



Istituto Ricerche Economiche Sociali del Piemonte

I COSTI DI TRANSAZIONE

Marzo 2004

Promossa dalla Regione Piemonte, Direzione Industria, Osservatorio Settori Produttivi Industriali

Coordinamento: Renato Lanzetti - IRES Piemonte

Realizzata da: Angela Ambrosino, Giuseppe Clerico, Marco Novarese, Salvatore Rizzello

*IDEAL - Centro Internazionale di Diritto ed Economia in Alessandria
(International Center for Law and Economics at Alessandria)
Università del Piemonte orientale
Dipartimento di Scienze giuridiche ed economiche*

Il gruppo di lavoro di IDEAL, composto da Angela Ambrosino, Giuseppe Clerico, Marco Novarese e Salvatore Rizzello, ha operato con il coordinamento di Renato Lanzetti dell'IRES Piemonte.

Pur trattandosi di un lavoro concepito in comune in tutte le varie fasi della ricerca, dall'ideazione del progetto generale alla redazione del questionario, dalle rassegne della letteratura teorica ed empirica alla stesura del rapporto finale, la redazione specifica delle varie parti può essere così attribuita:

- *Capitolo primo:* GIUSEPPE CLERICO E SALVATORE RIZZELLO
- *Capitolo secondo:* MARCO NOVARESE
- *Capitolo terzo:* ANGELA AMBROSINO

Indice

INTRODUZIONE E SCOPO DELLA RICERCA, p. 5

Capitolo 1 LA VALUTAZIONE ECONOMICA DEI COSTI DI TRANSAZIONE, p. 9

- 1.1 Definizioni, p. 9
- 1.2 Transazione e costo di transazione, p. 9
- 1.3 Contestualizzazione teorica, p. 12
 - 1.3.1 *Differenza tra vecchio e nuovo istituzionalismo*, p. 12
 - 1.3.2 *Teorie della razionalità e costi di transazione nei processi decisionali individuali*, p. 15
- 1.4 Organizzazioni e costi di transazione, p. 15
- 1.5 Costo di transazione e corruzione, p. 18
- 1.6 Norme e costo di transazione, p. 19
- 1.7 Regolamentazione pubblica e costo di transazione, p. 23
- 1.8 Istituzioni pubbliche, costi di transazione e performance economica, p. 26
- 1.9 Riforma legale, transazione e costi di transazione, p. 33
- 1.10 Un accenno al ruolo dei costi di transazione nella new economy, p. 39

Capitolo 2 L'ANALISI EMPIRICA DEI COSTI DI TRANSAZIONE, p. 43

- 2.1 Verifiche empiriche della teoria dei costi di transazione, p. 43
 - 2.1.1 *Alcuni approcci più ampi e critiche alla teoria dei costi di transazione*, p. 49
 - 2.1.2 *Alcune note conclusive sul filone*, p. 52
- 2.2 Stime dei costi di transazione, p. 53
 - 2.2.1 *Economia monetaria e finanziaria*, p. 53
 - 2.2.2 *Il settore delle transazioni*, p. 54
 - 2.2.3 *I costi di transazione che non passano per il mercato*, p. 55
 - 2.2.4 *Costi di transazione ed economia dell'ambiente*, p. 57
 - 2.2.5 *Costi di transazione, e-commerce e new-economy*, p. 58
- 2.3 Altre possibili fonti, p. 60
- 2.4 Conclusioni, p. 67

Capitolo 3 L'INDAGINE EMPIRICA, p. 69

- 3.1 Un modo per stimare i costi di transazione, p. 69
- 3.2 Il Questionario, p. 70
- 3.3 Obiettivi del Questionario e Imprese intervistate, p. 72
- 3.4 Risultati dell'indagine, p. 72
 - 3.4.1 *I costi interni*, p. 72
 - 3.4.2 *I costi di mercato*, p. 74
 - 3.4.3 *I costi per l'interazione con la Pubblica Amministrazione*, p. 75
 - 3.4.4 *La percezione dei costi di transazione*, p. 76
 - 3.4.5 *I costi di transazione e i rapporti di fiducia*, p. 81
 - 3.4.6 *Come ridurre i costi di transazione*, p. 85
- 3.5 Conclusioni, p. 87

CONSIDERAZIONI FINALI, p. 91

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI, p. 97

Allegato 1: IL QUESTIONARIO, p. 103

INTRODUZIONE E SCOPO DELLA RICERCA

Questo lavoro ha come obiettivo generale quello di fornire anche sul piano empirico un contributo all'analisi dei costi di transazione.

Come ormai sembra emergere da una letteratura sempre più ampia, la competitività di un sistema economico non dipende più soltanto dai costi diretti di produzione, ma anche e soprattutto da fattori organizzativi, gestionali e di ricerca.

In particolare, la performance di un'impresa dipende sempre più dalle regole di *governance* interne alla stessa, ovvero dai modelli di governo della propria struttura gerarchica: ne possono rappresentare esempi evidenti la gestione dei contratti di lavoro interno, anche alla luce dei vincoli introdotti dallo Stato, o i processi di ricerca ed inserimento del personale.

La qualità dei processi di *governance*, a loro volta, dipendono, in particolare, dalla qualità del capitale umano e sociale che li gestisce, oltre che dalla capacità dell'impresa di acquisire e gestire informazioni, generare conoscenza e processi innovativi. In sostanza, il coordinamento delle capacità umane acquisite nello svolgere particolari mansioni (*skills*) e la gestione dei flussi informativi rivestono un ruolo strategico nella gestione di un'impresa moderna.

Inoltre, nel quadro delle relazioni di mercato, ogni impresa interagisce con agenti esterni: appartengono, ad esempio, a questa tipologia di relazioni la ricerca di fornitori che, a parità di qualità, praticano un prezzo inferiore o quella di fornitori di qualità superiore; i processi necessari per la definizione e il controllo dei contratti di fornitura; il reperimento di informazioni sulla domanda del mercato o quelli per promuovere sul mercato i propri prodotti o servizi.

Infine è importante cogliere l'influenza sui costi aziendali connessa alla presenza e al ruolo dello Stato, come causa e/o regolatore delle transazioni. Lo Stato può, ad esempio, emanare norme e regolamenti molto stringenti così da comportare, *ceteris paribus*, un incremento dei costi per le imprese che si adeguano alla normativa pubblica. Di conseguenza possono emergere esternalità pubbliche negative – dovute, ad esempio, all'eccesso di pressione burocratica – che ovviamente si riflettono sui costi delle imprese.

Risulta, pertanto, determinante, ai fini di una buona gestione di un'impresa, la capacità della stessa di reperire rapidamente le informazioni necessarie e gestirle in modo adeguato al fine di procedere alla scelta imprenditoriale ritenuta più utile per migliorare la performance dell'impresa stessa.

Dunque, un'organizzazione, nel gestire la propria attività, si trova ad interagire, sia al proprio interno che all'esterno, con altri soggetti. Essa, al fine di governare l'insieme delle interazioni si trova, in sostanza, a dovere gestire una molteplicità di transazioni, ossia lo scambio fra soggetti. La gestione delle transazioni, ovviamente, comporta un costo definito come *costo di transazione*.

Pur non esistendo una definizione univoca del concetto, è possibile indicare come costi di transazione l'insieme dei costi sostenuti dai soggetti che sono protagonisti di uno scambio allo scopo di definire, iniziare, controllare e completare una transazione. In maniera più analitica, possiamo individuare tre tipologie di questo tipo di costi verso cui indirizzare la nostra indagine: i costi d'uso del mercato; i costi di gestione della struttura gerarchica (impresa) e i costi per l'interazione con la Pubblica amministrazione.

In particolare, per quanto concerne i costi d'uso del mercato questi sono costituiti dal complesso dei costi che un'impresa si trova a sostenere per interagire, a vario titolo, con gli

agenti esterni. A puro titolo esemplificativo, si sono già ricordate tutte le problematiche, e i connessi costi, relativi alla gestione dei contratti con fornitori ed acquirenti.

I costi di gestione della struttura gerarchica sono costituiti dai costi che l'impresa si trova a sostenere per governare l'insieme dei contratti all'interno della propria struttura gerarchica. Risono già citate, in proposito, le problematiche e i costi connessi alla gestione del personale dipendente e non dipendente.

Infine, per ciò che concerne i costi per l'interazione con la Pubblica amministrazione il riferimento è a tutti quei costi che un'impresa, a vario titolo, deve sostenere per adempiere agli obblighi previsti nei confronti dello Stato ai vari livelli.

Sul piano della letteratura economica teorica questi problemi sono stati oggetto di ampie e puntuali analisi e valutazioni. In particolare, tra i maggiori studiosi del fenomeno si segnalano i contributi di due premi Nobel quali Coase e North e di Oliver Williamson che ha ulteriormente sviluppato l'analisi dei costi di transazione e oggi, a pieno titolo, è ritenuto il maggior studioso di questo fenomeno. In un articolo ormai classico del 1937 Ronald Coase si occupa dell'origine, della natura e delle dimensioni dell'impresa. In particolare, egli sostiene che la differenza nei costi di transazione è all'origine dell'impresa, intesa come organizzazione gerarchica che svolge al proprio interno attività che formalmente possono essere svolte attraverso scambi sul mercato. Successivamente Douglas North ha proposto, fra l'altro, un'attenta analisi della diversità dei costi di transazione che si evince tra diversi sistemi economici, con istituzioni diverse, per fornire una spiegazione dei differenti livelli di sviluppo economico tra i vari Paesi. Sulla base di queste intuizioni, accanto a quelle di altri studiosi, a partire dalla fine degli anni settanta (ventesimo secolo) Oliver Williamson ha fornito un'efficace sintesi della letteratura teorica mirata a dimostrare che il cuore dell'analisi deve essere mirato alla comprensione del ruolo e dell'importanza delle istituzioni economiche, che regolano le transazioni e i relativi costi all'interno delle imprese e, più in generale, di un sistema economico.

Sebbene la letteratura sia così ricca e feconda sul piano analitico e teorico molto resta ancora da fare sul piano empirico. Ciò è dovuto anche a difficoltà di percezione della rilevanza del fenomeno dei costi di transazione, che molto spesso si manifestano da parte degli attori economici. Finora la letteratura dedicata all'analisi empirica dei costi di transazione può essere, sostanzialmente, classificata in due macro categorie.

La prima comprende le verifiche empiriche della teoria dei costi di transazione. Si tratta dei lavori mirati a testare empiricamente l'approccio di Williamson, in genere con l'obiettivo di dimostrarne la validità, ma a volte, anche con un'ottica critica. Tali lavori molto raramente propongono stime della rilevanza, incidenza e misurazione dei costi di transazione.

Il secondo gruppo è invece composto da una serie di studi che cercano direttamente di fornire qualche indicazione e qualche misura di tali costi. Anche questi lavori ovviamente si ricollegano all'approccio di Williamson, ma sovente in termini meno stringenti rispetto a quelli del gruppo precedente.

Una rassegna della letteratura empirica deve proporsi di mostrare se, e quali siano, i vari possibili approcci che possono essere adottati per stimare i costi di transazione. Tutte queste possibili procedure presentano problemi e difficoltà. Alcuni percorsi sono stati maggiormente testati. Altri, invece, risultano ancora da corroborare, attraverso indagini empiriche.

Una stima indiretta dei costi di transazione, quale, ad esempio, quella realizzata da North, è molto utile per studiare e conoscere l'andamento dell'economia in momenti storici diversi, ma ha un'utilità pratica, in termini di politica economica, molto ridotta.

Inoltre, una stima generale dei costi di transazione non consente di cogliere la dimensione individuale di tale variabile, legata alle caratteristiche di ogni operatore ed alla strategia di ciascuna impresa e anche alla percezione degli stessi agenti.

In un contesto concorrenziale nel quale le informazioni sono sempre più un fattore strategico determinante, con una incidenza sempre più marcata sui costi e sulla competitività delle imprese, il fatto di conoscere l'entità dei costi di transazione, ed il legame tra essi e le strategie aziendali, consente di pensare a nuovi strumenti di *policy*.

In effetti, se l'economia reale non può più accontentarsi di un'efficienza limitata, o prevalentemente imperniata, alla sfera specifica dei processi produttivi ma necessita di condizioni di efficienza globale, sempre più determinata dalla capacità e dal costo di gestione dei flussi informativi interni ed esterni alle aziende e ai sistemi economici, un miglioramento nell'efficienza di questi processi potrebbe avere effetti significativi sui costi e sulla competitività delle imprese.

Dunque, nell'ipotesi che i singoli operatori economici dispongano di informazioni incomplete sui mercati e sulle relazioni di mercato e che la limitatezza delle risorse disponibili al singolo operatore possa impedirgli strategie e condotte più convenienti, ipotesi riscontrabile in particolar modo negli investimenti in conoscenza, si può pensare di affiancare ai tradizionali strumenti di politica industriale una nuova area di intervento pubblico, costituita da incentivi per l'acquisizione dei servizi utili a contenere i costi di transazione o per lo sviluppo della loro offerta, da politiche formative atte a stimolare nuove forme organizzative e gestionali, dai processi di semplificazione burocratica e normativa.

In questa prospettiva è stato predisposto un progetto di ricerca, del quale il presente rapporto costituisce la prima fase, finalizzato a diffondere la sensibilità ad una dimensione competitiva che è bene che operatori pubblici e privati conoscano, a cogliere la percezione delle imprese rispetto a questa problematica, a tentare di realizzare un vero e proprio strumento di misura e di *benchmarking* – utilizzabile a fini di comparazione delle pratiche manageriali – tramite un'analisi empirica di valutazione della variabilità dell'incidenza dei costi di transazione in funzione delle diverse tipologie aziendali; ad elaborare – anche alla luce dei risultati dalle indagini empiriche – dei suggerimenti al legislatore volti a ridurre l'incidenza dei costi di transazione e dei costi di interazione con la Pubblica Amministrazione per le imprese italiane, avendo come riferimento i paesi più efficienti a livello UE e OCSE.

Questo lavoro illustra i risultati della prima fase del progetto di ricerca, finalizzata a rispondere alle seguenti domande: qual è lo stato dell'arte della teoria economica in materia di costi di transazione? Quali sono le più significative evidenze delle analisi empiriche in questo campo? Si possono misurare i costi di transazione? Quali sono gli indicatori utilizzati o utilizzabili per misurarne l'incidenza sui costi totali aziendali? Quale è la percezione delle aziende in merito alla loro significatività? Quale è lo strumento più adatto per rilevarli su vasta scala? È possibile individuare i fattori strutturali e strategici che a livello di diverse configurazioni produttive ne determinano l'incidenza?

Per questi motivi, una delle proposte di questo lavoro è la sperimentazione di una indagine empirica presso le imprese: solo in questa maniera è possibile tentare di collegare organizzazione e strategia aziendale con i costi di transazione, con adeguata precisione a livello micro, tassello indispensabile per una indagine generalizzata ed aggregata.

Il lavoro è strutturato in tre parti.

La prima concerne gli aspetti legati alla definizione, natura, ruolo ed effetti del concetto di costo transazione, indagato all'interno dei contesti teorico-analitici in cui si è sviluppato.

La seconda parte presenta una rassegna dei principali risultati empirici, emersi finora in letteratura, riguardanti i costi di transazione.

Infine, nella terza parte si presentano i risultati della sperimentazione della rilevazione diretta, condotta presso un insieme di quindici imprese di varie dimensioni e settore produttivo, con l'intento di fornire una prima sommaria valutazione della percezione del ruolo e dell'importanza dei costi di transazione presso il sistema produttivo della Regione Piemonte, con l'ausilio di un questionario, disegnato anche sulla base degli elementi forniti dalla valutazione empirica emersi nella seconda parte del lavoro, a sua volta oggetto di valutazione come strumento di analisi.

Capitolo 1

LA VALUTAZIONE ECONOMICA DEI COSTI DI TRANSAZIONE

1.1 Definizioni

La letteratura economica e l'esperienza empirica dimostrano la rilevanza dei costi di transazione nel sistema economico.

Il premio Nobel Coase in un articolo del 1937 sull'origine e la natura dell'impresa ha sostenuto che la differenza nei costi di transazione è all'origine dell'impresa, intesa come organizzazione gerarchica che svolge al proprio interno attività che formalmente possono essere svolte attraverso scambi sul mercato.

In sostanza, nel pensiero di Coase l'impresa sorge come alternativa al mercato in quanto consente un risparmio in termini di costi di transazione.

Un altro premio Nobel dell'economia, Douglas North (1981,1984, 1990a, 1991, 1994), sostiene, fra l'altro, che il diverso livello di sviluppo economico dei Paesi può essere spiegato anche con la diversità dei costi di transazione nell'uso del mercato.

Maggiori costi di transazione possono, ceteris paribus, ostacolare lo sviluppo economico. I costi di transazione sono una parte molto importante dei costi totali di produzione. Fra i costi di transazione una quota elevata è costituita dai costi di informazione, ossia dai costi che si devono sostenere per reperire, gestire e comunicare l'informazione.

In definitiva, i costi di transazione hanno un impatto molto importante sul livello di efficienza e, quindi, sul livello di sviluppo di un Paese (Williamson, 1979, 1985, 1991a, 1991b, 1993a, 1993b, 1996a, 1996b, 1998; Williamson e Masten, 1995).

1.2 Transazione e costo di transazione

Secondo l'economista statunitense J.R. Commons (1932) l'elemento fondamentale e basilare dell'attività economica è la transazione, ossia lo scambio fra soggetti. Nell'ambito della transazione possiamo individuare tre principi essenziali: *conflitto*, *mutualità*, e *ordine*.

In linea di principio la transazione è governata da un contratto. Nel contratto sono evidenti i tre principi sopra elencati. Il principio del conflitto è costituito dall'interesse privato perseguito da ciascun contraente: ogni contraente sigla un contratto avendo come obiettivo essenziale la massimizzazione del proprio benessere privato.

Un contratto in quanto firmato liberamente dai contraenti è nell'interesse reciproco dei medesimi: attraverso il contratto, quindi, i contraenti possono coordinare e governare le proprie azioni ispirate alla massimizzazione dell'interesse privato. L'aspetto della mutualità emerge in quanto è interesse comune firmare un contratto; dal contratto tutti i contraenti ritengono di trarre un beneficio privato. Il contratto, in quanto siglato, rende compatibile gli interessi privati dei contraenti e, in quanto tale, crea ordine, ossia una relazione equilibrata fra le parti.

La definizione del concetto di costo di transazione non è univoca.

Una possibile definizione può essere la seguente: **i costi di transazione sono l'insieme dei costi sostenuti dai soggetti che sono protagonisti di uno scambio allo scopo di definire, iniziare, controllare e completare una transazione** (Dudek e Baert Wiener, 1996).

Ai nostri fini possiamo considerare, in linea di principio e con un approccio generale, i costi di transazione come la somma di tre elementi essenziali:

- 1) costi d'uso del mercato**
- 2) costi di gestione della struttura gerarchica (impresa)**
- 3) costi per l'interazione con la Pubblica amministrazione.**

I **costi d'uso del mercato** sono l'insieme dei costi sostenuti da un'impresa che interagisce, in vario modo e per obiettivi molteplici, con agenti esterni.

Appartengono, ad esempio, ai costi d'uso del mercato le seguenti tipologie di costo:

- a) i costi per individuare il fornitore più adeguato in termini di prezzo e qualità del bene;
- b) i costi sostenuti per vendere la merce prodotta sul mercato (pubblicità, marketing, indagini di mercato, contatti con i clienti);
- c) i costi per trattare e definire un contratto con fornitori e acquirenti (sono compresi tutti i costi per i consulenti che a vario titolo partecipano alla stesura del contratto);
- d) i costi di *enforcement*, ossia l'insieme dei costi sostenuti dai contraenti per eseguire il contratto e farlo rispettare dalla controparte (costi per l'eventuale revisione delle clausole contrattuali, costi di verifica e controllo dell'esecuzione del contratto, costi sostenuti in caso di inadempienza contrattuale). Questi costi comprendono, in particolare, tutti i costi per l'acquisto di prestazioni professionali (commercialisti, avvocati, tecnici, consulenti del lavoro ecc.);
- e) i costi sostenuti per la ricerca e la valutazione dell'informazione in merito alla tecnologia, alla domanda di mercato, alla ricerca di nuovi sbocchi di mercato;
- f) I costi sostenuti per l'arbitrato in caso di divergenze sulle clausole contrattuali.

I costi per il **reperimento, la gestione e la valutazione delle informazioni** rappresentano una quota cospicua dei costi d'uso del mercato.

I **costi di gestione della struttura gerarchica** sono l'insieme dei costi che l'impresa deve sostenere al proprio interno per governare la ragnatela dei contratti all'interno della propria struttura gerarchica.

Appartengono a questi costi le seguenti tipologie:

- 1) il costo del personale (interno o esterno) che gestisce direttamente il contratto di lavoro dei dipendenti dell'impresa (gestione stipendi, controllo dell'orario, controllo dei tempi, controllo di qualità, valutazione della performance ecc.);
- 2) il costo del personale (interno o esterno) per la gestione dei rapporti con i fornitori e con i clienti;
- 3) I costi (interni ed esterni) sostenuti per la contabilità e la redazione del bilancio.

I costi di reperimento, gestione e valutazione delle informazioni costituiscono una parte rilevante dei costi di gestione di una struttura gerarchica.

I **costi per l'interazione con la Pubblica amministrazione** sono rappresentati dall'insieme dei costi che un'impresa, a vario titolo, deve sostenere per adempiere tutti gli obblighi nei confronti della Pubblica amministrazione.

Appartengono a questi costi le seguenti tipologie:

- 1) i costi amministrativi per creare un'impresa;
- 2) gli oneri da pagare alla Pubblica amministrazione per realizzare un progetto di investimento (licenze, autorizzazioni, oneri urbani);
- 3) i costi (interni o esterni) per partecipare a bandi pubblici (nazionali e comunitari) mirati ad incentivare gli investimenti privati;
- 4) i costi (interni o esterni) per adempiere agli obblighi tributari e contributivi;
- 5) i costi sostenuti dall'impresa per rispettare gli adempimenti previsti dalla regolamentazione pubblica (in termini di tutela dell'ambiente sia all'interno dell'impresa sia all'esterno, in termini di rispetto dei criteri di costruzione e di gestione degli impianti e degli uffici);
- 6) i costi sostenuti per i processi relativi ad eventuali divergenze sulle clausole contrattuali.

La somma dei costi di transazione e dei costi diretti di produzione consente di ottenere il **costo totale di produzione**.

In precedenza abbiamo definito tre principali tipologie di costo di transazione di natura generale.

Più analiticamente possiamo individuare almeno sei forme essenziali e stilizzate di costo di transazione: **i costi di ricerca, i costi di negoziazione, i costi di approvazione, i costi di controllo, i costi di enforcement, e i costi di assicurazione.**

I **costi di ricerca** sono l'insieme dei costi sostenuti da un'impresa per individuare i fornitori e i clienti. Sono un modo d'essere del costo di reperimento, gestione e valutazione dell'informazione. Rientrano nei costi d'uso del mercato.

I **costi di negoziazione** sono l'insieme dei costi sostenuti per la discussione e la definizione del contratto. Rientrano nei costi d'uso del mercato.

I **costi di approvazione** sono l'insieme dei costi sostenuti per adempiere tutti gli obblighi con la Pubblica amministrazione. Rientrano nei costi per l'interazione con la Pubblica Amministrazione.

I **costi di controllo** sono l'insieme dei costi sostenuti per controllare, monitorare e rivedere i contratti siglati. Rientrano sia nei costi d'uso del mercato sia nei costi per la gestione della struttura gerarchica.

I **costi di enforcement** (strettamente correlati ai costi di controllo) sono l'insieme dei costi sostenuti per il rispetto del contratto (in particolare sono inclusi i costi derivanti da complicazioni nell'interpretazione del contratto e dell'eventuale inadempienza contrattuale). Rientrano sia nei costi d'uso del mercato sia nei costi di gestione della struttura gerarchica.

I **costi assicurazione** sono l'insieme dei costi sostenuti per fronteggiare il rischio che alcune transazioni non vadano a buon fine (fallimento della transazione). Ad esempio un'impresa può: assicurarsi per fronteggiare l'inadempienza della controparte; assicurarsi contro il rischio di essere inadempiente; decidere di acquistare risorse aggiuntive a quelle previste dal contratto di fornitura in quanto teme futuri e corposi incrementi dei prezzi

delle stesse o prevede forti incrementi nella domanda del proprio prodotto. Rientrano nei costi d'uso del mercato.

1.3 Contestualizzazione teorica

Malgrado le difficoltà concettuali della teoria economica ortodossa nel riuscire a dar conto del ruolo economico delle organizzazioni e delle istituzioni, la storia del pensiero economico presenta un ampio ventaglio di autori che hanno cercato di descrivere i fenomeni economici cogliendoli all'interno delle dimensioni istituzionali e organizzative in cui essi avvengono e cercando di dar conto della natura e delle dinamiche del cambiamento istituzionale e organizzativo.

Anche se questo tentativo è sempre stato presente nelle opere dei classici dell'economia (si pensi solo per far riferimento ai nomi più rilevanti a Smith, Mill e Marx) il più esplicito esempio in questo senso fu compiuto dalla scuola istituzionalista americana tra la fine dell'Ottocento e l'inizio del Novecento ad opera di Veblen, Mitchell e Commons.

Inoltre, molti altri autori o scuole di pensiero hanno sottolineato in maniera rilevante la natura, il ruolo e l'evoluzione delle organizzazioni e istituzioni per la comprensione dei fenomeni economici. Valgano per tutti il rilevante caso della Scuola Austriaca, soprattutto nella tradizione "istituzionalista" inaugurata da Menger, von Wieser e proseguita da von Hayek¹, o la rilevanza e la centralità riconosciuta da Marshall ai processi organizzativi, anche sul piano teorico (Raffaelli 2002) o ancora al ruolo del cambiamento organizzativo e istituzionale messo in rilievo da Schumpeter nel descrivere i meccanismi dello sviluppo economico del capitalismo maturo (Schumpeter, 1942).

Per di più, a partire dalla fine degli anni '50, vanno annoverati in questa direzione anche i contributi degli studiosi americani della Carnegie School (Simon, March, Cyert, Trow)² che hanno particolarmente sottolineato lo stretto legame esistente tra processi di apprendimento individuale e organizzativo, che si trovano alla base della capacità delle organizzazioni di generare routines.

Infine, questa letteratura molto eterogenea ha contribuito in maniera diretta alla nascita del neo-istituzionalismo (sulla cui genesi si veda Rizzello, 1996) che, a partire dalla seconda metà degli anni '70, si è via via affermato come uno degli approcci più fecondi della teoria economica contemporanea.

I maggiori esponenti di questa corrente di pensiero sono Ronald Coase, attraverso l'elaborazione della teoria dei costi di transazione e alla sua applicazione agli studi sulla natura dell'impresa e Oliver Williamson che, con i suoi numerosi lavori e in particolare *Le Istituzioni Economiche del Capitalismo*, ha in pratica redatto il manifesto della scuola neo-istituzionalista.

1.3.1 Differenze tra vecchio e nuovo istituzionalismo

Quello che viene definito "vecchio istituzionalismo", per differenziarlo dal nuovo, non si presenta come un corpus unitario di pensiero, metodologia o programma di ricerca, piuttosto come un insieme eterogeneo collegato dall'importanza riconosciuta da questi studiosi alla realtà istituzionale, sociale e storica che non doveva essere per nulla scollegata dalla teoria economica.

¹ Sulla rilevanza della dimensione istituzionale nella scuola austriaca esiste ormai un'ampia letteratura. Per una sintetica panoramica sia consentito il rinvio a Rizzello 2001.

² Si vedano su tutti i lavori ormai classici March-Simon 1958 e Cyert, Simon and Trow 1956).

All'interno di questa tradizione di pensiero si possono evincere, in estrema sintesi, da un lato le posizioni *à la* Veblen che ha sottolineato in particolare il legame esistente tra sviluppo tecnologico e sviluppo istituzionale e dall'altro quelle *à la* Commons che si è concentrato soprattutto sulla rilevanza economica dei *property rights* e sul ruolo delle organizzazioni e che hanno avuto una diretta influenza sul pensiero di Simon e successivamente su quello di Williamson.

La rifioritura dell'approccio istituzionalista sul finire del Novecento presenta un quadro ancora più composito. In essa possono infatti essere individuati numerosi filoni di pensiero, di cui vale la pena di mettere in risalto i principali:

- common law (Posner, 1977)
- property rights (Alchian and Demsetz, 1973)
- processi di public choice (Olson, 1982)
- ruolo economico delle organizzazioni (March – Simon, 1958)
- teoria dell'agenzia (Jensen e Meckling, 1976)
- teoria dei costi di transazione Coase (1937) e Williamson (1975 e 1985)
- modelli di evoluzione delle istituzioni, mediante l'uso della teoria dei giochi (Shubik, 1973 e 1975 e Schotter, 1981)
- teorie path-dependent dell'evoluzione delle istituzioni (North, 1990b)
- teorie austriache dell'evoluzione istituzionale (Hayek, 1967)
- teorie cognitive della natura e dell'evoluzione delle istituzioni (Rizzello – Turvani, 2000 e 2002).

Questa composita dimensione dell'approccio neo-istituzionalista in economia, se da un lato non deve far perdere di vista la talvolta difficile conciliabilità delle varie posizioni teoriche di tutti questi filoni, dall'altro non deve nascondere gli importanti elementi comuni che fungono viceversa da collante.

Tra questi vanno messi senza dubbio in evidenza – come elementi che differenziano anche il nuovo dal vecchio istituzionalismo – l'interesse per i meccanismi “spontanei” di evoluzione sociale, la rilevanza della dimensione tacita nel comprendere la natura dei processi organizzativi e istituzionali e il forte legame di tipo cognitivo esistente tra *decision-making* individuale e natura, ruolo ed evoluzione delle istituzioni (Rutherford, 1994 e Rizzello, 1997).

Questo elemento peculiare del nuovo istituzionalismo è intimamente interconnesso alla rivoluzione cognitivista degli anni '50³. Essa ha infatti fornito anche agli economisti nuovi strumenti analitici per affrontare i limiti teorici dell'impostazione teorica ortodossa, che espungeva dall'analisi economica ogni riferimento alla dimensione istituzionale e relegava tutta la dimensione organizzativa a un insieme di mere funzioni di produzione.

Le organizzazioni venivano considerate in termini tecnologici, alla stregua di black boxes, dove un'efficiente combinazione di input era in grado di generare livelli ottimali di output, in modo da consentire la massimizzazione degli extraprofiti. Inoltre, la capacità regolativa razionale del sistema di mercato consentiva un'efficiente selezione solo delle imprese in grado di conformarsi ai principi di migliore produzione e allocazione delle risorse, mediante un circolo virtuoso garantito dal processo concorrenziale di tipo walrasiano (Alchian 1950, Friedman 1953, Becker 1963).

La rivoluzione cognitivista ha invece consentito di aprire la scatola nera delle imprese, per comprenderne la natura funzionalmente gerarchica e talvolta più efficiente del mercato nel

³ Negli anni un gruppo di studiosi di diversa provenienza diede origine alla cosiddetta rivoluzione cognitivista, mediante l'introduzione del concetto di feed-back nelle scienze sociali. Tra questi studiosi c'erano psicologi, economisti, studiosi di intelligenza artificiale, ingegneri, cibernetici ecc.

gestire le transazioni economiche (Coase, 1937), mettendo inoltre in rilievo quanta importanza avessero i processi di apprendimento individuali e organizzativi, visto che gli agenti economici nei loro processi decisionali sono caratterizzati da limiti cognitivi e computazionali, agiscono sulla base di procedure imperfette, possiedono informazione limitata e possono compiere errori sistematici.

Inoltre, l'esito di un processo decisionale non è tanto legato alla capacità di un individuo di conformarsi a un modello perfetto (teoria normativa delle decisioni o della produzione) quanto al processo di interrelazione che si genera tra una grande molteplicità di individui che comunicano in maniera parziale e interpersonale e il cui comportamento non è perfettamente prevedibile.

In tal modo, l'approccio elaborato dalla scuola neoistituzionalista è in genere alternativo a quello "ottimizzante" propugnato dall'approccio ortodosso, a favore di una dimensione analitica e teorica che spieghi i processi decisionali in termini *satisficing* a qualunque livello essi avvengano: individuale, organizzativo e istituzionale⁴.

In quest'ottica, l'abbandono del paradigma neoclassico impone una visione alternativa allo studio dei fenomeni economici i cui nuovi principali fondamenti sono sostanzialmente legati alle seguenti caratteristiche degli agenti e delle organizzazioni:

- razionalità limitata e procedurale
- informazione limitata
- capacità di elaborare conoscenza personale mediante processi di apprendimento individuale e organizzativo in un processo attivo di feedback con l'ambiente
- generazione e selezione di routines comportamentali
- incertezza strutturale nei processi decisionali
- strutture alternative al mercato per la gestione delle transazioni economiche, per certi livelli più efficienti del mercato nel gestire i costi di transazione.

Per quanto concerne la natura e il ruolo delle norme e delle istituzioni esse risultano essere:

- fenomeni storici evolutisi per via spontanea
- strettamente connesse alla natura e ai limiti dei processi cognitivi umani
- funzionali ai processi decisionali nel senso che semplificano l'ambito in cui esercitare le capacità decisionali individuali
- con una natura path-dependent⁵
- strettamente interconnesse ai fenomeni economici.

Come si evince da questo breve quadro, la teoria dei costi di transazione ha contribuito alla nascita del neoistituzionalismo e si è sviluppata all'interno di essa, sin dalle intuizioni originarie di Coase del 1937, collegando molte delle sue potenzialità alla diretta applicazione alla teoria dell'impresa, mediante un intreccio via via sempre più fecondo con le teorie

⁴ Sulle critiche all'approccio "optimizing" e sulla genesi dell'alternativa *satisficing* in Simon si veda Rizzello (1997).

⁵ La path-dependence è una categoria analitica che si sta rivelando molto feconda per la teoria economica contemporanea. In termini generali la path-dependence può essere definita come una proprietà generale dei sistemi dinamici complessi, che implica che in un determinato spazio esplorativo è impossibile conoscere tutti i possibili; inoltre ciò implica che ogni successivo atto di decision-making – sia esso compiuto da un individuo o da un'organizzazione, o riguardi lo sviluppo di una istituzione – è dipendente dai sentieri precedentemente percorsi (preferenze endogene e feed-back). Dopo le prime applicazioni della path-dependence alla storia economica (David 1985) questa categoria analitica è stata successivamente estesa alla geografia economica (Krugman, 1991), all'economia dell'innovazione (Antonelli, 1995), al cambiamento istituzionale (North, 1990b) e ai processi decisionali individuali (Rizzello, 2003) con applicazioni che si stanno rivelando molto feconde.

cognitive dell'azione applicate ai fenomeni economici (Simon, 1956 e Hayek, 1952), le teorie della razionalità (Simon, 1976) e informazione limitata (Hayek, 1945 e 1968), le teorie della conoscenza personale (Hayek, 1937, 1945), quelle sull'incertezza (Knight, 1921) e con quelle sulla natura organica delle istituzioni (tutta la tradizione neo-istituzionalista e neo-austriaca).

Vediamo dunque ora di porre sinteticamente in luce gli intrecci tra queste tradizioni e la teoria dei costi di transazione, soprattutto con riferimento alla teoria della razionalità e delle decisioni e con quella delle organizzazioni.

1.3.2 Teorie della razionalità e costi di transazione nei processi decisionali individuali

Verso la fine degli anni '50 Herbert Simon ha elaborato una teoria della razionalità alternativa a quella neoclassica.

Secondo quest'ultima un decisore che si comporta razionalmente in una condizione di conoscenza perfetta sceglierà sempre l'alternativa che lo porterà a massimizzare la propria utilità o i propri profitti. In un'ottica di questo tipo non esistono costi di transazione per definizione, poiché il soggetto o l'impresa sono in condizioni di conoscenza perfetta⁶.

Tuttavia, come dimostra un qualsiasi riferimento empirico alla realtà, l'informazione a disposizione del soggetto decisore è spesso incompleta e quand'anche il soggetto volesse massimizzare la poca informazione a sua disposizione non ci riuscirebbe perfettamente perché incomplete sarebbero a loro volta le alternative e la valutazione delle conseguenze delle stesse che egli sarebbe in grado di fare.

Secondo Simon, poiché la mente umana è caratterizzata da limiti computazionali e cognitivi occorre elaborare una teoria delle decisioni alternativa a quella del comportamento ottimizzante, che tenga conto delle effettive capacità di *problem solving* che i soggetti mettono in atto mediante l'elaborazione di procedure "incomplete" e l'elaborazione di euristiche e – data la rilevanza dell'interdipendenza – la scarsa capacità nello stimare la conseguenza degli stati futuri del mondo, derivanti dalle azioni altrui.

Herbert Simon ha elaborato a tal proposito un modello di razionalità, definita procedurale, per spiegare il comportamento individuale basato sulle caratteristiche reali e cognitive della mente umana, sul *satisficing* rispetto ai livelli di aspirazioni legati alle caratteristiche del decisore, all'ambiente in cui egli opera e alla sua precedente esperienza⁷.

Il ruolo dei costi di transazione in un processo decisionale di questo tipo è chiaramente evidente sin dalla fase preliminare di ricerca e raccolta delle informazioni, sulla cui base i soggetti elaborano le conoscenze personali, che permettono loro di formulare ipotesi risolutive.

Un'altra dimensione è quella legata alla capacità del soggetto di operare confronti tra diverse ipotesi. In questo caso, i costi di transazione sono legati soprattutto al tempo che si vuole dedicare a questo tipo di ricerche e alle facoltà cognitive che si vogliono utilizzare.

1.4 Organizzazioni e costi di transazione

Una delle funzioni che le organizzazioni svolgono sono proprio quelle di consentire ai membri che ne fanno parte di operare in un ambiente che permetta loro di adattare le decisioni agli obiettivi delle organizzazioni stesse.

⁶ Nella tradizione ortodossa non si opera alcuna distinzione tra informazione e conoscenza. In realtà come ha messo in evidenza soprattutto Hayek, gli individui nei processi decisionali usano la conoscenza personale, frutto di una rielaborazione endogena dell'informazione esterna.

⁷ Sulla razionalità procedurale si veda in particolare Simon 1976.

Tale ambiente ha una dimensione psicologica fondamentale, caratterizzata da flussi informativi e da capacità cognitive condivise (Denzau e North, 1994). Ciò consente una economizzazione delle procedure razionali usate nei processi decisionali.

Da questo punto di vista le organizzazioni possono risultare più efficaci del mercato nel gestire i costi di transazioni, in maniera gerarchica e condivisa e ciò consente anche la possibilità di spiegare la natura contrattualistica dell'impresa (si veda oltre) e di come emergano i rapporti fiduciari, all'interno delle organizzazioni e tra le organizzazioni. Anche i rapporti fiduciari in quest'ottica risultano funzionali alla riduzione dei costi di transazione (Zucker, 1986).

Inoltre, sempre in questa prospettiva analitica, ma seguendo Williamson (1985), la natura delle organizzazioni risulta connessa alla loro convenienza economica.

Data la razionalità limitata, i rischi legati al calcolo e alla valutazione dei contratti o accordi elaborati per il trasferimento di diritti o l'assunzione di impegni o responsabilità, induce gli individui a specializzarsi, con l'obiettivo di ridurre i costi che essi devono affrontare nelle transazioni, riducendo al minimo i rischi di opportunismo. In tal modo, le organizzazioni risultano essere più funzionali rispetto al mercato nel ridurre tali rischi.

Come già detto i costi di transazione in quanto si cumulano con i costi diretti di produzione aumentano il costo totale di produzione e riducono, dato il prezzo, il beneficio netto del produttore.

