quasi quarant'anni prima che il contributo di R. Coase, le cui idee trassero spunto dall'osservazione dell'organizzazione delle imprese statunitensi negli anni Trenta, venga raccolto e sviluppato da altri economisti. Questo ritardo a nostro avviso si spiega con il fatto che fino agli anni Settanta prevale un modello d'impresa-fabbrica, raffigurabile, seppure in modo assai semplificato, con una funzione di produzione. Anche nel mondo reale l'evoluzione organizzativa delle grandi imprese, fino agli anni Settanta non vanifica la centralità del modello taylorista, e quindi il dominio della tecnologia sulla organizzazione. Spiegare la natura

dell'impresa significava ancora trovare una giustificazione produttiva, come infatti fecero lucidamente A. Alchian e A. Demsetz, quando introdussero il concetto di *team production function*.²⁰ Non è affatto casuale che proprio questi due economisti utilizzino un concetto di organizzazione piuttosto rozzo, ma coerente con il modello taylorista: organizzare significa controllare in modo centralizzato l'impegno dei dipendenti organizzati in squadra secondo criteri di rigida divisione del lavoro. Coase invece postula un diverso concetto d'impresa: prima ancora che funzione produttiva essa è funzione di coordinamento di scambi. Il momento della trasformazione industriale non è runico né forse il principale elemento caratterizzante dell'impresa. L'impresa è in primo luogo una rete di transazioni governate in modo gerarchico; la fabbrica è un elemento dell'impresa, ma non è l'impresa.

La teoria transazionale si sviluppa negli anni Settanta grazie soprattutto ai lavori di O. Williamson, e infine si raffina analiticamente negli anni Ottanta con la teoria dei contratti applicata alle relazioni di lavoro e al problema dell'integrazione. In particolare la teoria dei diritti di proprietà spiega come l'impresa, intesa come integrazione di più fasi produttive controllate da un unico proprietario dei capitali fisici, mitighi il fallimento della contrattazione come strumento transazionale.²¹ Il punto di arrivo di questa analisi è la scoperta dei limiti della contrattualità, ossia della necessità dei concetti di autorità e potere. Il passo successivo dovrebbe quindi essere quello di esaminare le implicazioni di questi legami, necessari ai fini dell'efficienza, costruendo un modello organizzativo che tenga esplicitamente conto dei legami non contrattuali, ossia più propriamente sociali, che stanno alla base della vita delle imprese.

Il problema del coordinamento delle azioni di più soggetti diversamente motivati che partecipano a un'organizzazione è studiato dal modello dell'agenzia, all'interno del quale si sviluppano due filoni principali. La letteratura che va sotto il nome di principale-agente persegue l'obiettivo di studiare il sistema d'incentivazione ottimale per i partecipanti di un'organizzazione. Il senso di questa analisi va oltre i confini dell'impresa: studia infatti il problema del decentramento decisionale in ogni tipo di organizzazione razionale, che perseguono un obiettivo secondo criteri di efficienza. Il secondo filone di ricerca, noto come *corporate control*, studia la formazione ottimale di gerarchie interne e le strutture di controllo proprietario. E' questo lo sviluppo del modello dell'agenzia più vicino alla *management science*.

Gli sviluppi della teoria economica dell'impresa degli ultimi venti anni dedicano poca attenzione alla dimensione produttiva dell'impresa. Il sovrappiù sembra derivare solo dalla contrattazione o dalla corretta gestione dell'informazione. Se è vero che questi due aspetti sono assai importanti, soprattutto nell'impresa post-taylorista, è anche vero che l'assenza di

un'aggiornata teoria della produzione rappresenta un punto debole dell'analisi economica. In particolare sarebbe necessaria una teoria della produzione capace di comprendere la flessibilità produttiva, in alternativa alla rigidità delle economie di scala, il fattore tempo e il concetto di qualità della produzione. Sono questi elementi che hanno assunto una rilevanza importantissima nella moderna manifattura.