Quando i costi di transazione sono particolarmente elevati sono messe a repentaglio le stesse transazioni: si rinuncia allo scambio in quanto esso comporta un costo complessivo superiore al beneficio atteso.

Possiamo considerare i costi di transazione come una specie di cuneo che si inserisce tra il prezzo di acquisto e il prezzo di vendita di un bene. I costi di transazione di fatto accrescono il costo del bene acquisito e riducono il valore netto del prezzo del bene ceduto sul mercato.

Come conseguenza sono influenzati negativamente i valori reali delle curve di domanda e delle curve di offerta; il risultato finale è rappresentato da una riduzione degli scambi sul mercato rispetto al volume di scambi che si avrebbe in assenza di costi di transazione o con costi di transazione minori.

Sono, quindi, giustificati tutti i progetti privati e le scelte pubbliche mirati a ridurre l'entità dei costi di transazione. La loro riduzione, in quanto consente un maggiore ricorso al mercato, permette una maggiore divisione del lavoro e, quindi, favorisce un incremento nella produttività dei fattori e del livello di efficienza di un sistema economico.

La riduzione dei costi di transazione, in quanto consente una riduzione del prezzo del bene scambiato favorisce un aumento delle quantità scambiate sul mercato. La riduzione dei costi di transazione disincentiva i progetti industriali di integrazione verticale mirati, in particolare, a ridurre i costi d'uso del mercato.

Per gli agenti economici che operano sul mercato, che governano la struttura gerarchica dell'impresa e che debbono interagire con la Pubblica amministrazione i costi di transazione rappresentano un onere addizionale rispetto ai costi diretti di produzione.

I costi di transazione implicano che gli agenti economici, al fine di svolgere le proprie transazioni, domandino sul mercato un insieme di beni (in effetti si tratta di servizi) necessari per espletare le transazioni sia esterne (con il mercato e con la Pubblica amministrazione) sia interne (per governare la struttura gerarchica).

I servizi necessari per completare le transazioni sono offerti sul mercato da diverse tipologie di professionisti: commercialisti, tributaristi, consulenti del lavoro, consulenti legali, esperti di marketing, esperti di tecnologia e così via.

La domanda di questi servizi se da un lato costituisce un costo per il richiedente dall'altro lato rappresenta un reddito per l'offerente.

Più sono elevati i costi di transazione maggiore è la domanda di servizi professionali atti a facilitare l'espletamento della transazione. Al crescere della domanda di questi servizi cresce la creazione di reddito e di ricchezza nel sistema economico: più sono alti i costi di transazione maggiore è il flusso di reddito generato.

I costi di transazione, quindi, se da un lato limitano l'efficienza e la dinamica di crescita del sistema economico (limitando così la creazione di ricchezza), dall'altro lato contribuiscono a creare reddito addizionale nel sistema.

Pertanto, tutte le scelte, sia private sia pubbliche, mirate a ridurre i costi di transazione da un lato accrescono l'efficienza e il tasso di crescita del sistema economico, ma dall'altro lato contribuiscono, ceteris paribus, a ridurre il valore aggiunto del settore terziario.

L'impatto netto sul Pil dipende, quindi, dal livello dell'impatto e dalla prevalenza dell'effetto positivo o dell'effetto negativo. In generale, il reddito creato dalla domanda di servizi necessari per espletare la transazione è tanto maggiore quanto più è complesso e vischioso il percorso da seguire per completare la transazione stessa. Al crescere della complessità e della vischiosità della transazione crescono i costi di transazione con conseguente incremento della domanda di servizi e della creazione addizionale di reddito.

Al crescere dei costi di transazione, però, cresce l'inefficienza del sistema economico con conseguente riduzione del flusso di reddito creato, in particolare nel settore manifatturiero.

Le scelte private e pubbliche atte a ridurre i costi di transazione creano ovviamente dei vinti e dei vincitori. Beneficiano della riduzione tutti gli agenti economici che in virtù delle riforme attuate possono ridurre la domanda di servizi e, quindi, si trovano, ceteris paribus, a sostenere dei costi unitari di produzione di livello inferiore.

La riduzione dei costi di transazione, in quanto riduce la domanda di servizi professionali, riduce il reddito di tutti gli operatori economici, a vario titolo, coinvolti nell'espletamento della transazione stessa.

In termini di impatto sul benessere sociale la valutazione è complessa. L'applicazione del criterio paretiano puro, in presenza di vincitori e vinti, non consente una risposta definitiva, data l'assunzione dell'impossibilità di valutare, misurare e comparare le utilità individuali.⁸

Diverso è il risultato se, a fronte di una data riforma che incide sul benessere sociale, applichiamo il criterio della compensazione potenziale suggerito autonomamente da Kaldor e Hicks.⁹

A fronte della riduzione dei costi di transazione, tuttavia, alcuni effetti certi possono essere sottolineati.

La riduzione dei costi di transazione consente, ceteris paribus, la riduzione dei costi unitari di produzione con conseguente riduzione del prezzo dei beni, soprattutto se gli agenti economici operano in un ambiente caratterizzato da adeguata competizione.

La riduzione dei costi di transazione consente una maggiore divisione e specializzazione del lavoro accrescendo così il livello di efficienza del sistema.

La riduzione dei costi di transazione riduce, in particolare, i costi d'uso del mercato. Il consumatore trae vantaggio dalla riduzione dei costi unitari di produzione se tale riduzione

⁸ Questo criterio è stato suggerito da Vilfredo Pareto, grande economista e sociologo italiano vissuto a cavallo dei secoli diciannovesimo e ventesimo. In sostanza, secondo questo criterio si può sostenere che una data scelta contribuisce a migliorare il livello del benessere sociale se e solo se con questa riforma almeno un soggetto trae un beneficio senza che nessun altro individuo sopporti un danno.

⁹ Questo criterio è stato autonomamente proposto alla fine degli anni trenta del ventesimo secolo da Kaldor (economista di origine magiara naturalizzato britannico) e dal premio Nobel dell'economia Hicks (britannico). Secondo questo criterio possiamo sostenere che una data riforma migliori il benessere sociale se coloro che guadagnano da tale riforma sono in grado, potenzialmente, di ricompensare i perdenti e mantenere un guadagno netto positivo.

consente un prezzo di vendita relativamente inferiore. La riduzione dei costi di transazione, inoltre, migliora, *ceteris paribus*, le aspettative e in quanto tale favorisce la domanda di investimenti con conseguente beneficio sociale in termini sia di impatto sul tasso di crescita economica sia sul livello di produttività del sistema economico.

1.5 Costo di transazione e corruzione

Il livello dei costi di transazione, in particolare quando esso accresce il costo per l'interazione con la Pubblica amministrazione, influenza, in maniera determinante, il fenomeno della **corruzione** all'interno di un sistema sociale.

La corruzione endemica nel sistema aumenta i costi di transazione e contribuisce, in particolare, a ridurre le scelte di investimento, creando così le condizioni per un minor tasso di crescita del sistema economico.

La corruzione può essere favorita, in modo specifico, dalla complessità e dalla non agevole interpretazione delle norme pubbliche che governano sia l'interazione con lo Stato (ai vari livelli e per diverse ragioni) sia il controllo delle strutture gerarchiche. La complessità delle norme pubbliche e l'interpretazione non univoca delle stesse favorisce la discrezionalità del burocrate pubblico e, quindi, può alimentare il fenomeno della corruzione (Shleifer e Vishny, 1993; Mauro, 1995, 1997; Jain, 2001). La corruzione non disincentiva solamente gli investimenti, ma influenza anche la concezione e l'implementazione delle norme pubbliche che governano l'accesso e l'uso delle risorse all'interno di un Paese.

In particolare, la corruzione influenza le norme che riguardano le molteplici forme della regolamentazione pubblica: chi può corrompere il decisore pubblico agisce in tal senso avendo l'obiettivo di modificare a proprio favore la distribuzione della ricchezza.

In un ambiente corrotto i membri di una collettività traggono beneficio dalla corruzione in relazione alla capacità individuale (o di gruppo) di influenzare a proprio vantaggio le scelte del decisore pubblico. L'autorità politica di un Paese democratico può influenzare il benessere privato dei residenti sostanzialmente in tre modi: attraverso le scelte pubbliche con particolare riguardo alla politica economica; attraverso le scelte pubbliche inerenti l'organizzazione burocratica incaricata di gestire l'intervento pubblico nella società; attraverso la promulgazione delle leggi che governano la società.

Le scelte di politica economica, in particolare, e l'approvazione e l'attuazione delle leggi, in generale, dipendono dalla presenza e dallo sforzo dei gruppi di interesse e di pressione che operano nel tentativo di influenzare a proprio beneficio le scelte pubbliche. L'obiettivo è quello di conseguire delle rendite che accrescono il benessere privato a scapito di quello sociale.

Il costo per la ricerca della rendita individuale si riflette negativamente sui costi di produzione e può incidere negativamente sul livello di efficienza del sistema economico sia a livello allocativo sia a livello produttivo.

Un ruolo cruciale nel fenomeno della corruzione è svolto dalla burocrazia pubblica. I burocrati sono gli agenti della classe politica, ma in condizioni di informazione incompleta, di asimmetria informativa e di elevati costi di controllo della loro performance possono agire in modo discrezionale accrescendo i costi per i membri della società che si trovano ad interagire con loro.

Inoltre, i burocrati "catturati" dai gruppi di pressione sono in grado di influenzare le scelte pubbliche indirizzandole a favore dei gruppi stessi. La ricerca di rendite individuali non necessariamente implica corruzione, ma può, tuttavia, comportare sprechi e inefficienze nel sistema economico che minano il livello di sviluppo del sistema stesso.

Naturalmente, laddove la corruzione è presente (e tanto più è diffusa) essa comporta un incremento nei costi per espletare la transazione e, in quanto tale, introduce ulteriori elementi di inefficienza nel sistema, in aggiunta a perversioni nella distribuzione della ricchezza.

Il fenomeno della corruzione sorge, si sviluppa e si consolida nell'ambito di una collettività, in particolare, quando coesistono tre elementi: presenza di un potere discrezionale di scelta a livello sia politico sia burocratico; possibilità di conseguire delle rendite individuali con la gestione del potere discrezionale; bassa probabilità che il potere giudiziario individui e condanni i protagonisti del fenomeno della corruzione.

1.6 Norme e costo di transazione

I costi di transazione all'interno di una data collettività dipendono dalle **norme sociali** (usi, consuetudini e convenzioni) e dalle **norme legali** (leggi e regolamenti) che governano l'interazione umana nei suoi molteplici modi d'essere (interazione fra gli individui, interazione con la Pubblica amministrazione, interazione fra imprese, interazione all'interno delle imprese).

Le norme sociali sorgono spontaneamente nell'ambito di una comunità quando i membri della collettività (o comunque la loro maggioranza) prendono coscienza del fatto che è conveniente, anche dal punto di vista privato, seguire determinati comportamenti a livello sociale, al fine di ridurre i rischi e i costi di transazione.

In generale, più cresce la frequenza di questi comportamenti più la norma sociale è internalizzata dai soggetti che considerano normale e naturale comportarsi in un certo modo in date circostanze.

I soggetti che non rispettano una norma sociale rischiano il costo delle sanzioni sociali: ad esempio chi non rispetta un contratto oltre a maturare sul mercato una reputazione negativa rischia l'ostracismo sociale in quanto sempre meno soggetti saranno disposti a interagire con una persona che non rispetta le promesse fatte. In quanto molto diffuse a livello comunitario le norme sociali diventano delle regolarità comportamentali: le norme sociali diventano così un segnale attraverso il quale un soggetto comunica e interagisce con gli altri.

Le norme sociali possono essere o non essere recepite dalle norme legali: quando non sono recepite possono continuare ad operare in quanto non *contra legem*.

Le norme legali sono il frutto della decisione dell'Autorità politica che, dati i contrasti di interessi e di obiettivo fra i gruppi sociali, ha il diritto di fare una scelta che non necessariamente è quella più efficiente: infatti, può anche essere quella che maggiormente tutela gli interessi di una parte contro gli altri.

Le norme legali prevedono una sanzione legale (civile e penale) per coloro che non le rispettano. Le regole che governano il sistema giudiziario incaricato di fare rispettare le norme legali assumono, quindi, un ruolo determinante nella definizione dei costi di transazione che le parti si trovano a sostenere in caso di mancato rispetto delle norme legali.

Il rispetto delle norme legali dipende da diversi elementi: dalla condivisione a livello comunitario dei valori intrinseci alla norma; dalle sanzioni a carico di coloro che non rispettano la legge; e dalla probabilità di enforcement della legge, ossia dalla probabilità di individuare e condannare il colpevole di un reato.

L'incentivo individuale a rispettare le leggi dipende, oltre che dai valori sociali, dalle sanzioni e dalla probabilità di enforcement, anche dagli incentivi intrinseci a ciascuna legge,

ossia dal modo con cui una legge riesce a fare coesistere l'obiettivo privato con l'interesse sociale.

La tendenza individuale a rispettare una norma sociale dipende soprattutto dalla propensione e dalla convinzione individuale a internalizzare liberamente la norma stessa (facendola così diventare un valore cui ispirare le proprie azioni), mentre le norme sociali impongono l'obbligo di rispettare le leggi stesse.

Le norme legali e le norme sociali sono delle istituzioni (ossia delle regole del gioco) che hanno l'obiettivo di facilitare l'interazione e la cooperazione fra gli esseri umani. Le istituzioni non sono necessariamente strumenti sociali neutrali e indifferenti.

Nella realtà, possono favorire alcuni gruppi a scapito di altri: le istituzioni possono emergere e consolidarsi come espressioni dei rapporti di potere fra i gruppi sociali che compongono una data collettività. In tal caso, le istituzioni favoriscono il benessere privato di alcuni a scapito del benessere sociale.

Le istituzioni hanno un obiettivo precipuo: ridurre i costi di transazione connessi alla molteplici modalità d'essere dell'interazione umana. L'influenza e l'impatto delle istituzioni sui costi di transazione dipendono dalla natura e dalla sostanza di ciascuna istituzione: in relazione alle istituzioni prevalenti all'interno di una collettività i costi di transazione, possono, quindi, essere anche molto diversi.

Esiste un filone di indagini dell'analisi economica (la letteratura sul problema è ormai molto ampia) che dimostra come il livello e il tipo di sviluppo di ciascun Paese dipende, in maniera molto stretta, dal tipo di istituzioni che governano l'interazione umana (North, 1994; Grief, 1993).

Ai fini dell'impatto sulla performance economica e sul livello di efficienza, un ruolo particolarmente importante è quello delle istituzioni che: governano i contratti siglati sia sul mercato sia all'interno di una organizzazione gerarchica; regolano i rapporti fra le società di capitali e i soggetti che a vario titolo interagiscono con le medesime (azionisti, creditori, fornitori, clienti); governano e tutelano i diritti di proprietà; incentivano e tutelano il risparmio.

In questo caso il problema è duplice: le norme legali che governano le variabili sopra elencate possono differire, anche sostanzialmente, fra Paese e Paese; il sistema giudiziario e/o le organizzazioni pubbliche incaricate di gestire il rispetto di tali norme possono essere gestite da norme e regolamenti talmente diversi da influenzare diversamente (soprattutto in termini di incentivi individuali) il comportamento umano e, quindi, l'impatto sulla performance e il livello di efficienza del sistema economico. In proposito, esiste, anche se è recente, una convincente letteratura economica che dimostra come i diversi modi d'essere delle leggi e del sistema giudiziario hanno un forte impatto sul comportamento umano e, in definitiva, sul tasso di crescita e di efficienza del sistema economico (Glaeser e Shleifer, 2003; La Porta et al., 2002; La Porta et al., 1999; La Porta et al., 1998; Acemoglu et al., 2002; Djankow et al., 2003). Una particolare attenzione è dedicata dagli studiosi alle differenze nelle origini legali delle norme e delle istituzioni che governano l'interazione sociale.

Il trade-off principale è fra Paesi governati dalla *Common Law* (quali USA e Gran Bretagna) e paesi in cui è vigente la *Civil Law* (quali Francia, Germania, Italia, Svezia).¹⁰ Nell'ambito dei

¹⁰ Molteplici sono le differenze fra i due tipi di sistemi legali. Ai nostri fini è sufficiente sottolineare quanto segue. La *Common Law* (tipica dei Paesi di cultura anglosassone) attribuisce un'ampia discrezionalità di scelta ai giudici (o alle giurie) sulla base del cosiddetto precedente, ossia la sentenza emessa in precedenza in casi analoghi. La *Civil Law*, per contro, è basata su Codici scritti che governano e limitano la discrezionalità di scelta dei giudici (o giurie). Nell'ambito della *Civil Law* (che si fonda in particolare sul Diritto romano) i giudici sono dei dipendenti pubblici.

Paesi governati dalla Civil Law gli studiosi individuano tre approcci essenziali: l'approccio tedesco, l'approccio francese, e l'approccio scandinavo.

In merito ai diversi sistemi legali l'analisi economica concentra l'attenzione, in particolare, su due elementi: il diverso grado di priorità attribuito ai diritti di proprietà privati rispetto ai diritti dello Stato; il diverso modo con cui sono tutelate le clausole contrattuali.

Secondo questo filone dell'analisi economica la Common Law è nata e si è sviluppata originariamente in Inghilterra per proteggere la proprietà privata contro le lesioni dei diritti di proprietà perpetrati dalla Corona. Questo elemento ha contribuito fortemente a tutelare i diritti privati di proprietà e, in tal modo, ha favorito gli investimenti e la crescita economica. Per contro, si sostiene che i codici civili francese e tedesco nati nel diciannovesimo secolo furono concepiti soprattutto per rafforzare il potere dello Stato rispetto ai diritti individuali ponendo, per dirla con Hayek (1960), 'il principe al di sopra della legge'. Nei Paesi con Civil Law, quindi, si è consolidata una esperienza legale che privilegia i diritti dello Stato rispetto ai diritti individuali con inevitabili effetti negativi, data la minore tutela dei diritti di proprietà, sugli incentivi individuali e, in definitiva, sulla performance economica (La Porta et al., 1998; Beck et al., 2002). In aggiunta alla spiegazione 'politica' della diversità dei sistemi legali gli studiosi avanzano anche una spiegazione basata sul diverso grado di 'adattabilità' dei sistemi legali.

In particolare si sostiene che: i sistemi legali differiscono circa la loro capacità di adeguarsi al mutamento delle circostanze (Hayek, 1960); più rapidamente un sistema legale evolve in modo efficiente per adeguarsi alle nuove tipologie contrattuali che emergono dall'evoluzione del sistema economico più il sistema economico è incentivato nel proprio sentiero di sviluppo (Merryman, 1985).

Nella letteratura del diritto comparato è diffusa l'opinione, anche se non unanime, che i Paesi con un sistema legale basato sulla Common Law possono usufruire di un'evoluzione più efficiente delle norme legali in quanto i giudici caso per caso possono rispondere al mutamento delle condizioni e delle circostanze adeguando le decisioni al mutamento riscontrato (Posner, 1977).

Questo mutamento è più agevole nei sistemi legali con Common Law in quanto in tali sistemi il giudice gode di una maggiore discrezionalità di scelta.

Come conseguenza, le leggi inefficienti (in particolare quelle che non tengono conto dell'evoluzione dell'ambiente sociale) sono fortemente contrastate in sede processuale fino al punto di fare sì che nuove norme efficienti, elaborate dai giudici, tendano a sostituire le vecchie norme meno efficienti.

In proposito, molti studiosi sostengono che lo sviluppo economico è relativamente frenato in quei Paesi in cui: la giurisprudenza, ossia le norme elaborate dai giudici in sede processuale ha un peso minore; l'evoluzione delle norme legali richiede modifiche ed adeguamenti dei codici (Rubin, 1977, 1982; Priest, 1977; Bailey e Rubin, 1994).

Il problema sopra delineato è molto importante per i costi di transazione. Infatti, un sistema legale che evolve meno rapidamente rispetto all'evoluzione dell'ambiente economico-sociale comporta, ceteris paribus, costi di transazione relativamente maggiori.

Questo in linea di principio può avvenire, in particolare, nei Paesi con sistemi legali basati sui codici che rendono meno rapido il processo di adeguamento delle norme all'evoluzione sociale.

L'analisi empirica finora disponibile sembra dimostrare che le diversità fra i vari Paesi, misurate in termini di diversità delle regole che tutelano e governano i diritti di proprietà, i mercati finanziari, i diritti degli azionisti, dei creditori, dei clienti e dei fornitori delle imprese, dipendono soprattutto dalla rapidità con cui le leggi si adeguano al mutamento socio-economico.

Più le norme legali si adeguano rapidamente più, *ceteris paribus*, è incentivato lo sviluppo economico, in quanto, in particolare, un più rapido adeguamento contribuisce a ridurre i costi di transazione. La diversa origine politica dei sistemi legali non sembra avere un rilevante impatto diretto sul livello di sviluppo economico dei Paesi, ma un sostanziale impatto indiretto attraverso l'influenza che i diversi sistemi giuridici hanno sulla rapidità di adeguamento delle norme legali.

La ricerca empirica in merito alla relazione fra natura dei sistemi legali e livello di sviluppo economico ha per lo più concentrato l'attenzione sulle leggi che governano tre principali elementi: la tutela e protezione degli investitori; la qualità dell'enforcement di queste leggi; la concentrazione della proprietà all'interno dei vari Paesi.

Tre sono le conclusioni principali che sembrano emergere (La Porta et al., 1998).

In primo luogo, si rileva che i Paesi che adottano la Common Law proteggono maggiormente gli investitori rispetto ai Paesi con Civil Law (la protezione minore sembra essere offerta dai Paesi con Civil Law ispirata al sistema francese).

I Paesi con sistemi di Civil Law ispirati ai sistemi tedesco e scandinavo si collocano in una posizione intermedia. L'analisi empirica consente di sostenere una cosa importante: i diritti degli azionisti e dei creditori sono diversi nei vari Paesi, a seconda della natura del sistema legale vigente. La diversa natura di questi diritti in quanto influenza diversamente la propensione al rischio e il livello dei costi di transazione necessari per tutelare i diritti medesimi ha un diverso impatto sulla natura e sul livello dello sviluppo economico dei vari Paesi.

In secondo luogo, sono molto rilevanti fra i vari Paesi le differenze in merito all'enforcement delle leggi. Emerge che i Paesi con sistemi di Civil Law di tipo tedesco e scandinavo hanno un livello di enforcement della legge relativamente più forte, mentre l'enforcement minore si registra nei Paesi con un sistema legale ispirato all'approccio francese. Inoltre, emerge che il livello di enforcement della legge cresce all'aumentare del livello del reddito del Paese.

In terzo luogo, emerge che nei Paesi in cui è relativamente minore la protezione legale degli investitori sono introdotti dei meccanismi sostitutivi quali l'obbligo di erogare un dividendo o l'obbligo per le società di avere adeguate riserve legali. Questi meccanismi sostitutivi sono particolarmente diffusi nei Paesi con Civil Law. Inoltre, emerge un altro risultato interessante. Sussiste una relazione inversa fra tutela degli investitori (soprattutto azionisti) e concentrazione della proprietà: la proprietà è maggiormente concentrata nei Paesi in cui gli investitori sono meno tutelati.

Questo è un problema tutt'altro che indifferente. Infatti, la minore tutela degli investitori implica, in particolare, un mercato azionario meno sviluppato con inevitabili effetti negativi sulla possibilità delle imprese di reperire capitali di rischio. Più in generale, sembra emergere che i Paesi con i sistemi finanziari più avanzati (maggiore protezione degli investitori sia azionisti sia creditori) sono anche i Paesi che presentano una crescita maggiore nei settori più intensivi di capitale, ossia i settori che maggiormente ricorrono al finanziamento esterno per sostenere le proprie spese di ricerca e di investimento (Rajan e Zingales, 1998; La Porta et al., 1999; La Porta et al., 2002).

1.7 *Regolamentazione pubblica e costo di transazione*

La ricerca empirica dimostra che nell'ambito dei Paesi dell'area OCSE sussistono differenze anche significative nella produttività dei fattori e nel tasso di crescita del PIL (Nicoletti e Scarpetta, 2003).¹¹

La ricerca empirica si propone di spiegare le ragioni essenziali che sono alla base delle suddette discrepanze.

Una delle possibili spiegazioni suggerite è la diversità nel livello di **regolamentazione pubblica** con particolare riguardo al mercato del lavoro e al mercato dei prodotti. La regolamentazione influenza l'ambiente di mercato e in quanto tale influisce direttamente sulla produttività dei fattori e, quindi, sul tasso di crescita del reddito.

In sostanza, la regolamentazione pone un vincolo alla discrezionalità di scelta degli agenti economici motivati unicamente dal proprio tornaconto privato. In quanto introduce dei vincoli la regolamentazione introduce anche dei costi aggiuntivi per gli agenti che, per adeguarsi ai vincoli, si trovano a sopportare delle spese per finanziare le scelte imposte dallo Stato.

Ceteris paribus, la regolamentazione accresce, quindi, i costi di transazione, sia in merito ai costi d'uso del mercato sia in relazione ai costi per l'interazione con la Pubblica amministrazione. La regolamentazione pubblica non influenza solamente i costi di transazione, ma si riverbera anche sulle strutture di gestione delle imprese, influenzando la natura del mercato, il livello di competizione sul mercato, gli incentivi al rischio e all'investimento, il livello delle barriere all'entrata sul mercato, e la preferenza fra proprietà pubblica e proprietà privata (Nicoletti e Scarpetta, 2003). Ad esempio, l'intervento pubblico che limita la competizione sul mercato e accresce le barriere all'entrata può contribuire a ridurre le scelte imprenditoriali mirate a migliorare la produttività dei fattori con conseguente riduzione nel tasso di innovazione.

Nell'arco di tempo che intercorre fra il 1980 e il 2000 il sistema economico dell'area OCSE è stato, in particolare, influenzato da tre forme principali di intervento pubblico nell'economia: il processo di privatizzazione che ha caratterizzato alcuni Paesi fra cui l'Italia; l'adozione di misure pubbliche che hanno accresciuto il livello di competizione sul mercato; l'applicazione di meccanismi pubblici mirati, in particolare, a rendere più competitivo il mercato dei settori caratterizzati dalle condizioni tipiche del monopolio naturale (telecomunicazioni, energia elettrica, acqua, gas). Il risultato essenziale dell'intervento pubblico è stato quello di accrescere il livello di competizione sul mercato dei prodotti e dei servizi.

In proposito, la ricerca empirica sembra confermare che i Paesi che si sono mostrati più restii all'adozione di misure pubbliche mirate, in particolare, a ridurre le barriere all'entrata e ad accrescere la competizione sul mercato sono, in generale, i Paesi che nel ventennio considerato hanno registrato l'incremento relativamente minore nel tasso di produttività multifattoriale (Nicoletti e Scarpetta, 2003).

L'impatto più forte sull'incremento di produttività è connesso all'adozione di misure volte a ridurre la regolamentazione amministrativa, ossia l'insieme delle procedure pubbliche (costi per la creazione di un'impresa, costi – quali licenze e autorizzazioni – per realizzare nuovi

¹¹ In sostanza, le stime elaborate evidenziano le rilevanti differenze nel tasso di crescita della produttività multifattoriale, in particolare, fra USA ed Europa. Negli USA l'incremento di produttività si è registrato soprattutto nei settori industriali tecnologicamente molto avanzati e nel settore terziario che occupa addetti con basso livello di capacità ed abilità. In Europa (ed anche in Giappone), invece, sono state le imprese con un livello medio di tecnologia a fornire il contributo relativamente maggiore alla crescita della produttività multifattoriale. Inoltre, in Europa l'incremento maggiore nella produttività del terziario si è avuta nei settori con addetti altamente qualificati, quali telecomunicazioni e servizi finanziari.

progetti industriali, costi per rispettare la regolamentazione pubblica e adempiere ai doveri tributari e contributivi e così via) cui le imprese debbono sottostare per iniziare l'attività e per continuare a svolgerla nel tempo; la riduzione dei costi per l'interazione con la Pubblica amministrazione è, quindi, molto importante per migliorare la produttività del settore produttivo.

La produttività multifattoriale può, in linea di principio, essere accresciuta in tre modi essenziali: migliorando l'efficienza d'uso dei fattori (accrescendo la produzione a parità di inputs); incrementando il tasso di innovazione (in termini sia di prodotto sia di processo) del sistema economico; introducendo nel sistema nuove tecnologie atte ad accrescere la produttività dei fattori.

L'analisi economica, sia teorica sia empirica, dimostra in modo piuttosto convincente che: la produttività multifattoriale è negativamente influenzata, in particolare, da una forte presenza di imprese pubbliche e da una regolamentazione pubblica che, in quanto introduce barriere all'entrata, limita la competizione sul mercato.

Il problema dell'efficienza comparata fra impresa pubblica ed impresa privata e l'opportunità di privatizzare le imprese pubbliche sono stati e sono tuttora un argomento estremamente dibattuto fra gli economisti.

In proposito, una convinzione è molto diffusa: in termini di efficienza non è tanto importante la natura giuridica dell'impresa quanto e soprattutto il livello di competizione del mercato in cui le imprese si trovano ad agire.

L'opportunità della privatizzazione delle imprese pubbliche si basa su due principali ipotesi: le imprese private hanno un sistema intrinseco di incentivi che favorisce una maggiore efficienza; è preferibile governare le imprese che operano in condizioni di monopolio naturale con la regolamentazione pubblica piuttosto che con il controllo pubblico della proprietà.

Il vantaggio relativo dell'impresa privata in termini di incentivi si basa su tre elementi essenziali: l'impresa privata influenza sensibilmente il comportamento di coloro che a vario titolo interagiscono con l'impresa stessa (in primis gli azionisti, ma anche creditori, clienti, fornitori); la natura privata dell'impresa modifica sensibilmente i rapporti di agenzia all'interno dell'impresa, ossia l'insieme dei contratti che governano la struttura gerarchica dell'impresa stessa; l'esistenza dell'impresa privata modifica il ruolo, la natura e il comportamento dei gruppi di pressione, ossia di quei gruppi il cui intento principale è quello di conseguire delle rendite private (fenomeno del *rent seeking*).

Il processo di privatizzazione implica una riallocazione del sistema dei diritti di proprietà e, quindi, una modifica degli incentivi intrinseci. In particolare gli azionisti e il management intendono gestire in modo efficiente l'impresa privata in quanto in tal modo possono appropriarsi dei benefici privati conseguenti in termini di maggiori profitti.

Con un'impresa pubblica, invece, i maggiori profitti andrebbero, in linea di principio, a favorire i contribuenti, ossia una massa di persone che non ha alcun controllo diretto sul governo dell'impresa.

Nel caso di un'impresa privata i contratti interni (contratti di agenzia) sono mirati ad allineare gli incentivi degli addetti, ai vari livelli, all'obiettivo supremo dell'impresa: accrescere l'efficienza per aumentare i profitti. In quanto l'efficienza migliora tutti gli addetti possono trarne un beneficio privato (stock options, bonus, promozioni, premi di produzione, ecc.).

Inoltre, con un'impresa privata gli obiettivi di efficienza, in quanto raggiunti totalmente o solo in parte, si traducono anche in segnali diffusi sul mercato attraverso meccanismi quali le quotazioni delle azioni, il rating per la concessione di crediti, il rischio di fallimento, il rischio che l'impresa mal gestita possa essere oggetto di opa, con conseguente trasferimento dei diritti di proprietà.

I proprietari di un'impresa privata sono relativamente meno propensi, dato l'ovvio contrasto di interessi, ad accettare le richieste dei gruppi di pressione (in primis dei sindacati o dei rappresentanti politici). In particolare, un imprenditore privato non è, ad esempio, propenso ad investire in nuovi impianti a prescindere dal profitto netto atteso o a mantenere in azienda addetti di cui non necessita per favorire i rappresentanti politici e/o sindacali.

Più in generale, un'impresa privata che opera in un ambiente concorrenziale ha l'incentivo a ridurre al minimo i costi di transazione (l'obiettivo è accrescere i profitti), mentre un'impresa pubblica che per lo più agisce in contesti meno competitivi o caratterizzati dalle condizioni del monopolio naturale fronteggia un minore stimolo alla riduzione dei costi di transazione avendo più libertà di trasferire tali costi sui prezzi finali o di accettare profitti relativamente minori.

In condizioni di monopolio naturale anche un'impresa privata può avere meno incentivi alla riduzione dei costi soprattutto per due ragioni prevalenti: il livello di competizione può essere inferiore; l'impresa privata può avere un azionariato molto diffuso (o può avere ancora una compartecipazione pubblica non trascurabile).

Come conseguenza possono essere inferiori gli incentivi a perseguire con forza la riduzione dei costi totali di produzione.

L'analisi economica sostiene che il processo di privatizzazione favorisce miglioramenti nell'efficienza sia statica sia dinamica.

Si ottiene un incremento nell'efficienza statica quando è possibile accrescere, data la quantità di fattori impiegati, la quantità di prodotto ottenuta.

Si ha, invece, efficienza dinamica quando un'impresa ha l'abilità e gli incentivi di migliorare nel corso del tempo l'efficienza statica. I miglioramenti nell'efficienza dinamica sono essenziali per favorire un aumento nella produttività dei fattori. La crescita della produttività a sua volta alimenta e rafforza il livello di competizione sul mercato.

Al crescere della competizione diventa più agevole valutare la performance aziendale (e, quindi, le capacità del management): i concorrenti diventano infatti un metro di paragone. Al crescere della produttività può diventare più forte la competizione in termini di prezzo: anche piccole differenze di prezzo possono essere in grado di influenzare in maniera rilevante la domanda del mercato (Winston, 1993; Meyer e Vickers, 1997).

Inoltre, al crescere del livello di competizione può aumentare l'incentivo all'innovazione sia di prodotto sia di processo. L'innovazione può consentire, almeno temporaneamente, scostamenti, anche significativi, fra prezzo e costo marginale contribuendo così ad accrescere i profitti aziendali.

Il livello di competizione sul mercato e le potenzialità di crescita della produttività multifattoriale possono, in particolare, essere ostacolati da due elementi: una forte presenza di imprese pubbliche sul mercato; l'esistenza di una regolamentazione pubblica in grado di accrescere le barriere all'entrata sul mercato frenando così l'incentivo all'attività imprenditoriale.

L'intervento pubblico può ostacolare la competizione in diversi modi: una politica antitrust con possibili esenzioni può, ad esempio, favorire le imprese già sul mercato a scapito di quelle che vorrebbero entrarvi; una politica pubblica che accresce i costi fissi può contribuire a frenare l'entrata sul mercato; il livello di competizione sul mercato interno può essere ostacolato da politiche tariffarie e non tariffarie in grado di ridurre il commercio internazionale e il grado di apertura all'estero del sistema economico; politiche pubbliche che favoriscono il processo di integrazione verticale possono influenzare negativamente il livello di competizione sul mercato.

Le forme di regolamentazione pubblica differiscono da Paese a Paese: tendenzialmente i Paesi governati dalla Common Law sembrano improntare l'intervento pubblico

nell'economia a scelte maggiormente ispirate a favorire la competizione sul mercato. L'Italia, insieme con la Grecia, la Norvegia e la Francia, è uno dei Paesi dell'area OCSE in cui maggiore è il peso dell'attività pubblica di regolamentazione (Nicoletti e Scarpetta, 2003).

Nel complesso, tuttavia, nell'area OCSE le politiche pubbliche, almeno negli ultimi venti anni, sembrano, almeno in linea di principio, mirate a favorire una maggiore competizione sul mercato.

La maggiore competizione influenza positivamente la crescita della produttività dei fattori produttivi. La ricerca empirica in merito alla relazione fra competizione e produttività consente due considerazioni di fondo: la produttività nel settore manifatturiero tende a crescere al diminuire delle barriere all'entrata e del ruolo e del peso dell'intervento pubblico di controllo (tipo e ruolo della regolamentazione, incidenza delle imprese pubbliche nella creazione di ricchezza) sul sistema economico; la produttività cresce, in particolare, con l'accentuarsi del processo di privatizzazione (Nicoletti e Scarpetta, 2003).

1.8 Istituzioni pubbliche, costi di transazione e performance economica

Un tempo l'economia comparata si basava sull'analisi, in termini di efficienza relativa, fra capitalismo (in cui l'allocazione delle risorse dipende sostanzialmente dal mercato, date le norme pubbliche) e socialismo (in cui l'allocazione dipende dalla pianificazione centrale).

Con il collasso dell'Unione Sovietica e dei principali Stati satelliti e con l'evoluzione del sistema economico cinese l'economia comparata focalizza ora l'attenzione, in particolare, sull'influenza delle istituzioni pubbliche e private sulla performance economica dei vari Paesi (Djankov et al., 2003).

A partire dall'illuminismo, fra gli economisti è diffusa la convinzione che la performance economica dipenda soprattutto dal modo con cui lo Stato tutela i diritti di proprietà: Adamo Smith (1776) ha sottolineato l'esigenza di tutelare la proprietà, al fine di favorire lo sviluppo economico, da possibili lesioni esterne.

Nella realtà sussistono due possibili modi di non rispettare i diritti di proprietà, e in particolare la proprietà privata. In primo luogo emerge l'esigenza, sostenuta da Hobbes (1651), di evitare la guerra di tutti contro tutti, ossia un ambiente sociale caratterizzato dalla violenza reciproca. In proposito Hobbes sostiene l'opportunità di creare lo Stato al fine di evitare una condizione di sistematico *disordine* nelle relazioni umane che, in particolare, è deleteria per lo sviluppo economico.¹²

Lo Stato, tuttavia, se da un lato, con adeguate regole può governare l'interazione umana, riducendo il disordine e la violenza, dall'altro lato può abusare del proprio potere di intervento creando condizioni tipiche di una *dittatura* che va a scapito della libertà di scelta discrezionale essenziale per favorire lo sviluppo economico: questo è un rischio già individuato da Montesquieu (1748) che rilevava come il commercio fosse più sviluppato nei governi repubblicani piuttosto che in quelli monarchici.¹³

¹² Con disordine possiamo intendere tutte le forme di lesioni fisiche e materiali (violenza privata, danni alle persone e alle cose, furto, omicidio ecc.), dell'interesse privato (mancato rispetto degli accordi contrattuali, posizioni di controllo del mercato, prezzi di monopolio ecc.), e della proprietà privata (quali quelle derivanti da carenze istituzionali nella tutela della proprietà o da un insufficiente enforcement delle norme atte a proteggerla).

¹³ Con il termine dittatura possiamo intendere l'insieme delle scelte pubbliche in grado di ledere la libertà individuale e la proprietà privata (vincoli al diritto d'uso della proprietà, eccessivi rischi di esproprio, eccessivo prelievo tributario, forme di regolamentazione estremamente costose e lesive della discrezionalità individuale, norme pubbliche che limitano l'accesso al mercato e così via).

Le leggi, ossia le istituzioni pubbliche mirate a governare uno Stato, hanno, quindi, l'obiettivo di superare le condizioni di disordine senza, tuttavia, giungere alla dittatura o, comunque, limitandone l'entità. Il potere pubblico deve, in sostanza, essere sufficientemente forte per evitare il disordine, ma non tale da coartare la libertà di scelta discrezionale essenziale per lo sviluppo economico. Il Leviatano non è la soluzione ottimale per la crescita economica e lo sviluppo sociale, così come sottolineano molti economisti che si riconoscono in un approccio istituzionale ai problemi dello sviluppo economico (Hayek, 1960; Buchanan e Tullock, 1962; Olson, 1965, 2000; Demsetz, 1967; North, 1981, 1990a).

In realtà, fra disordine e dittatura sussiste un trade-off: la natura e il tipo di sviluppo economico dipendono, in modo determinante, dalle soluzioni fornite dallo Stato a questo dilemma (Djankov et al., 2003).