La teoria dell'impresa di cui si è appena descritto il percorso è un pezzo del paradigma neoclassico. Altri recenti contributi, che seguono indirizzi di ricerca alternativi, hanno generato una vasta e importante letteratura. In particolare la cosiddetta «teoria evolutiva dell'impresa» raccoglie un numero vasto e eterogeneo di modelli. L'elemento che li unifica, in contrapposizione alla teoria neoclassica, è lo studio del cambiamento organizzativo e tecnologico, una dimensione dell'impresa, trascurata dai neoclassici. Questa teoria, non ancora ben codificata, sottolinea il ruolo fondamentale dell'innovazione e dell'apprendimento nella vita dell'impresa, insiste sull'importanza delle istituzioni e della storia nelle scelte individuali e collettive, e ha una notevole affinità con le posizioni della teoria organizzativa dell'ecologia delle popolazioni organizzative. Essa raccoglie contributi non solo di economisti, ma anche di storici ed economisti aziendali.²²

La «teoria evolutiva dell'impresa» apre nuove prospettive su un aspetto importantissimo dell'organizzazione industriale, lo sviluppo e la trasformazione delle imprese e dei settori. E tuttavia ancora prematuro per valutare il suo contributo al *policy making* dell'impresa. Essa parla un linguaggio analiticamente meno complesso, meno gravato dal pesante, ma rigoroso, *background* neoclassico, e affronta i problemi della dinamica dell'impresa. Tuttavia il tipo di cambiamento esaminato è di lungo, o lunghissimo, periodo, che non ha prioritaria attenzione nella vita delle imprese; manca inoltre la prospettiva normativa, che invece è ben presente nello schema neoclassico; infine, anche questi modelli cominciano a utilizzare un linguaggio analitico complesso, non più accessibile ai non addetti ai lavori scientifici di quello dei neoclassici.

3.3. Economia industriale e teoria dell'impresa in Italia

Lo sviluppo delle imprese italiane segue un percorso diverso da quello degli altri maggiori paesi industrializzati. La grande impresa è ancora oggi una rarità; il controllo proprietario è familiare o statale. Solo da pochi anni il ruolo dei *manager*, superato uno stadio artigianale della gestione d'impresa, ha cominciato a essere riconosciuto all'interno delle imprese. Non sorprende allora che, almeno fino ad anni recenti, gli studi di economia aziendale e di economia industriale abbiano assunto caratteri assai peculiari

Obiettivi e metodologie dell'economia aziendale la differenziano dalla *management science*. L'idea che l'azienda sia un'unità complessa e indissolubile ha più assonanze con l'impresa media o piccola di tipo familiare che non con la grande organizzazione multiprodotto. La domanda di *management* e di competenze funzionali riguarda soprattutto queste strutture. La scarsa attenzione alla realtà extra-aziendale è affine a una un'economia stabile e non troppo complessa, come quella che precede l'ultimo decennio.

Di segno contrario è invece il percorso dell'economia industriale italiana, almeno fino agli anni Ottanta: diversamente dagli studi aziendali e dalla scienza economica anglosassone, essa è stimolata soprattutto dalla situazione dell'industria e delle imprese italiane. Il peso di alcuni problemi strutturali, come la disoccupazione, la Questione meridionale, l'arretratezza dell'industria nazionale, hanno fatto sì che gli economisti industriali, almeno fino a tutti gli anni Settanta, si siano interessati soprattutto di struttura produttiva, di crescita e di politiche industriali. L'urgenza di questi problemi e la moderata fiducia nel mercato come strumento di organizzazione dell'attività economica, condivise tra gran parte degli economisti, li spinsero a interessarsi prioritariamente dell'uso di correttivi del funzionamento del mercato, che presero nel tempo la forma dell'impresa pubblica, delle politiche industriali di sostegno e di protezione dell'industria, della programmazione, e così via. L'analisi teorica del funzionamento del mercato e della concorrenza, pezzo forte della teoria neoclassica più sopra discussa, passarono invece in seconda linea. Vi sono peraltro importanti eccezioni, tra cui in particolare il contributo di Sylos Labini alla teoria dell'oligopolio.