Il controllo dello Stato su un sistema economico può essere perseguito, in particolare, facendo delle scelte pubbliche che influenzano quattro essenziali elementi: l'ordinamento privato (ossia un sistema economico in cui, date le regole del gioco definite dallo Stato, le scelte circa l'allocazione delle risorse dipendono soprattutto dai privati), il modo con cui si fornisce una soluzione ai contrasti fra i privati, la natura e il peso della regolamentazione pubblica, e la dimensione e il ruolo della proprietà pubblica delle risorse (Djankov et al., 2003).

Queste scelte pubbliche, tanto più esse sono forti e pervasive, contribuiscono a ridurre i costi sociali del disordine, ma comportano un incremento nei costi sociali connessi ai limiti posti alla libertà individuale (questi costi sono massimi in caso di dittatura).

Diventa così evidente quale debba essere la missione di uno Stato liberale: concepire delle scelte pubbliche atte a minimizzare per il sistema economico l'insieme delle perdite (costi) sociali causate, in particolare, dal disordine e dalla dittatura (o quantomeno da un eccessivo intervento pubblico nell'economia).

La minimizzazione di queste perdite contribuisce, *ceteris paribus*, ad accrescere il livello di efficienza di un sistema economico. In proposito, tuttavia, va rilevato che le scelte istituzionali dello Stato non sono sempre e solamente ispirate all'obiettivo dell'efficienza.

Le scelte pubbliche, infatti, possono essere anche ispirate all'obiettivo della classe politica che le adotta di restare al potere e/o di favorire gli interessi privati dei gruppi sociali che garantiscono alla classe politica stessa di conservare il potere. L'inefficienza di un sistema economico può, quindi, anche essere spiegata dalle inefficienze connesse all'esigenza della classe politica di mantenersi al potere o di favorire alcuni gruppi sociali a scapito di altri.

L'analisi sintetica finora presentata consente di rilevare che un sistema economico fronteggia due rischi molto grandi: quello del disordine e quello di una dittatura pubblica.

La performance economico-sociale dei vari Paesi dipende dalla soluzione, necessariamente di compromesso, data a questi rischi: in proposito ricordiamo che per lo più le soluzioni estreme non sono socialmente ottimali.¹⁴

Il potere pubblico che consente una riduzione del disordine sociale può anche essere alla base, se usato in modo eccessivo, di un regime dittatoriale.

A seconda della soluzione sociale data a questi due rischi può, in particolare, essere diverso nei vari Paesi il fenomeno della corruzione che, come già detto, può costituire un costo addizionale per svolgere le naturali transazioni sul mercato.

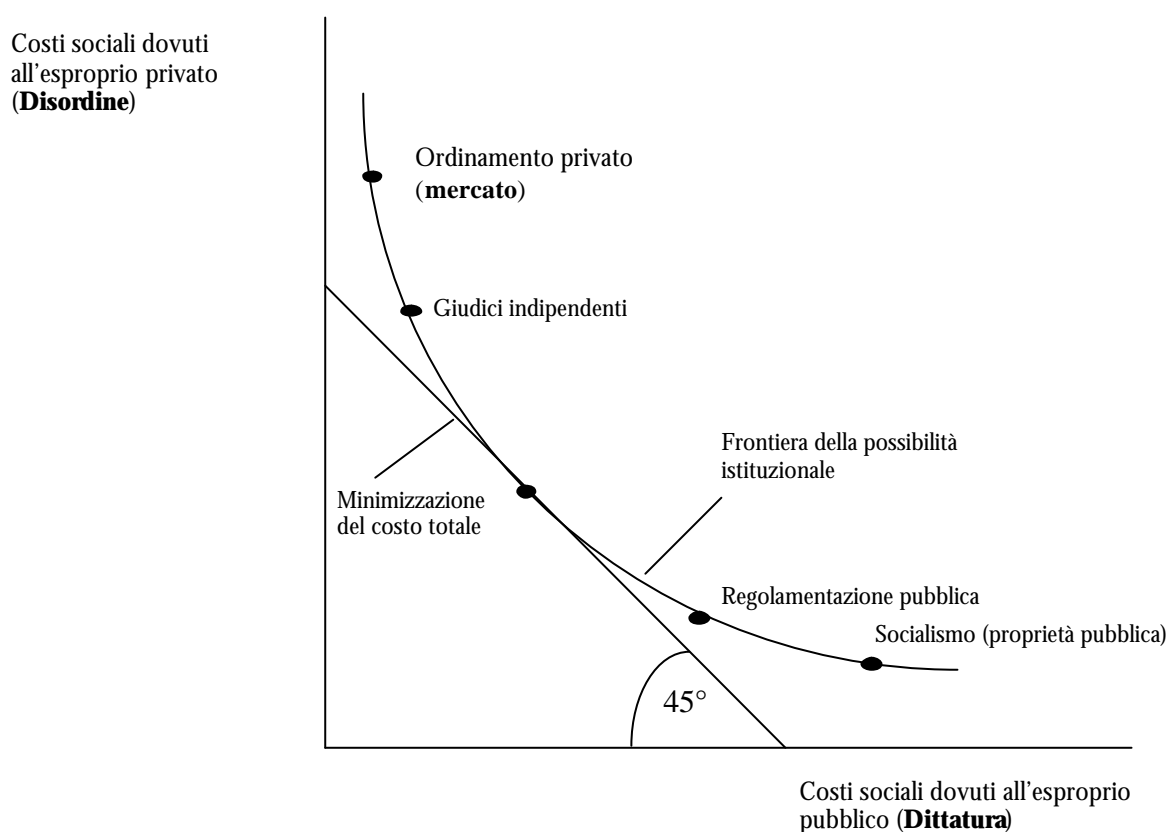
La corruzione può essere il risultato di un eccessivo disordine sociale: in tal caso si paga, in particolare i burocrati pubblici, ma anche soggetti privati, per ridurre gli atti di violenza (sia privata sia pubblica).

¹⁴ L'analisi svolta in questo paragrafo si basa sul lavoro di Djankov et al., 2003.

La corruzione, inoltre, può essere il risultato di un eccessivo potere dello Stato limitativo della libertà e della discrezionalità individuale: in tal caso si paga il burocrate pubblico per potere esercitare un proprio diritto.

Al fine di dare una soluzione al trade-off fra disordine e dittatura Djankov et al. elaborano una frontiera della possibilità istituzionale che individua i possibili modi attraverso i quali cercare di minimizzare i costi sociali relativi al disordine e alla dittatura (vedasi la figura 1).

Figura 1 Possibilità istituzionali



Sull'asse dell'ascissa sono rappresentati i costi sociali connessi alla dittatura, mentre sull'asse dell'ordinata sono rappresentati i costi sociali derivanti dal un elevato disordine sociale.

In entrambi i casi i costi sociali sono misurati in riferimento ad un ambiente sociale in cui i diritti di proprietà sono perfettamente garantiti e tutelati. Si parla di frontiera della possibilità istituzionale in quanto il livello di disordine sociale può essere ridotto accrescendo il potere dello Stato: operando in tal modo si riducono i costi del disordine, ma si rischia di aumentare i costi di un potere eccessivo dello Stato.

La frontiera della possibilità istituzionale implica un continuum lungo il quale possiamo individuare, in ogni punto della frontiera, le effettive scelte pubbliche mirate a ridurre il disordine.

La retta inclinata a 45 gradi consente di mantenere costanti i costi sociali totali del disordine e della dittatura. Il punto di tangenza fra questa retta e la frontiera della possibilità istituzionale individua la scelta pubblica efficiente, ossia quella atta a minimizzare i costi sociali complessivi.

Naturalmente, nessuna scelta istituzionale è in grado di azzerare i suddetti costi: a livello sociale è, quindi, preferibile quella scelta che permette di conseguire un livello minimo di tali costi. La frontiera della possibilità istituzionale varia non solo per ciascun settore economico, ma anche fra Paese e Paese.

L'evoluzione delle istituzioni dipende da diversi elementi: dalla diversa pressione dei gruppi sociali, dalla discrepanza per ciascun gruppo sociale nel livello di rendita relativa a ciascuna istituzione, dalle soluzioni istituzionali di compromesso a fronte dei contrasti dei vari gruppi di pressione, dalla capacità di ciascun gruppo di difendere le rendite acquisite.

Più la frontiera della possibilità istituzionale si allontana dall'origine degli assi maggiori sono i rischi sociali, misurati in termini di costi connessi alla dittatura e al disordine. Per contro, più tale frontiera si avvicina all'origine degli assi maggiore è il livello di cooperazione fra i soggetti e minori sono, quindi, i suddetti costi sociali.

La posizione della frontiera dipende, secondo Djankov et al., dal 'capitale civico', ossia da tutti quegli elementi che influenzano i valori cui si ispira l'azione umana.

Fra questi elementi un ruolo importante è, ad esempio, giocato: dalle differenze culturali (ivi incluse le diversità di religione) fra i vari Paesi; dal grado di eterogeneità culturale delle diverse etnie che compongono una società; dalla diversità nella dotazione di risorse naturali e dalle diversità nell'ambiente naturale che caratterizzano ciascuna società.

La frontiera della possibilità istituzionale dipende anche dal tipo di tecnologia produttiva prevalente nell'ambito del sistema economico. Al crescere dell'efficienza tecnologica cresce anche l'efficienza dell'intervento pubblico nell'economia: in particolare migliorano sia l'efficienza nel prelievo tributario sia l'efficienza nel potere di regolamentazione che vincola la discrezionalità delle scelte private.

La posizione della frontiera della possibilità istituzionale dipende, in definitiva, dal livello di dittatura necessario per governare il tasso di disordine presente nel sistema economico-sociale.

Anche la qualità del capitale umano, ossia il livello di educazione dei soggetti, influenza la posizione della frontiera: *ceteris paribus* si può sostenere che al crescere della qualità del capitale umano tende a diminuire il disordine sociale rendendo necessario un intervento relativamente inferiore dello Stato.

Tra capitale civico e capitale umano sussiste una relazione di reciproca osmosi. L'intervento pubblico, in quanto influenza la tecnologia, la qualità del capitale umano e la distribuzione del reddito e della ricchezza, contribuisce a modificare e a fare evolvere il capitale civico e, quindi, può fare variare, nel corso del tempo, la posizione della frontiera della possibilità istituzionale; solo nel breve termine possiamo considerare come dato e costante il livello del capitale civico.

A livello economico l'intervento pubblico nei Paesi dell'area OCSE ha soprattutto l'obiettivo di: contenere le rendite private derivanti dallo sfruttamento di posizioni di controllo del mercato che, riducendo il grado di competizione, consentono prezzi superiori al costo marginale¹⁵; ridurre la frequenza e l'entità delle esternalità negative derivanti

¹⁵ Le rendite private possono essere favorite anche dalla presenza di asimmetria informativa e di informazione incompleta. L'agente che dispone di maggiori e migliori informazioni può, in assenza di un controllo esterno,

dall'interazione umana (inquinamento, danni alle persone e alle cose causati da incidenti ecc.).

Lo Stato può cercare di controllare il disordine sociale sia con un intervento diretto, ad esempio con la regolamentazione, sia rafforzando il ruolo dell'iniziativa privata. A livello schematico le strategie pubbliche di controllo del disordine possono basarsi su quattro strumenti: la disciplina del mercato, l'iniziativa legale dei soggetti attraverso il sistema giudiziario, la regolamentazione pubblica, e la proprietà pubblica delle imprese (Djankov et al., 2003).

Sulla frontiera della possibilità istituzionale della figura 1 sono rappresentati questi strumenti: è evidente che al crescere dell'intervento pubblico aumentano i costi sociali connessi alla dittatura, mentre diminuiscono i costi sociali relativi al disordine. Nella realtà, i quattro strumenti possono agire simultaneamente.

Ad esempio, la lotta alle rendite private può essere fatta dalla competizione, ossia dal mercato su iniziativa privata con l'ausilio della regolamentazione pubblica. Analogamente le esternalità negative, oltre che con la regolamentazione pubblica, possono essere contrastate dall'iniziativa privata che attiva l'uso di regole pubbliche (in caso di danno, ad esempio, la parte lesa può citare in giudizio il presunto colpevole al fine di ottenere un risarcimento).

Un discorso simile vale per il funzionamento del mercato finanziario su cui le società di capitali emettono azioni ed obbligazioni. Anche su questo mercato, fondamentale per la crescita economica dei Paesi più avanzati, possono operare simultaneamente i diversi strumenti. Ogni società emittente ha una propria reputazione sul mercato, certificata dalle agenzie indipendenti di rating, in merito alla propria solvibilità.¹⁶

Il mercato, in tal modo, contribuisce ad autoregolarsi. Il sottoscrittore che si ritiene ingannato dall'emittente può ricorrere al sistema giudiziario per tutelare i propri interessi, attivando così l'intervento dello Stato.

Infine, lo Stato, data la diversità di potere contrattuale fra emittente e sottoscrittore, può agire direttamente sul mercato finanziario attraverso apposite agenzie pubbliche (in Italia si pensi alla Consob) incaricate di reperire e controllare le informazioni fornite al mercato dagli emittenti (siamo in questo caso in presenza di una forma di regolamentazione pubblica).

L'esempio del mercato finanziario, schematicamente presentato, evidenzia che la regolamentazione pubblica implica un intervento diretto di controllo del potenziale disordine sociale che limita fortemente la discrezionalità delle parti. Una soluzione estrema al disordine si può avere qualora lo Stato scegliesse di nazionalizzare l'attività economica potenzialmente fonte di disordine.

Il controllo del mercato sul potenziale disordine consente un risparmio di risorse pubbliche ed evita i costi sociali della dittatura.

Inoltre, il mercato non favorisce il fenomeno della corruzione ed evita che l'intervento dei gruppi di pressione comporti l'adozione di regole pubbliche mirate a privilegiare interessi di parte. Il mercato, naturalmente, può rivelarsi insufficiente a contrastare il disordine in quanto, in presenza di imperfezioni nel mercato stesso (monopolio, asimmetria informativa ecc.), i soggetti possono avere l'incentivo a sfruttare a fini privati (con danni per terzi) il loro maggiore potere.

sfruttare tali informazioni a fini privati con conseguente riduzione dell'utilità dei soggetti con cui interagisce. In tal caso, può essere giustificato un intervento pubblico mirato a controllare l'uso delle informazioni.

¹⁶ Le imprese emittenti operano in condizioni di asimmetria informativa: hanno informazioni maggiori e migliori sulle proprie condizioni economiche e finanziarie, oltre che sulle proprie prospettive economiche. Possono abusare dell'asimmetria informativa per ingannare i sottoscrittori. Così facendo, però, mettono a repentaglio la propria reputazione e accrescono le difficoltà di finanziamento sul mercato.

Quando i costi di transazione per risolvere i contrasti fra le parti sono bassi il mercato appare lo strumento socialmente preferibile per gestire il disordine sociale. I vicini di casa, ad esempio, cercano, nel limite del possibile, di fare coesistere i rispettivi diritti attraverso la contrattazione privata prima di ricorrere al sistema giudiziario.

Le associazioni industriali d'intesa con le associazioni dei consumatori cercano di tutelare la qualità dei prodotti e di sanzionare i produttori che ingannano gli acquirenti approfittando delle condizioni di incertezza e di asimmetria informativa. Quando il mercato si rivela insufficiente a governare il disordine generato dal mercato stesso gli strumenti pubblici possono essere d'ausilio allo scopo: in proposito, al fine di contenere i costi sociali di un intervento pubblico eccessivo, è socialmente opportuno procedere per gradi.

L'insufficienza del mercato può essere compensata dal sistema giudiziario attivato dalla parte lesa, ossia su iniziativa privata. In particolare, il sistema giudiziario può servire a risolvere i problemi relativi all'inadempienza contrattuale e ai danni causati da incidenti. Il sistema giudiziario non è esente da costi sociali, aggiuntivi si intende ai costi correnti del funzionamento.

Infatti, laddove, come nei Paesi in cui vige la Common Law, i giudici hanno una maggiore discrezionalità di scelta possono emergere sia fenomeni di corruzione dei giudici stessi sia problemi in termini di equità nelle sentenze; i giudici poi, in quanto non dipendenti pubblici, sono, in linea di principio, maggiormente esposti alle pressioni esterne. Inoltre, gli elevati costi processuali per le parti in lite riducono la facilità di accesso al sistema giudiziario per i soggetti più poveri favorendo i soggetti ricchi e accrescendo il disordine sociale nella collettività.

Nei Paesi con Civil Law i giudici sono dei dipendenti pubblici (la cui carriera è regolata dalla legge) che amministrano la giustizia sulla base di regole e procedure scritte nei codici. In tal caso, la discrezionalità di scelta dei giudici si riduce, ma si pone un altro rischio: le regole e procedure, in particolare, in quanto sono decise dall'Autorità politica, possono essere influenzate dai gruppi di pressione accrescendo così i costi sociali dell'intervento pubblico.

Inoltre, emerge il rischio che i giudici, in quanto dipendenti pubblici, possano essere influenzati dall'Autorità politica al potere con conseguente incremento dei costi sociali connessi ad un'eccessiva presenza dello Stato.

Il sistema giudiziario, attivato su iniziativa privata, in quanto comporta costi privati d'uso troppo elevati e in quanto è governato da regole non neutrali che tutelano maggiormente alcuni gruppi a scapito di altri, può rivelarsi uno strumento poco idoneo per contrastare il disordine sociale.

Inoltre, il sistema giudiziario non si rivela adeguato allo scopo in particolare quando i soggetti non sono del tutto consapevoli (per asimmetria informativa, per razionalità limitata, per i costi di reperimento e valutazione dell'informazione) dei danni subiti o fronteggiano difficoltà ad individuare il presunto colpevole del danno stesso (si pensi ai problemi connessi all'inquinamento).

In tal caso, lo Stato, per ridurre il livello di disordine, può intervenire ex ante attraverso la regolamentazione che vincola le azioni private. Coloro che hanno una visione libertaria dello Stato (Nozick, 1974) preferiscono il ricorso al sistema giudiziario piuttosto che alla regolamentazione, ritenuta troppo lesiva della libertà individuale e, quindi, tale da accrescere fortemente i costi sociali dell'intervento pubblico.

In realtà, i costi sociali dell'intervento pubblico sono un fenomeno incrementale: a priori non è agevole sostenere che i costi sociali della regolamentazione sono superiori ai costi sociali relativi all'uso del sistema giudiziario. La preferenza fra le varie istituzioni dipende, in particolare, come sottolineato da Coase (1960), dai costi relativi di enforcement, ossia dai costi sociali che si deve sostenere per fare funzionare concretamente l'istituzione stessa.

In merito alla regolamentazione va rilevato che lo Stato può, in linea di principio, comportarsi in un duplice modo: gestire direttamente e autonomamente le regole attraverso propri apparati burocratici, garantendone l'enforcement; limitarsi a fare le regole lasciando ai soggetti interessati l'onere e la possibilità di farle rispettare.

Ad esempio, lo Stato può: decidere degli standard di sicurezza sul posto di lavoro lasciando ai lavoratori insoddisfatti del loro rispetto l'eventuale ricorso al sistema giudiziario per la loro applicazione completa; promulgare delle norme che governano le transazioni sul mercato finanziario lasciando alle parti che si ritengono danneggiate dal comportamento della controparte il diritto di ricorrere al sistema giudiziario per essere tutelate.

La presenza di regole pubbliche rende più agevole in sede processuale, su iniziativa privata della parte lesa, la verifica dell'eventuale mancato rispetto delle medesime risparmiando i costi sociali derivanti da un enforcement diretto e generalizzato da parte dello Stato delle regole stesse.

Inoltre, in presenza di regole pubbliche la discrezionalità di scelta dei giudici si attenua contribuendo così alla riduzione dei costi sociali delle scelte pubbliche. In proposito, tuttavia, va rilevato che anche in presenza di regole pubbliche attivate solo su iniziativa privata non si azzerano i costi sociali dell'intervento pubblico. Infatti, i costi sociali dell'attività dello Stato crescono quando tali regole sono promulgate nell'interesse privato di alcuni gruppi sociali.

Ad esempio, le imprese già operanti sul mercato possono addirittura richiedere stringenti norme di sicurezza negli impianti in quanto il costo di adeguamento a tali norme può fungere da addizionale barriera all'entrata per altre imprese (Stigler, 1971).

In tal caso, però, si riduce la competizione sul mercato con effetti negativi sul benessere del consumatore, e si attenua l'incentivo per le imprese a migliorare l'efficienza sia allocativa sia produttiva; la performance del sistema economico si riduce in quanto tende a diminuire la produttività multifattoriale.

L'iniziativa privata nell'enforcement delle regole pubbliche fronteggia limiti evidenti in termini di: costi privati di enforcement (costi processuali, costi del disagio individuale); costi privati di reperimento, gestione e valutazione delle informazioni relative al presunto mancato rispetto delle regole; fenomeno del free rider; potenzialità di ricatto da parte delle persone (fisiche e giuridiche) più potenti quando il ricorso al sistema giudiziario è deciso da singoli soggetti e non da associazioni dei medesimi (si pensi al ruolo di controllo delle regole perpetuato dal sindacato).

In simili condizioni la regolamentazione direttamente gestita dalla burocrazia pubblica può presentare alcuni vantaggi relativi. Il burocrate pubblico in quanto esperto del problema può applicare le regole in maniera più efficace ed efficiente rispetto al giudice (Johnson et al., 2002).

Inoltre, in quanto la regolamentazione pubblica agisce ex ante, contribuisce, in presenza di un'adeguata probabilità di enforcement, a ridurre i danni sociali derivanti dal mancato rispetto delle regole.

Ai fini di contenere i costi sociali di un eccessivo intervento pubblico nell'economia il ricorso alla regolamentazione è socialmente preferibile solo quando il disordine sociale è troppo elevato per essere gestito direttamente dal mercato o dal sistema giudiziario attivato dall'iniziativa privata.

Analogamente, la proprietà pubblica delle risorse deve essere una soluzione estrema da adottare solo quando la gestione privata delle stesse può rischiare di generare danni sociali superiori a quelli connessi alla proprietà pubblica.

Ad esempio, la garanzia di una maggiore tutela dei diritti dei carcerati suggerisce l'opportunità di carceri gestite dallo Stato piuttosto che dai privati.

Per ragioni simili è socialmente preferibile che le forze dell'ordine e le forze armate siano pubbliche piuttosto che private. In caso di proprietà pubblica delle risorse, tuttavia, è opportuno essere consapevoli del fatto che, per carenza di incentivi del management e delle maestranze e per asimmetria informativa del controllore politico, sono relativamente maggiori le potenzialità di un uso meno efficiente delle risorse.

1.9 Riforma legale, transizione e costi di transazione

I costi di transazione non dipendono solo dalle norme legali vigenti, ma anche dall'evoluzione di tali norme nel corso del tempo.

Il mutamento delle norme implica una variazione dei costi e dei benefici dell'azione umana e, in particolare, dell'attività economica. L'effetto sui costi di transazione dipende dalle modalità attraverso le quali le nuove norme sono applicate.

In particolare, le nuove norme possono: riguardare solo l'attività futura; essere retroattive; prevedere un'applicazione graduale nel corso del tempo; essere applicate in modo diverso a seconda dei settori economici.

La possibilità di variazione futura delle norme implica un'ulteriore fonte di incertezza per gli operatori economici. Infatti, le scelte fatte ora, con la legislazione vigente, possono essere fortemente influenzate da successive variazioni della legislazione stessa. Il mutamento delle norme può implicare un impatto sensibile, anche negativo, sul rapporto costi-benefici delle scelte fatte in precedenza.

Questo rischio emerge quando le scelte degli operatori manifestano i propri effetti nel corso del tempo. Una scelta di investimento fatta ora in quanto ritenuta, data la legislazione vigente, vantaggiosa è ovviamente influenzata da possibili mutamenti delle norme legali decise dall'Autorità politica nel futuro.

Come effetto del possibile mutamento legale si ha una variazione nel flusso netto atteso dei benefici dell'investimento. La possibilità di un mutamento delle norme legali nel corso del tempo implica, quindi, l'opportunità di esaminare i problemi connessi alla **transizione** da un sistema legale ad un altro¹⁷.

I problemi di transizione possono riguardare possibili scelte pubbliche che possono comportare mutamenti nel campo dell'imposizione tributaria e contributiva, della regolamentazione pubblica, delle norme che governano la responsabilità civile, della normativa sui contratti, delle norme che regolano il mercato del lavoro, delle leggi e dei regolamenti che disciplinano il mercato finanziario, delle norme che governano la contabilità industriale e così via (l'elenco è puramente indicativo e non esaustivo).

Un mutamento in ciascuna di queste norme si riverbera inevitabilmente sugli operatori economici influenzando, in particolare, i costi di transazione per adeguarsi alle nuove normative. In generale, possiamo, quindi, affermare che ogni scelta pubblica, in quanto modifica le norme, pone un problema di costi di transazione per passare da un regime legale ad un altro.

In linea di principio vi è un sostanziale accordo fra gli studiosi sull'opportunità che i mutamenti legali non siano, salvo eccezioni, retroattivi. Tuttavia, come emergerà dall'analisi successiva, in alcuni casi può essere socialmente ottimale che la nuova norma abbia effetti retroattivi.

Ad esempio, nel campo della tutela ambientale, una nuova norma mirata a ridurre i rischi dello stoccaggio di sostanze nocive può essere applicata anche all'attività di stoccaggio di tali sostanze fatta nel passato.

¹⁷ Questo paragrafo fa esplicito riferimento, in particolare, ai lavori di Kaplow (1986, 2003).

La transizione da un sistema legale ad un altro crea dei costi e dei benefici per gli operatori. Questi costi e questi benefici possono essere analizzati in modo simmetrico.

Un incremento nel prelievo tributario di natura speciale danneggia un settore, mentre un decremento nel prelievo tributario per un altro settore avvantaggia tale settore. *Ceteris paribus*, gli investimenti decrescono nel primo settore, mentre tendono ad aumentare nel secondo settore.

Una variazione nella regolamentazione pubblica crea costi e benefici. L'effetto netto dipende dal modo con cui tale regolamentazione è applicata: gli effetti sono, ad esempio, diversi a seconda che essa sia generale o settoriale.

Il mutamento legale influenza il sistema degli incentivi fronteggiato dagli operatori. I costi e i benefici del mutamento sono, intertermini di effetti, analoghi, anche se simmetrici. In particolare, il mutamento legale implica un rischio per gli operatori.

Il problema, quindi, è quello di valutare la distribuzione probabilistica di tali rischi e di stimarne l'effetto sulla funzione di utilità degli operatori. Tanto più i costi e i guadagni privati degli operatori derivanti da un mutamento legale sono concentrati tanto più tenderanno ad emergere gruppi di pressione (con osmosi fra gruppi privati e classe politica) mirati a contrastare o favorire tale mutamento.

L'analisi dei costi e dei benefici della transizione mira ad esaminare l'impatto del mutamento legale sul benessere individuale.

L'obiettivo dell'analisi è, sostanzialmente, quello di valutare come il mutamento legale influenza l'efficienza delle scelte comportamentali dei soggetti e come redistribuisce il costo del rischio fra i soggetti medesimi. Il riferimento al criterio del benessere individuale appare più convincente del ricorso ad eventuali altri criteri di valutazione della transizione legale quali, ad esempio, l'opportunità di stimolare gli investimenti o di creare le condizioni più idonee a rispettare le aspettative degli operatori economici¹⁸.

L'analisi dei problemi e degli effetti della transizione legale ha come obiettivo precipuo la valutazione *ex ante* degli effetti verosimili di un possibile mutamento legale: l'intento è quello di definire le condizioni tipiche di una transizione ottimale, ossia tale da massimizzare il benessere individuale.

Per avere una transizione ottimale è, naturalmente, necessario l'ipotesi, peraltro molto forte, che il comportamento dell'Autorità politica sia ottimale. Nella realtà ciò non accade per ragioni molteplici che vanno dalla carenza di informazioni (asimmetria informativa, informazione incompleta, difficoltà di controllo ecc.) del decisore pubblico alla presenza dei gruppi di pressione che possono influenzare a fini privati la scelta pubblica creando così un danno per tutti gli altri¹⁹.

A fronte di un mutamento legale deciso dall'Autorità politica spesso accade che la stessa Autorità approvi (anche per l'intervento dei gruppi di pressione) norme di attuazione volte a mitigare gli effetti di tale mutamento attraverso, ritardi nell'applicazione, applicazioni parziali e gradualità, eccezioni nell'applicazione e così via. Quando le nuove norme legali sono in grado di meglio rispettare il criterio di efficienza l'eventuale adozione di norme di attuazione volte a mitigare l'impatto del mutamento legale tende ad essere inefficiente.

Il mutamento legale, in quanto crea costi e benefici, contribuisce alla redistribuzione del reddito e della ricchezza. Naturalmente, gli effetti redistributivi possono essere puramente incidentali (ossia un effetto connesso alla transizione legale) o del tutto intenzionali. Un

¹⁸ Per una difesa dell'approccio welfarista si veda, in particolare, il testo di Kaplow e Shavell (2002).

¹⁹ In proposito va rilevato che la transizione legale non influenza solo i costi e i benefici dei soggetti, ma influenza anche, in maniera rilevante, il comportamento dell'Autorità politica. Diventa così interessante studiare le ragioni che portano l'Autorità politica a privilegiare un mutamento legale piuttosto che un altro. Il lettore interessato a questo problema può trovare utili suggerimenti, in particolare, nei lavori di Kaplow (1986, 2003).

mutamento legale che benefici fortemente un dato settore economico (ad esempio tramite forti sgravi tributari mirati ad accrescere il livello degli investimenti) reca anche beneficio indirettamente agli azionisti delle imprese che operano in quel settore.

Tuttavia, sembra plausibile assumere (fino a prova contraria) che il beneficio per gli azionisti non sia lo (o comunque uno) scopo essenziale della riforma legale. In tal caso, i fautori della riforma legale possono sostenere anche l'opportunità di inasprire il prelievo tributario per i beneficiari (seppure indirettamente) della riforma stessa, e di provvedere forme di risarcimento per coloro che da tale riforma sopportano un costo.

Per contro, se la riforma legale prevede un inasprimento della progressività del prelievo diretto per modificare, in modo esplicito ed intenzionale, la distribuzione della ricchezza appare come non logica ogni proposta mirata ad attenuare i costi della riforma a carico dei soggetti più ricchi.

Da un punto di vista squisitamente analitico vi è una sostanziale analogia fra rischi causati dal mercato (ossia dall'imprevedibilità degli eventi che possono influenzare la dinamica del mercato) o da eventi naturali (terremoti, inondazioni) e i rischi individuali sopportati in virtù di riforme legali o di norme mirate a mitigare gli effetti di mutamenti legali.

Per un soggetto un danno è un danno e un beneficio è un beneficio indipendentemente dalla causa. Analogamente misure pubbliche mirate a mitigare i benefici e i costi delle riforme legali comportano per il soggetto un costo o un beneficio a prescindere dalle ragioni che sono alla base di tali scelte pubbliche.

In sostanza, ad esempio, possiamo concepire un'analogia fra le misure pubbliche volte a mitigare gli effetti di un mutamento legale e le misure pubbliche mirate a risarcire i danni causati da eventi naturali catastrofici. In entrambi i casi gli interventi pubblici di attenuazione degli effetti modificano fortemente gli incentivi individuali. Consideriamo il caso degli eventi naturali. Il soggetto che fronteggia tali eventi deve considerare come un costo addizionale il danno connesso agli eventi stessi.

Pertanto, in mancanza di forme di risarcimento del danno, il soggetto è incentivato ad investire di meno: più è alto il rischio di danno minore sarà l'investimento, in quanto è maggiore il costo totale dell'investimento stesso.

Tuttavia, in presenza di un risarcimento completo, fornito sia dal mercato attraverso l'assicurazione sia dallo Stato, il soggetto, in quanto non sopporta direttamente il costo del danno, ha l'incentivo ad investire in modo eccessivo.

I soggetti, e in particolare quelli neutrali al rischio, sono propensi a sopportare il rischio di eventi catastrofici quando l'investimento è efficiente, ossia quando l'investimento è tale da garantire almeno la copertura di tutti i costi (ivi inclusi i costi del danno naturale).²⁰ Il soggetto avverso al rischio è propenso ad investire solo in presenza di forme di risarcimento del danno.

In tal caso, però, il soggetto è incentivato a trascurare il ruolo e il peso del rischio e, quindi, può investire eccessivamente (si ha così il fenomeno del *moral hazard*).²¹

²⁰ L'atteggiamento individuale verso il rischio dipende, in particolare, anche dal livello di ricchezza: un soggetto più ricco è tendenzialmente più propenso a sopportare una scelta rischiosa. Schematicamente possiamo individuare tre atteggiamenti verso il rischio: l'avversione, la neutralità, e l'amore per il rischio. Supponiamo che il soggetto si trovi a scegliere fra un risultato certo (ad esempio un vincita di 100 euro) e un risultato incerto, ma avente lo stesso valore atteso, ad esempio la possibilità di vincere 200 euro con una probabilità del 50% e con un valore atteso di 100 euro (si ricordi che il valore atteso è il prodotto fra il valore assoluto di un risultato e la probabilità di verificarsi). A fronte di questo scenario il soggetto avverso al rischio preferisce il risultato certo, il soggetto neutrale è indifferente, mentre il soggetto amante del rischio sceglie il risultato di 200 euro con probabilità del 50%.

²¹ Il *moral hazard*, o rischio morale, è un fenomeno tipico del mercato assicurativo. Il soggetto assicurato, in quanto completamente risarcito in caso di danno, non ha l'incentivo ad assumere quegli atteggiamenti (che gli comportano un costo) che possono ridurre la probabilità del danno.

Nel nostro esempio, ovviamente, il moral hazard può essere del tutto evitato se si assume che il livello di investimento possa essere perfettamente osservato. In tal caso, infatti, il premio assicurativo può essere una funzione positiva dell'investimento.

Con un investimento non osservabile il moral hazard può essere contrastato con un risarcimento parziale del danno: la quota di rischio a carico del soggetto varia inversamente con il livello di copertura. In assenza di assicurazione privata il risarcimento dello Stato consente al soggetto di trasferire a terzi (allo Stato e, quindi, ai contribuenti) il costo del rischio.

Si ha, quindi la stessa inefficienza connessa all'assicurazione privata. In presenza di un risarcimento pubblico del danno anche il soggetto avverso al rischio tende ad investire eccessivamente nelle zone a maggiore rischio di evento catastrofico. L'incentivo individuale ad un investimento eccessivo permane anche quando, a fronte di una copertura parziale del rischio da parte dell'assicurazione privata, lo Stato interviene per coprire, con un proprio risarcimento, la differenza. In tal caso, in aggiunta all'eccessivo investimento privato, si ha anche una eccessiva propensione individuale ad assicurarsi.²²

In linea di principio, possiamo, quindi, sostenere che la quota di danno coperta dallo Stato non è più un costo per il soggetto; il soggetto reagisce al minor costo investendo eccessivamente.

Un mutamento legale crea un rischio individuale sostanzialmente analogo, da un punto di vista analitico, a quello creato dal mercato o da eventi naturali.

Avendo provato che il risarcimento del danno causato da eventi naturali alimenta il fenomeno del moral hazard consegue, quindi, per ragionamento analogico, che eventuali interventi pubblici mirati ad attenuare gli effetti di mutamenti legali comportano incentivi inefficienti per i soggetti interessati.

Esaminiamo, in proposito, il caso di un bene per il quale le nuove scoperte scientifiche provano la nocività per i consumatori. A fronte del danno connesso all'uso del bene nocivo lo Stato ha a disposizione sostanzialmente tre essenziali strumenti: proibire il mercato del bene, inasprire l'imposizione tributaria sul bene, e regolamentare l'uso del bene.

Il privato che percepisce ex ante il rischio di un simile intervento pubblico può reagire riducendo l'investimento nella produzione di tale bene. Tuttavia, se percepisce come possibile un intervento dello Stato mirato ad attenuare gli effetti del proprio intervento restrittivo, l'investitore può avere l'incentivo ad investire eccessivamente.

Un discorso simile vale, ad esempio, anche a fronte di una scelta pubblica mirata a deregolamentare fortemente una data attività economica al fine di accrescere la competizione sul mercato. Inevitabilmente, una simile scelta comporta un danno (ossia una riduzione del valore dell'investimento) per le imprese già operanti sul mercato.

Se le imprese percepiscono come verosimile un intervento pubblico volto ad attenuare gli effetti negativi della regolamentazione possono eccedere nell'investimento. In caso contrario, le imprese ex ante scelgono un investimento tale da tenere conto della possibilità che un'eventuale deregolamentazione possa causare loro un danno (da intendersi come un incremento del costo dell'investimento).

²² Consideriamo il caso in cui la copertura assicurativa è del 50%, e lo Stato copre il residuo 50%. Di primo acchito sembrano essere ripristinate le condizioni tipiche di un'assicurazione completa, ma la realtà, in termini di incentivi individuali, è ancora peggiore. Infatti, dato il risarcimento dello Stato, il soggetto ha l'incentivo ad acquisire sul mercato una copertura addizionale. Ciò ha come conseguenza una propensione maggiore ad un investimento eccessivo. Al crescere dell'investimento privato il 50% del danno incrementale, in caso di evento catastrofico, sarà sostenuto dallo Stato e non dall'assicuratore privato (che avrebbe accresciuto il premio a fronte di un incremento del rischio). Per il soggetto e per l'assicuratore il danno addizionale è un'esternalità negativa da cui si prescinde nella definizione del loro contratto privato.

Alla luce degli esempi fatti possiamo enunciare un principio. L'intervento pubblico mirato a mitigare gli effetti negativi di un mutamento legale crea un incentivo perverso per gli investitori che va a detrimento dell'efficienza.

Tendenzialmente, al fine di rispettare il criterio di efficienza nelle scelte private lo Stato deve astenersi dal promulgare norme per attenuare gli effetti derivanti dal mutamento legale.

L'analisi finora svolta ha focalizzato l'attenzione sull'inopportunità di alleviare gli effetti negativi di una riforma legale.

Mutatis mutandis, un discorso simile vale nel caso di interventi pubblici mirati a ridurre i benefici eventuali connessi ad un mutamento legale: lo strumento standard in questo caso può essere il ricorso all'imposizione tributaria dei benefici addizionali. L'investitore che percepisce come verosimile una simile scelta pubblica ha l'incentivo a ridurre il proprio investimento. Al fine di garantire un trade-off ottimale fra incentivo e rischio è socialmente preferibile che lo Stato si astenga da un simile intervento correttivo.

In precedenza abbiamo già sostenuto che, almeno in linea di principio, è preferibile che gli effetti di una riforma legale abbiano solo effetti nel futuro: effetti ex nunc e non ex tunc.

In taluni casi, tuttavia, può essere socialmente efficiente che la nuova norma abbia effetti retroattivi. Può, ad esempio, essere il caso di un prodotto, inizialmente presunto come potenzialmente nocivo, e solo successivamente dimostrato come tale. In tal caso, è socialmente opportuno che la produzione sia limitata e che il produttore nella definizione del costo unitario tenga conto anche del valore atteso del danno (e del relativo eventuale risarcimento) connesso al consumo del bene.

Come effetto della percezione di questo rischio il prezzo del bene sarà maggiore e sarà, quindi, minore il valore del danno atteso. Tuttavia, se gli interventi pubblici restrittivi della produzione e del consumo del bene non hanno valore retroattivo l'investitore, prescindendo dal costo del valore atteso del danno, ha l'incentivo ad eccedere nell'investimento iniziale e, quindi, la dimensione del mercato sarà superiore a quella da ritenersi efficiente.

Il reperimento di nuove informazioni che confermano la presunta nocività del bene giustifica la retroattività dell'intervento pubblico restrittivo.

In linea di principio, il mutamento legale è giustificato in presenza: di nuove informazioni; di un mutamento delle circostanze, ad esempio, un mutamento nella tecnologia; della conferma empirica che la precedente norma era inefficiente, ossia favoriva comportamenti perversi.