Negli anni Cinquanta-Settanta gli economisti industriali italiani più rappresentativi e influenti, sono P. Saraceno e F. Momigliano. Ambedue enfatizzano la centralità della grande impresa, l'istituzione da cui partono i progetti di trasformazione dell'economia, attribuendo al mercato un ruolo di controllo. Saraceno, come si è detto più sopra è un economista aziendale zappiano peculiare, interessato soprattutto ai grandi problemi dell'economia nazionale.²³ Egli riconosce che l'ordinamento di un'economia di mercato è «mosso dal profitto dell'imprenditore, ma.. opera a vantaggio dell'antagonista dell'imprenditore; opera cioè a vantaggio del compratore».²⁴ Tuttavia la sua attenzione va soprattutto all'impresa e allo studio delle sue regole interne, in quanto l'impresa è il principale centro di potere, di pianificazione e di calcolo economico, la cui influenza va ben al di là dei confini dell'impresa stessa. Saraceno è critico verso la grande impresa privata gestita dal *manager*, tipo d'impresa peraltro mancante in Italia: solo l'impresa pubblica è capace di coniugare l'interesse pubblico con le esigenze del mercato, e di sostenere lo sviluppo industriale. Come egli afferma: «Non si compie nessun progresso nell'identificazione delle leggi

di sviluppo del nostro paese passando da Marshall a Keynes; il passaggio che conta è quello che si compie accettando che da noi la formazione del capitale è, ed è sempre stata, una funzione pubblica». ²⁵

Diversamente da P. Saraceno, F. Momigliano non crede nell'impresa pubblica come soluzione dei problemi dello sviluppo industriale. Peraltro la sua fiducia nel mercato non è maggiore di quella di P. Saraceno: egli fu un assertore della programmazione e piuttosto freddo nei confronti dell'antitrust, che considerava «una nostalgia liberale di un utopico mercato di libera concorrenza, idea che d'altronde in Italia, per ragioni storiche e ideologiche, non ha mai avuto effettiva forza». ²⁶ F. Momigliano crede nella funzione di razionalizzazione e modernizzazione della grande impresa privata. Egli è vicino alle posizioni di H. Simon, per quanto riguarda il modello di razionalità espresso dall'impresa, e non crede alle virtù dell'impresa manageriale di R. Marris. È cosciente del dualismo dimensionale del sistema produttivo italiano, e della debolezza delle grandi imprese, ma pensa che a queste spetti un ruolo importante nello sviluppo industriale.

Infine egli crede nello stato come centro di politica industriale, che incentiva selettivamente gli investimenti e l'innovazione.

Negli anni Settanta un contributo interessante e originale, di significato diverso dai due precedenti, è la teoria dei distretti industriali, di G. Becattini. ²⁷ Essa descrive un tipo di organizzazione industriale alternativo alla grande impresa, e peculiare dell'economia italiana, costituito da un complesso sistema di piccole imprese legate da una fitta rete di relazioni e che godono di forti economie esterne dovute alla concentrazione geografica.

La contrapposizione di questi due modelli organizzativi bene esprime il dualismo dimensionale e organizzativo dell'industria italiana. In ambedue i casi l'attenzione dell'economista è dedicata a un modello di organizzazione dell'attività economica diversa dal mercato. La cultura della grande impresa e dell'organizzazione manageriale, da un lato, e quella della piccola impresa dall'altro è molto radicata tra gli economisti, alla cui diffusione hanno grandemente contribuito. Gli studi aziendali sono stati a lungo rinchiusi nello studio di un'impresa storicamente non definita, piuttosto lontani dal suggerire proposte operative specifiche per il sistema delle imprese italiane, ²⁸ molto attenti a difendere l'ortodossia disciplinare e meno propensi a comunicare con economisti e studiosi di *management science*.

L'ultimo decennio presenta tuttavia un quadro mutato: i caratteri più specificamente italiani della economia industriale e aziendale si stemperano, crescono i contatti con la letteratura economica e di *management science* internazionale, trovano speciale attenzione le teorie alternative a quella neoclassica e in particolare quella evolutiva dell'impresa, aumentano i contatti

tra economisti e aziendalisti, che peraltro comunicano ancora con maggior difficoltà e con più diffidenza, reciproca, di quanto non avvenga altrove.