In proposito, da un punto di vista analitico, sussiste un'analogia fra l'opportunità sociale di una riforma legale e gli interventi pubblici correttivi (imposte o sussidi) suggeriti da Pigou. Come è noto Pigou suggeriva l'opportunità di un intervento pubblico correttivo in presenza di una discrepanza fra benefici e costi privati e benefici e costi sociali.

Ad esempio, in caso di esternalità negative (si pensi all'inquinamento o al danno connesso all'uso di un bene), il costo sociale (comprensivo del danno) è superiore al costo privato. In tal caso, un'imposta uguale alla differenza fra costo sociale e costo privato, serve per fare sì che l'impresa internalizzi interamente i costi della produzione. Al crescere del costo per l'impresa la produzione si riduce con relativo incremento del prezzo data la domanda: esattamente il risultato che si attende lo Stato.

Per contro, quando il beneficio privato è inferiore a quello sociale (caso delle esternalità positive) l'impresa non riesce ad appropriarsi interamente dei benefici creati (per cui sopporta l'intero costo). Come effetto di questa discrepanza la produzione è carente ed il prezzo è eccessivo. Un sussidio, pari alla differenza fra beneficio sociale e beneficio privato, ristabilisce le condizioni di efficienza.

L'analisi precedente sottolinea il ruolo e l'importanza del moral hazard come fenomeno che favorisce comportamenti individuali inefficienti nell'ambito del mercato imperfetto.

Il problema, in sostanza, deriva dal fatto che ogni individuo, ove possibile, cerca di trasferire (in tutto o in parte) a terzi il costo delle proprie azioni nel tentativo di massimizzare i propri benefici privati. Gli interventi pubblici mirati a mitigare gli effetti di una riforma legale possono contribuire ad accentuare il fenomeno del moral hazard. Tuttavia, accanto al moral hazard, altri fenomeni perversi possono emergere in un mercato imperfetto.

Un fenomeno importante, tradizionalmente associato al moral hazard, è quello della *selezione avversa*, un fenomeno anch'esso caratterizzante il mercato assicurativo. La selezione avversa emerge in presenza di due condizioni simultanee.

In primo luogo, i soggetti fronteggiano probabilità diverse di subire un danno o di godere di un beneficio. In secondo luogo, questa differenza di probabilità è assunta come nota agli individui, ma non osservabile facilmente da parte degli assicuratori. In simili condizioni, e dato il premio uniforme della polizza, il soggetto a maggiore rischio è quello più propenso ad assicurarsi.

Come conseguenza, il valore del risarcimento pagato dall'assicurazione tende a crescere causando un successivo incremento del premio. Tale incremento riduce la domanda dei soggetti con minore probabilità di rischio e spinge ad assicurarsi prevalentemente i soggetti con rischi più elevati.

Il mercato dell'assicurazione si riduce, ma permane e si accentua, ad ogni aumento del premio, la propensione ad assicurarsi solo da parte dei soggetti con rischio più elevato. Il rischio è che si vada alla scomparsa del mercato (date le perdite dell'assicurazione) in assenza di misure volte a controllare tale fenomeno.²³ Il fenomeno della selezione avversa, in generale, non è particolarmente rilevante nel caso della riforma legale in quanto non si verificano le due condizioni sopra specificate.

Infatti, le scelte pubbliche sono, in linea di principio, applicate in modo uniforme: è poco verosimile che soggetti diversi fronteggino probabilità differenti di subire le conseguenze di un mutamento legale.

Inoltre, anche in presenza di differenti probabilità, come accade quando una riforma legale riguarda solo un settore economico e non altri settori, appare poco verosimile che questa informazione appartenga solo ai soggetti interessati e non anche ad altri soggetti con cui si trovano ad interagire.

Il fenomeno della selezione avversa, tuttavia, può essere importante nel caso della regolamentazione della produzione e dell'uso di beni pericolosi rispetto ai quali, data l'asimmetria informativa, l'impresa dispone di informazioni relativamente maggiori. Quando la selezione avversa è importante può essere socialmente preferibile l'adozione di un'assicurazione obbligatoria contro il rischio di danno.

Le possibili forme di mitigazione del rischio di una riforma legale (assicurazione e intervento pubblico) hanno costi amministrativi diversi. L'assicurazione comporta dei costi amministrativi ex ante: sul mercato le parti definiscono le clausole di un contratto mirato a governare gli effetti connessi alla manifestazione di un eventuale riforma legale. Per contro, una parte cospicua degli interventi pubblici mirati ad attenuare gli effetti del rischio di un mutamento legale è applicata ex post.

In presenza di un basso valore della probabilità ex ante del verificarsi di un mutamento legale è socialmente preferibile un eventuale intervento ex post dello Stato. Gli eventuali strumenti pubblici (imposizione tributaria sui benefici, risarcimento del danno, applicazione

²³ Sul problema della selezione avversa si rimanda al classico saggio di Akerlof (1970) che dimostra che quando i consumatori non possono controllare adeguatamente la qualità dei prodotti sul mercato tenderanno ad essere scambiati per lo più beni di bassa qualità.

parziale o ritardata della nuova norma, esenzione per le attività economiche già esistenti al momento dell'applicazione della nuova norma ecc.) mirati a mitigare gli effetti di una transizione legale differiscono in merito alle informazioni necessarie per gestire tali meccanismi.

In particolare, l'imposizione tributaria e il risarcimento pubblico comportano una valutazione, il più possibile rigorosa, dei costi e dei benefici del mutamento legale. Non meno complessa può essere, tuttavia, la valutazione economica quando lo Stato, in seguito a una riforma legale, procede all'attuazione parziale della nuova norma. Anche in questo caso, infatti, è necessario procedere ad una valutazione economica dei costi e dei benefici di una simile scelta pubblica.

In generale, la percezione individuale dei rischi dipende, oltre che da soggetto a soggetto, anche dalla probabilità del rischio, così come percepita da ciascun individuo. Ad esempio, l'analisi empirica sembra evidenziare che i soggetti tendono a sottostimare la probabilità di catastrofici eventi naturali (terremoti, inondazioni). Come conseguenza, le persone hanno, in linea di principio, l'incentivo a sovrainvestire e ad assicurarsi meno di quanto sarebbe socialmente necessario fare. In proposito, va rilevato che questo incentivo appare più rilevante per le persone.

Le società di capitali, infatti, in quanto dotate di maggiore ricchezza, tendono a diversificare l'impiego delle proprie risorse, così da attenuare il rischio medio atteso. In tal caso la diversificazione del portafoglio può diventare un sostituto dell'assicurazione.

Un soggetto avverso al rischio, anche se con una bassa percezione della probabilità del rischio, può essere poco propenso ad eccedere nell'investimento privato. Pertanto, in simili casi, un intervento pubblico ex post, volto a mitigare gli effetti del rischio, può essere relativamente meno inefficiente. In linea di principio, tuttavia, in caso di scarsa percezione soggettiva della probabilità del rischio, può essere socialmente preferibile l'adozione di una assicurazione obbligatoria.

In conclusione, ogni mutamento legale comporta dei costi e dei benefici per i soggetti. Da un punto di vista analitico e logico possiamo considerare i costi e i benefici come due fenomeni simmetrici.

L'analisi degli effetti di una riforma legale, tuttavia, è per lo più concentrata sui costi (con possibile risarcimento) derivanti da un mutamento legale piuttosto che sui benefici (con eventuale imposizione tributaria).

Inoltre, l'analisi finora è per lo più concentrata sul modo con cui i soggetti reagiscono ai rischi connessi ad un mutamento legale piuttosto che all'esame del comportamento del decisore pubblico che procede ad una riforma legale.

In proposito, non si tratta solo di capire come i soggetti reagiscono ad un mutamento legale, ma anche di comprendere meglio le ragioni e il processo che giustificano una riforma legale e gli effetti della medesima sul benessere sociale.

1.10 Un accenno al ruolo dei costi di transazione nella new-economy

Lo sviluppo negli anni '90 delle nuove tecnologie informatiche e di internet in particolare ha portato attraverso il commercio elettronico (e-commerce) e l'attività della pubblica amministrazione mediante l'uso delle reti telematiche (e-government) all'avvento della cosiddetta new economy.

Tramite il commercio elettronico molte transazioni non avvengono più nei modi tradizionali, ma mediante Internet. Con l'e-governement la pubblica amministrazione usa

internet per velocizzare una serie di operazioni che prima necessariamente bisognava realizzare di persona.

È indubbio che queste nuove tecnologie abbiano consentito l'abbattimento di alcuni costi di transazione, quali i costi di comunicazione e di coordinamento che in passato avevano rilievi significativi tra attività economiche disperse territorialmente. Vediamo innanzitutto quanto è accaduto sul versante delle imprese.

Le nuove tecnologie dell'informazione rendono possibile recuperare, elaborare e memorizzare informazioni a un costo molto più basso. Inoltre esse consentono un miglior controllo degli inputs al fine di impedire che la produttività marginale di un fattore divenga inferiore al costo di ogni singolo input.

Tutto ciò è particolarmente efficace quando si tratti di strutture produttive fortemente parcellizzate nel territorio o in più paesi, che permettono di rafforzare il ruolo di controllo del management centrale sull'unità periferiche, anche in termini di un controllo più puntuale dei livelli di qualità di processo.

Le nuove tecnologie consentono infine di abbattere i costi di ricerca di nuovi fornitori e compratori, per ridurre i rischi di comportamento opportunistico e per lo stesso motivo possono inoltre fortemente ridurre i costi connessi alla riduzione dell'asimmetria informativa.

Questa nuova organizzazione dei rapporti produttivi rende infine anche più stabile la relazione tra fornitore e committente e permette una maggiore forma di co-marketship nello sviluppo di nuovi prodotti o processi.

Dal punto di vista dei rapporti tra consumatori e imprese l'uso sempre più esteso di uno strumento quale internet ha notevoli ricadute anche sui costi di transazione. In generale l'estensione delle economie di rete rafforzano il vantaggio delle imprese all'aumentare dei propri utilizzatori.

La maggior parte delle imprese che oggi opera nel mercato era preesistente all'avvento della new economy e di internet. Tuttavia, oggi non c'è impresa che non usi questo strumento, seppure in maniera diversificata.

Da un lato le imprese che esistevano prima di internet, in genere lo hanno adottato come una qualsiasi innovazione di processo, ma ci sono altre imprese che sono nate direttamente con la rivoluzione di internet.

Quelle che appartenevano alla old economy e hanno adottato successivamente internet vengono definite in gergo "brick and mortar" (mattoni e cemento). Si tratta di imprese che usano internet per favorire le comunicazioni tra loro e le imprese fornitrici o con i clienti. In quest'ottica internet viene usato come uno strumento che riduce i costi di produzione e transazione.

Ma esiste anche un'altra tipologia di imprese, quelle che sono nate direttamente con internet e si definiscono in gergo "click and mortar", molto diffuse soprattutto negli Stati Uniti, mentre in Europa e in Italia sono ancora abbastanza marginali.

Si tratta di imprese virtuali, che non hanno stabilimenti, ma rapporti diretti con i clienti, senza che questi ultimi entrino direttamente in contatto con l'azienda produttrice o venditrice e senza limitazioni geografiche o di tempo per poter effettuare gli acquisti, che in genere avvengono mediante carta di credito.

La drastica riduzione dei costi di informazione grazie ad internet, permette anche processi di vendita personalizzata che consentono di far fronte alle vere esigenze del cliente e può portare al taglio delle relazioni one to one. Per esempio l'acquisto di un'auto o di una casa può avvenire senza il tramite di una concessionaria o un intermediario, ma rivolgendosi direttamente alla propria banca.

Il sito web di un'impresa diventa quindi una vetrina dell'impresa stessa. Esso deve essere agile e chiaro per dare al consumatore l'idea di quelli che sono realmente i prodotti,

la qualità che si ha e soprattutto dare attraverso immagini e foto la possibilità di vedere le caratteristiche e le informazioni possibili.

Grazie a questo processo di riduzione di molti costi di transazione, dovuti all'avvento di internet, negli ultimi anni sembra accentuarsi una tendenza da parte delle imprese a esternalizzare il più possibile molte mansioni.

Si tratta dell'outsourcing, ovvero della tendenza delle imprese a esternalizzare il più possibile tutte quelle mansioni che sono direttamente connesse al core business dell'attività produttiva dell'impresa.

Nell'ultimo periodo però, molte di queste tendenze che sembravano ormai affermate si stanno rivelando quantomeno controverse e molte delle promesse di crescita connesse alla new economy sembrano venir meno.

In particolare, sembra che i miglioramenti in termini di riduzioni dei costi di transazione sia nelle relazioni tra imprese (business to business) sia in quelle tra imprese e consumatori (business to consumers) siano stati inferiori rispetto alle aspettative.

Tuttavia, a questo punto riteniamo che solo l'indagine empirica possa aiutarci a comprendere meglio sia il fenomeno e la rilevanza dei costi di transazione, sia quanto questi stiano effettivamente incidendo nella rivoluzione della new economy.

Capitolo 2

L'ANALISI EMPIRICA DEI COSTI DI TRANSAZIONE

Ai fini del presente studio, la letteratura dedicata all'analisi empirica dei costi di transazione, può essere classificata in due macro categorie.

La prima comprende le verifiche empiriche della teoria dei costi di transazione. Si tratta dei lavori mirati a testare empiricamente il lavoro di Williamson, in genere con l'obiettivo di dimostrarne la validità, ma a volte, anche con un'ottica critica. Tali lavori non propongono però stime dei costi di transazione. In questo filone si possono far rientrare anche alcuni lavori che utilizzano alcuni concetti della teoria in esame, e propongono verifiche empiriche collegate, ma che si pongono finalità più ampie.

Il secondo gruppo è invece composto da una serie di studi che cercano direttamente di fornire qualche indicazione e qualche misura dei costi. Anche questi lavori ovviamente si ricollegano a Williamson, ma sovente in termini meno stringenti rispetto a quelli del gruppo precedente.

2.1 Verifiche empiriche della teoria dei costi di transazione

Si tratta di una serie, relativamente ampia, di articoli dedicati a testare empiricamente la teoria dei costi di transazione e più in generale l'approccio "neo istituzionalista".

Come evidenziato anche dalla survey di Shelanski e Klein (1995), i lavori in esame si occupano, in genere, di definire empiricamente la forma organizzativa efficiente (e quindi la struttura di governance più probabile) in relazione ad un dato contesto istituzionale.

In questo filone, si possono anche inserire alcuni lavori, che richiamano Williamson ma in maniera più indiretta, rivolti a dimostrare la rilevanza delle istituzioni (legge, governi, fiducia, usi e costumi ...) sulla crescita e più in generale sul funzionamento dell'economia.

Rispetto agli obiettivi di questo progetto, quindi, questo filone ha un interesse indiretto e parziale. Non è infatti rivolto a stimare direttamente i costi di transazione. L'utilità è legata quindi al fatto che i lavori in esame forniscono però comunque una indicazione dei fattori che influenzano significativamente la struttura organizzativa e quindi possono essere rilevanti rispetto al presente progetto.

D'altro canto occorre notare che l'idea di costo di transazione ha una validità e un significato che vanno oltre la teoria neo-istituzionalista stessa. In altre parole, anche se non determinassero la struttura organizzativa delle imprese, i costi di transazione potrebbero essere comunque rilevanti per le stesse. Potrebbero cioè incidere comunque sulla loro attività.

È infatti importante osservare che la teoria funziona nella misura in cui esiste un meccanismo che adegua le strutture aziendali ai costi di transazione. Le imprese devono quindi essere consapevoli di tali costi, la cui rilevanza deve essere elevata e tale da spingerle a scegliere determinate forme organizzative piuttosto che altre.

In alternativa si può pensare che solo le imprese che hanno scelto l'approccio più efficiente siano in grado di restare sul mercato e siano quindi rilevabili empiricamente. Entrambe le ipotesi sono molto forti, in particolare la seconda. Non è infatti detto che tutti gli operatori economici operino al meglio e siano in grado di scegliere la forma più efficiente.

La letteratura in esame è poi interessante anche in relazione ai problemi metodologici, di raccolta dei dati e di misurazione empirica incontrati e alle relative soluzioni individuate.

La forma organizzativa, cioè la variabile dipendente generalmente usata nei modelli empirici in esame, è definita in termini ampi e variegati, in base al tipo di studio e ai dati disponibili. Generalmente è modellata quale livello di integrazione verticale, a volte in termini di scelta tra “make or buy”. Tale aspetto è misurato attraverso survey e quindi tramite misure qualitative, oppure attraverso indicatori quali il rapporto tra valore aggiunto e fatturato (che presenta a sua volta vari problemi e richiede la disponibilità di alcuni dati di bilancio).

In altri casi l’attenzione è centrata sul tipo di contratto (a breve o a lungo termine, franchising, accordi informali ...). Ci sono poi alcuni lavori che studiano l’organizzazione interna ad un’impresa, in termini ad esempio di politiche di controllo dei dipendenti, per evitare il possibile opportunismo.

Le variabili indipendenti sono in genere rappresentate da: specificità delle risorse impiegate (con particolare attenzione in diversi studi alle risorse umane), incertezza, complessità dei beni scambiati e frequenza delle transazioni.

Tutte queste variabili presentano diversi problemi di misura e sono difficilmente comparabili tra imprese e tra settori ed ambienti differenti. Sono così definite in maniera generalmente diversa, soprattutto in virtù dei dati disponibili.

I lavori in esame possono essere *case studies*, oppure indagini econometriche di banche dati raccolte, almeno parzialmente, con apposite survey (è infatti difficile, se non impossibile, utilizzare informazioni raccolte con finalità più generali, quali bilanci o altri dati generalmente disponibili sulle imprese).

I fattori cruciali del modello (soprattutto le variabili indipendenti) sono infatti generalmente raccolti attraverso apposite interviste e quindi hanno i problemi tipici dei dati raccolti con tale metodologia.

Ci sono quindi difficoltà, legate alla comparabilità di aspetti che rappresentano percezioni personali, relative, ad esempio, all’incertezza di un settore o alla specificità di una risorsa (del resto però, a meno di non ammettere che gli agenti siano perfettamente informati, l’aspetto centrale non è la realtà, ma la percezione della realtà da parte degli agenti stessi; i dipendenti possono essere onestissimi, ma se il titolare teme che siano opportunisti, sosterrà comunque dei costi per controllarli).

Le difficoltà sono elevate, anche perché alcuni aspetti della teoria devono essere colti attraverso domande indirette, in linguaggio non tecnico in modo da essere comprensibili agli imprenditori/manager intervistati.

Questo porta sovente ad avere *proxy* della variabile alla quale si è interessati piuttosto che indicazioni dirette, con i conseguenti problemi di misurazione che ne derivano.

La specificità delle risorse è valutata, ad esempio, raccogliendo informazioni su: il livello di complessità dei componenti utilizzati, le spese per ricerca e sviluppo, i costi fissi o l’intensità di capitale (misure molto dubbie e imperfette – pur se basate su dati oggettivi e a volte recuperabili dai bilanci – che non colgono gli eventuali possibili usi alternativi di tali risorse); ma anche indagando le conoscenze particolari dei dipendenti o gli investimenti in capitale umano (indicatori di specificità delle risorse umane) o la vicinanza fisica ai fornitori (come misura della specificità di un dato sito).

L’incertezza è misurabile anche attraverso un indicatore di dispersione delle vendite. In questo modo si ottiene un dato oggettivo, che potrebbe però non corrispondere alla reale percezione degli imprenditori. Si tratta infatti di un dato *ex-post* e non *ex-ante*.

Di seguito riassumiamo alcuni dei risultati più rilevanti della letteratura in esame.

L'aspetto più trattato, a livello teorico ed empirico, è relativo, appunto, al **livello di integrazione verticale**.

Monteverde e Teece (1982) propongono, ad esempio, una verifica empirica della spiegazione neo-istituzionalista del livello di integrazione verticale scelto dalle imprese. A tal fine analizzano l'effetto della specificità delle risorse, definite come specificità del capitale umano (o *applications engineering effort*: un indicatore sviluppato appositamente da un ingegnere esperto nel settore, attribuendo un valore a ciascun input) sulla decisione di produrre internamente o di acquistare sul mercato i componenti di una lista (di 133 elementi), da parte della Ford e della General Motors.

L'ipotesi sotto verifica è che la specificità del capitale umano influenzi la scelta tra "make or buy". Attraverso un modello probit, che include anche alcune variabili di controllo, risulta una relazione statisticamente significativa: i beni che implicano una elevata specificità delle risorse umane (per essere prodotti) sono internalizzati dalle imprese con maggior probabilità.

Globerman (1980), in una indagine sul settore delle telecomunicazioni in Canada, trova una tendenza alla proprietà comune delle linee telefoniche e delle apparecchiature tecniche (quindi una scelta di integrazione verticale) al crescere degli investimenti specifici e della complessità delle competenze tecnologiche necessarie, oltre che dell'incertezza.

Walker e Weber (1984) analizzano ancora il ruolo dell'incertezza sulla scelta tra "make or buy" nell'industria automobilista. Anche loro utilizzano un elenco di componenti, comprati o prodotti internamente. La variabile indipendente centrale del modello è l'*incertezza rispetto ai volumi prodotti* (e quindi alla possibile disponibilità di quel pezzo sul mercato), misurata come varianza della produzione, che risulta influenzare positivamente la probabilità di ricorrere all'opzione "make".

L'*incertezza tecnologica*, cioè la frequenza dei cambiamenti nella specificazione del prodotto, ha invece un effetto scarso.

Masten, Mehan e Snyder (1989) provano a valutare la rilevanza relativa della specificità del capitale umano rispetto a quella del capitale fisico, sempre sulla scelta di acquistare o produrre componenti automobilistiche.

La variabile *engineering effort* (definita analogamente a Monteverde e Teece, 1982) ha un peso più forte di quella che misura la specificità del capitale fisico e della localizzazione.

Risultati analoghi sono stati ottenuti in altri lavori e confermati da *case studies*, anche per altri settori. Tutti questi lavori riguardano in genere particolari settori e casi specifici (si veda Shelanski e Klein, 1995).

Questo fatto è rilevante in quanto confronti tra settori diversi sono complicati a causa dei più forti problemi di misurazione, anche se la generalità dei risultati è minore (e alcune difficoltà legate ai dati permangono comunque).

Levy (1985) propone invece proprio una analisi a livello di settore. La variabile dipendente è il livello di integrazione verticale misurato dal rapporto tra valore aggiunto e fatturato. I regressori del modello sono il numero di imprese di ciascun settore, l'ammontare della spesa per Ricerca e Sviluppo (come *proxy* della specificità delle risorse) e la varianza delle vendite (come indicatore di incertezza). Tutte le variabili risultano significative. Anche questi risultati sono confermati da altri lavori.

Tutti i casi fin qui ricordati sono relativi alla scelta di integrarsi a monte, cioè rispetto alla produzione di componenti. Ci sono anche lavori che studiano l'integrazione a valle nelle attività di marketing e distribuzione.

Anderson e Schmittlein (1984) e Anderson (1985), spiegano la scelta tra l'utilizzo di una forza vendita interna o esterna da parte di industrie del settore elettronico, in relazione alla percezione dei managers (interpellati attraverso una survey) in tema di:

- specificità delle risorse umane,
- incertezza sulla misura della performance,
- incertezza sul volume delle vendite.

Le prime due variabili risultano avere una influenza positiva sulla probabilità di scegliere una forza vendite interna. L'incertezza delle vendite ha un effetto poco chiaro (diverso tra il primo e il secondo articolo).

Il livello di integrazione verticale non rappresenta però l'unica scelta in tema di governance. Ci sono infatti **altre forme organizzative**, che possono essere definite come intermedie rispetto alla scelta di "make or buy". Si tratta di diverse tipologie di contratti, dallo scambio di capitale, ad accordi di natura diversa, e anche di relazioni informali stabili.

Heide e John (1988) studiano, ad esempio, le relazioni tra produttori manifatturieri e agenzie di vendita. Per servire un determinato produttore, le agenzie devono fare investimenti specifici, soprattutto a livello di capitale umano (dedicando una persona ad un determinato cliente). Le agenzie sono in genere piccole e non hanno la forza di integrarsi a valle e non possono nemmeno imporre contratti di lungo termine ai produttori. Per questo motivo si salvaguardano attraverso **altri investimenti specifici**, in routine o procedure (che vanno dai rapporti personali alla creazione di procedure facilitate per gli ordini) e che dovrebbero anche incrementare la dipendenza dei loro clienti. In questo modo dovrebbero riuscire a bilanciare la situazione.

Anche questo risultato, quindi, conferma l'importanza della specificità delle risorse sul tipo di organizzazione delle imprese.

Pisano (1990), studiando 195 imprese che operano nel settore delle biotecnologie, trova evidenza a favore delle tre seguenti ipotesi relative agli **scambi di capitale** tra imprese diverse (un'altra tipologia intermedia di integrazione). Tali scambi di proprietà sono:

- più probabili quando due imprese devono svolgere una attività congiunta di ricerca e sviluppo (che comporta per sua natura incertezza e specificità);
- più probabili quando la collaborazione avviene su progetti multipli;
- meno probabili quando i potenziali collaboratori ai progetti sono molteplici.

Risultati analoghi si ritrovano, anche in una analisi sulla scelta tra scambi di capitale ed altre forme di collaborazione nel settore delle apparecchiature per le telecomunicazioni (Pisano, Russo e Teece, 1988).

Joskow (1985, 1987, 1988, 1990) si occupa di studiare gli effetti della specificità delle risorse sulla **durata dei contratti** tra fornitori di carbone e impianti elettrici che utilizzano tale minerale, attraverso l'esame dei relativi contratti.

Risulta una forte evidenza a favore dell'ipotesi che maggiori sono gli investimenti specifici per una data transazione (in relazione alla localizzazione o alla necessità di macchinari), maggiore sarà il periodo coperto dal contratto.

Allo stesso modo, Crocker e Masten (1988) mostrano che i contratti per la fornitura di gas sono più lunghi quando sono necessari *assets* specifici.

Pirrong (1993) propone uno studio sul settore del trasporto dal quale risulta che l'integrazione è più efficiente dei **contratti spot** a fronte della presenza di quelle che Mansten, Meehan e Snyder (1991) definiscono "specificità temporali". Si tratta della necessità di disporre prontamente di mezzi di trasporto al momento giusto. Ritardi di consegna possono infatti essere, per determinati impianti, molto gravi. Anche i trasportatori possono essere penalizzati da alcuni comportamenti dei produttori. Per questo motivo, soprattutto se sul mercato ci sono poche imprese, impianti e trasportatori tenderanno a concludere accordi di lungo periodo.

Crocker e Reynolds (1993) indagano sulla relazione tra **incompletezza dei contratti e probabilità di comportamenti opportunistici**, nel rapporto tra compagnie aeree e produttori di motori. A tal fine, considerano una serie di contratti di acquisto degli anni '70 e '80. A ciascun contratto assegnano un indicatore di completezza. Tale indicatore è utilizzato quindi come variabile dipendente di un modello i cui regressori principali sono: una variabile che rappresenta la storia della litigiosità del contraente; il tempo previsto tra la firma dell'accordo e la consegna del motore e la probabilità che un motore di quel tipo non funzioni (calcolata in base a dati passati; queste due variabili misurano l'incertezza); più altre variabili di controllo.

Il modello fornisce risultati significativi ed in linea con la teoria dei costi di transazione. I contratti, infatti, risultano maggiormente completi quando i contraenti hanno una storia di litigiosità alle spalle. Al contrario, a fronte di maggiore incertezza (temporale o relativa alla probabilità di funzionamento), si ha una minore completezza dei contratti (in quanto è evidentemente più difficile specificarli).

Patry et al (1999) analizzano i fattori che determinano la scelta di dare in **outsourcing una serie di attività per la gestione delle risorse umane** (pagamenti e incentivazione, formazione, selezione, relazioni industriali, servizi informativi).

L'approccio dei costi di transazione (preso in considerazione insieme ad altre teorie) si rivela, per gli autori, particolarmente utile a spiegare l'evidenza empirica raccolta in una survey di 1.450 imprese (pubbliche e private) del Quebec.

Per ciascuna delle sei attività in esame, alle imprese è stato chiesto di assegnare un punteggio da 1 (attività svolta completamente all'interno) a 4 (attività completamente esternalizzata) per indicare il livello di outsourcing.

Tale valore è stato quindi regredito su una serie di variabili indipendenti relative:

- all'organizzazione dell'impresa (processi di innovazione negli ultimi anni: misurati richiedendo se ci sono stati investimenti di "reengineering"; esternalizzazione di altre attività, opinioni del management sul livello di integrazione verticale; rilevanza strategica della gestione delle risorse umane per quella specifica funzione; presenza o meno dei sindacati);
- alla specificità della transazione (misurata in due modi: attraverso la domanda: "i nostri metodi, le procedure e le strumentazioni sono differenti da quelli dei concorrenti" e richiedendo l'importanza per ciascuna attività di gestione delle risorse umane della conoscenza della cultura aziendale);
- alla difficoltà di misurare la qualità del servizio reso dalla funzione;
- alla variabilità della domanda di ciascun servizio e del bene prodotto dall'impresa;
- alla complessità dell'attività svolta ("nella nostra organizzazione i problemi in tale determinata area di gestione delle risorse umane richiedono una complessa analisi che non può essere svolta caso per caso");
- al livello dei salari rispetto alle altre imprese del settore;
- più altre variabili di controllo (settore, dimensione ...).

I risultati delle stime mostrano la rilevanza dell'approccio dei costi di transazione. Ci sono alcune differenze tra i risultati per ciascuna attività. Ci sono anche differenze tra i settori (e a volte tra le dimensioni di impresa).

La variabile relativa all'attività di reengineering non risulta mai significativa (forse per problemi nella comprensione della domanda da parte dei rispondenti).

Le variabili più significative sono, come è ovvio, quelle relative all'outsourcing di altre attività ed all'orientamento favorevole a tale opzione da parte del management.

La presenza di sindacati ha in alcuni casi un ruolo negativo, significativo, sull'outsourcing.

Il fatto che una funzione sia ritenuta fondamentale non sembra avere alcun peso statistico.

La complessità del compito è in genere significativa e con segno negativo (come prevedibile).

È significativa ma con segno positivo per l'attività di informazione ai dipendenti (risultato che può essere plausibile).

La variabilità della domanda del servizio ha anche un ruolo significativo. Ad una maggiore variabilità corrisponde una maggiore tendenza all'outsourcing.

Le altre variabili non risultano importanti.

La teoria di Williamson evidenzia anche il ruolo degli “**ordinamenti privati**” come strumento per risolvere le dispute, in alternativa a contratti e tribunali, sui quali insiste, invece il “centralismo legale”.

Diversi studi si sono occupati quindi di studiare empiricamente il ruolo dei rapporti informali (che quindi non possono essere fatti valere in giudizio) nel rendere gli scambi più efficienti.

Palay (1984 e 1985) descrive una serie di accordi non formalizzati nelle transazioni legate al trasporto di merci su ferrovia. Chi trasporta e chi spedisce non possono integrarsi verticalmente a causa delle norme antitrust.

Il trasporto di determinate merci (quali, ad esempio alcuni ricambi di automobili o prodotti chimici) richiede vagoni progettati appositamente e altri strumenti altamente specifici, difficilmente impiegabili per altri usi. Palay studia 51 casi di transazioni, trovando evidenza a favore del ruolo degli ordinamenti privati nel determinare lo svolgimento delle transazioni e i rapporti tra le parti. Ad esempio, determinati macchinari ed equipaggiamenti molto specifici sono sovente di proprietà di chi spedisce. Ci sono poi altre forme di accordi informali, per gestire circostanze impreviste e particolari.

Le transazioni che non impiegano tali tipologie di accordi fanno generalmente uso di capitale non specifico. Quindi gli accordi informali si associano a transazioni che coinvolgono specificità e servono a risolverne i relativi problemi.

Anche Acheson (1985) individua la rilevanza di accordi informali tra gli operatori del mercato del pesce nel New England. Tali accordi sono rinforzati dal ruolo della reputazione e dall'uso congiunto di una serie di risorse costose.

Williamson (1976) propone un esempio di problema contrattuale legato ad un rapporto di **franchising** per la televisione via cavo, ad Oakland in California all'inizio degli anni '70.

La teoria prevede che quando un contratto è stato stipulato, a fronte di investimenti specifici, i concorrenti eventualmente presenti non sono più tutti uguali. Chi ha già concluso l'accordo è infatti in una posizione di vantaggio. Le condizioni di partenza non sono quindi più necessariamente applicabili.

L'esempio in esame conferma questa idea. Infatti una volta stipulato il contratto tra il comune e l'offerente che aveva proposto il costo più basso, iniziati i lavori, si presentarono una serie di problemi. I costi aumentarono e poche famiglie fecero domanda del servizio. L'impresa che aveva vinto l'appalto chiese e ottenne una nuova negoziazione che portò a

condizioni molto differenti da quelle previste inizialmente. Non era però possibile tornare indietro e scegliere uno degli altri concorrenti. Sarebbe comunque risultato più costoso.

Dutta e John (1995) propongono un'analisi empirica che presenta ulteriori elementi di interesse, anche da un punto di vista metodologico. In questo caso l'attenzione è centrata su un meccanismo particolare, individuato a livello teorico, in grado di limitare i problemi di opportunismo e quindi ridurre i costi di transazione.

A mettere in atto tale meccanismo sarebbe un'impresa monopolista, la quale, per **ampliare il mercato** (a fronte di acquirenti che temono il suo potere, una volta instaurato un rapporto ed effettuati investimenti specifici) può scegliere di concedere una licenza ad un'altra impresa per produrre il suo bene (a volte non c'è nemmeno licenza formale ma si lascia operare un imitatore senza attaccarlo legalmente). In questo modo gli spazi per l'opportunismo sono ridotti e di conseguenza i clienti saranno maggiormente indotti all'acquisto.

Tale modello è verificato empiricamente utilizzando una combinazione di analisi sperimentale e dati reali. Nel mercato sperimentale, la presenza di un concorrente limita l'opportunismo. I dati reali mostrano che i prodotti che richiedono maggiori investimenti specifici ai clienti hanno una probabilità maggiore di essere concessi in licenza ad altre imprese.

La letteratura sugli incentivi e sull'organizzazione sostiene che il **sistema di remunerazione** dipende dai **costi di monitoraggio dello sforzo** legato a ciascun lavoro. Garen (1998) dimostra empiricamente questa idea, collegando diversi dataset contenenti descrizioni dei lavori e sistemi di remunerazione (lavoro autonomo, salario, cottimo).

2.1.1 Alcuni approcci più ampi e critiche alla teoria dei costi di transazione

I lavori ricordati si propongono direttamente di analizzare la rilevanza della teoria dei costi di transazione (con l'intento, più o meno esplicito, di verificarne l'efficacia). Altri lavori propongono approcci più ampi nei quali trovano posto anche considerazioni relative ai costi di transazione, oppure propongono modelli alternativi e sono quindi critici nei confronti del modello in esame.

Le critiche principali sono rivolte all'idea, data per scontata dai lavori fin qui ricordati, che gli individui e le imprese siano necessariamente opportunisti.

Alcuni dei lavori che criticano il modello di Williamson, cercano di dimostrare che questo non è necessariamente vero. Ciò non esclude, però, del tutto l'idea di opportunismo (che viene solo limitata a determinare situazioni e condizioni). Del resto, ci sono costi di transazione anche in assenza di opportunismo, come rivelano le due indagini descritte di seguito.

Ellig (1999) studia i fattori che hanno portato ad una serie di fusioni nel settore delle telecomunicazioni, negli Stati Uniti, a partire dagli anni '80. La sua analisi valuta come diverse teorie dell'impresa siano in grado di aiutare a comprendere tale fatto, motivato da due fattori di base:

- la possibilità di disporre di economie di scala e di ampiezza,
- la volontà di portare avanti strategie basate sulla creazione e ricombinazione di capacità e competenze aziendali difficili da imitare e trasferire.

La teoria dei costi di transazione è considerata uno strumento in grado di spiegare la scelta della fusione rispetto ad altre forme contrattuali.

Salvo in uno dei casi analizzati, non ci sono qui particolari effetti dovuti alla specificità fisica del capitale. Per l'autore è invece fondamentale il ruolo del possibile opportunismo nella creazione e nel trasferimento di conoscenza (e quindi nel capitale immateriale), spiegabili nei termini usuali dell'economia dell'informazione.

C'è però anche un altro aspetto che per l'autore è estremamente rilevante e che fa riferimento a quelli che definisce: “**costi di transazione dinamici**”.

Tali costi nascono dal fatto che persone diverse hanno conoscenze e competenze diverse e differenti modelli mentali. Questo può portare a leggere gli stessi dati in maniera differente. Dato questo problema, sul quale esiste una letteratura teorica ormai ampia (che va dagli aspetti cognitivi individuali, a quelli organizzativi e agli effetti sul mercato e sull'innovazione tecnologica di un sistema), la contrattazione può fallire anche se non c'è opportunismo, e in maniera quindi non legata a questioni di incentivazione.

Il fallimento può invece essere causato dalla differente conoscenza e quindi dalla difficoltà di comprensione tra membri di organizzazioni diverse.

In un settore in così rapido cambiamento, con diverse scelte possibili in termini di investimenti e di strategie, la soluzione centralizzata sembra in grado di permettere soluzioni più coerenti e decisioni più rapide.

Klein, Hillebrand e Nooteboom (2002) propongono un'analisi di quattro casi studio relativi a rapporti verticali tra imprese. Ciascun caso è catalogato in base alla combinazione dei *livelli di fiducia* tra i partners e del livello di *controllo formale* coinvolti. L'obiettivo è quello di verificare se **fiducia e controllo** siano **forme alternative o complementari di governance**.

Lo strumento empirico dei casi studio è ritenuto necessario per poter analizzare in dettaglio i livelli di fiducia e controllo. I casi sono relativi a transazioni complesse e che richiedono una relazione di lungo periodo e investimenti specifici tra partners indipendenti.

La situazione caratteristica prevista dalla teoria dei costi di transazione è quella di fiducia bassa e controllo elevato. L'analisi prende in considerazione anche le altri tre possibili situazioni (fiducia bassa e controllo bassa; fiducia elevata e controllo basso; fiducia elevata e controllo elevato) e ne valuta l'efficacia ed il funzionamento (utilizzando un apposito protocollo per la raccolta e l'analisi delle informazioni).

La conclusione principale del lavoro è che controllo e fiducia possono essere complementari. La fiducia rappresenta una condizione perché si definisca il contratto, il quale, del resto non serve solo ad evitare l'opportunismo.

Infatti può servire come strumento di salvaguardia contro situazioni ed agenti esterni e rappresenta anche uno modo per garantire il coordinamento e una guida tecnica ed organizzativa. La fiducia rende possibili investimenti specifici e aggiustamenti tecnici che potrebbero essere altrimenti invece interpretati come strumenti di controllo; quindi sottintendere una mancanza di fiducia che renderebbe più difficile il rapporto.

I contratti molto stringenti e dettagliati possono, del resto, rappresentare a loro volta forme di investimento specifico e quindi richiedere fiducia per poter essere stipulati. A quel punto diventano un segnale di coinvolgimento e non di controllo.

Quando si hanno rapporti basati sul controllo, e si crea una atmosfera di sospetto, difficilmente si può instaurare fiducia tra le parti.

Anche una vastissima letteratura sperimentale tende a negare l'ipotesi che gli individui che abbiano una **tendenza naturale a comportamenti opportunistici**. I risultati non sono però chiari e univoci. L'ipotesi che la natura umana sia egoista (da cui l'opportunismo) è infatti rigettata, senza che si possa però accettare l'ipotesi contraria. Ci sono infatti diversi fattori in grado di influenzare il comportamento. Ad esempio, in contesti del tipo dilemma

del prigioniero (con una serie di variazioni per indagare altri aspetti), la scelta di defezionare è limitata dall'incertezza sulla risposta dell'avversario (Shafir e Tversky, 1992) e dal rischio di crearsi la fama di persone scorrette (Tullock, 1985 e 1999). Incertezza e fama sono proprio due aspetti importanti che si ritrovano anche in diverse del funzionamento del mercato. (Vernon Smith, 1997).

In termini più generali, il ruolo del coinvolgimento sociale e civile degli individui è analizzato anche nella letteratura, in crescita negli ultimi anni, sul **capitale sociale** di un determinato gruppo (area geografica, nazione ...). Un esempio è rappresentato da Beugelsdijk e van Schaik (2001) i quali analizzano appunto il legame tra capitale sociale e crescita economica regionale.

A livello teorico, la relazione tra le variabili in esame è data proprio dalla teoria dei costi di transazione. In presenza di maggiori livelli di fiducia, le transazioni sono evidentemente più semplici e meno costose. È inoltre possibile compiere transazioni che sarebbero altrimenti altamente improbabili.

L'analisi empirica è condotta utilizzando alcuni dati di una survey europea (*European Value Studies*) del 1990. A un campione di soggetti è stata posta la domanda: *in termini generali, ritieni che la maggior parte delle persone siano meritevoli di fiducia, oppure, nell'aver a che fare con loro, devi fare attenzione?*

Le risposte alla domanda sono molto diverse tra le varie regioni e tra le nazioni. Per l'Italia, ad esempio, al nord si ritrovano valori molto più elevati.

Nello studio in esame si utilizza anche un altro indicatore, indiretto (e ricavato dalla stessa survey), del capitale sociale e della responsabilità civica a livello generale tra le persone: *la partecipazione a clubs ed associazioni*.

La crescita è valutata in base all'andamento del PIL.

La variabile relativa al livello di fiducia negli altri non risulta significativa, mentre in un precedente lavoro di Knack e Keefer (1997) lo era.

Qui risulta invece molto significativa (e le conclusioni sono robuste rispetto a vari test), la partecipazione attiva ad associazioni e club (la partecipazione attiva è legata allo svolgimento di un lavoro non remunerato).

Il coinvolgimento dei lavoratori e il ruolo del capitale sociale è rilevante anche per le organizzazioni. Esiste una letteratura ormai molto ampia, e sovente contraria alla teoria dei costi di transazione, in relazione al **rapporto tra impresa e lavoratore**.

Ad esempio, basandosi su un'analisi empirica a livello sperimentale, Akerlof (1984) e Akerlof e Yellen (1988) modellano il rapporto di lavoro come uno "scambio di beni" tra le due parti. Se si sentono trattati bene (cioè se ricevono un dono), i lavoratori saranno portati a fare altrettanto e quindi eviteranno comportamenti opportunistici.

Anche altri studi empirici sulla governance interna tendono ad essere critici rispetto alla teoria dei costi di transazione (cercando di verificare la rilevanza di meccanismi alternativi di governance, rispetto al monitoring) e più in generale al problema dell'opportunismo come fondamento della teoria dell'impresa.

Al proposito esiste un'evidenza molto diversa e anche un po' confusa. A volte si dimostrano cose parziali, senza tenere conto di tutte le variabili.

In "le istituzioni economiche del capitalismo", Williamson stesso riporta una serie di citazioni e di esempi empirici nei quali si mostra che i lavoratori preferiscono avere maggiore salario piuttosto che maggior coinvolgimento nella direzione dell'impresa. Inoltre le ricerche sulla relazione tra soddisfazione e produttività evidenziano una connessione scarsa, se non addirittura nulla, fra queste due variabili (Williamson, 1985).

Questo però non dimostra evidentemente che il *monitoring* sia sempre assolutamente necessario. Ci sono comunque, al proposito studi ed esempi famosi che danno risultati differenti (Daft, 2001, p. 328).

Ichniowsky *et al* (1997), ad esempio, verificano empiricamente come, in una stessa lavorazione (la fase finale della produzione dell'acciaio) si abbiano livelli più elevati di produttività, dove sono adottati sistemi di gestione delle risorse umane che includono: disegno flessibile del lavoro, partecipazione dei lavoratori alle decisioni, formazione, skills multipli, comunicazione estesa, sicurezza sociale, sistemi di remunerazione partecipativi. Il livello del salario non risulta invece incidere sulla produttività.

Gli autori provano anche a spiegare perché solo alcuni stabilimenti adottano queste pratiche, visto che sono convenienti (in base alle informazioni raccolte con una serie di interviste sul campo). La risposta è legata alla storia dei vari stabilimenti. Nelle imprese che adottano le vecchie pratiche gestionali: “managers and producers ... have invested in skills and work relationships that would have to change substantially”, e inoltre i rapporti tra le due parti “are marked by greater mistrust between labor and management” e questo rende impossibile ricorrere alle nuove pratiche organizzative.

Risultati simili si ritrovano anche in Leoni *et al* (2001), la cui analisi è realizzata su un dataset più disomogeneo dal punto di vista settoriale, ma molto omogeneo per quanto riguarda la zona geografica di residenza (aspetto che può essere significativo in termini di cultura imprenditoriale locale).

I lavori in esame, sottolineano anche che le varie pratiche di gestione delle risorse umane tendono ad essere tra loro fortemente complementari. Solo dove sono adottate in gruppo ci sono effetti significativi sulla produttività. Analizzare l'effetto di alcune di queste può quindi condurre fuori strada (e spiegare alcuni risultati contraddittori).

Laursen e Foss, (2001) verificano empiricamente come questi sistemi gestionali determinino anche effetti significativi sulla capacità dell'impresa di innovare (altro aspetto che dipende dalla lealtà dei lavoratori che devono e possono infatti fungere da stimolo; l'innovazione comporta inoltre, sovente, una maggiore fatica e un mutamento dello *status quo*; lavoratori opportunistici potrebbero quindi ostacolarla).

Il rischio di opportunismo ed i conseguenti costi di transazione sono così, almeno in parte, ricollegabili all'organizzazione interna dell'impresa e non dipendano quindi esclusivamente da condizioni istituzionali e di mercato, identiche per tutti.

Anche per le imprese che adottano forme di governance basate sulla lealtà, resta comunque il problema (e i relativi i costi di transazione) legati alla ricerca di lavoratori. Anzi, per queste imprese è possibile che tali costi siano più elevati, in quanto maggiore attenzione è riservata alla fase di selezione (Leoni *et al* 2001).

2.1.2. Alcune note conclusive sul filone

In definitiva, si può osservare come in letteratura ci sia una notevole varietà di aspetti analizzati e di metodologie impiegate.

I risultati generalmente mostrano la rilevanza dell'approccio dei costi di transazione, o almeno di alcune sue parti.

Manca però una verifica più completa e la possibilità di proporre un quadro di insieme (non esistono studi che si sono occupati di più aspetti). Del resto è la stessa teoria a non offrirne probabilmente la possibilità, in quanto, salvo rari casi, fornisce prevalentemente previsioni generali sulla rilevanza dell'assetto istituzionale nel determinare la forma organizzativa.

Alcuni dei lavori ricordati mostrano che comunque un ruolo rilevante nel determinare i costi in esame spetta anche a scelte strategiche ed imprenditoriali (in tema di rapporti con i dipendenti o con i partner commerciali).

Anche alcuni articoli che criticano la teoria di Williamson, non ne negano comunque sempre la validità in assoluto, ma la limitano a determinate situazioni (quelle in cui non c'è fiducia e quindi c'è almeno la percezione del rischio di opportunismo) o a casi diversi da quelli previsti (i costi di transazione legati alla diversa conoscenza delle persone).

2.2 *Stime dei costi di transazione*

Questa letteratura si propone invece di quantificare i costi di transazione, più che (e oltre a) di valutarne gli effetti in termini organizzativi.

Anche in questo caso gli studi sono caratterizzati dall'attenzione a determinati aspetti specifici e c'è una forte disomogeneità negli approcci metodologici e negli oggetti di attenzione.

È possibile distinguere il filone in varie aree.

2.2.1 Economia monetaria e finanziaria

In termini generali, come osserva Wang (2003), l'esistenza stessa della moneta è rivolta a favorire le transazioni, eliminando quello che Jevons definisce "l'inconveniente della doppia coincidenza" ed i relativi costi.

Nell'economia moderna, il fatto di disporre di moneta crea a sua volta un costo: quello legato al fatto di detenerla e alla necessità di investirla.

Al di là questi aspetti generali, ma in relazione ad essi, nella **Financial Economics**, il costo di transazione è definito come il costo complessivo per effettuare un investimento. Sono quindi compresi sia le commissioni, che altri costi legati ai ritardi nell'adempimento degli ordini.

Questo filone è relativamente sviluppato, prevalentemente con finalità pratiche. Il confronto delle varie performance è un servizio rivolto agli investitori professionali.

Collins e Fabozzi (1991) propongono un indicatore sofisticato che tiene conto di costi di transazione fissi e variabili. I primi sono legati alla commissione, alle tasse e alle spese per l'operazione. I costi variabili vanno distinti in costi opportunità (risultato desiderato meno ritorno effettivo-costi di esecuzione-costi fissi) e costi di esecuzione (legati al ritardo dell'ordine e all'impatto sul prezzo).

Stoll e Whaley (1983) trovano, ad esempio che i costi di transazione rappresentano il 2% del valore di mercato per i titoli delle imprese di dimensioni più elevate e del 9% per le minori. Per Bhardwaj e Brooks (1992) i costi sono il 2% per i titoli con valore sopra ai 20 dollari e il 12.5% per quelli con valore inferiore ai 5.

In questo ambito, Wang (2003) rileva un notevole accordo nella definizione dei costi da parte dei vari autori, ed una buona disponibilità di dati che rende le analisi ancora più omogenee.

L'interesse di questo settore per il presente progetto di ricerca è però relativo.

I costi di transazione definiti da questa letteratura possono incidere sulle imprese, come su qualsiasi agente, solo nella misura in cui ci siano investimenti a livello professionale.

La presente letteratura non si occupa di altri costi legati a questioni monetarie e finanziarie (costi bancari ...) che rientrano, in parte, in alcuni dei punti successivi.

2.2.2 Il settore delle transazioni

Wallis e North (1986) forniscono un importante contributo mirato a valutare *il settore che si occupa delle transazioni* per l'economia americana, nel periodo dal 1870 al 1970.

In base all'approccio proposto, l'economia può essere suddivisa in due settori: quello della produzione/trasformazione e quello che si occupa appunto delle transazioni.

Anche alcune funzioni pubbliche sono considerate interamente legate a gestire le transazioni. Tutti i redditi generati nei settori che appartengono a tale area sono contabilizzati come costi di transazione sostenuti dall'intera economia.

I costi di transazione nei settori produttivi sono invece valutati utilizzando una misura del numero di lavoratori che svolgono professioni che si occupano di transazioni (tale valore è poi moltiplicato per un salario medio, in modo da ottenere una indicazione di costo). La stessa procedura si applica alla parte del settore pubblico non direttamente coinvolta nel settore delle transazioni.

Tale settore è un elemento fondamentale nello sviluppo economico che si è avuto nei Paesi occidentali a partire da fine del 1800. Per sfruttare i guadagni legati ai nuovi sistemi di produzione (di massa, fondati sulla divisione del lavoro) è stato, infatti, necessario investire enormi risorse nelle transazioni.

Da un lato si sono infatti resi necessari controlli sociali di qualità nella catena produttiva e dall'altro è stato necessario trovare una soluzione ai crescenti problemi legati al rapporto principale-agente che diventa via via più diffuso in relazione alla più forte divisione del lavoro (inoltre la produzione in team richiede una disciplina di fabbrica, necessaria per l'impresa ma disumana e alienante per i lavoratori).

Una soluzione solo parziale è rappresentata dalla tecnologia che permette di sostituire capitale a lavoro e di ridurre i gradi di libertà per gli individui, introducendo anche controlli automatici sui beni prodotti. Per permettere una misura della qualità dell'output e le sue caratteristiche si sono sviluppate istituzioni quali marchi, etichette ... Resta però comunque la difficoltà di misurare e valutare altri aspetti: la qualità del servizio educativo, la qualità di un servizio di riparazione delle automobili ...

Il settore di transazione cresce nel periodo 1870-1970 dal 25% al 45% del Pil americano.

Più l'economia si sviluppa, più il settore cresce (l'analisi non studia però gli effetti dell'avvento della new economy). Questo del resto è un effetto della divisione del lavoro, che già secondo Adam Smith cresce al crescere dello sviluppo dei mercati. La crescita del settore in esame è così doppiamente stimolata: più mercato, più divisione del lavoro, più specializzazione anche nelle transazioni; ma anche più transazioni e quindi più domanda a livello assoluto. Quindi i meccanismi economici più complessi richiedono maggiori costi di transazione.

Il lavoro di North e Wallis ha stimolato una serie di studi analoghi ma anche di critiche metodologiche.

Uno studio sull'economia australiana (Dollery e Leong, 1998) mostra che il settore delle transazioni è cresciuto dal 32% del 1911 al 60% del 1991.

Polsky (2000) si occupa del settore del "commercial banking" (una delle principali aree che definiscono la parte dell'economia che si occupa delle transazioni per North e Wallis) negli

Stati Uniti, per il periodo 1934-1998. In questo studio i costi sono definiti in base a due tipologie: spese sostenute dalla banca per interessi e altre tipologie di spese (salari per il personale, pubblicità, costi legali, uffici ...).

Tale costo cresce dal 69% del reddito complessivo del settore nel 1934, all'85% nel 1989, per poi decrescere al 77% nel 1998. L'andamento dei costi è collegato all'evoluzione istituzionale del settore e agli interventi legislativi dello Stato.

Bischoff (2002) studia la relazione tra costi di transazione e crescita economica.

La stima è basata sui dati di una survey tedesca che per ogni settore identifica il tipo di attività svolta dai lavoratori, tra: (1) costruzione e manutenzione di apparecchiature, (2) produzione, (3) riparazione, (4) commercio, (5) lavoro di ufficio, (6) ricerca e pianificazione, (7) organizzazione e supervisione, (8) servizi vari, (9) sicurezza, (10) formazione e informazione.

Le attività 4, 5, 6, 7, 9 e 10 sono considerate legate alle transazioni, le altre alla produzione. Questi dati sono correlati alla crescita dei diversi settori. Le attività legate allo svolgimento di transazioni risultano più produttive delle altre.

A proposito delle critiche a questo approccio, qui è importante sottolineare un aspetto. I costi di transazione sono almeno in parte definibili come uno spreco, legato a problematiche di varia natura.

Anche in presenza di un settore che si occupa di favorire le transazioni, restano dei costi di tale natura. Nel caso in cui un individuo debba acquistare una casa, ad esempio, può rivolgersi ad una agenzia immobiliare. Il prezzo pagato per il servizio è una misura del costo di transazione che può essere colto a livello di mercato. L'individuo in esame, però, sostiene anche altri costi che non trasferisce all'impresa immobiliare (ad esempio i costi per scegliere a quale agenzia rivolgersi o i costi per informarsi sulle caratteristiche degli alloggi e assimilare le informazioni date dalla stessa agenzia).

Si possono fare altri esempi, legati in particolare alle imprese. Il timore di opportunismo, ad esempio, può determinare la necessità di pratiche e di forme di misurazione che vanno contro l'efficienza e stimolano comportamenti costosi (Simon, 1991). In alcuni casi potrebbe non esistere un settore che si occupa di un determinato problema di scambio. Questo potrebbe portare a non svolgere determinati scambi o a svolgerli in maniera inefficiente.

Lo stesso Williamson, come ricordato, pone una notevole enfasi sugli ordinamenti privati, cioè sulla modalità di risoluzione (ex-post o ex ante) dei problemi (potenziali o effettivi). Tali istituzioni difficilmente sono rilevabili dalla metodologia in esame.

La misura proposta da North e Wallis non è quindi in grado di cogliere importanti aspetti dei problemi dello scambio. In particolare non coglie appunto i costi più legati a varie forme di inefficienza, che sono forse quelli sui quali andrebbe concentrata l'attenzione a livello di politiche industriali.

2.2.3 I costi di transazione che non passano per il mercato

In contrapposizione con lo studio di Wallis e North si è così sviluppato un filone interessato ai *non marketed transaction cost*. L'attenzione è qui focalizzata sulle risorse impiegate ad aspettare, ottenere permessi per poter dare vita ad iniziative imprenditoriali, bustarelle e simili ...

Questo filone, avviato da de Soto (1989), ha inoltre puntato l'attenzione prevalentemente sui paesi meno sviluppati dove i costi ricordati sono probabilmente più rilevanti.

De Soto (1989) documenta i costi elevatissimi per dare vita a nuove imprese e per operare legalmente in Perù.

Questa letteratura mette in evidenza un aspetto importante. Oltre ad influenzare le forme organizzative, i costi di transazione, in determinate circostanze, influiscono sul livello di sviluppo e determinano il fatto che un bene sia prodotto e reso disponibile sul mercato, o meno.

Nella stessa prospettiva, Benham e Benham (1998 e 2001) analizzano e confrontano *i costi dello scambio* tra paesi e individui differenti. I costi in esame sono definiti come il costo opportunità (complessivo e quindi comprendente: denaro tempo e altre risorse) fronteggiato da un individuo *i*, che ha caratteristiche *j*, per ottenere un bene in un determinato contesto istituzionale *m*. Tale costo include quindi sia il prezzo del bene che le spese per ottenerlo e varia in relazione a *i*, *j*, *m*.

La definizione differisce quindi da quella dei costi di transazione, considerati difficili da misurare, sia per la mancanza di uno standard e di una definizione precisa, sia per il fatto che essi sono comunque legati ai costi di produzione e quindi variano in parallelo.

Il fatto di tenere conto sia dei costi di produzione che di quelli di transazione in senso proprio, permette per Benham e Benham (2001), di superare il problema del legame tra i due costi.

Il costo dello scambio, per individui di determinate categorie, e/o in determinati contesti, può rendere alcuni beni non raggiungibili, almeno a livello di libero mercato.

In generale i costi di scambio sono legati ai fattori noti: tariffe, tasse, eventuali politiche di controllo dei prezzi, forma di mercato, asimmetrie informative, opportunismo, strategie aziendali, funzionamento degli enti pubblici, contatti sociali e personali ...

Tali fattori differiscono tra le nazioni, ma differiscono anche tra gruppi diversi di persone, in relazione ai rispettivi costi di trasporto, all'attitudine e alle possibilità di muoversi, al costo opportunità del tempo, alle relazioni sociali, alla frequenza e all'abitudine di condurre determinate transazioni, alle competenze, all'esperienza, all'istruzione, agli agganci politici, al gruppo etnico di appartenenza ...

La metodologia utilizzata da questi studiosi è basata sulla definizione in dettaglio di alcune transazioni (più facili) da analizzare. Per queste deve essere possibile misurare costi e tempi necessari all'acquisizione del bene, per gruppi ben identificabili di persone che saranno quindi intervistate direttamente a campione. I costi sostenuti per i beni scelti rappresentano una *proxy* del costo complessivo per gli scambi.

Uno degli esempi proposti (e una delle prime analisi realizzate dal gruppo in questione) riguarda il costo per ottenere una linea telefonica per un'attività commerciale. Per ottenere, in circa due settimane, tale servizio, a inizio anni 90, bisogna spendere da 130 dollari (Malesia) a 6.000 dollari in Argentina.

In Egitto, nel 1996, il prezzo per ottenere un telefono era di 295 dollari, che salivano a 885 dollari in caso di urgenza. La differenza di prezzo per appartamenti analoghi, ma differenziati dalla presenza o meno del telefono, variava tra i 1.180 e i 1.770 dollari. Tale differenza è ritenuta un'indicazione del costo opportunità per ottenere il servizio (costo variabile per persone con caratteristiche diverse).

Un altro esempio riguarda la differenza tra nazioni rispetto ai costi per cedere proprietà immobiliari. In Egitto i costi rappresentano il 12% del valore del bene scambiato, più il 6% di tasse, più il 6% di altre spese legali. A St. Louis, nel Missouri, tali costi sono pari all'1.5% del valore del bene, o al 6% se si ricorre ad agenti di vendita.

Un ulteriore esempio è il costo per importare un albero a gomito per un trattore. In Perù occorre spendere quattro volte di più rispetto agli Stati Uniti in termini monetari e 280

volte in più in termini di tempo (41 giorni contro 1). In Argentina il costo è doppio rispetto agli Usa e il tempo necessario è pari a 30 giorni. In Malesia tempo e costi sono sostanzialmente analoghi a quelli americani.

Ottenere una licenza per una nuova (piccola) impresa (tessile) a Lima, in Perù, nel 1983, richiedesse 289 giorni di lavoro ad un gruppo di ricercatori, al fine di fare fronte a tutti i passaggi legali, senza pagare (troppe) tangenti e senza fare ricorso a conoscenza politiche. È evidente che praticamente nessuno utilizza tale procedura legale. Chi può, fa ricorso a conoscenze o tangenti, oppure opera in maniera clandestina.

Lo stesso gruppo di ricercatori (guidato da de Soto), a Tampa, in Florida, ottenne il permesso per una nuova impresa in due ore.

Il **costo per creare un'impresa** è ritenuto un indicatore importante, ed enfatizzato da una parte di letteratura che si può ricondurre a questo filone e che non si occupa degli aspetti al centro dell'attenzione dell'economia industriale (barriere all'entrata, investimenti ...) quanto delle questioni legate alle pratiche e alle tariffe imposte dai governi. Vedremo poco oltre i dati forniti dalla Banca Mondiale al proposito.

Gli esempi richiamati, sulle differenze a livello di Paese, evidenziano già anche il ruolo delle caratteristiche individuali nel determinare i costi per effettuare uno scambio.

Una survey condotta dai Benham conferma, ad esempio, questo fatto a proposito del tempo e del denaro necessari per registrare un'impresa in Ungheria. Gli imprenditori intervistati sono solo coloro i quali hanno effettivamente portato a termine il compito. Ne risulta una varianza elevatissima che non può essere attribuita unicamente a imprecisioni nelle risposte (ad esempio qualcuno dichiara di avere impiegato un giorno, contro i 90 di un altro e i 22 di media).

2.2.4 Costi di transazione ed economia dell'ambiente

Questo gruppo di studi si focalizza sul rapporto tra costi di transazione e politiche e pratiche di protezione ambientale.

Colby (1990) analizza i costi di transazione causati da interventi di regolamentazione pubblica (tariffe per avvocati, studi e progettazione di impatto e protezione ambientale, costi giudiziari e tariffe statali; il costo dell'acqua e quelli tecnici per il trasferimento sono esclusi) nel trasferimento di acqua dall'agricoltura ad altri utilizzi.

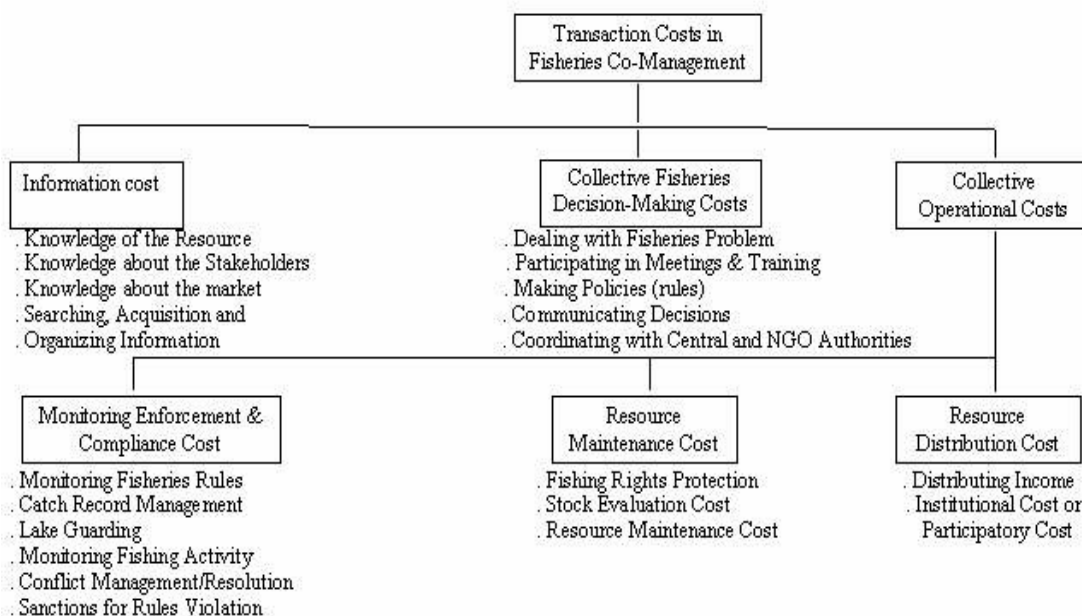
Tali costi risultano fortemente diversificati tra i vari stati americani analizzati.

McCann e Easter (1999) studiano i costi di transazione pubblici associati a quattro differenti politiche di riduzione di una determinata tipologia di inquinamento. Nel loro studio i costi includono: costi di informazione e di analisi, costi di lobbying, supporto ed amministrazione dei programmi, progettazione e implementazione delle politiche, monitoring e cause contro i contravventori. I costi sono valutati attraverso una serie di interviste con le persone impegnate nella gestione del programma.

Murshed-e-Jahan, Kuperan e Abdullah (2000) analizzano i costi di transazione nella cogestione delle peschierie in Bangladesh (lavoro svolto nell'ambito di un progetto internazionale focalizzato sulla gestione delle peschierie e nel quale notevole attenzione è posta ai costi di transazione; si veda il sito web: www.co-management.org). Dopo aver individuato a livello teorico le varie componenti dei costi di transazione del caso in esame (riportati in figura 2 – tratta dall'articolo in questione – e da contrapporre ai costi di una gestione centralizzata), i dati sono raccolti attraverso una serie di interviste con i

responsabili amministrativi e gestionali. Altri dati sono ricavati da documenti pubblici delle peschiere e da una pubblicazione della Banca Mondiale.

Figura 2 I costi di transazione nella co-gestione delle peschiere



Fonte: Murshed-e-Jahan, Kuperan e Abdullah (2000)

In generale questi lavori utilizzano i costi di transazione come strumento per comprendere quale politica o forma gestionale sia preferibile o meno costosa per garantire la protezione ambientale.

2.2.5 Costi di transazione, e-commerce e new economy

Il recente sviluppo del commercio elettronico e delle reti di comunicazione elettronica, ha, a sua volta, stimolato una serie di studi sui costi di transazione. L'idea di base è che i nuovi strumenti di comunicazione siano in grado di ridurre tali costi, in virtù di una maggiore disponibilità di informazioni e della maggiore facilità di accesso ad esse.

Questi lavori sono in molti casi rivolti a dare indicazioni gestionali ai responsabili delle imprese. Sovente sono infatti realizzati direttamente da consulenti che si occupano di indirizzare le imprese in questi percorsi organizzativi. Non sempre presentano però solidi dati e osservazioni empiriche a sostegno delle ipotesi proposte.

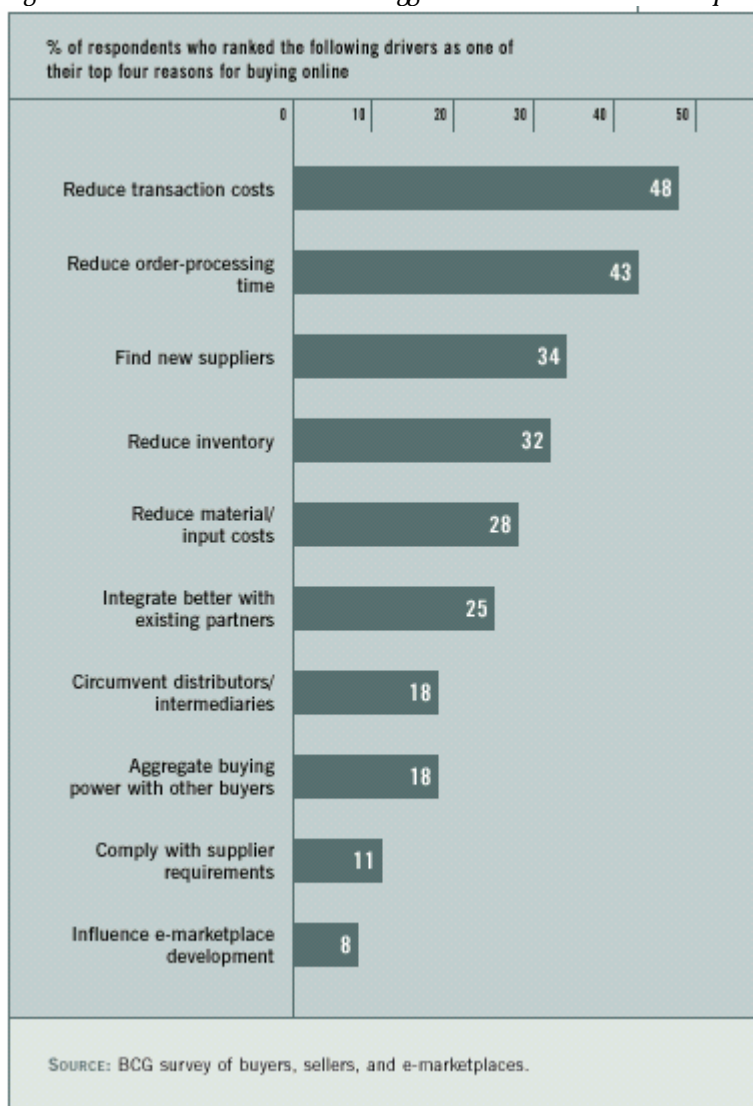
Il Boston Consulting Group è una delle istituzioni maggiormente accreditate nella misurazione dei costi di transazione sostenuti dalle imprese nel commercio *Business to Business*. Le analisi presentano alcuni dati empirici basati su survey. L'obiettivo è quello di individuare la riduzione dei costi (dichiarati dalle imprese) possibile a fronte della scelta di realizzare determinate transazioni attraverso il commercio elettronico.

Le pratiche considerate riguardano ad esempio:

- acquisti dei materiali (minori errori negli ordini, minori costi per l'effettuazione e per la conferma degli ordini, fatturazione elettronica, minori costi per acquisti tramite aste);
- finanza (minori tempi e costi di fatturazione, minori errori).

Il vantaggio rispetto ai costi di transazione è quello indicato dal maggior numero di rispondenti, rispetto ad altre facilitazioni concesse dal commercio elettronico (figura 3).

Figura 3 I fattori che rendono vantaggioso il commercio elettronico per un campione di imprese



Fonte: Boston Consulting Group, 2000

Il Boston Consulting Group (1999, riportato da Capozzoli e True, 2001) riporta un risparmio dei costi di transazione pari al 65%, dichiarato in una survey dalle imprese che hanno adottato sistemi di acquisto elettronico.

Un altro dato, riportato da Mueller (2000) riguarda un risparmio di costi per effettuare operazioni bancarie on line rispetto alla stessa attività eseguita presso uno sportello.

La Ford, utilizzando un nuovo sistema di acquisti si aspetta un risparmio da 100 a 10 dollari a transazione.

Come mostrano questi esempi, mancano dati affidabili e confrontabili. Le tecniche di raccolta sono a volte sconosciute o opinabili. Alcune informazioni sembrano avere poi carattere prevalentemente propagandistico.

2.3 Altre possibili fonti

In questa sezione vengono presentati e discussi alcune fonti che si possono utilizzare per ricavare altre informazioni, dirette o indirette, sui costi di transazione.

L'esempio più importante è la **banca dati "Doing Business" della World Bank**.

Si tratta di un database che fornisce indicatori (oggettivi) sui costi di "fare affari" nei differenti paesi, a causa di specifiche regolamentazioni pubbliche che influenzano infrastrutture, investimenti, produttività e crescita.

Il metodo di raccolta è principalmente basato su:

- studio di leggi e regolamentazioni,
- interviste con professionisti a conoscenza della situazione del proprio settore,
- collaborazione con altri enti e ricorso a varie fonti.

I principali argomenti coperti sono di notevole interesse ai fini del presente progetto (si ricollegano infatti a diversi temi trattati in questa rassegna) e riguardano:

- mercato del credito;
- regolamentazione dell'entrata di nuove imprese;
- bancarotta;
- rispetto dei contratti;
- regolamentazione del lavoro.

La Banca Mondiale lavora alla costruzione (e poi all'aggiornamento di tale database) dal 2002.

Il campione comprende nazioni sviluppate o in via di sviluppo. L'Italia è compresa nel campione.

Di seguito è proposta una breve descrizione degli indicatori raccolti: informazioni, dati e metodologia sono descritte in dettaglio sul sito web dedicato al progetto: <http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/>

1) Mercato del credito

L'accesso al credito è evidentemente un aspetto centrale per lo sviluppo economico e delle imprese. Gli aspetti analizzati qui riguardano le informazioni disponibili sul credito e i diritti dei creditori. Entrambi gli aspetti sono legati ai costi di transazione (in quanto influenza la disponibilità di informazioni e i rapporti tra imprese e finanziatori).

Le tabelle 1 e 2 riportano, a titolo di esempio, i dati Italiani per il 2003 e un confronto tra alcuni Paesi industrializzati.

Tabella 1 Il mercato del credito in Italia nel 2003

<i>Credit Information (2003)</i>	<i>Indicator</i>
Public credit registry (PCR) operates	Yes
Year of PCR establishment	1962
PCR coverage (borrowers per 1.000 capita)	55
PCR Access Index	38
PCR Collection Index	50
PCR Distribution Index	90
PCR Quality Index	67
PCR Index	61
Private credit bureau operates	Yes
<i>Creditor Rights</i>	<i>Indicator</i>
Restrictions on entering reorganisation	Yes
No automatic stay on enforcing security	No
Secured Creditors are paid first	No
Management does not stay during reorganisation	No
Creditor Rights Index	1
<i>Credit Market Outcome Variables</i>	<i>Indicator</i>
Private credit (% GDP)	71.60
Five bank concentration ratio (%)	49.70
Interest rate spread (%)	4.50

Note: gli indici variano da 0 a 100 (migliore efficienza).

Fonte: World Bank

Tabella 2 Il mercato del credito in alcuni paesi industrializzati nel 2003

<i>Economy</i>	<i>Public Credit Registry (PCR) Operates?</i>	<i>Year of PCR Establishment</i>	<i>PCR Coverage (borrowers/1000 capita)</i>	<i>PCR Index</i>	<i>Private Credit Bureau Operates?</i>	<i>Creditor Rights Index</i>
<u>France</u>	Yes	1946	12	57	No	0
<u>Germany</u>	Yes	1934	5	58	Yes	3
<u>Italy</u>	Yes	1962	55	61	Yes	1
<u>Japan</u>	No	n.a.	n.a.	0	Yes	2
<u>United Kingdom</u>	No	n.a.	n.a.	0	Yes	4
<u>United States</u>	No	n.a.	n.a.	0	Yes	1

Note: gli indici variano da 0 a 100 (migliore efficienza).

Fonte: World Bank

2) Regolamentazione dell'entrata di nuove imprese

I dati sono ricavati da una survey diretta a verificare le procedure necessarie ad un'impresa medio piccola per poter avviare legalmente l'attività.

I dati raccolti riguardano:

- il numero di procedure,
- il tempo speso per ciascuna di esse,
- il relativo costo,
- il capitale minimo richiesto.

Le tabelle 3 e 4 propongono i dati di sintesi dell'Italia ed un confronto internazionale.

Tabella 3 Le procedure per creare nuove imprese in Italia, nel 2003

<i>Nature of Procedure (2002)</i>	<i>Proc #</i>	<i>Duration (days)</i>	<i>US\$ Cost</i>
Deposit capital in bank	1	1	0
Execute public deed before notary	2	1	924.29
Buy special stamp paper	3	1	30.03
Pay registration fee	4	1	1,998.66
Pay government grant tax	5	1	115.53
Register at chamber of commerce	6	52	1,113.31
Publish in Gazette Ufficiale	7	1	231.07
File articles with tax office	8	1	115.53
Notify tax office on commencement	9	1	0
Notify REA on commencement	10	1	0
Register with social security	11	1	0
Register with accident insurance	12	1	0
Register employees	13	1	0

Fonte: World Bank

Tabella 4 Le procedure per creare nuove imprese in alcuni paesi industrializzati nel 2003

<i>Economy</i>	<i>Number of procedures</i>	<i>Duration (days)</i>	<i>Cost (% GNI per capita)</i>	<i>Procedural Complexity Index</i>
<u>France</u>	21	210.0	3.8	84.7
<u>Germany</u>	22	154.0	6.0	61.1
<u>Italy</u>	16	645.0	3.9	64.3
<u>Japan</u>	16	60.0	6.4	44.7
<u>United Kingdom</u>	12	101.0	0.5	41.8
<u>United States</u>	17	365.0	0.4	45.8

Fonte: World Bank

3) Bancarotta

L'idea è quella di misurare l'efficienza della legislazione sulla bancarotta e i relativi passaggi. L'indagine è condotta attraverso una serie di interviste ad operatori professionali (avvocati, commercialisti e giudici).

Le tabelle 5 e 6 riportano i dati relativi all'Italia per il 2003 e una tabella di confronto con alcuni altri Paesi.

Tabella 5 L'efficienza della legislazione sulla bancarotta in Italia nel 2003

<i>Bankruptcy Variables (2003)</i>	<i>Indicator</i>
Actual time (in years)	1.3
Actual cost (% of estate)	18
Absolute priority preserved	0.67
Efficient outcome achieved	0
Goals-of-Insolvency Index	46
Court-Powers Index	0

Nota: L'indice di insolvenza varia da 0 a 100 (minor tempo, perfetta efficienza).

Fonte: World Bank

Tabella 6 L'efficienza della legislazione sulla bancarotta in alcuni paesi industrializzati nel 2003

<u>Economy</u>	<u>Actual Time (in years)</u>	<u>Actual Cost (% of estate)</u>	<u>Goals-of-Insolvency Index</u>	<u>Court-Powers Index</u>
<u>France</u>	2.4	18	43	100
<u>Germany</u>	1.2	8	61	33
<u>Italy</u>	1.3	18	46	0
<u>Japan</u>	0.6	4	93	33
<u>United Kingdom</u>	1.0	8	86	0
<u>United States</u>	3.0	4	88	0

Nota: L'indice di insolvenza varia da 0 a 100 (minor tempo, perfetta efficienza).

Fonte: World Bank

4) Rispetto dei contratti

La Banca Mondiale osserva che il rispetto dei contratti è una caratteristica fondamentale per permettere ad un'impresa di commerciare con nuovi compratori e venditori. Se non è possibile far rispettare i contratti, il commercio sarà ristretto a piccole comunità di persone che si conoscono o sono in grado di fornire garanzie forti.

Il rispetto dei contratti è garantito dai tribunali. Gli aspetti rilevanti al proposito sono: velocità, efficienza ed (eventuale) corruzione.

Qui si prendono in considerazione quattro indicatori (relativi a quanto avviene nelle principali città):

- il numero di procedure dal momento della denuncia al pagamento effettivo,
- il tempo collegato,
- i costi relativi,
- e un indice complessivo di complessità nella risoluzione delle dispute commerciali.

I dati sono ricavati da dettagliate interviste ad avvocati.

Le tabelle 7 e 8 presentano i dati italiani per il 2003 e un confronto internazionale per lo stesso anno.