4. Una relazione costruttiva tra scienza economica ed economia aziendale

Negli ultimi vent'anni si è dunque assistito a un progressivo avvicinamento tra studi economici e aziendali. I primi hanno attribuito più importanza alle scelte e all'organizzazione delle imprese, rovesciando la precedente supremazia del mercato. I secondi hanno suggerito nuovi interessi e oggetti di studio alla scienza economica. Questo scambio ha generato l'«arte economica» che ha però un metodo e un linguaggio scientifico, ossia la *management science*. Permane peraltro l'essenziale differenza tra economia e *management science*. La prima è una scienza della società, ha un'impostazione molto teorica, un metodo analitico rigoroso e un linguaggio matematico complesso; la seconda è una scienza dell'impresa, con un obiettivo operativo, e quindi un metodo e un linguaggio rigoroso e non necessariamente «semplice», ma che deve risultare accessibile ai *policy maker* d'impresa. Esamineremo di seguito, attraverso alcuni esempi, come in tempi recenti si è sviluppato questo rapporto tra i due campi di studio, nella ricerca e nella formazione.

4.1. La ricerca

Tre ci sembrano gli ambiti di ricerca nei quali il rapporto tra scienza economica e *management science* è risultato o potrà risultare particolarmente proficuo. Il concetto di strategia per gli economisti è legato alle situazioni di interdipendenza tra imprese e, in quanto tale, è presente nella teoria fin dai tempi di A. Cournot. Il suo più diffuso utilizzo, non solo nello studio dell'oligopolio, è dovuto tuttavia a due fatti. Innanzitutto la teoria dei giochi ha potenziato enormemente le possibilità di analisi di situazioni strategiche. Tuttavia anche lo sviluppo dello *strategic management* degli studiosi aziendali, a iniziare dai contributi negli anni Sessanta di V. Ansoff, A. Chandler, P. Selznick, stimola gli economisti ad approfondire questo tipo di problemi.²⁹ Vi è subito da precisare che gli studiosi di *strategic management* attribuiscono al termine un senso più ampio, che è quello di gestione delle grandi scelte delle imprese.

L'esame di situazioni strategiche sia all'interno dell'economia industriale che della *management science* è diventato un estesissimo campo di studio. Nell'ambito dell'economia industriale, la teoria dell'oligopolio consiste oggi essenzialmente nella spiegazione di strategie razionali dell'impresa. Una volta liberati della spessa cortecchia formale che ne difende le intuizioni sottostanti, questi modelli possono essere interpretati come utili esercizi mentali per

comprendere il senso di strategie eseguite o da eseguire. La teoria dei giochi non conduce a particolari risultati empirici, ma è un vincolo ai «racconti» e alle spiegazioni.³⁰ Nessuna delle conclusioni a cui è giunta la teoria dell'oligopolio si traduce immediatamente in consigli stringenti e personalizzabili: teoria e prescrizione non possono essere confusi. Tuttavia può essere assai utile condurre i *policy maker* a riflettere sulle possibili implicazioni di tali risultati.³¹ Negli studi aziendali il concetto di *strategic management*, un tempo generico e impreciso, si raffina grazie a un sempre più esteso assorbimento dei risultati elaborati dalla teoria dei giochi e, più in generale, all'introduzione di dosi massicce di concetti economici. Riviste di chiara impronta *management science*, o comunque destinati anche ai cultori di questi studi, accolgono articoli contenenti modelli teorici che potrebbero apparire su riviste di economia. Questo significa tra l'altro che, nonostante la sua complessità, il linguaggio formale utilizzato dagli economisti è sempre meno un ostacolo alla comunicazione, almeno tra studiosi.

Un secondo esempio è quello dei concetti elaborati od utilizzati dalla nuova teoria neoclassica dell'organizzazione, come quelli di *moral hazard*, di incentivo, di contratto ottimale, di diritti di proprietà, reputazione ecc. Anche in questo caso non solo la terminologia, ma anche la problematica a essa abbinata è entrata nell'armamentario degli studi manageriali. Problemi manageriali concreti, come il grado d'integrazione tra imprese, il modo d'incentivare i dipendenti ai vari livelli, l'uso dei prezzi interni per coordinare e motivare, l'uso delle informazioni, la struttura proprietaria, trovano nell'analisi sviluppata dagli economisti utili suggerimenti. D'altra parte molti degli stimoli per gli economisti a muoversi in questo campo vengono dagli studi di management science: non è casuale che alcuni degli economisti che più contribuiscono in questo campo fanno parte di *Business Schools*, e non di *Economic Departments*.³² L'assottigliarsi dei confini tra economia, organizzazione e management crea qualche perplessità da parte degli studiosi aziendali, preoccupati dell'impronta a loro giudizio troppo teorica e formalizzata che assume la management science. Le due scienze tuttavia conservano una diversa prospettiva, teorica e generalizzante per gli economisti, applicata alla soluzione di problemi particolari per gli studiosi di management science.

Un terzo campo riguarda la teoria della produzione. Quella ancora oggi utilizzata dagli economisti non è più compatibile né con i modi reali della produzione né con gli altri pezzi della teoria dell'organizzazione industriale. Come si è detto più sopra, un nuovo modello di manufacturing si sta affermando nella realtà. I concetti che stanno alla base dell'impresa 'postmoderna' non sono interpretabili con la teoria neoclassica della produzione.

Esiste nella teoria economica un nucleo analitico che assai meglio di quello neoclassico è capace di tradurre questi stimoli concreti in una coerente teoria: ci riferiamo alla teoria della produzione di N. Georgescu-Roegen.³³ Questa teoria riesce bene a interpretare i concetti principali elaborati dagli studiosi di economia aziendale sulla nuova organizzazione e contabilità dell'impresa, ma è un corpo staccato dal resto della teoria economica, del quale è ancora difficile vedere l'integrazione.

Potremmo continuare negli esempi che mostrano come l'economia industriale elabora concetti e modelli che trovano una vasta e fruttuosa applicazione nel campo della *management science*. La finanza aziendale sarebbe un altro importantissimo candidato. Quello che vogliamo qui sottolineare è che la *management science* svolge importante ruolo di mediazione tra teoria e pratica: raccoglie nuovi stimoli di studio dalla realtà, cerca di tradurli in problemi e modelli generali, attingendo a tal fine dalla teoria economica, per poi riportarne i risultati tradotti in un linguaggio e con un livello di operatività accessibile a chi opera nelle imprese.

4.2. La formazione

Il processo di formazione tipico dell'economista di professione, che ha luogo nei corsi post-laurea o *graduate*, è oggi caratterizzato dall'assimilazione di una pesante dose di metodi matematici e statistici, da un pressante esercizio a ragionare per schemi analitici, confrontandosi con modelli teorici più che con la realtà. La Commissione costituita dall'American Economic Association sull'educazione superiore in economia è giunta alla conclusione che «l'economia accademica e la formazione superiore si sono sempre più concentrate sul formalismo e le tecniche, a detrimento dei problemi del mondo reale e delle questioni che possono essere chiarite anche con un tipo di ricerca teorica, empirica e istituzionale».³⁴

Il processo di formazione dell'economista aziendale, che si sviluppa soprattutto nei corsi di Master, è invece più rivolto ai problemi concreti e in particolare alla vita aziendale. Tuttavia, soprattutto nelle scuole anglosassoni l'economista aziendale è allenato allo svolgimento di esercizi analitici, per acquisire capacità di riflessione che gli consentano di andare al di là del caso singolo e di vedere i problemi con un taglio più scientifico. Inoltre, assai più dell'economista, è esposto a stimoli provenienti non solo dall'economia e dal *management*: nelle migliori scuole non sono assenti corsi o seminari di storia, politica, filosofia, sociologia ecc. Questo tipo di formazione è un esercizio alla comunicazione. Inoltre l'economista aziendale è pur sempre allenato a risolvere problemi, e quindi prima di tutto a esaminare la realtà nella sua interezza.