Tabella 7 Procedure e costi per far rispettare i contratti in Italia nel 2003

<i>Nature of Procedure (2003)</i>	<i>Indicator</i>
Number of procedures	16
Duration (days)	645.0
Cost (% GNI per capita)	3.9
Procedural Complexity Index	64.3
General jurisdiction court	0.00
Professional vs. non-professional judge	1.00
Legal representation is mandatory	1.00
Professionals or Laymen	0.67
Filing	1.00
Service of process	..
Opposition	1.00
Evidence	0.00
Final arguments	1.00
Judgment	1.00
Notification of judgment	1.00
Enforcement of judgment	1.00
Written or Oral	0.86
Complaint must be legally justified	1.00
Judgment must be legally justified	1.00
Judgment must be on law (not on equity)	1.00
Legal Justification	1.00
Judge cannot introduce evidence	0.00
Judge cannot reject irrelevant evidence	0.00
Out-of-court statements are inadmissible	0.00
Mandatory pre-qualification of questions	0.00
Oral interrogation only by judge	0.00
Only original documents and certified copies are admissible	0.00
Authenticity and weight of evidence defined by law	0.00
Mandatory recording of evidence	0.00
Statutory Regulation of Evidence	0.00
Enforcement of judgment is automatically suspended until resolution of the appeal	0.00
Comprehensive review in appeal	1.00
Interlocutory appeals are allowed	1.00
Control of Superior Review	0.67
Mandatory pre-trial conciliation	0.00
Service of process by judicial officer required	1.00
Notification of judgment by judicial officer required	1.00
Other Statutory Interventions	0.67

Nota: 1 rappresenta il livello massimo di complessità; l'indice complessivo varia da 0 a 100 ed è costruito come media dei singoli indicatori, moltiplicati per 100.

Fonte: World Bank

Tabella 8 Procedure e costi per far rispettare i contratti in alcuni paesi industrializzati nel 2003

<u>Economy</u>	<u>Number of procedures</u>	<u>Duration (days)</u>	<u>Cost (% GNI per capita)</u>	<u>Procedural Complexity Index</u>
<u>France</u>	21	210.0	3.8	84.7
<u>Germany</u>	22	154.0	6.0	61.1
<u>Italy</u>	16	645.0	3.9	64.3
<u>Japan</u>	16	60.0	6.4	44.7
<u>United Kingdom</u>	12	101.0	0.5	41.8
<u>United States</u>	17	365.0	0.4	45.8

Nota: 1 rappresenta il livello massimo di complessità; l'indice complessivo varia da 0 a 100 ed è costruito come media dei singoli indicatori, moltiplicati per 100.

Fonte: World Bank

5) Regolamentazione del lavoro

L'analisi considera tre aspetti:

- flessibilità delle assunzioni (part time, contratti a tempo determinato ...),
- condizioni lavorative (tempo massimo di lavoro, tempo giornaliero, straordinario, ferie remunerate, salario minimo),
- flessibilità dei licenziamenti (procedure e condizioni per attivare i licenziamenti a singoli e a gruppi di persone, pagamenti in caso di licenziamenti ...).

I dati disponibili sono relativi al 2002 e sono riportati in tabella 9 e 10.

Tabella 9 La regolamentazione del lavoro in Italia nel 2002

<i>Labor Regulation Variables (2002)</i>	<i>Indicator</i>
Flexibility of Hiring Index	64
Conditions of Employment Index	54
Flexibility of Firing Index	24
Employment Laws Index	47

Nota: 0 rappresenta il livello minimo di regolamentazione, 100 quello massimo.

Fonte: World Bank

Tabella 10 La regolamentazione del lavoro in alcuni paesi industrializzati nel 2002

<u>Economy</u>	<u>Flexibility of Hiring Index</u>	<u>Conditions of Employment Index</u>	<u>Flexibility of Firing Index</u>	<u>Employment Laws Index</u>
<u>France</u>	60	58	31	50
<u>Germany</u>	58	37	50	48
<u>Italy</u>	64	54	24	47
<u>Japan</u>	39	64	19	41
<u>United Kingdom</u>	33	25	20	26
<u>United States</u>	33	29	8	23

Nota: 0 rappresenta il livello minimo di regolamentazione, 100 quello massimo.

Fonte: World Bank

Questa banca dati è quindi un importante riferimento. Rispetto all'obiettivo del presente studio presenta però diversi limiti.

Intanto, non stima, infatti, direttamente i costi e concentra l'attenzione su alcuni aspetti soltanto che influiscono su tale grandezza. Misurano alcuni dei fattori determinanti i costi, ma non i costi stessi. Sono inoltre esclusi dall'analisi gli "ordinamenti privati", il ruolo della lealtà e della fiducia, che come abbiamo visto sono aspetti, teoricamente ed empiricamente, rilevanti.

In altre parole, è vero che questi fattori (almeno alcuni di essi) possono influenzare i costi di transazione, ma non sappiamo come e in quale misura. I tribunali potrebbero essere anche inefficienti, ma se le imprese non devono ricorrere per questioni legate alle transazioni (ad alcune almeno), l'effetto sulla variabile che ci interessa sarebbe limitato.

Inoltre la banca dati è disegnata per operare confronti a livello internazionale. Non permette quindi di effettuare analisi in dettaglio a livello nazionale e in base ai fattori organizzativi delle imprese (o in base al settore, all'area geografica ...).

I dati forniti sono poi, per quanto possibile, indicatori oggettivi. In realtà, se si esclude il caso di informazione perfetta, più che dal dato oggettivo, il comportamento degli operatori sarà determinato dalla percezione dei fenomeni, che è sicuramente colta meglio da survey presso le imprese.

La stessa Banca Mondiale è impegnata in altre analisi che possono essere qui di qualche rilevanza.

Hellman et al (2000) presentano la **Business Environment and Enterprise Performance Survey**, un'indagine svolta presso una serie di paesi in via di sviluppo e dedicata ad analizzare le varie dimensioni della governance pubblica, vista dalle imprese.

Gli aspetti qui valutati riguardano, ad esempio:

- l'efficienza e la qualità generale dei servizi di una serie di enti, agenzie ed imprese pubbliche (valutabile con i giudizi: pessima, cattiva, relativamente cattiva, relativamente buona, buona, ottima);
- la rilevanza di una serie di ostacoli determinati (anche) dalle politiche pubbliche (infrastrutture, tasse, inflazione, instabilità ...);
- l'importanza della corruzione rispetto ai vari enti;
- la valutazione del funzionamento, dell'affidabilità e della correttezza del sistema giudiziario;
- la percezione della possibilità di far valere i contratti (legalmente);
- il governo come partner commerciale;
- la prevedibilità dell'evoluzione delle leggi e dei regolamenti;
- la burocrazia, l'informazione disponibile e la complessità delle leggi e dei regolamenti (per tasse, licenze, creazione di imprese, ambiente, lavoro, rapporti con l'estero);
- la disponibilità di lavoratori con le caratteristiche necessarie.

L'Istat ha realizzato in Italia una indagine che presenta alcuni elementi di similitudine con quelle appena ricordate. Si tratta della "**Rilevazione sui costi sostenuti dalle imprese per adempimenti amministrativi**". I dati non sono ancora disponibili e riguardano comunque solo i costi per obblighi amministrativi. Non sono compresi i costi e i problemi legati al sistema giudiziario.

2.4 Conclusioni

La rassegna proposta dovrebbe aver chiarito una serie di punti e di problemi in merito all'analisi empirica dei costi di transazione.

- Come visto, il tema si presta ad una varietà di prospettive di analisi empirica. I lavori ricordati sono moltissimi e molto variegati. Cambiano le prospettive teoriche e metodologiche, variano gli aspetti studiati, i dati e le metodologie impiegate.
- Ci sono evidenti difficoltà di misurazione, legate alla teoria stessa (che è molto ampia e complessa) ed alla natura dei costi di transazione (legati al tipo di produzione, al settore ed alle istituzioni ma anche alla strategia ed alle caratteristiche delle imprese e quindi difficilmente misurabili, senza tenere conto di tutti questi aspetti).
- Le analisi sono quindi in genere molto particolari, determinate e specifiche,
- e sovente presentano, dal punto di vista metodologico e della misurazione, elementi soggettivi (valutazioni delle imprese o dei ricercatori sull'incertezza dell'ambiente, sulla specificità di un contratto ...).
- Quasi tutti gli studi ricordati ricorrono quindi a survey specifiche. Non è generalmente possibile utilizzare dati raccolti con altra finalità. Nemmeno i bilanci (almeno quelli raccolti e organizzati in banche dati), come ricordato, si prestano all'analisi dei costi di transazione, fornendo dati troppo generali.
- Le procedure di stima indiretta si prestano a molte critiche e richiedono comunque dati macro non sempre facili da avere (in Italia mancano, ad esempio, informazioni precise sulle professioni o sulla tipologia di lavoro svolta dagli occupati).
- Mancano quindi lavori importanti e generali rivolti a misurare direttamente e in maniera specifica i costi di transazione delle imprese.
- Il motivo di questo fatto è evidentemente essere dovuto anche alle varie difficoltà di tale analisi.
- La varietà di punti toccati (in termini di politiche industriali e aziendali) e qui ricordati ne mostra però anche la rilevanza.

Alcuni dei lavori ricordati evidenziano, in modo diretto o indiretto, anche un altro aspetto che vale la pena di ricordare in conclusione. I costi di transazione non riguardano solo l'impresa, ma anche i consumatori. Del resto entrambi si trovano di fronte a decisioni di acquisto, almeno in parte assimilabili.

Questa notazione, per certi aspetti banale, è degna di attenzione in questa sede per una duplice motivazione. In termini di politica pubblica, infatti, da un lato richiama la necessità di interventi per ridurre il peso per i cittadini (come per le imprese) dei costi di transazione di origine pubblica. La riduzione di questi costi (da parte pubblica o privata) può inoltre avere anche un effetto in termini di politica dei consumi.

Da parte delle imprese c'è un evidente interesse ad incrementare i costi che i propri clienti hanno nel passare ad un altro fornitore. Questo determina evidentemente dei costi di transazione, che allontanano da una situazione di efficienza e distorcono il mercato, oltre a poter richiedere interventi a difesa del consumatore.

Capitolo 3 L'INDAGINE EMPIRICA

3.1 *Un modo per stimare i costi di transazione*

L'indagine della letteratura empirica ha mostrato vari possibili approcci che possono essere adottati per stimare i costi di transazione. Tutte queste possibili procedure presentano problemi e difficoltà. Alcuni percorsi sono stati maggiormente testati, altri sono invece più nuovi.

Evidentemente l'utilità di una metodologia è legata anche agli obiettivi generali dello studio che si intende realizzare.

Una stima indiretta dei costi di transazione, quale, ad esempio, quella realizzata da North, è molto utile per studiare e conoscere l'andamento dell'economia in momenti storici diversi, ma ha un'utilità pratica, in termini di politica economica, molto ridotta. Se, infatti, i costi di transazione possono almeno in parte essere definiti come uno spreco, legato a problematiche di varia natura, la misura proposta da North e Wallis non risulta essere in grado di cogliere importanti aspetti dei problemi dello scambio. In particolare non coglie i costi legati a varie forme di inefficienza, che sono forse quelli sui quali andrebbe concentrata l'attenzione a livello di politiche industriali.

Infatti una stima generale dei costi di transazione non consente di cogliere la dimensione individuale di tale variabile, legata alle caratteristiche di ogni operatore, alla strategia di ciascuna impresa (come abbiamo visto si tratta di un aspetto estremamente rilevante) e anche alla percezione degli stessi agenti.

Il fatto di conoscere il legame tra costi di transazione e strategie, inoltre, consente di disporre di un ulteriore strumento di policy: le politiche formative atte a stimolare nuove forme organizzative e gestionali.

Fine di questo studio quindi non è soltanto analizzare attentamente la letteratura sui costi di transazione e sulla loro analisi empirica sviluppatasi a partire dal lavoro di Coase e Williamson, ma piuttosto, partendo da tale letteratura, fornire qualche indicazione e qualche misura dell'incidenza di tali costi nella realtà produttiva piemontese.

Per questi motivi, una delle proposte del presente lavoro è la sperimentazione di una indagine empirica presso le imprese: solo in questa maniera pare possibile tentare di collegare in maniera precisa organizzazione e strategia aziendale con i costi di transazione, a livello micro. Inoltre in questo modo si raggiungono altri fini: conoscere la percezione delle imprese rispetto a questa problematica; iniziare a diffondere l'idea di un aspetto che è bene gli operatori conoscano – come abbiamo visto, negli Stati Uniti ci sono enti di consulenza che puntano molto su questo aspetto come strumento per migliorare la redditività delle imprese –, così come si può pensare di creare, più avanti, un vero e proprio strumento di benchmarking utilizzabile a fini di comparazione delle pratiche manageriali.

Questo lavoro si presenta come un'indagine pilota per andare oltre la pura rassegna o critica delle teorie economiche analizzate, per verificare la fattibilità di una analisi empirica e provare a capire quale sia in concreto il peso di questo tipo di costi sull'attività imprenditoriale e quale valutazione gli imprenditori stessi diano ad essi.

Com'è stato evidenziato in precedenza gli strumenti utilizzati al fine di misurare i costi di transazione sono diversi anche se non sempre permettono una loro stima diretta.

Il sistema scelto per analizzare quantitativamente i costi di transazione, ai fini di questo studio, è stato quello di sottoporre all'attenzione di un piccolo gruppo di imprese piemontesi un questionario dettagliato per verificarne l'operatività.

La struttura e le finalità per le quali è stato realizzato il questionario sono evidenziate nel paragrafo successivo, mentre nell'Allegato 1 si trova una copia del questionario stesso. Di seguito è stata fatta una breve descrizione del gruppo di imprese intervistate e degli aspetti più rilevanti emersi dalle risposte date.

3.2 Il Questionario

Al fine di provare a quantificare i costi di transazione nelle imprese piemontesi è stato realizzato un questionario strutturato in due parti.

Prima parte: Variabili esplicative (Dati del Compilante –Informazioni generali –)

In questa prima parte si trovano le variabili esplicative del modello, ovvero vengono chieste alcune informazioni generali che permettono di capire quale sia la dimensione, la natura giuridica ed il settore dell'impresa intervistata, quale tipo di struttura abbia, quale sia il suo livello di innovazione, di quale tipologia di contratti di lavoro si avvalga nei rapporti con i suoi dipendenti e se essa abbia o meno risentito della "rivoluzione informatica". Queste ultime informazioni in particolare sono generalmente considerate validi indicatori della propensione dell'impresa a ridurre i costi di transazione in quanto si ricollegano all'idea secondo la quale l'uso dei nuovi strumenti di comunicazione, consentendo una maggiore disponibilità e facilità di accesso all'informazione, sia in grado di ridurre i costi di transazione.

Seconda parte: Costi di transazione (Costi interni – Costi d'uso del mercato – Costi per l'interazione con la Pubblica Amministrazione).

Questa seconda parte del questionario invece considera, così come è stato fatto nell'analizzare la letteratura ai nostri fini, i costi di transazione come la somma di tre elementi essenziali:

- i) costi interni (costi di gestione della struttura gerarchic)
- ii) costi d'uso del mercato
- iii) costi per l'interazione con la Pubblica Amministrazione.

Queste tre categorie vengono indagate separatamente.

Costi interni

Con tale definizione si fa riferimento all'insieme dei costi che l'impresa deve sostenere per gestire tutti i rapporti che hanno luogo all'interno della propria struttura con particolare riferimento a:

- costi di gestione del personale
- costi per innovazione e certificazione dei processi
- costi per la contabilità, finanza ed amministrazione.

Per ciascuna voce i costi sono stati divisi fra interni ed esterni, questo al fine di far emergere in modo chiaro quali aspetti gestionali l'impresa svolga al suo interno e quali invece siano forniti da consulenti o professionisti esterni.

Costi per l'utilizzo del mercato

Questo gruppo di domande riguarda tutti i tipi di costo che l'impresa sostiene per interagire in modi e per obiettivi molteplici con agenti esterni, ai nostri fini nel questionario essi sono stati divisi in:

- costi per gli acquisti
- costi per le vendite

sempre distinguendo per ciascuna voce i costi interni e costi esterni.

Costi per l'interazione con la Pubblica Amministrazione

In questa sezione troviamo le domande relative ai costi per l'interazione con la Pubblica Amministrazione, volte a dare una valutazione quantitativa all'insieme dei costi che l'impresa sostiene per adempiere agli obblighi nei confronti della Pubblica Amministrazione. In questo ambito l'obiettivo è stimare l'incidenza dei costi, interni o esterni che siano, che gravano sull'impresa in seguito a:

- richiesta di licenze o concessioni per la costruzione o l'ampliamento di impianti produttivi;
- oneri derivanti dalla regolamentazione pubblica in materia di tutela ambientale, sicurezza, igiene sul posto di lavoro;
- oneri derivanti da controversie legali con la Pubblica Amministrazione.

Dopo aver analizzato nel dettaglio tutte le varie voci che compongono questa categoria di costi, si chiede all'impresa di dare una stima del costo e del tempo necessari per espletare tutte le pratiche burocratiche necessarie per creare una nuova impresa nel suo settore produttivo. Questa domanda si riallaccia al filoni di analisi empirica, nato con De Soto (1989), secondo il quale elevati costi di transazione per dare vita ad una nuova impresa ne influenzano la struttura organizzativa ed in alcuni casi possono persino determinare la disponibilità o meno di un determinato prodotto sul mercato.

Nella valutazione di ciascuna delle queste tre categorie che costituiscono i costi di transazione sono state inoltre inserite alcune domande volte a quantificare il livello di fiducia che l'impresa ripone nel suo personale, nei propri partners commerciali e nei confronti della Pubblica Amministrazione.

Questo dato è di particolare interesse in quanto, come si già avuto modo di sottolineare nell'analisi della teoria dei costi di transazione, uno degli obiettivi dell'impresa è ridurre la possibilità di comportamenti opportunistici da parte di coloro che fanno parte della sua struttura o che hanno rapporti diretti con essa al fine di ridurre al minimo le spese derivanti dalla necessità di controllo dell'operato dei propri dipendenti e le spese per far rispettare i contratti stipulati con terzi.

In quest'ottica creare una fitta rete di rapporti basati sulla fiducia e consolidati nel tempo risulta essere un valido complemento all'attività di controllo e permette una riduzione dei costi che questa comporta.

Il questionario prosegue, quindi, con alcune domande che si propongono di:

- i) di far emergere un confronto fra le tre diverse categorie di costi di transazione considerati: i) costi d'uso del mercato, ii) costi di gestione della struttura gerarchica, iii) costi per l'interazione con la Pubblica Amministrazione,
- ii) valutare quale tra queste, secondo la sensazione dell'imprenditore, sia la più onerosa e quale sia la voce maggiormente in crescita.

In conclusione sono proposte due domande volte a capire quale tipo di intervento della Pubblica Amministrazione e delle Associazioni di categoria possa essere considerato dall'impresa come utile per ridurre l'incidenza dei costi di transazione nella propria attività.

3.3 Obiettivi del Questionario e Imprese intervistate

Il questionario sopra descritto è stato realizzato al fine di verificare la possibilità effettiva di misurare la rilevanza dei costi di transazione nell'attività d'impresa.

In questa fase del nostro lavoro però gli obiettivi sono

- i) ottenere una prima per quanto ridottissima analisi empirica dei dati;
- ii) testare il questionario e capire se esso realmente permette di far emergere questo tipo di costi, il loro peso sull'attività economica ed il modo in cui essi vengono percepiti dagli imprenditori.

A questo scopo quindi il gruppo di imprese considerato è relativamente piccolo e diversificato:

- 2 imprese artigiane di piccole dimensioni (3 dipendenti-5 dipendenti);
- 2 imprese del settore tessile di medie dimensioni (80 dipendenti-102 dipendenti);
- 2 imprese meccaniche, una di dimensioni medie (83 dipendenti) ed una grande (1.913 dipendenti);
- 2 imprese della new-economy di piccole dimensioni (7 dipendenti-10 dipendenti);
- 2 imprese vinicole di dimensioni medie (50 dipendenti-40 dipendenti);
- 2 imprese del settore trasporti una di piccole dimensioni (6 dipendenti) ed una media (100 dipendenti);
- 2 del settore commerciale di piccole dimensioni (10 dipendenti-6 dipendenti);
- 1 impresa orafa di medie dimensioni (40 dipendenti).

La eterogeneità del gruppo considerato infatti permette di evidenziare il diverso impatto che le varie tipologie di costi di transazione hanno sull'impresa a seconda della attività svolta, della dimensione e della struttura aziendale.

3.4 Risultati dell'indagine

L'analisi dei dati raccolti nelle interviste ha fatto emergere alcuni aspetti interessanti riguardo a ciascuna categoria di costi di transazione: di seguito si trova un breve commento dei risultati ottenuti suddivisi per tipologia di costi.

3.4.1 I costi interni

Si nota come in genere le imprese siano in grado di quantificare approssimativamente una categoria di costi ma trovino invece delle difficoltà nel dare una valutazione alle singole voci che compongono tali categorie.

Quasi tutte le aziende intervistate (tabella 11) infatti hanno dato risposta alla definizione del costo totale generico per categoria di costi interni (il numero dei valori non zero indica il numero di risposte ottenute per ciascuna domanda), ma non tutte sono riuscite a quantificare le voci nel dettaglio.

Interessante osservare che nessuna impresa sia stata in grado di individuare spontaneamente voci di costo non indicate. Ciò sembra confermare quanto osservato in

precedenza: gli imprenditori sono consapevoli del fatto che ogni attività svolta dall'impresa o all'interno di essa comporti un costo ma spesso non sono in grado di individuarlo e quantificarlo.

Nella totalità sembra che i costi di transazione interni siano bassi, pari a circa il 2% sul fatturato annuo, con i costi per contabilità, finanza e amministrazione che, coprendone l'1%, ne costituiscono la parte più rilevante: questo risultato, che non conferma ciò che in base alla teoria si attendeva, evidenzia quanto l'analisi empirica di questi costi sia difficile. Certamente bisogna tenere conto del piccolo numero di interviste effettuate e della eterogeneità dei dati raccolti.

Tuttavia dai dati ma soprattutto dai commenti raccolti durante le interviste, emerge un'importante considerazione: le imprese percepiscono la presenza di rilevanti costi di transazione, che descrivono in termini di sprechi, ma hanno grandi difficoltà nel quantificarli.

Tabella 11 *COSTI INTERNI: valori medi, deviazione standard e valori non zero per voce di costo*

COSTI INTERNI (in percentuale sul fatturato)	Costi medi	Deviazione st.	Valori non zero
STRUTTURA ORGANIZZATIVA			
Gestione personale: costi totali	0,21	0,37	9
Costi per la ricerca del personale	0,01	0,01	6
Costi di formazione	0,13	0,42	6
Costi per adempimenti pubblici per la gestione del personale	0,02	0,04	6
Costi legali inerenti la gestione del personale (per dispute, giudizi.....)	0	0,02	2
Costi per Innovazione gestionale (nuovi contratti, ...)	0,05	0,28	5
Altri (specificare.....)			0
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati	1,07	1,39	9
Innovazione, certificazione processi: costi totali	0,61	1,04	13
Costi per Controllo produzione	0,40	1,06	10
Costi per Innovazione tecnologica (specificare.....)	0,17	0,56	12
Costi per Informazione tecnologica (specificare.....)	0,02	0,03	10
Costi per Qualità (specificare.....)	0,02	0,08	3
Altri (specificare.....)	0	0	0
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati	34	133,64	13
Contabilità finanza e amministrazione: costi totali	1,02	1,89	15
Costi per reperire finanziamenti	0,15	0,79	8
Costi per amministrazione	0,76	1,81	15
Costi per gestione tesoreria	0,11	0,27	6
Altri (specificare.....)	0	0	0
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati	2,33	4,69	8
Totale costi medi	1,84	3,30	
Totale numero medio addetti impegnati	37,40	176,72	

Alcuni di questi valori medi risentono notevolmente del peso di una delle imprese intervistate, la quale, avendo una grande dimensione, spinge alcune variabili verso l'alto: ci riferiamo soprattutto al numero medio di addetti annui impegnati in attività di innovazione e di controllo ed al numero di addetti che si occupano di contabilità e amministrazione.

Per verificare la dispersione dei valori rispetto alla media abbiamo calcolato la deviazione standard dalla quale è emerso che il valore medio non sempre risulta rappresentativo del insieme di dati su cui è stato calcolato. Questa grande eterogeneità dei dati è dovuta sia alla presenza di numerosi valori uguali a zero nei dati (si veda la terza colonna della tabella 11) sia alla grande eterogeneità del gruppo di imprese intervistato dove le differenze di dimensione e di settore di appartenenza portano ad una diversa sensibilità alle varie categorie di costi.

3.4.2 I costi di mercato

Per quanto riguarda i Costi di mercato, secondo quanto emerge dai dati, è evidente (tabella 12) una loro minor incidenza (0,23%) sul fatturato delle imprese rispetto a quella precedentemente segnalata per i costi interni.

All'interno della categoria, si osserva una maggiore attenzione da parte delle imprese per i costi collegati alle vendite, anche se dalle interviste fatte è emersa una sostanziale differenza a seconda che si tratti di imprese piccole o medio-grandi.

Nel primo caso gli imprenditori, spesso impegnati in prima persona nelle ricerche di mercato e nell'attività di marketing riescono a quantificare complessivamente i costi relativi alle vendite ma non riescono a valutare chiaramente il valore del loro stesso contributo a tale attività. Questo tipo di quantificazioni sono più nette nelle imprese di maggiore dimensione dove la presenza di personale addetto in modo specifico alle mansioni di vendita permette all'imprenditore di avere una maggiore percezione dei costi effettivi.

Per quanto riguarda invece i costi relativi agli acquisti, dalle informazioni forniteci dagli intervistati risulta evidente la tendenza a sviluppare rapporti costanti con i fornitori in tutti i casi in cui la produzione non implichi periodicamente l'uso di nuove materie prime, come nell'industria tessile: ciò consente all'impresa di ridurre notevolmente i costi di ricerca ed i costi per controllare gli adempimenti contrattuali dei fornitori.

Tabella 12 *COSTI DI MERCATO: valori medi, deviazione standard e numero di variabili non zero per voce di costo*

<i>COSTI DI MERCATO (in percentuale sul fatturato)</i>	<i>Costi medi</i>	<i>Deviazione St.</i>	<i>Valori non zero</i>
RAPPORTI CON IL MERCATO			
Acquisti: costi totali	0,07	0,18	10
Costi per reperire i fornitori	0,03	0,04	9
Costi per stipulare i contratti	0,01	0,05	3
Costi per controllare gli adempimenti e far rispettare i contratti (ivi inclusi i costi per le eventuali controversie legali connesse ad inadempienze contrattuali)	0,03	0,23	3
Altri (specificare....)	0	0	3
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati	1,87	4,5	9
Vendite: costi totali	0,16	0,35	15
Costi per ricerche di mercato	0,02	0,11	6
Costi di pubblicità e marketing	0,06	0,10	13
Costi per stipulare i contratti	0,02	0,20	3
Costi per controllare gli adempimenti e far rispettare i contratti (ivi inclusi i costi per le eventuali controversie legali connesse ad inadempienze contrattuali)	0,05	0,34	4
Altri (specificare....)	0		0
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati	6,33	18,7	9
Totale costi di mercato	0,23	0,53	
Totale numero medio addetti impegnati	8,10	23,2	

Anche nell'analisi dei costi di mercato abbiamo calcolato i valori medi verificando poi la loro validità con la deviazione standard ed il numero di valori non zero presenti nei dati. In questo caso più che nell'analisi dei costi interni i valori risentono della presenza di un'elevata presenza di zeri nel campione. Ancora una volta emerge l'eterogeneità dei dati raccolti a conferma le notevoli differenze strutturali delle imprese intervistate.

3.4.3 I costi per l'interazione con la Pubblica Amministrazione

Passando a considerare i costi dovuti all'interazione con la Pubblica Amministrazione, la maggior parte delle imprese ha indicato costi dovuti agli adempimenti relativi alla regolamentazione pubblica in materia di tutela dell'ambiente, sicurezza sul posto di lavoro e costi necessari per la partecipazione a bandi pubblici di finanziamento.

Anche rispetto a queste categorie di costi, analizzando le informazioni raccolte dal campione intervistato, emergono delle differenze sostanziali tra imprese di dimensioni diverse.

I costi relativi all'interazione con la Pubblica Amministrazione infatti risultano più gravosi, in percentuale sul fatturato annuo, per le imprese di piccole dimensioni, le quali dichiarano di doversi avvalere di professionisti esterni per le certificazioni obbligatorie o per la messa a punto dei sistemi di sicurezza e di dover dedicare molto tempo per espletare pratiche burocratiche.

Nelle imprese di medie o grandi dimensioni invece, che pur sono gravate da obblighi

maggiori e si avvalgono generalmente di consulenti esterni per le questioni di sicurezza, queste categorie di costi hanno un peso percentuale relativamente piccolo sul fatturato.

Tabella 13 *COSTI DI INTERAZIONE CON LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE: valori medi, deviazione standard e numero di variabili non zero del campione per voce di costo*

<i>Costi di interazione con la Pubblica Amministrazione</i>	<i>Costi medi</i>	<i>Deviazione St.</i>	<i>Valori non zero</i>
Costi (in percentuale sul fatturato)			
Oneri complessivi pagati alla Pubblica Amministrazione per costruire o ampliare impianti (Es:capannoni) produttivi (Licenze, autorizzazioni, oneri di urbanizzazione, ecc.)	0,04	0,42	2
Costi per la partecipazione ai bandi pubblici di finanziamento agevolato , comunitari, nazionali o regionali: indicare la spesa per espletare l'insieme delle pratiche	0,003	0,005	10
Costi legati alla regolamentazione pubblica in termini di tutela ambientale	0,03	0,10	12
Costi legati alla regolamentazione pubblica in termini di sicurezza sul posto di lavoro	0,08	0,22	9
Costi legati alla regolamentazione pubblica in termini di igiene sul posto di lavoro	0,03	0,10	8
Costi legati alla regolamentazione pubblica in termini di altri adempimenti obbligatori (specificare.....)	0,002	0,01	5
Costi burocratici legati alla gestione del personale (iscrizione INPS, INAIL...)	0,48	2,36	9
Costi burocratici legati al rispetto di norme fiscali e tributarie	0,004	0,02	4
Altri costi pubblici (Es. deposito brevetti, pratiche import-export, specificare.....)	0,003	0,02	3
Costi per le spese legali e di consulenza per l'insieme delle controversie (tutela ambientale, sicurezza sul posto di lavoro, pagamento di tributi e contributi, controversie sui contratti di lavoro ecc.) con la Pubblica Amministrazione.	0,01	0,03	6
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati per pratiche relative alla Pubblica Amministrazione	0,93	0,82	6
<i>Totale costi</i>	1,612	4,105	

Anche per quanto riguarda questa categoria di costi dai dati raccolti risulta che la loro incidenza totale sul fatturato annuo sia relativamente bassa e si aggiri intorno al 2%.

Se quasi tutte le imprese hanno dichiarato di dover sostenere costi relativi alla regolamentazione pubblica in materia di sicurezza e igiene sul posto di lavoro e alla tutela dell'ambiente, il costo che risulta più oneroso, però, è senza dubbio quello derivante dagli adempimenti burocratici per la gestione del personale.

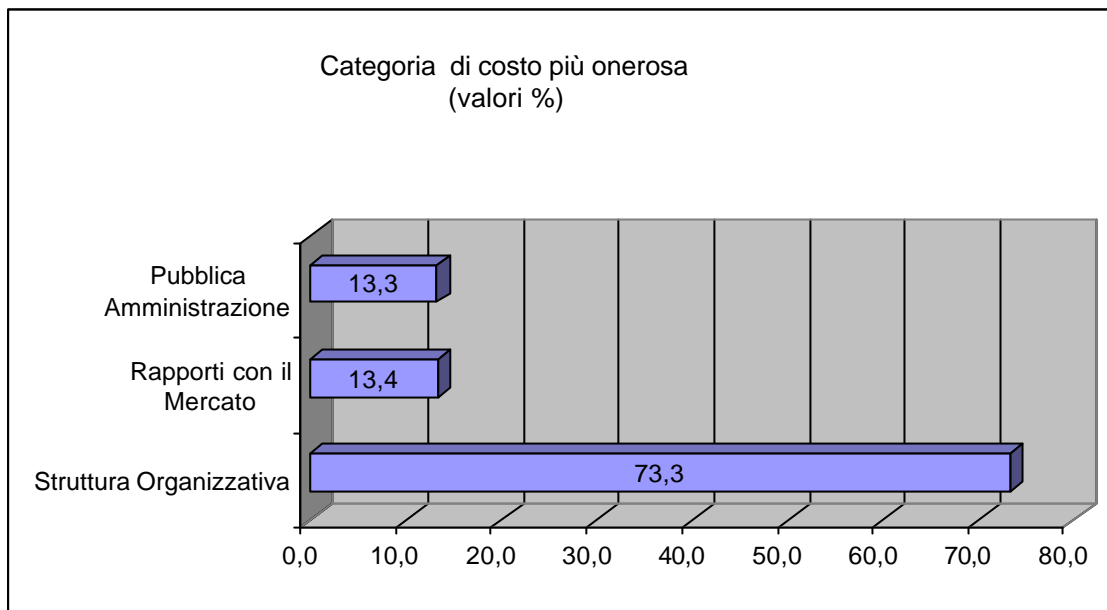
Per tutte le altre voci di costo indicate i dati raccolti contengono numerose variabili uguali a zero.

3.4.4 La percezione dei costi di transazione

Dopo aver analizzato le tre categorie di costi di transazione, il questionario proponeva alcune domande volte a comprendere come tali costi venissero percepiti dall'impresa, al di là delle quantificazioni che esse riuscivano a dare a tali voci.

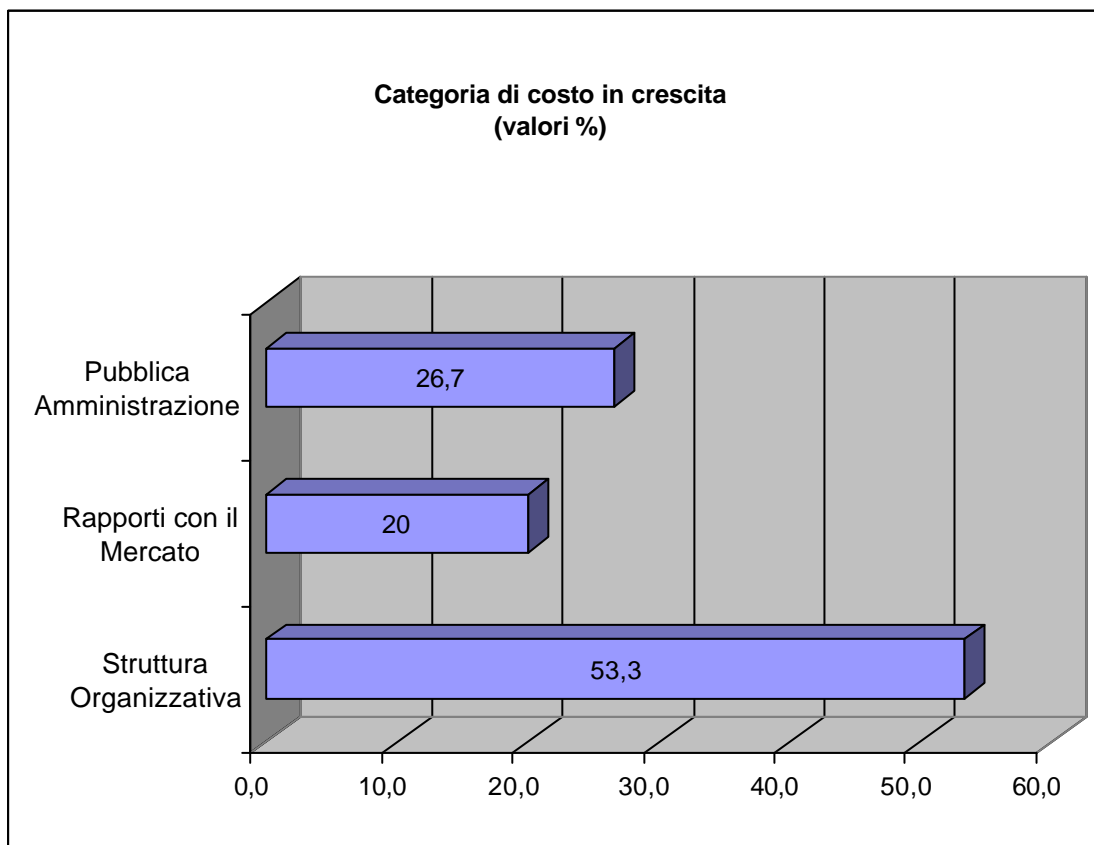
Raccogliendo i dati forniti dalle interviste è possibile fare a questo proposito alcune osservazioni.

Figura 4 *Categoria di costo ritenuta più onerosa per ciascuna impresa*



Il costo per la gestione della struttura organizzativa risulta essere la voce ritenuta più gravosa per le imprese del campione (figura 4).

Figura 5 *Categoria dei Costi di Transazione che sta crescendo maggiormente negli ultimi anni*

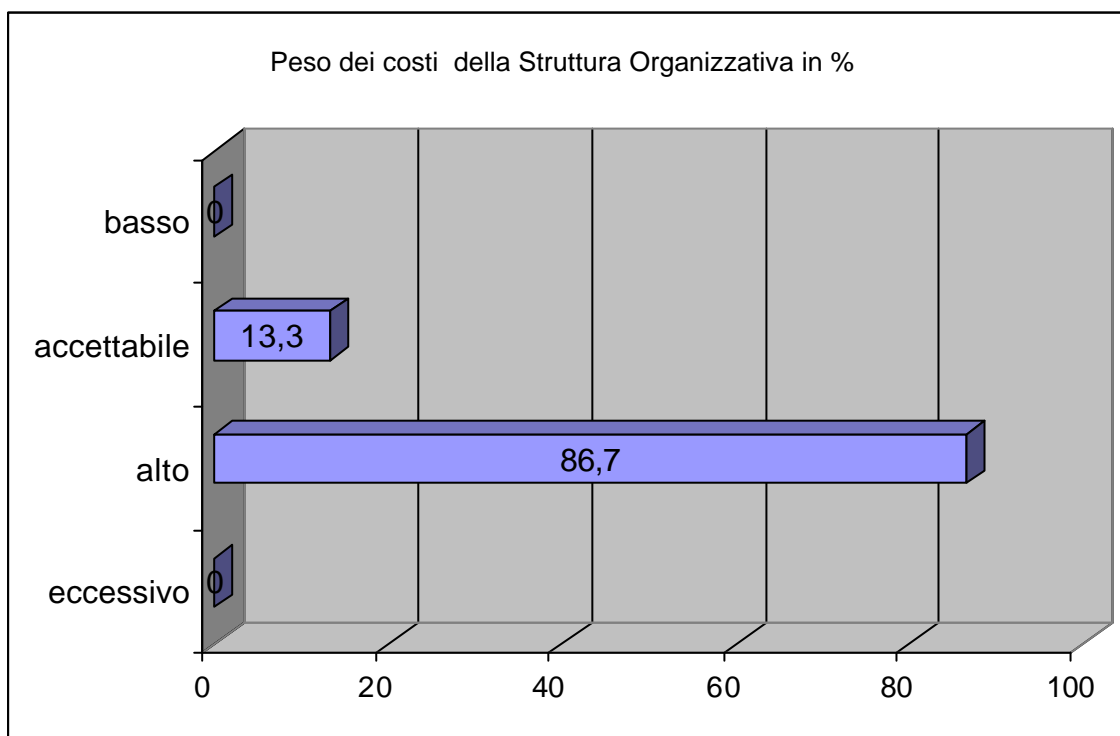


Per quanto riguarda la voce di costo considerata come maggiormente in crescita negli ultimi anni si, è chiesto alle imprese un giudizio generico non strettamente collegato alla loro realtà ma di valutazione della situazione delle imprese piemontesi.

Le risposte ottenute (figura 5) sottolineano il peso crescente non solo dei costi di interazione con la Pubblica Amministrazione ma anche di quello dei rapporti con il mercato.