Il tipo di formazione dell'economista di professione contemporaneo è sempre più pericolosamente distorto. L'esercizio a riflettere soprattutto sui modelli teorici, fa sì che l'economista sia poco attento agli stimoli offerti dalla realtà. Egli è un produttore di modelli, che talvolta consentono di comprendere problemi effettivi, ma che spesso sono solo sterili esercizi mentali. Egli inoltre non è addestrato a comunicare con gli studiosi di altre scienze sociali: la sua scienza è sociale, ma la sua società è separata da quella delle altre scienze. Gli interlocutori degli economisti sono sempre più gli economisti stessi. Infine egli non è educato ad acquisire quella «tecnica del pensiero che aiuta chi la possiede a trarre corrette conclusioni» di cui parlava Keynes, ossia a ragionare da economista. Se questa «tecnica», limitatamente al campo aziendale, è stata sviluppata dalla nuova «ingegneria economico-aziendale», lo stesso non può dirsi per altri ambiti, come ad esempio quello delle politiche macroeconomiche. Le critiche dei politici più attenti all'incomunicabilità, degli economisti vanno prese in attenta considerazione.³⁵

Sarebbe utile che gli economisti traessero spunti di riflessione dal modello di formazione delle scuole di *business*, meno schematico, più articolato e problematico di quanto non sia il loro. Certamente l'orientamento operativo che le guida e l'oggetto specifico della formazione, ossia l'impresa, le distinguono da una scuola di economia. Tuttavia è interessante osservare la capacità delle scuole di *business* di proporre, accanto alle tecniche tipicamente aziendalistiche, stimoli e metodologie di altre scienze sociali, in modo molto eclettico. In particolare i modelli teorici dell'economia vengono studiati e utilizzati, per quanto si ritiene che siano utili alla comprensione dei fatti e alla formazione mentale.

Note

- 1 A. Harberger (1993), pag. 5
- 2 Un recente dibattito raccolto sulla rivista «The Economist» (17/23th April e 24/30th April 1993) si pone il controverso problema se gli studi di management siano scienza o arte.
- 3 E. Hockescher (1953), pag. 426
- 4 Su questo punto vedi il contributo di A. Vercelli in questo volume.
- 5 Si vedano le considerazioni conclusive contenute in R. Radner (1992)
- 6 E' questo un aspetto importante per l'economia aziendale. Su questo punto vedi R. Rumelt, D. Schendel, D. Tocce (1991). p. 21
- 7 U. Eco (1975)
- 8 LM. Keynes (1973), pag. 296
- 9 Si veda G. Zappa (1937). Si veda anche V. Coda (1986)
- 10 S. Faccipieri, E. Rullani, (1982).
- 11 Vedi in particolare: M. Bonel (1967), F. Isotta (1969), S. V" (1960). Sullo sviluppo di questo filone di studi vedi M. Rispoli (1992)
- 12 Sull'influenza della management science sull'economia aziendale italiana vedi C. Demattè (1988).
- 13 Per una descrizione elementare, ma efficace, del nuovo modello di produzione vedi P. Drucker (1990).
- 14 Vedi F. Machlup (1967)
- 15 Per un'esposizione approfondita degli sviluppi della teoria dell'impresa vedi F. Silva (1987).
- 16 Ci sembra emblematico il fatto che il manuale progredito più influente della teoria dell'organizzazione industriale degli anni Ottanta, J. Tirole (1988), esponga le teorie economiche dell'impresa proprio nel capitolo iniziale, fino ad allora collocate in capitoli successivi a quelli sulle forme di mercato.
- 17 Su questo punto vedi in particolare G. Ecchia (1991).
- 18 Queste teorie economiche si sviluppano in modo piuttosto autonome rispetto agli studi sull'organizzazione, già molto strutturati negli anni Settanta. Sulla spinta dei classici lavori di J. Cyert, H. Simon (1958), di R. Cyert, J. March (1963), di J. Thompson (1967) e di altri si era consolidato negli anni Sessanta il paradigma noto come structural contingency theory. Il problema organizzativo esaminato consisteva nel trovare soluzioni efficienti al rapporto tra le esigenze interne di razionalità e stabilità e l'incertezza generata dall'ambiente esterno e dall'incompletezza delle informazioni. Negli anni Settanta il paradigma dominante è sottoposto a crescenti revisioni, volte a trovare un rapporto più dinamico e interattivo tra ambiente e impresa: il problema esaminato non è più quello della coesistenza tra le rigidità tecnologiche e organizzative con l'incertezza, ma della trasformazione dell'impresa in un'organizzazione più flessibile al cambiamento e capace di influire sull'ambiente.
- 19 R. Coase (1937)
- 20 A. Alchian, H. Demsetz (1972)
- 21 Vedi O. Hart (1993)
- 22 Per una rassegna della teoria evolutiva dell'impresa vedi in particolare G. Dosi (1988)
- 23 Per un attento esame dei contributi di P. Saraceno come economista aziendale e industriale vedi E. Rullani (1992)
- 24 P. Saraceno (1966), pag. 22
- 25 L. Villari (a cura di) (1977), pag. 163
- 26 F. Momigliano (1975), pag. 271
- 27 Vedi G. Becattini (a cura di) (1987)
- 28 Pasquale Saraceno, intervistato da Lucio Villari spiega come nel 1933, quando lasciò l'insegnamento di Tecnica bancaria in Bocconi per passare all'IRI, si rese conto «della vera tecnica bancaria che si applicava nel nostro paese, che non era certo quella delle banche inglesi che io insegnavo agli ignari studenti della Bocconi». L. Villari (a cura di) (1977), pag. 152
- 29 Si veda V. Ansoff (1987) e F- Rurnelt, D. Shendel, D. Tecce (1991)
- 30 Vedi S. Postrel (1991) e C. Camerer (1991)

31 Per un recente contributo in questa prospettiva vedi J Kay (1992)

32 Si veda in proposito l'interessante volume P. Milgrom, I. Roberts (1992), pensato e scritto da due economisti che hanno molto contribuito alla nuova economia industriale e alla nuova teoria economica dell'impresa, e destinato agli studenti undergraduate in Economics e del Master in Business Administration

33 Per un'esposizione di questa teoria vedi M. Morroni (1992)

34 W. Lee Hansen (1991), pag. 1086. Un'analogia opinione esprime P. Bianchi (1991), pag. 533

35 Vedi in proposito L. Hamilton (1992)

Bibliografia

- A. Alchian, H. Demsetz (1972), *Production, Information Costs, and Economic Organization*, «American Economic Review», dec, 62
- V. Ansoff (1987), *The Emerging Paradigm of Strategic Behaviour*, «Strategic Management Journal», Aut, 8
- G. Becattini (a cura di) (1987) *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, il Mulino
- P. Bianchi (1991) *Alcune riflessioni sullo stato della disciplina*, L'industria, ottobre-dicembre, XII
- M. Bonel (1967), *L'industria siderurgica*, Milano, Etas Kompass,
- C. Camerer (1991) *Does Strategy Research Need Game Theory?*, «Strategic Management Journal», Winter, 12
- A. Chandler (1992) *Scale and Scope: the Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Mass., Harvard University Press
- R. Coase (1937), *The Nature of the Firm*, «Economica», 4
- V. Coda (1986), *L'economia aziendale: contenuti, specificità, ruolo*, in *Scritti in onore di Francesco Brambilla* (1986)
- J. Cyert, H. Simon (1958) *Organizations*, John Wiley, New York
- R. Cyert, J. March (1963), *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall
- C. Demattè (1988) *Economia d'azienda e management*, «Economia & management», marzo 1988,1
- G. Dosi (1988), *Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation*, «Journal of Economic Literature», Sept., XXVI
- P. Drucker (1990), *The Emerging Theory of Manufacturing*, «Harvard Business Review», May-June
- G. Ecchia (1991), *Teoria dell'impresa e struttura di mercato*, in S. Zamagni (a cura di) (1991)
- U. Eco (1975), *Trattato di semiotica generale*, Milano, Bompiani
- S. Faccipieri, E. Rullani (1982), *Regole di valutazione e di indeterminatezza nella scienza economica d'azienda: un problema irrisolto nel pensiero di Gino Zappa*, Padova, Cedam
- L. Filippini, A. Salanti (a cura di) (1993), *Razionalità, impresa e informazione*, Torino, Giappichelli
- Il governo delle imprese. Pasquale Saraceno e la produzione industriale* (1992), Padova, Cedam
- L. Hamilton (1992) *Economists as Public Policy Advisers*, «The Journal of Economic Perspectives», Summer, 6
- A. Harberger (1993), *The Search for Relevance in Economics*, «American Economic Review, Papers and Proceedings», may 1993, 83