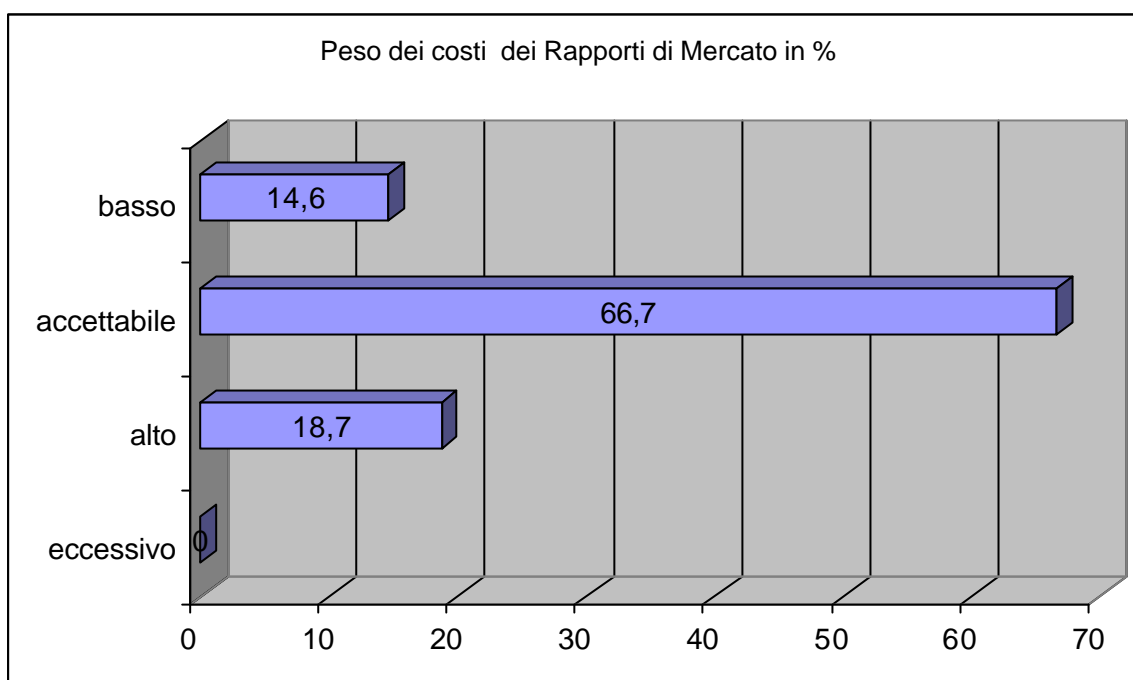
Pur se una maggioranza degli intervistati segnala una crescita dei costi di gestione della struttura organizzativa, queste risposte sembrano indicare una prospettiva di maggior convergenza delle tre categorie di costi di transazione alle risposte date alla domanda del questionario (figura 4) con la quale si era chiesto in modo specifico quale voce di costo fosse attualmente più onerosa per l'impresa.

Figura 6 Valutazione del peso dei costi per la gestione della Struttura Organizzativa



A conferma di quanto emerso dalle domande precedenti che indicano la crescita e la maggiore onerosità dei costi di gestione della struttura organizzativa, il peso di tali costi (figura 6) viene valutato alto dalla maggioranza degli intervistati.

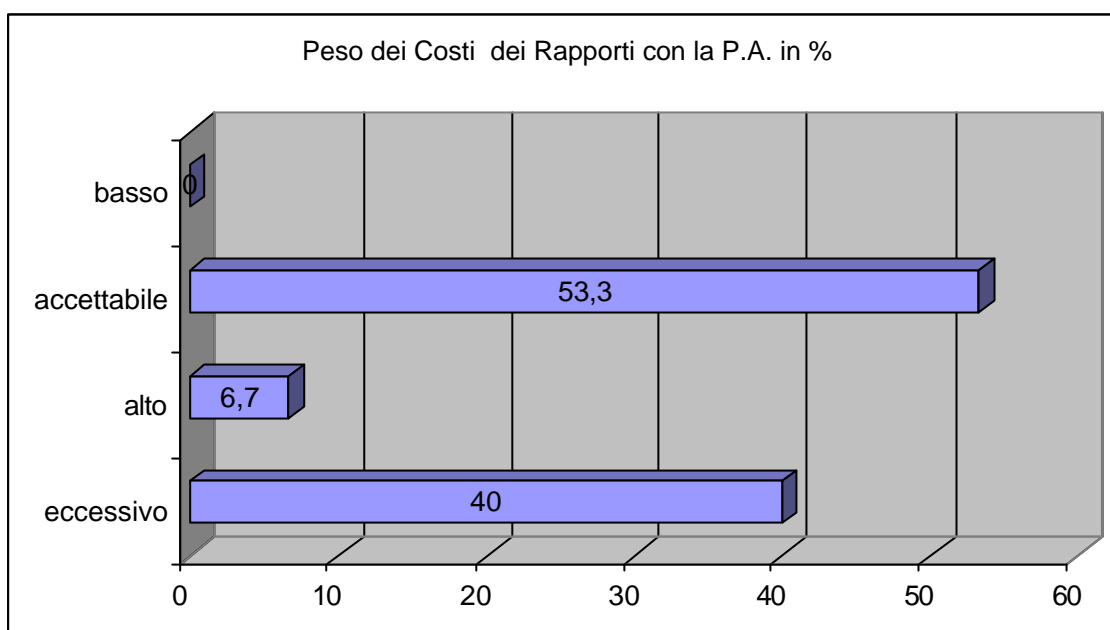
Figura 7 Valutazione del peso dei costi per la gestione dei Rapporti con il Mercato



Corrisponde al fatto che il 13,4% cento del gruppo di imprese interpellate (figura 4) abbia indicato i costi di gestione dei rapporti con il mercato come la voce più onerosa per la loro attività, il riscontro che il 18,7% delle imprese li giudica comunque alti (figura 7).

Il 66,7% degli intervistati considera comunque questi costi accettabili: questa informazione è emersa chiaramente nelle interviste a quelle imprese che producono beni dall'elevato contenuto artistico (impresa orafa) o tecnologico, le quali hanno dichiarato di non avere elevati costi di mercato in quanto il loro prodotto "si vende da se".

Figura 8 Valutazione del peso dei Costi per l'Interazione con al Pubblica Amministrazione



Interessante notare che mentre solo il 13,3% del gruppo (figura 3) giudica più onerosi per la propria attività i costi per l'Interazione con la Pubblica Amministrazione, il 40% (figura 8) degli intervistati considera questi costi eccessivi. Questo dato sembra indicare che al di là del loro peso effettivo sul fatturato, i costi per gli adempimenti amministrativi sono percepiti come un forte onere da gran parte delle imprese.

Due aspetti particolari analizzati nel questionario riguardano i costi necessari per ottenere finanziamenti pubblici e le spese necessarie per costituire una nuova impresa nello stesso settore produttivo di quelle intervistate.

Tabella 14 Costo di una pratica per ottenere un finanziamento pubblico, media, deviazione standard e valori non zero

<i>Costo di una pratica per finanziamento pubblico</i>			
	<i>Media</i>	<i>Dev. St.</i>	<i>Valori non zero</i>
N. giorni	166,3	159,7	11
Costo monetario (Euro)	1.533,3	1.060,1	11

I dati relativi al costo ed al tempo necessari per espletare tutte le pratiche per ottenere un finanziamento pubblico (tabella 14), presentano un basso numero di valori uguali a zero che essenzialmente corrispondono ad alcune piccole imprese intervistate le quali non hanno mai richiesto alcun tipo di finanziamento.

I restanti valori raccolti sono abbastanza uniformemente dispersi intorno ai valori medi sia per quanto riguarda il numero dei giorni necessari sia per il costo della pratica.

Facendo riferimento ai commenti fatti su questo argomento dagli imprenditori intervistati esiste una relazione diretta tra importo del finanziamento chiesto, quantità di giorni

necessari e costo della pratica. Tanto più cospicuo è il finanziamento maggiori sono i costi in termini sia di tempo che di denaro.

Tabella 15 Spesa per espletare tutte le pratiche burocratiche per creare una nuova impresa dello stesso settore produttivo, media, deviazione standard e valori non zero

	<i>Spesa per espletare tutte le pratiche burocratiche per creare una nuova impresa dello stesso settore produttivo</i>		
	<i>Media</i>	<i>Dev. St.</i>	<i>Valori non zero</i>
N. giorni	145,7	134,0	13
N. passaggi	17,5	26,1	13
Costo monetario (Euro)	88.400,0	254.446,8	13

Per quanto riguarda la spesa necessaria per creare una nuova impresa nello stesso settore produttivo, i dati raccolti (tabella 15) rispecchiano perfettamente l'eterogeneità del campione considerato. In effetti i valori medi non sono rappresentativi dei dati sui quali sono stati calcolati a fronte di sostanziali differenze in termini di tempo, difficoltà e costo delle pratiche che derivano essenzialmente dalla diversità di dimensioni e di settore delle imprese intervistate.

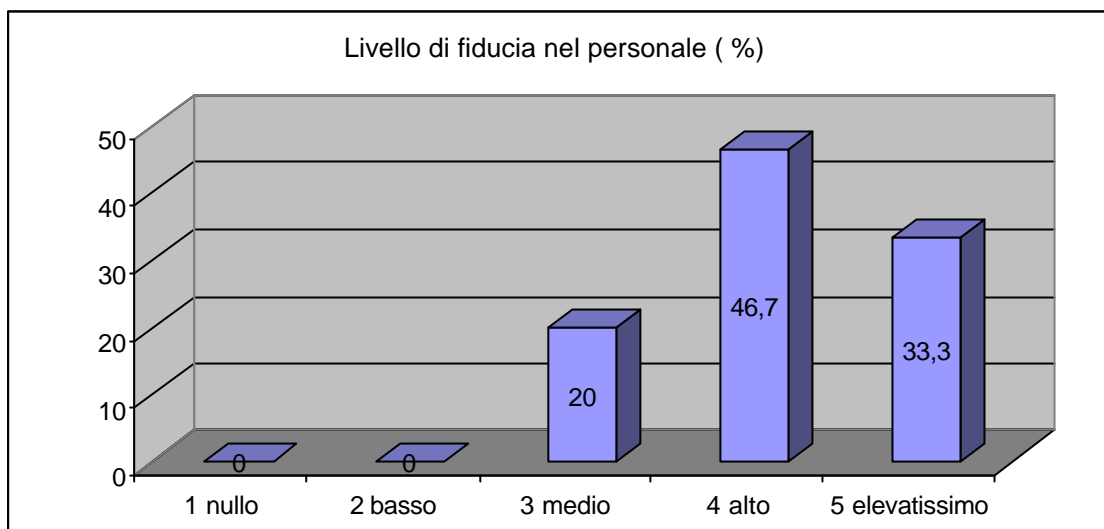
Bisogna tenere presente, infatti, che la presenza nel gruppo di imprese intervistate di alcune aziende che utilizzano ampie strutture produttive e macchinari altamente specializzati, implica elevati costi per la realizzazione di un nuovo impianto. Nel caso delle imprese meccaniche, per esempio, creare una nuova struttura produttiva implica costi elevatissimi, infiniti passaggi e circa un anno di tempo mentre creare una nuova impresa *e-commerce* non costa molto ed è molto più agevole sia in termini di tempo che di passaggi burocratici.

3.4.5 I costi di transazione e i rapporti di fiducia

Le teorie economiche sui costi di transazione, analizzate nella prima parte di questo lavoro, indicano, come una delle possibili strategie per ridurre tali costi, lo sviluppo di rapporti di fiducia sia con i soggetti che operano all'interno dell'impresa sia con i partners commerciali e gli interlocutori esterni alla struttura dell'impresa.

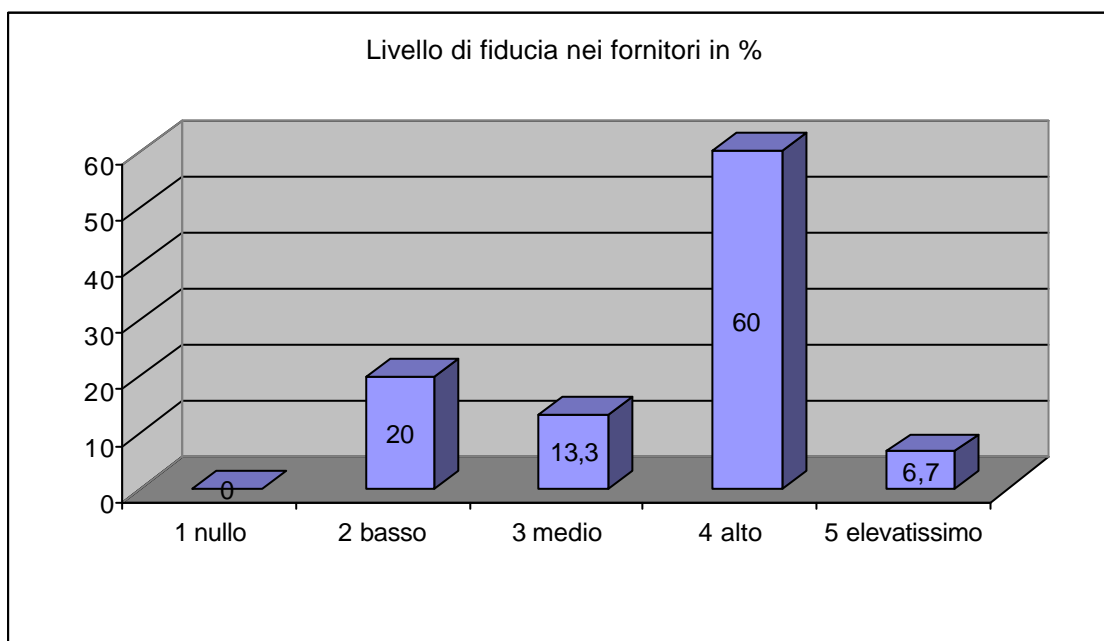
Dai dati raccolti nelle interviste si nota che di fatto le imprese mettono in atto queste strategie e che il legame fiduciario è tanto più forte e importante quanto più contenute sono le dimensioni dell'impresa.

Figura 9 Livello di fiducia dell'impresa nel proprio personale



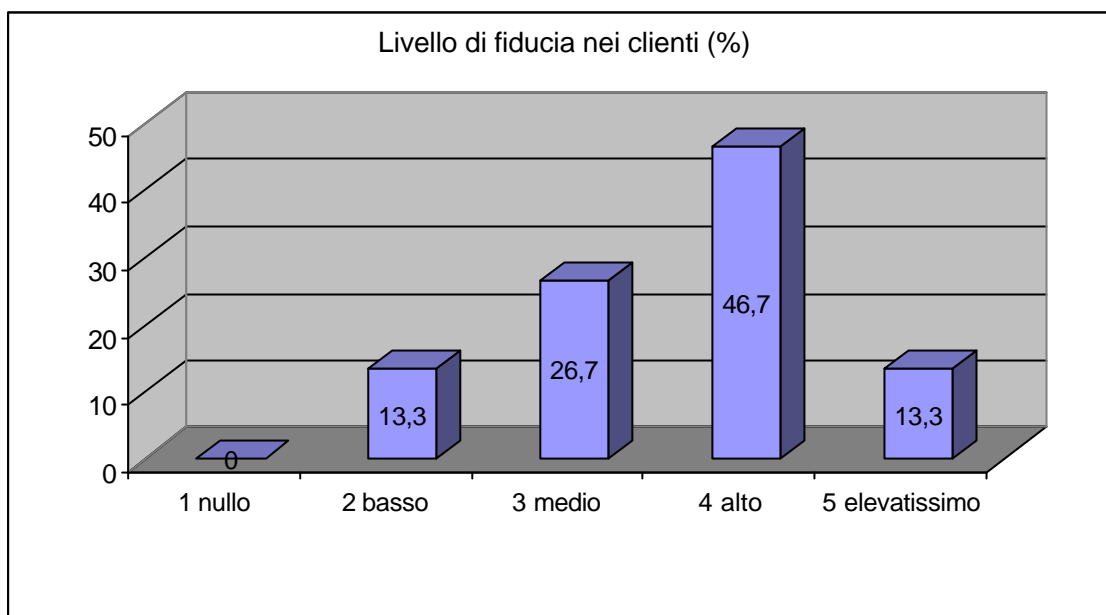
Per quanto riguarda la fiducia che gli imprenditori ripongono nel loro personale si può vedere (figura 9) che il livello dichiarato dalle imprese è nella maggior parte dei casi alto se non elevatissimo.

Figura 10 Livello di fiducia dell'impresa nei suoi fornitori



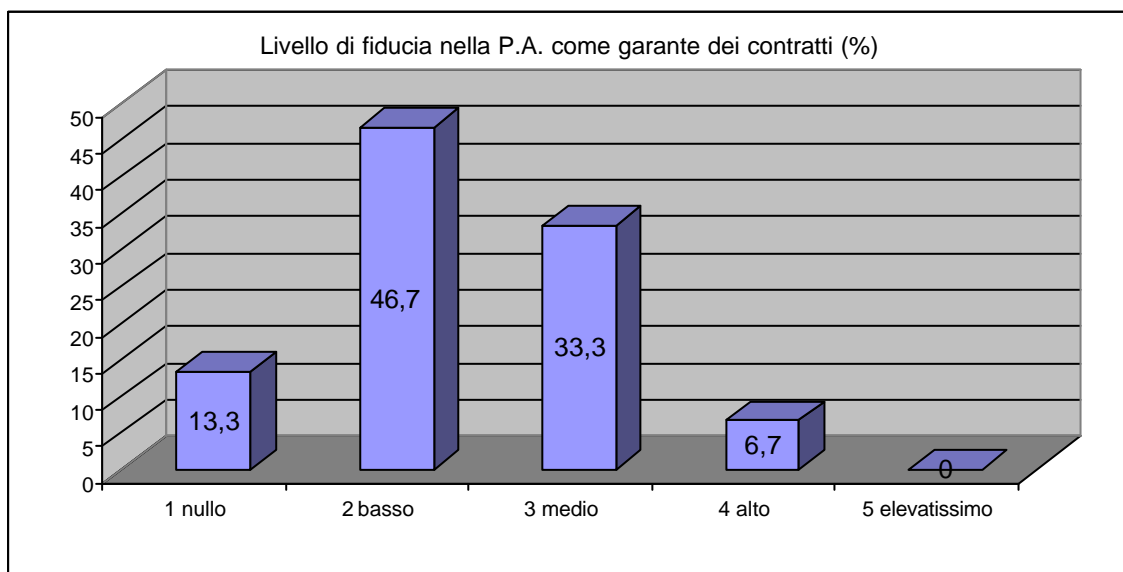
Altrettanto alto risulta essere il livello di fiducia sul quale si basano i rapporti tra impresa e fornitori (figura 10): gli imprenditori intervistati hanno sottolineato che instaurare rapporti duraturi riduce il rischio di comportamenti scorretti e di inadempimenti contrattuali.

Figura 11 Livello di fiducia dell'impresa nei suoi clienti



Nei rapporti con i clienti (figura 11) le imprese dimostrano una generale tendenza a costruire rapporti di fiducia ma sono più frequenti, rispetto all'interazione con i dipendenti e con i fornitori, i casi di rapporti commerciali basati su un livello di fiducia basso (13,3%) o medio (26,7%).

Figura 12 Livello di fiducia dell'impresa nella P.A. come garante dei contratti



Infine, quando viene considerata come interlocutore dell'impresa la Pubblica Amministrazione, i dati rilevati dalle interviste indicano un livello di fiducia medio-basso, qualsiasi sia la veste in cui operi: come garante dei contratti (figura 12), come cliente (figura 13) o come ente erogatore di pubblici servizi (figura 14).

In particolare le imprese intervistate hanno dichiarato di avere un basso livello di fiducia nei confronti della Pubblica Amministrazione nella sua funzione di erogatore di servizi (figura 14). Questo atteggiamento di sfiducia, da quanto emerso, non è tanto collegato ad una reale impossibilità delle strutture di erogare i servizi richiesti quanto piuttosto ad una incolmabile distanza fra le esigenze ed il modo di percepire i problemi delle imprese e le modalità operative della Pubblica Amministrazione.

Figura 13 Livello di fiducia dell'impresa nella P.A. come cliente

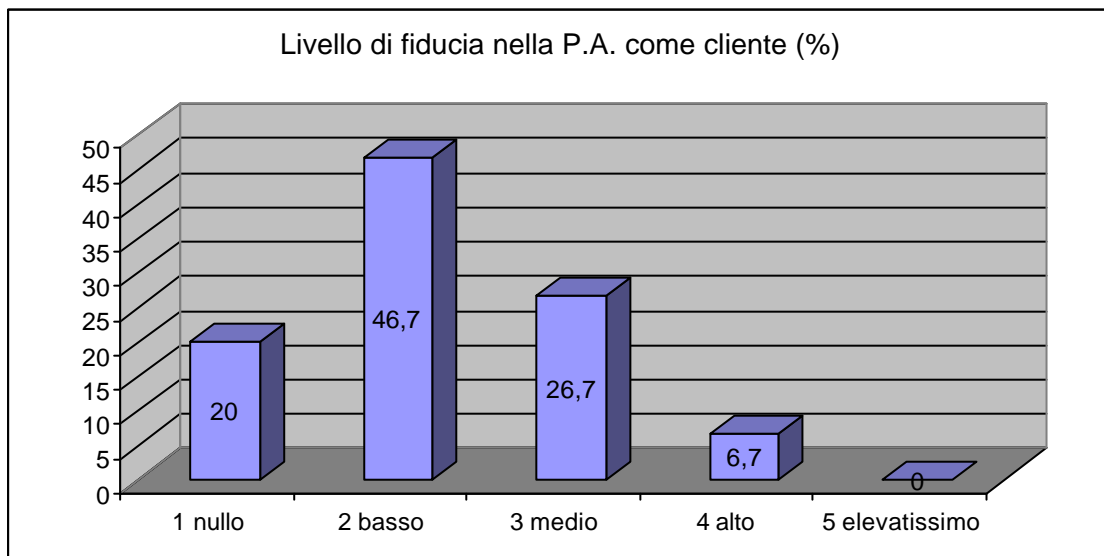
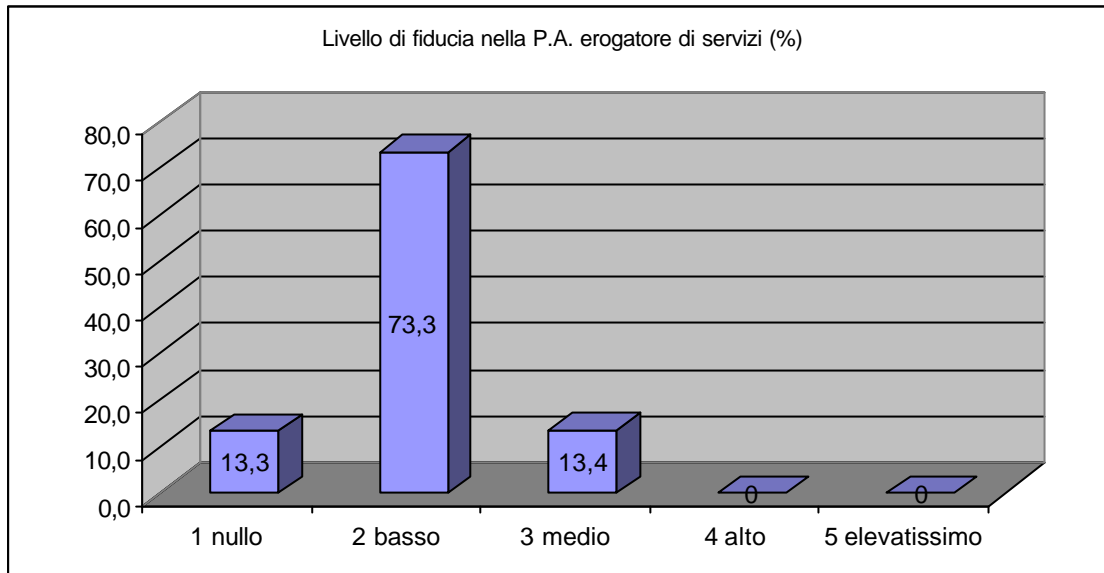


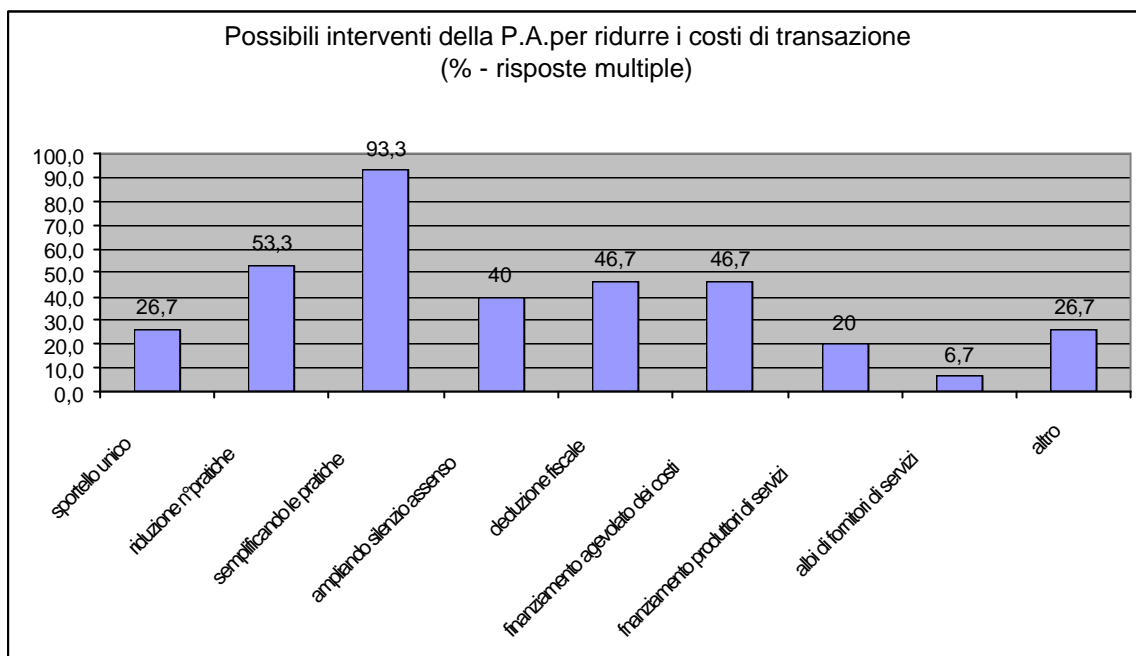
Figura 14 Livello di fiducia dell'impresa nella P.A. come ente erogatore di servizi



3.4.6 Come ridurre i costi di transazione

Le ultime due domande del questionario erano volte a raccogliere qualche suggerimento sulle possibili politiche che Pubblica Amministrazione ed Associazioni di Categoria potrebbero mettere in atto per ridurre l'incidenza dei Costi di transazione nella attività d'impresa.

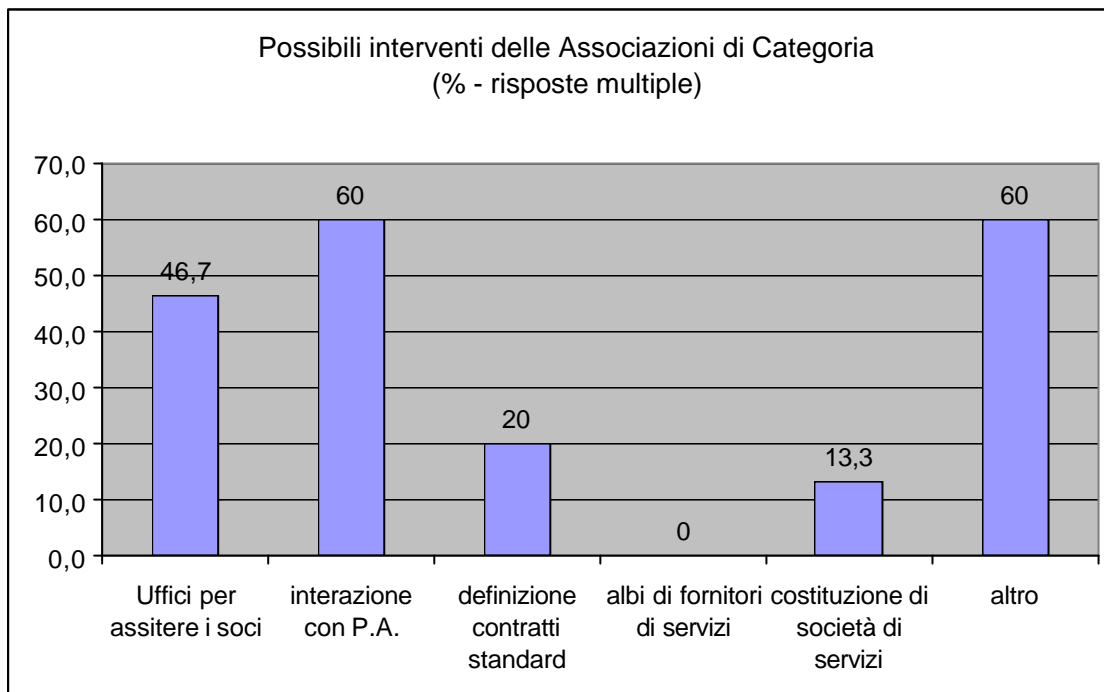
Figura 15 Possibili interventi della Pubblica Amministrazione suggeriti dagli imprenditori per ridurre i Costi di Transazione



Per quanto riguarda i possibili interventi della Pubblica Amministrazione (figura 15), le imprese propongono essenzialmente la riduzione e la semplificazione delle pratiche, soluzioni che, secondo gli imprenditori, aiuterebbero il dialogo e la comprensione reciproca fra strutture pubbliche e aziende riducendo il peso della Pubblica Amministrazione vista come esternalità negativa.

Gli imprenditori propongono inoltre due forme di intervento diretto: la deduzione fiscale delle spese sostenute oppure il finanziamento agevolato dei costi per essi sostenuti, soluzioni che andrebbe ad operare direttamente ed in modo incisivo sull'attività delle aziende.

Figura 16 Possibili interventi delle Associazioni di Categoria suggeriti dagli imprenditori per ridurre i Costi di Transazione



Alle Associazioni di Categoria (figura 16), le imprese invece propongono in primo luogo di migliorare la loro capacità di interazione con la Pubblica Amministrazione, in modo da divenire un vero e proprio tramite tra istituzioni pubbliche e imprese, anche con la costituzione di uffici specifici per assistere le imprese in questi rapporti.

Inoltre ciascuna impresa suggerisce soluzioni particolari, individuate dalla voce “altro”, che essenzialmente sono volte a promuovere l’aggregazione delle imprese, nell’ipotesi che la dimensione dell’impresa consenta economie di scala anche in quest’ambito.

3.5 Conclusioni

Dall’analisi delle informazioni raccolte tramite le interviste emerge una crescente sensibilità delle imprese nei confronti dei costi di transazione, sensibilità che in alcuni casi, come nelle imprese artigiane, è sentita più che altro come una sensazione, una percezione dell’imprenditore che vi siano sprechi di tempo e denaro dovuti a pratiche di gestione della struttura, alle difficoltà di ricerca di nuovi fornitori e clienti piuttosto che alla necessità di avvalersi consulenti esterni per riuscire a espletare le pratiche necessarie per ottenere finanziamenti pubblici regionali, nazionali o comunitari.

È interessante notare inoltre come le tre categorie di costi di transazione: i) costi di gestione della struttura gerarchica-costi interni, ii) costi d’uso del mercato, iii) costi per l’interazione con la Pubblica Amministrazione, abbiano un’incidenza diversa a seconda che si tratti di imprese piccole, medie o grandi.

Infatti le imprese di piccole dimensioni dichiarano di essere pesantemente infastidite, soprattutto in termini di tempo perso che si concretizza in mancata o ridotta produzione,

dalle lungaggini delle pratiche amministrative nonché dalla gravosità degli oneri imposti dalla regolamentazione pubblica.

Diversamente da ciò le imprese di dimensioni relativamente più grandi pur ritenendo i costi per l'interazione con la Pubblica Amministrazione eccessivi li vivono con più distacco spesso incaricando consulenti esterni per l'espletamento delle pratiche o la risoluzione di eventuali controversie.

Dai dati raccolti si nota che anche il peso dei costi d'uso del mercato e dei costi di gestione della struttura gerarchica varia notevolmente a seconda del settore di produzione a cui appartengono le imprese.

Infatti quanto più le imprese producono beni specifici, ad elevato contenuto tecnologico o artistico-creativo, quanto meno gravoso risulta per loro il costo del mercato e quanto più diventa oneroso il costo derivante dalla gestione della struttura gerarchica. Vice versa quando le imprese producono beni standard i costi per reperire nuovi clienti diventano i più pressanti, soprattutto quando la struttura dell'impresa è piccola e il personale che si occupa del marketing e lo stesso che si occupa della produzione.

Tutte le risposte relative alle tre categorie di costi di transazione, fornite dal gruppo intervistato, hanno evidenziato una scarsa rilevanza della ripartizione di ciascuna voce di spesa in costi esterni ed interni: la percezione degli imprenditori riguardo al costo implicato da ciascuna attività d'impresa non sembra influenzato dal fatto che tali somme debbano essere spese all'interno o all'esterno della struttura aziendale.

Un aspetto che sembra mettere d'accordo tutte le imprese intervistate riguarda il livello di fiducia riposto sia nei dipendenti che nei fornitori e nei clienti. Dall'indagine emerge un elevato livello di fiducia sia nei rapporti interni all'impresa sia nei rapporti con i terzi, mentre le valutazioni numeriche sono accompagnate da commenti simili, tutti volti a sottolineare l'importanza per l'efficienza dell'impresa di sviluppare rapporti solidi sia con i dipendenti che con i partners commerciali.

Allo stesso modo tutte le imprese hanno dimostrato un basso livello di fiducia nella Pubblica Amministrazione, non solo nella veste di controparte commerciale ma anche nella sua funzione di garante dei contratti.

Per quanto riguarda le domande relative a quali possibili strategie possano mettere in atto la Pubblica Amministrazione e le Associazioni di Categoria per ridurre l'incidenza dei costi di transazione per le imprese piemontesi, il dato più chiaro riguarda una crescente esigenza di semplificazione e snellimento delle pratiche e dei rapporti stessi fra imprese private e Pubblica Amministrazione, accompagnate dalla necessità di rendere più intenso il dialogo tra Associazioni di Categoria e la stessa Pubblica Amministrazione in modo che quest'ultima possa avvicinarsi ulteriormente al mondo delle imprese ed alle problematiche reali che queste affrontano ogni giorno.

Anche per quanto riguarda le domande sottoposte all'attenzione degli intervistati relative alle variabili di controllo riferibili alla specificità degli investimenti produttiva, alla innovazione e alle modalità di reclutamento della manodopera, si possono trarre alcune considerazioni sulle risposte raccolte.

Soltanto una impresa ha dichiarato che per la sua attività hanno importanza fondamentale gli investimenti specifici in attrezzature e macchinari utilizzati per la produzione di beni destinati ad un solo cliente, il che sembra indicare che questo tipo di scelte imprenditoriali sia più diffuso nelle imprese di grande dimensione, delle quali abbiamo soltanto un caso nel gruppo considerato.

Si può notare al contrario che la maggior parte delle imprese ha dichiarato di aver introdotto delle innovazioni negli ultimi tre anni: i cambiamenti introdotti sono stati quasi

sempre accompagnati da un costo elevato nell'anno in cui sono stati realizzati e da una progressiva riduzione dei costi di produzione o di gestione dell'impresa negli anni successivi.

Non sembra trovare un ampio riscontro come variabile di controllo la valutazione del metodo di reclutamento dei lavoratori, poiché nessuna delle imprese considerate ha difficoltà nel trovare manodopera od altre figure lavorative anche altamente specializzate, mentre la tipologia di contratti utilizzata si riduce sostanzialmente a due categorie contrattuali: impiegati a tempo indeterminato, per le imprese di dimensioni relativamente più grandi, e contratti di formazione e lavoro o apprendistato per le imprese artigiane.

Dall'analisi dei dati raccolti è opportuno ricavare alcune considerazioni. In primo luogo è evidente una grande difficoltà delle imprese di piccole dimensioni a familiarizzare con il concetto di costi di transazione, poiché quasi tutte le attività comprese in essi vengono svolte direttamente dagli imprenditori che non riescono a dare una valutazione del proprio tempo in termini di costi, e dunque ciò che percepiscono è soltanto una sensazione di spreco di risorse e di inefficienza della gestione aziendale.

Per quanto riguarda invece le imprese di dimensioni medie o grandi, la presenza di una struttura aziendale più articolata permette loro di quantificare più agevolmente le voci di costo corrispondenti a ciascuna categoria di costi di transazione. La marcata divisione dei compiti, che contraddistingue le imprese di maggiori dimensioni, in taluni casi comporta però una scarsa percezione del peso effettivo di alcuni costi da parte dell'imprenditore che tende a considerare come non eliminabile qualsiasi tipo di spesa collegata ad una routine sviluppata all'interno dell'azienda.

Da questa indagine preliminare comunque sono emersi alcuni segnali interessanti: una diffusa tendenza all'innovazione, l'integrazione delle vecchie metodologie di business e di gestione d'impresa con quelle offerte dall'uso di internet e una grande capacità delle imprese piemontesi di sviluppare strategie commerciali che permettano di ridurre, per quanto possibile, i costi di interazione con partners esterni.

Questi primi dati raccolti, pur confermando le difficoltà di un'analisi empirica, così come già avevano indicato le teorie esaminate nella prima e nella seconda parte di questo lavoro, sembrano essere un primo passo verso la misurazione dei costi di transazione ed indicano l'opportunità di proseguire l'analisi individuando un campione rappresentativo di imprese e realizzando un'indagine che, sulla base di quanto emerso in questo primo lavoro, permetta di confermare o di smentire gli aspetti messi in luce dalle risposte date al questionario da questo piccolo gruppo di imprese.

CONSIDERAZIONI FINALI

L'obiettivo primario di questo lavoro è stato quello di cercare di progettare uno strumento per tentare di definire e quantificare i costi di transazione, con specifica attenzione alla realtà della regione Piemonte.

Si è deciso di procedere mediante tre fasi distinte, ma complementari. La prima parte ha analizzato il problema da un punto di vista squisitamente teorico, attraverso una rassegna della letteratura sui costi di transazione. Nella seconda parte sono stati analizzati i vari strumenti empirici emersi finora nella pratica, evidenziandone problemi e limiti. Come è emerso in questa parte, questi costi risultano certamente rilevanti nella determinazione della struttura organizzativa e gestionale delle imprese in particolare, e più in generale del sistema economico. Malgrado ciò, data la complessa natura del fenomeno la quantificazione è finora risultata estremamente difficile, tale da non riuscire a far emergere metodi e risultati omogenei e condivisi.

Da tutto ciò è emerso che i costi di transazione hanno una natura fortemente eterogenea e differenziata tra i vari agenti economici, rendendo molto problematico e controverso ogni tentativo di analisi, soprattutto a livello di sistema economico.

La rilevanza dei costi di transazione come variabile che influenza in modo determinante le performances dei sistemi economici, sembra sufficientemente emergere dall'analisi della letteratura teorica ed empirica sui costi di transazione, affrontate nella prima e nella seconda parte. A conferma di ciò basti richiamare l'affermazione di Douglas North secondo cui una stima approssimativa del peso dei costi di transazione nel sistema statunitense ammonterebbe a una quota compresa tra il 30 e il 40% del PIL. Inoltre, tra gli studiosi c'è un ampio consenso sul fatto che sussista una relazione positiva tra il livello dei costi di transazione e il livello di sviluppo: i costi di transazione tendono a diventare sempre più elevati al crescere del livello di sviluppo e di complessità del sistema economico di un Paese (Cheung 1998).