- O. Hart (1993), *Il punto di vista degli economisti sulla teoria dell'impresa*, in L. Filippini, A. Salanti (a cura di) (1993)
- E. Heckscher (1953), *A Plea for Theory in Economic History*, in F. Lane, J. Riemersma (eds.) (1953)
- F. Isotta (1969), *La produzione elettrica*, Milano, Etas Kompass
- J. Kay (1993), *Foundations of Corporate Success*, Oxford, Oxford University Press
- J. M. Keynes (1973), *The Collected Writings of J. M. Keynes*, ed. D. Moggridge, XIV, ii
- F. Lane, J. Riemersma (eds.) (1953), *Enterprise and Secular Change*, London, Macmillan
- W. Lee Hansen (1991), *The Education and Training of Economics Doctorates*, «Journal of Economic literature», Sept., XXIX
- G. Lunghini, M. D'Antonio (a cura di) (1987), *Dizionario di Economia*, vol. 12, Torino, Boringhied
- F. Machlup (1967), *Theories of the Firm, Marginalist, Behavioural, Managerial*, «American Economic Review», June
- P. Milgrom, J. Roberts (1992), *Economics, Organization and Management*, Prentice Hall, London
- F. Momigliano (1975), *Economia industriale e teoria dell'impresa*, Bologna, il Mulino
- M. Morroni (1992), *Production Process and Technical Change*, Cambridge, Cambridge University Press
- S. Postrel (1991), *Burning your Britches Behind you: Can Policy Scholar Bank on Game Theory?*, «Strategic Management Journal», Winter, 12.
- R. Radner (1992) *Hierarchy: the Economics of Management*, «Journal of Economic Literature», Sept., 30
- M. Rispoli (1992), *L'analisi dell'ambiente competitivo*, in *Il governo delle imprese. P. Saraceno e la produzione industriale* (1992)
- E. Rullani (1992), *P. Saraceno, Istituzionalista industriale*, in *Il governo delle imprese. P. Saraceno e la produzione industriale* (1992)
- R. Rumelt, D. Sdiendel, D. Teece (1991), *Strategic Management and Economics*, «Strategic Management Journal», Winter 1991, 12
- P. Saraceno (1966), *La produzione industriale*, L. U. E., Venezia, IV ed
- Scritti in onore di Francesco Brambilla* (1986), Milano, Ed. Bocconi Comunicazione
- F. Silva (1987), *Impresa*, in G. Lunghini, M. D'Antonio (a cura di) (1987)
- J. Thompson (1967), *Organizations in Action*, New York, Mae Graw Hill
- J. Tirole (1988), *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, Mass., M. I. T. Press
- S. Vaccà (1960), *L'impresa cotoniera di fronte al progresso tecnico*, Milano, Giuffrè
- L. Villari (a cura di) (1977), *Saraceno. Intervista sulla Ricostruzione 1943-53*, Bari, Laterza
- S. Zamagni (a cura di) (1991), *Imprese e mercati*, Torino, Utet
- G. Zappa (1937), *Il reddito di impresa*, Milano, Giuffrè