La percentuale indicata non deve sorprendere in quanto possiamo considerare i costi di transazione come l'insieme dei costi sostenuti per governare e garantire l'interazione umana in un ambiente imperfetto caratterizzato, in particolare, da asimmetria informativa, incertezza, costi di controllo e verifica e costi per il reperimento, la gestione, la valutazione e la trasmissione dell'informazione.

In un ambiente imperfetto l'interazione umana necessita di essere governata da istituzioni, ossia da regole del gioco formali (quali le leggi e i regolamenti) e informali (quali le norme sociali, ossia gli usi e le consuetudini) che in quanto vincolano il comportamento umano, con l'uso di sanzioni formali e informali, comportano un costo per l'adeguamento.

La prima parte della ricerca evidenzia l'importanza specifica di tre forme di interazione: le relazioni all'interno di una organizzazione; le relazioni che si svolgono sul mercato; le relazioni che i soggetti devono sostenere con lo Stato. Ciascuna di queste relazioni comporta un costo per governare e gestire le relazioni stesse. I costi per il governo di un'organizzazione dipendono, dati la legge e i regolamenti decisi dallo Stato, dalla specifica tipologia organizzativa che ogni organizzazione sceglie di adottare. Ogni organizzazione al proprio interno ha l'obiettivo di gestire al meglio l'insieme dei contratti che governano le relazioni degli addetti ai vari livelli gerarchici.

L'obiettivo primario dell'organizzazione è quello di limitare il più possibile il comportamento opportunistico (ossia la limitazione del proprio sforzo) degli addetti che naturalmente, in quanto influenza l'efficienza, si riflette in definitiva sul livello di

performance dell'organizzazione stessa. Le tipologie organizzative non sono fra loro indifferenti in termini: di incentivi per gli addetti; di costi di transazione per la gestione delle relazioni interne; e di qualità della performance dell'organizzazione. I costi di transazione relativi agli scambi che si svolgono sul mercato dipendono, in definitiva, dalla carenza di informazione, dalla asimmetria informativa e dalle difficoltà di controllo e verifica del bene oggetto della transazione.

Pertanto, i soggetti, soprattutto per quanto riguarda gli scambi non simultanei e non ripetuti nel tempo, avvertono l'esigenza di governare le relazioni con contratti la cui redazione, gestione e controllo comporta inevitabilmente costi che possono essere crescenti al crescere della complessità della transazione stessa.

La ripetizione nel tempo degli scambi fra gli stessi soggetti, in quanto accresce e migliora l'informazione reciproca, genera fiducia fra i contraenti consentendo una attenuazione dei costi di transazione necessari per gestire gli scambi sul mercato.

I costi di transazione di un sistema economico dipendono, in maniera determinante, dalle regole del gioco decise dallo Stato, ossia dall'insieme delle leggi e dei regolamenti che governano non solo le relazioni fra i soggetti, ma anche i rapporti dei soggetti con lo Stato medesimo. Anche in questo caso le regole del gioco decise dallo Stato non sono fra loro indifferenti, in particolare per quanto concerne i costi imposti ai soggetti per il rispetto di tali regole.

A livello sociale, quindi, l'obiettivo della massimizzazione del benessere sociale impone la promulgazione di regole del gioco pubbliche tali da consentire la minimizzazione, *ceteris paribus*, dei costi di transazione. Il soggetto, in sostanza, deve essere posto nelle condizioni di rispettare leggi e regolamenti al minor costo possibile. In caso contrario possono conseguire effetti deleteri per quanto riguarda: il livello di efficienza del sistema economico; il livello di competitività del medesimo; e il livello di corruzione presente nel sistema stesso (*ceteris paribus*, infatti, una burocrazia eccessiva e costosa può accrescere la corruzione, vista come strumento per semplificare il rispetto delle regole del gioco o addirittura come mezzo per facilitare il mancato, o il parziale rispetto delle medesime).

Conseguentemente, le varie forme di intervento pubblico nell'economia (prelievo tributario, leggi, regolamenti vari) devono essere concepite anche con l'obiettivo di minimizzare i costi di transazione al fine di rispettare il criterio di efficienza. In particolare, lo Stato dovrebbe cercare di rispettare il criterio di efficienza quando procede alla revisione delle regole del gioco già vigenti e quando promulga nuove regole per tenere conto dei mutamenti economici, sociali e tecnologici avvenuti nell'ambito del sistema economico.

A livello concettuale, tra gli economisti vi è dunque un ampio consenso sulla rilevanza dei costi di transazione, ma quando si passa ad un piano di misurazione empirica, gli ostacoli da superare appaiono rilevanti ed essi si manifestano sia a livello della definizione pratica, sia su quello della misurazione.

I lavori empirici legati al tema in esame ricordati sono moltissimi e molto variegati. Cambiano le prospettive teoriche e metodologiche, variano gli aspetti studiati, i dati e le metodologie impiegate.

La letteratura può essere classificata in due macro categorie.

La prima comprende le verifiche empiriche della teoria dei costi di transazione. Si tratta dei lavori mirati a testare empiricamente il lavoro di Williamson, in genere con l'obiettivo di dimostrarne la validità, ma a volte, anche con un'ottica critica. Tali lavori non propongono direttamente stime dei costi di transazione, ma ne evidenziano comunque la rilevanza.

Il secondo gruppo è invece composto da una serie di studi che cercano di fornire qualche misura dei costi.

Particolarmente rilevante è lo studio realizzato da Wallis e North nel 1986. Essi suddividono l'intera economia in due settori: quello della produzione/trasformazione e quello che si occupa appunto delle transazioni. Pur con una serie di problemi definitivi e di misurazione, essi mostrano che il settore delle transazioni, negli Stati Uniti, nel periodo dal 1870 al 1970, cresce dal 25% al 45% del PIL.

La procedura utilizzata si presta, comunque, a molte critiche e richiede, inoltre, dati macro non sempre facili da avere (in Italia mancano, ad esempio, informazioni precise sulle professioni o sulla tipologia di lavoro svolta dagli occupati).

Altri autori poi notano che ci sono importanti costi di transazione che non passano per il mercato (ad esempio quelli legati alle risorse impiegate ad aspettare, ottenere permessi per poter dare vita ad iniziative imprenditoriali, bustarelle e simili ...) e che sono però impossibili da misurare nella loro totalità. Ci si deve perciò accontentare di fornire alcuni esempi.

Questa letteratura mette in evidenza un altro aspetto importante. Oltre ad influenzare le forme organizzative, i costi di transazione, in determinate circostanze, influiscono sul livello di sviluppo di un sistema e determinano il fatto che un bene sia prodotto e reso disponibile sul mercato, o meno.

Il recente sviluppo del commercio elettronico e delle reti di comunicazione digitali ha, a sua volta, stimolato una serie di studi sui costi di transazione. L'idea di base è che i nuovi strumenti di comunicazione siano in grado di ridurre tali costi, in virtù di una maggiore disponibilità di informazioni e della maggiore facilità di accesso ad esse. Questi lavori sono in molti casi rivolti a dare indicazioni gestionali ai responsabili delle imprese. Sovente sono infatti realizzati direttamente da consulenti che si occupano poi di indirizzare le imprese in questi percorsi organizzativi. Non sempre presentano però solidi dati e osservazioni empiriche a sostegno delle ipotesi proposte.

Complessivamente è quindi possibile osservare che ci sono evidenti difficoltà di misurazione, legate alla teoria stessa (che è molto ampia e complessa) ed alla natura dei costi di transazione (legati al tipo di produzione, al settore ed alle istituzioni ma anche alla strategia ed alle caratteristiche delle imprese e quindi difficilmente misurabili, senza tenere conto di tutti questi aspetti).

Le analisi sono quindi in genere molto particolari, determinate e specifiche, e sovente presentano, dal punto di vista metodologico e della misurazione, elementi soggettivi (valutazioni delle imprese o dei ricercatori sull'incertezza dell'ambiente, sulla specificità di un contratto ...).

Quasi tutti gli studi ricordati ricorrono quindi a *survey* specifiche. Non è generalmente possibile utilizzare dati raccolti con altra finalità.

Mancano quasi del tutto lavori significativi rivolti a misurare direttamente e in maniera specifica i costi di transazione delle imprese.

Il motivo di questo fatto è evidentemente essere dovuto anche alle varie difficoltà di tale analisi.

Alcuni dei lavori ricordati evidenziano, in modo diretto o indiretto, anche un altro aspetto che vale la pena di ricordare in conclusione. I costi di transazione non riguardano solo l'impresa, ma anche i consumatori. Del resto entrambi si trovano di fronte a decisioni di acquisto, almeno in parte assimilabili.

Questa notazione, per certi aspetti banale, è degna di attenzione in questa sede per una duplice motivazione. In termini di politica pubblica, infatti, da un lato richiama la necessità di interventi per ridurre il peso per i cittadini (come per le imprese) dei costi di transazione di origine pubblica. La riduzione di questi costi (da parte pubblica o privata) può inoltre avere anche un effetto in termini di politica dei consumi.

Da parte delle imprese c'è un evidente interesse ad incrementare i costi che i propri clienti hanno nel passare ad un altro fornitore. Questo determina evidentemente dei costi di transazione, che allontanano da una situazione di efficienza e distorcono il mercato, oltre a poter richiedere interventi a difesa del consumatore.

La terza parte del lavoro si è quindi posta l'obiettivo di sperimentare un metodo di rilevazione del fenomeno, mediante l'elaborazione di un questionario somministrato direttamente alle imprese, strumento che appare intuitivamente appropriato e che, a nostra conoscenza, è stato finora poco utilizzato nella letteratura economica che ha affrontato questo problema.

Il primo passo è stato quello di individuare una definizione dei costi di transazione che fosse al contempo coerente con la teoria economica e sufficientemente operativa, per poter essere facilmente riscontrabile e misurabile. Accanto a questo sono stati individuati una serie di fattori organizzativi, gestionali e cognitivi che possono rappresentare le determinanti principali del fenomeno. Si è quindi proceduto con un test pilota rivolto a 15 imprese di differenti settori e dimensioni della realtà piemontese.

I risultati emersi sono certo preliminari, ma confermano ancora una volta la dimensione problematica e controversa del fenomeno, sia a livello di percezione che di misurazione. Tuttavia non mancano risultati che possiamo definire interessanti.

Da un lato le imprese percepiscono il fenomeno in maniera significativa in termini aggregati e problematici, dall'altro dimostrano difficoltà a quantificare in dettaglio le tipologie di questi costi a livello di voci analitiche, anche se, a livello di categorie, risultano relativamente più rilevanti i costi riferiti alla struttura organizzativa e quelli per i rapporti con la pubblica amministrazione, mentre sembrano più contenuti quelli afferenti ai rapporti di mercato, cioè alle relazioni con clienti e fornitori.

L'esiguità del numero di imprese intervistate naturalmente non consente di spingersi oltre nell'analisi dei dati né di trarre particolari conclusioni interpretative.

I risultati ottenuti in merito alla incidenza quantitativa dei costi di transazione non paiono comunque conformi alle aspettative, soprattutto tenuto conto delle considerazioni e dei valori precedentemente riportati dai principali studi teorico-applicativi.

Ciò sembra accadere per due principali ragioni. Vi è innanzitutto un problema di percezione del fenomeno. La gran parte degli operatori considera i costi di transazione in maniera routinaria, ossia costi imprescindibili dallo svolgimento dell'attività economica, non cogliendo invece il fatto che essi dipendono in gran parte dai vincoli istituzionali e dalle tipologie organizzative. Mutando la struttura istituzionale e organizzativa tendono a mutare i costi di transazione.

In secondo luogo c'è un problema di misurazione concreta. Il questionario si è rilevato uno strumento rapido, ma non del tutto adeguato al raggiungimento degli scopi prefissi. Malgrado ciò ci sembra, tuttavia, che emerga in maniera evidente l'esigenza di approfondire ulteriormente l'analisi di un problema di così grande rilievo, quale quello della misurazione dei costi di transazione, mediante un'indagine sul campo basata su una rilevazione diretta e

prolungata nel tempo presso un numero ristretto di imprese medio-grandi, dove il rilevatore possa osservare le dinamiche organizzative direttamente connesse al fenomeno e procedere d'intesa con gli amministratori alla valutazione della rilevanza e delle dimensioni del fenomeno stesso.

In proposito vogliamo richiamare l'esperienza di tre grandi studiosi di teoria dell'organizzazioni quali Cyert, March e Simon che negli anni '50 hanno raggiunto ragguardevoli risultati nell'analisi delle tipologie organizzative delle imprese, grazie a un puntuale lavoro di rilevazione sul campo, svolto direttamente presso vari imprese per periodi significativamente appropriati (March - Simon 1958; Cyert R.M. - March J.G. 1963 e 1964 e Cyert R.M. - Simon H.A. - Trow D.B. 1956). Questa rilevante esperienza è descritta in dettaglio dal premio Nobel per l'economia Herbert Simon nel suo libro del 1991 *Models of My Life*, in cui sostiene la rilevanza e l'efficacia di tale metodo di analisi nella rilevazione di fenomeni complessi all'interno delle organizzazioni.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ACEMOGLU D., JOHNSON S. e ROBINSON J.A. (2002), Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern Income Distribution, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117.
- ACHESON J.A. (1985), The Main Lobster Market: Between Market and Hierarchy, *Journal of Law, Economics & Organization*, 1.
- AKERLOF G. (1970), The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84.
- AKERLOF G.A. (1984), Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views, *American Economic Review*, 74, 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Sixth Annual Meeting of the American Economic Association (May).
- AKERLOF G.A. e YELLEN J.L. (1988), Fairness and Unemployment, *American Economic Review*, 78, 2, Papers and Proceedings of the One-Hundred Annual Meeting of the American Economic Association (May).
- ALCHIAN A.A. (1950), Uncertainty, Evolution and Economic Theory, *Journal of Political Economy*, 58, 211-221.
- ALCHIAN A. e H. DEMSETZ, (1973) The Property Rights Paradigm, *Journal of Economic History*, vol. 33, 1 pp. 16-27.
- ANDERSON E. (1985), The Salesperson as Outside Agent or Employee: A Transaction Cost Analysis, *Marketing Science*, 4.
- ANDERSON E. e SCHMITTLEIN D.C. (1984), Integration of the Sales Force: An Empirical Examination, *Rand Journal of Economics*, 15.
- ANTONELLI C. (1995), Dynamic Structuralism and Path-Dependence, *Revue d'Economie Industrielle*, 73, 65-90.
- BAILEY M.J. e RUBIN P.H. (1994), A Positive Theory of Legal Change, *International Review of Law and Economics*, vol. 14.
- BECK T., Demirguc-Kunt A. e Levine R. (2002), Law and Finance: Why Does Legal Origin Matter? *NBER Working Paper 9379*.
- BECKER G.S. (1963), Rational Action and Economic Theory: A Reply to I. Kirzner.
- BENHAM A. e BENHAM L. (2000), "Measuring the Costs of Exchange" in Ménard (ed.), *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Edward Elgar, Cheltenham
- BENHAM A. e BENHAM L. (2001), *The Costs of Exchange*, The Ronald Coase Institute and Washington University in St. Louis.
- BEUGELSDIJK S. e VAN SCHAIK T. (2001), *Social Capital and Regional Economics Growth*, Center Discussion Paper, n. 2001-102.
- BHARDDWAJ R. e BROOKS L. (1992), The January anomaly: effects of low share price, transaction costs, and the bid-ask bias, *Journal of Finance*, 47.
- BISCHOFF I. (2002), *Transaction Activities, Transaction Costs and Economic Growth. Empirical Evidence from 50 West-German Industries between 1985 and 1993*, working paper.
- BOSTON CONSULTING GROUP (1999), *B2B sales forecast*, report.
- BOSTON CONSULTING GROUP, 2000, *The B2B Opportunity*, report, on line on <www.bcg.com>.
- BUCHANAN J. e TULLOCK G. (1962), *The Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- CAPOZZOLI E TRUE (2001), An E-Commerce Systems Integration Framework, *Southern Business Review*, 26,2.
- COASE R.H. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, vol. 4.
- Coase R. (1960), The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, vol. 3.

- COLBY B. (1990), Transaction Costs and efficiency in western water allocation, *American Journal of Agricultural Economics*, 72.
- COMMONS J.R. (1932), The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics, *Wisconsin Law Review*, vol. 8.
- CROCKER K.J. e MASTEN S.E. (1988), Mitigating Contractual Hazards: Unilateral Options and Contract Length, *Rand Journal of Economics*, 24.
- CYERT R.M., SIMON. H.A. e TROW D.B. (1956), Observation of a Business Decision, *Journal of Business*, 29, 237-248.
- DAFT R.L. (2001), *Organizzazione aziendale*, Apogeo Education, Milano.
- DAVID P. (1985), Clio and the Economics of QWERTY, *American Economic Review*, 75, 332-337.
- DE SOTO H. (1989), *The other Path*, Harper & Row, New York.
- DEMSETZ H. (1967), Towards a Theory of Property Rights, *American Economic Review*, vol. 57.
- DENZAU A. and NORTH D. (1994), Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, *Kyklos* 47, n. 1: 3-31.
- DJANKOV S., GLAESER E.L., LA PORET R., LOPEZ-DE SILANES F., e SHLEIFER A. (2003), The New Comparative Economics, *NBER Working Paper 9608*.
- DOLLERY B. and LEONG W.H. (1998), Measuring the transaction sector in the Australian economy, 1911-1991, *Australian Economic History Review*, 38/3.
- DUDEK D.J. e WIENER J.B. (1996), *Joint Implementation, Transaction Costs, and Climate Change*, Ocse, Parigi.
- DUTTA S. e JOHN G. (1995), Combining Lab Experiments and Industry Data in Transaction Cost Analysis: The Case of Competition as a Safeguard, *Journal of Law, Economics & Organization*, V 11, n. 1.
- ELLIG J. (1999), *Telecommunications Mergers and Theories of the Firm*, paper prepared for conference on "Austrian Economics and the Theory of the Firm", Copenhagen Business School.
- FRIEDMAN M. (1953), *Essays in Positive Economics*, Chicago: The University Press.
- GAREN J. (1998), Self-employment, Pay system, and the Theory of the Firm: An Empirical Analysis, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 36.
- GLAESER E. e SHLEIFER A. (2003), The Rise of Regulatory State, *Journal of Economic Literature* vol. 41.
- GLOBERMAN S. (1980), Markets, Hierarchies, and Innovation, *Journal of Economic Issue*, 14.
- GRIEF A. (1993), Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Magribi Traders' Coalition, *American Economic Review*, vol. 83.
- HAYEK F.A. (1937), Economics and Knowledge, *Economica*, n.s. IV, n. 13, 96-105.
- HAYEK F.A. (1945), The Use of Knowledge in Society, *American Economic Review*, 35 (4), 519-530.
- HAYEK F.A. (1952), *The Sensory Order. An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*, London: Routledge & Kegan Paul.
- HAYEK F. (1960), *The Constitution of Liberty*, Chicago, The University of Chicago Press.
- HAYEK F.A. (1967), The Results of Human Action but not of Human Design, in Hayek (1967), *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London: Routledge & Kegan Paul.
- HAYEK F.A. (1968), Competition as a Discovery Procedure, in Hayek (1978), *New Studies in Philosophy, Politics and the History of Ideas*, London: Routledge & Kegan Paul.
- HEIDE J.B. e JOHN G. (1988), The Role of Dependence Balancing in Safeguarding Transaction-Specific Assets, *Journal of Marketing* 52.
- HELLMAN J.S., JONES G., KAUFMANN D., SCHANKERMAN M. (2000), *How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies*, Policy Research working paper, World Bank.
- HOBBS T. (1651), *Leviathan*, reprinted in R. Tuck, ed., *Leviathan*, New York, Cambridge University Press (1991).

- ICHNIOWSKY C., SHAW K., PRENNUSHI G. (1997), The Effects of Human Resource Management Practices on Productivity: A Study of Steel Finishing Lines, *American Economic Review*, Vol. 87, n. 3.
- JAIN A.K. (2001), Corruption: A Review, *Journal of Economic Surveys*, vol. 15.
- JENSEN M.C. e MECKLING W.H. (1976), Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, ottobre, pp. 305-60.
- JOHNSON S., MCMILLAN J. e WOODRUFF C. (2002), Courts and Relational Contracts, *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 18.
- JOSKOW P.L. (1985), Vertical Integration and Long Term Contracts: The Case of Coal-Burning Electric Generating Plants, *Journal of Law, Economics & Organization*, 1.
- JOSKOW P.L. (1987), Contract Duration and Relationship-Specific Investments: Empirical Evidence from Coal Markets, *American Economic Review*, 77.
- JOSKOW P.L. (1988), Price Adjustment in Long Term Contracts: The Case of Coal, *Journal of Law and Economics*, 31.
- JOSKOW P.L. (1990), The Performance of Long-Term Contracts: Further Evidence from the Coal Markets, *Rand Journal of Economics*, 21.
- JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY 71, n. 1 (February): 82-83.
- KAPLOW L. (1986), An Economic Analysis of Legal Transition, *Harvard Law Review*, vol. 99.
- KAPLOW L. (2003), Transition Policy: A Conceptual Framework, *Harvard, J.M. Olin Center for Law, Economics, and Business, Discussion Paper N. 412*.
- KAPLOW L. e SHAPELL S. (2002), *Fairness versus Welfare*, Cambridge MA, Harvard University Press.
- KNACK S. e KEEFER P. (1997), Does social capital have an economic pay-off? A cross country investigation, *Quarterly Journal of Economics*, 112, 4.
- KNIGHT F.H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston: Houghton Mifflin Company.
- LA PORTA R., LOPEZ-DE SILANES F., SHLEIFER A., e VISHNY R. (1998), Law and Finance, *Journal of Political Economy*, vol. 106.
- LA PORTA R., LOPEZ-DE SILANES F., SHLEIFER A. e VISHNY R. (1999), The Quality of Government, *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 15.
- LA PORTA R., LOPEZ-DE SILANES F., SHLEIFER A. e VISHNY R. (2002), Investor Protection and Corporate Governance, *Journal of Finance*, vol. 57.
- LAURSEN K. e FOSS N.J. (2000), *New HRM Practices, Complementarities, and the Impact on Innovation Performance*, working paper 2000-5, Department of Industrial Economics and Strategy.
- LEONI R., CRISTINI A., LABORY S. e GAJ A. (2001), *New Work Practices in Italy. Adoption and Performance Effects*, Dipartimento di Economia "Hyman P. Minsky", Università di Bergamo.
- LEVY D. (1985), The Transaction Cost Approach to Vertical Integration: An Empirical Examination, *Review of Economics and Statistics*, 67.
- MARCH J.C. e SIMON H.A. (1958), *Organizations*, New York: John Wiley.
- MASTEN S. (1984), The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry, *Journal of Law and Economics*, 27.
- MASTEN S.E., MEEHAM J.W. e SNYDER E.A. (1991), The Cost of Organization, *Journal of Law, Economics & Organization*, 7.
- MAURO P. (1995), Corruption and Growth, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110.
- MAURO P. (1997), *The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure: a Cross-Country Analysis*, in K.A. Elliott (ed.), *Corruption and the Global Economy*, Washington DC. Institute for International Economics.
- MCCANN L. e EASTER K.W. (1997), Transaction Costs of policies to reduce agricultural phosphorous pollution in the Minnesota River, *Land Economics*, 75 (3).
- MERRYMAN J.E. (1985), *The Civil Law Tradition: An Introduction to the Legal Systems of Western Europe and Latin America*, Stanford, Stanford University Press.

- MEYER M. e VICKERS J. (1997) Performance Comparisons and Dynamic Incentives, *Journal of Political Economy*, vol. 105.
- MONTESQUIEU M. DE SECONDAT (1748), *The Spirit of Laws*, Special Edition, The Legal Classics Library, Birmingham, AL: Lucas Printing Company (1984).
- MONTEVERDE K. e TEECE D.J. (1982), Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry, *Bell Journal of Economics*, 13.
- MUELLER R.A.E. (2000), Emergent E-Commerce in Agriculture, *AIC Issues Brief*, 14 December, University of California.
- MURSHED-E-JAHAN K., KUPERAN K. and ABDULLAH K.M.R. (2000), *Transaction Costs in Fisheries Co-Management at Oxbow Lake in Bangladesh*.
- NICOLETTI G. e SCARPETTA S. (2003), Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence, *Economic Policy*, April.
- NORTH D. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York, Norton.
- NORTH D. (1984), Transaction Costs, Institutions, and Economic History, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140.
- NORTH D. (1990a), A Transaction Cost Theory of Politics, *Journal of Theoretical Politics*, vol. 2.
- NORTH D.C. (1990b), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge (MA.), Cambridge University Press.
- NORTH D. (1991), Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5.
- NORTH D. (1994), Economic Performance Through Time, *American Economic Review*, vol. 84.
- NOZICK R. (1974), *Anarchy, State and Utopia*, New York, Basic Books.
- OLSON M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge MA, Harvard University Press.
- OLSON M. (2000), *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorship*, New York, Basic Books.
- OLSON M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.
- PALAY T.M. (1984), Comparative Institutional Economics: The Governance of Rail Freight Contracting, *Journal of Legal Studies*, 13.
- PALAY T.M. (1985), Avoiding Regulatory Constraints: Contracting Safeguards and the Role of Informal Agreements, *Journal of Law, Economics & Organization*, 1.
- PATRY M., TREMBLAY M., LANOIE P., LACOMBE M. (1999), *Why Firm Outsource Their Human Resource Activities: An empirical Analysis*, working paper, Cirano.
- PIRRONG S.C. (1993), Contracting Practices in Bulk Shipping Markets: A Transactions Cost Explanation, *Journal of Law and Economics*, 36.
- PISANO G.P. (1990), Using Equity Participation to Support Exchange: Evidence from the Biotechnology Industry, *Journal of Law, Economics & Organization*, 5.
- PISANO G.P., RUSSO M.V., TEECE D.J. (1988), "Joint Ventures and Collaborative Arrangements in the Telecommunications Equipment Industry", in Mowery D (ed.), *International Collaborative Ventures in U.S. Manufacturing* Ballinger, Cambridge: Mass.
- POLSKI M.M. (2000), *Measuring transaction costs and institutional change in the U.S. commercial banking industry*, Mimeo, Indiana University.
- POSNER R.A. (1977), *Economic Analysis of the Law*, Boston, Little-Brown. edition.
- PRIEST G.L. (1977), The Common Law Process and the Selection of Efficient Rules, *Journal of Legal Studies*, vol. 6.
- RAFFAELLI T. (2002), *Marshall's Evolutionary Economics*, London: Routledge.
- RAJAN R. e ZINGALES L. (1998), Financial Dependence and Growth, *American Economic Review*, vol. 88.
- RIZZELLO S. (1996), Mente Organizzazioni e Istituzioni: i microfondamenti del neoinstituzionalismo, *Economia Politica*, a. XIII, n. 2, 1996, pp. 225- 263.
- RIZZELLO S. (1997), *L'economia della mente*, Roma, Laterza.

- RIZZELLO S. (2001), Recent Advance on Austrian Economics, *History of Economic Ideas*, IX, 1, pp. 145-156.
- RIZZELLO S. (2003), "Introduction: Towards a Cognitive Evolutionary Economics", in Rizzello (ed.) (2003), *Cognitive Developments in Economics*, London: Routledge.
- RIZZELLO S. and TURVANI M. (2000), Institutions Meet Mind: The Way out of an Impasse, *Constitutional Political Economy* 11: 165-180.
- RIZZELLO S. and Turvani M. (2002), Subjective Diversity and Social Learning: A cognitive perspective for understanding institutional behavior, *Constitutional Political Economy*, 13, pp. 201-214.
- RUBIN P.H. (1977), Why Is the Common Law Efficient?, *Journal of Legal Studies*, vol. 6.
- RUBIN P.H. (1982), Common Law and Statute Law, *Journal of Legal Studies*, vol. 11.
- RUTHERFORD M. (1994), *Institutions in Economics*, Cambridge University Press, New York.
- SCHOTTER A. (1981), *The economic theory of social institutions*. Cambridge: Cambridge Univ. Pr.
- SCHUMPETER J.A. (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper, New York.
- SHAFIR E. e TVERSKY A. (1992), Thinking through uncertainty: Non consequential reasoning and choiche, *Cognitive Psychology*, 24.
- SHELANSKI H.A. e KLEIN P.G. (1995), Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment, *Journal of Law, Economics & Organization*, 11, 2.
- SHLEIFER A. e VISHNY R. (1993), Corruption, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108.
- SHUBIK M. (1975), Oligopoly Theory, Communication, and Information, *American Economic Review*, 65.
- SHUBIK M. (1973), The Core of a Market Game with Exogenous Risk and Insurance. *New Zealand Economic Papers*, 7.
- SIMON H.A. (1956), Rational Choice and the Structure of the Environment, *Psychological Review*, 63, 129-38.
- SIMON H.A. (1976), From Substantive to Procedural Rationality, in Latsis, S. (ed.) (1976), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, (MA.): Cambridge University Press.
- SMITH A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Chicago, University of Chicago Press (1976).
- SMITH V.L. (1997), *The Two Faces of Adam Smith*, Southern Economic Association. Distinguished Guest Lecture. Atalanta, November 21.
- STIGLER G. (1971), The Theory of Economic Regulation, *Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2.
- STOLL H. e WHALEY R. (1983), Transaction Costs and the Small Firm Effect, *Journal of Financial Economics*, 12.
- TULLOCK G. (1985), Adam Smith and the Prisoner's Dilemma, *Quarterly Journal of Economics*, 100, Issue Supplement.
- TULLOCK G. (1999), Non-prisoner's dilemma, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 39.
- WALKER G. e WEBER D. (1984), A Transaction Cost Approach to Make-or-Buy Decisions, *Administrative Science Quarterly*, 29.
- WALLIS J.J. and NORTH D.C. (1986), "Measuring the transaction sector in the American Economy 1870-1970", in: Engerman, S.L. and Gallman R.E. (eds.), *Long-Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, Chicago/London.
- WANG N. (2003), *Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey*, presented at the Conference on Transaction Costs organized by the Ronald Coase Institution, Chicago.
- WILLIAMSON O. (1975), *Market and Hierarchies*, New York: Free Press.
- WILLIAMSON O.E. (1976), Franchise Bidding for Natural Monopolies-In General and with respect to CATV, *Bell Journal of Economics*, 7.
- WILLIAMSON O. (1979), Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics*, vol. 22.

- WILLIAMSON (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York Free Press, New York Mac Millan.
- WILLIAMSON O. (1991a), Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly*, vol. 36.
- WILLIAMSON O. (1991b), Strategizing, Economizing, and Economic Organization, *Strategic Management Journal*, vol. 12.
- WILLIAMSON O. (1993a), Calculativeness, Trust, and Economic Organization, *Journal of Law and Economics*, vol. 36.
- WILLIAMSON O. (1993b), Transaction Cost Economics Meets Posnerian Law and Economics, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149.
- WILLIAMSON O. (1996a), *The Mechanisms of Governance*, New York, Oxford University Press.
- WILLIAMSON O. (1996b), Revisiting Legal Realism: The Law, Economics, and Organization Perspective, *Industrial and Corporate Change*, vol. 5.
- WILLIAMSON O. (1998), Transaction Cost Economics: How It Works; Where It Is Headed, *The Economist*, vol. 146.
- WILLIAMSON O.S. Masten (eds), (1995), *Transaction Cost Economics*, Brookfield, VT, Edward Elgar.
- WINSTON C. (1993), Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomics, *Journal of Economic Literature*, vol. 31.
- WOOLTHUIS R.K., HILLEBRAND B. e NOOTEBOOM B. (2002), *Trust And Formal Control In Interorganizational Relationships*, working paper.
- ZUCKER L. (1986), Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920, in *Research in Organizational Behavior*, B. Staw and L. Cummings eds.), Greenwich, CT: JAI Press, 1986, pp. 53-111.

Allegato: IL QUESTIONARIO

COSTI DI TRANSAZIONE

Questionario

1. Dati del compilatore

Cognome e nome _____ Posizione aziendale _____
Telefono _____ E-mail _____

2. Informazioni generali

Ragione sociale _____
Natura giuridica _____
Anno di costituzione _____
Settore di attività (codice ATECO) _____
Attività svolta _____

Addetti
Fatturato (milioni €)
Esportazione (milioni €)

	2001	2002
Addetti		
Fatturato (milioni €)		
Esportazione (milioni €)		

2.1 L'impresa fa parte di un gruppo?

- No •
- Sì è la società capogruppo •
- Sì, è una partecipata di un gruppo italiano •
- Sì, è una partecipata di un gruppo estero •

2.2 Indicare se negli ultimi tre anni l'impresa:

- ha costruito nuovi impianti produttivi in Italia
- ha ampliato gli impianti produttivi in Italia
- ha realizzato investimenti all'estero

2.3 Indicare se negli ultimi tre anni l'impresa:

- ha introdotto prodotti nuovi
- ha acquistato nuovi macchinari
- ha introdotto nuove tecniche produttive
- ha introdotto nuove tecniche gestionali
- ha modificato la sua organizzazione
- ha introdotto innovazioni nelle procedure di vendita?
- ha introdotto innovazioni nelle procedure di acquisto?
- ha introdotto innovazioni nelle procedure di amministrazione?

2.4 Indicare se negli ultimi tre anni, l'impresa ha avuto finanziamenti pubblici per:

	Comunitari	Statali	Regionali
Innovazione			
Sostegno agli investimenti			
Promozione commerciale			
Interventi ambientali			
Altro (specificare.....)			

2.5 L'impresa realizza parte della sua produzione ricorrendo a rapporti di subfornitura?

Si • No •

Se sì, per quale percentuale del fatturato? _____

2.6 Quanti fornitori ha l'impresa?

1-5• 6-10• oltre 10•

2.7 I fornitori dell'impresa sono localizzati prevalentemente:

- nella stessa provincia
- nella stessa regione
- in Italia
- all'Estero

2.8 Quanti clienti ha l'impresa?

1-10• 11-25• oltre 25•

2.9 I clienti dell'impresa sono localizzati prevalentemente:

- nella stessa provincia
- nella stessa regione
- in Italia
- all'Estero

2.10 L'impresa ha fatto investimenti specifici in attrezzature per soddisfare le esigenze di un unico cliente o di pochissimi clienti?

Si • No •

per quale percentuale degli acquisti? _____

2.11 L'impresa dispone di una struttura di ricerca interna?

Si • No •

Se sì indicare:

il numero di ricercatori al 31.12.2002 _____

le spese di ricerca e sviluppo del 2002 (milioni di lire) _____

2.12 L'impresa acquista servizi di ricerca tecnologica all'esterno?

Si • No •

Se sì, indicare per quale percentuale sul fatturato _____

2.13 A quale di queste tipologie di lavoro fa ricorso l'impresa?

- Lavoro interinale
- Collaborazioni coordinate e continuative
- Formazione lavoro
- Apprendistato
- Altro (specificare)

2.14 L'impresa ha difficoltà a reperire lavoratori?

Sì • No •

Se sì, indicare per quali figure professionali _____.

2.15 L'impresa utilizza sistemi produttivi ad impatto ambientale?

Sì • No •

Se sì, specificare _____

2.16 L'impresa dispone di allacciamento ad Internet?

Sì • No •

Se sì, per quali servizi lo utilizza?

- Ricerca clienti
- Ricerca fornitori
- Ricerca informazione tecnologica
- Rapporti con le banche
- Posta elettronica
- Altro (specificare)

2.17 L'impresa dispone di un sito Internet?

Sì • No •

Se, sì, quali servizi offre?

- Commercio elettronico
- Assistenza ai clienti
- Promozione (sito vetrina)
- Altro (specificare)

3. Costi interni

3.1 Indicare, in % sul fatturato, i costi medi annui relativi alle seguenti voci, specificando la quota sostenuta internamente all'impresa e quella per acquisizione di servizi esterni

	<i>Costi</i>	<i>Totali</i>	<i>Interni</i>	<i>Esterni</i>
STRUTTURA ORGANIZZATIVA				
Gestione personale: costi totali				
Costi per la ricerca del personale				
Costi di formazione				
Costi per adempimenti pubblici per la gestione del personale				
Costi legali inerenti la gestione del personale (per dispute, giudizi ...)				
Costi per Innovazione gestionale (nuovi contratti, ...)				
Altri (specificare				
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati				
Innovazione, certificazione processi: costi totali				
Costi per Controllo produzione				
Costi per Innovazione tecnologica (specificare.....)				
Costi per Informazione tecnologica (specificare.....)				
Costi per Qualità (specificare.....)				
Altri (specificare.....)				
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati				
Contabilità finanza e amministrazione: costi totali				
Costi per reperire finanziamenti				
Costi per amministrazione				
Costi per gestione tesoreria				
Altri (specificare.....)				
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati				

3.2 Quale livello di fiducia (in termini di fedeltà e identificazione con l'azienda, di suggerimenti per miglioramenti sia organizzativi che produttivi, di capacità di svolgere adeguatamente le proprie mansioni...) ripone nel suo personale (indicare un numero da 1 a 5, dove 1 indica il livello minimo)?.....

4. Costi per l'utilizzo del mercato

4.1 Indicare, in % sul Fatturato, i costi medi annui delle seguenti voci, specificando la quota sostenuta internamente all'impresa e quella per la acquisizione di servizi esterni

<i>Costi</i>	<i>Totali</i>	<i>Interni</i>	<i>Esterni</i>
RAPPORTI CON IL MERCATO			
Acquisti: costi totali			
Costi per reperire i fornitori			
Costi per stipulare i contratti			
Costi per controllare gli adempimenti e far rispettare i contratti (ivi inclusi i costi per le eventuali controversie legali connesse ad inadempienze contrattuali)			
Altri (specificare.....)			
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati			
Vendite: costi totali			
Costi per ricerche di mercato			
Costi di pubblicità e marketing			
Costi per stipulare i contratti			
Costi per controllare gli adempimenti e far rispettare i contratti (ivi inclusi i costi per le eventuali controversie legali connesse ad inadempienze contrattuali)			
Altri (specificare.....)			
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati			

4.2 Quale livello di fiducia (in termini di qualità del prodotto, rispetto dei tempi di consegna, capacità di adeguarsi alle necessità dell'acquirente...) ripone nei suoi fornitori (indicare un numero da 1 a 5, dove 1 indica il livello minimo)?.....

4.3 Quale livello di fiducia (puntualità nei pagamenti, capacità del cliente di suggerire potenziali miglioramenti del prodotto, continuità nel rapporto...) ripone nei suoi clienti (indicare un numero da 1 a 5, dove 1 indica il livello minimo)?.....

5. Costi per l'interazione con la Pubblica Amministrazione

5.1 Indicare, in % sul fatturato, i costi medi annui delle seguenti voci, specificando la quota sostenuta internamente all'impresa e quella per la acquisizione di servizi esterni

<i>Costi</i>	<i>Totali</i>	<i>Interni</i>	<i>Esterni</i>
Oneri complessivi pagati alla Pubblica Amministrazione per costruire o ampliare impianti (Es: capannoni) produttivi (Licenze, autorizzazioni, oneri di urbanizzazione ecc.)			
Costi per la partecipazione ai bandi pubblici di finanziamento agevolato, comunitari, nazionali o regionali: indicare la spesa per espletare l'insieme delle pratiche			
Costi legati alla regolamentazione pubblica in termini di tutela ambientale			
Costi legati alla regolamentazione pubblica in termini di sicurezza sul posto di lavoro			
Costi legati alla regolamentazione pubblica in termini di igiene sul posto di lavoro			
Costi legati alla regolamentazione pubblica in termini di altri adempimenti obbligatori (specificare.....)			
Costi burocratici legati alla gestione del personale (iscrizione INPS, INAIL...)			
Costi burocratici legati al rispetto di norme fiscali e tributarie			
Altri costi pubblici (Es. deposito brevetti, pratiche import-export, specificare.....)			
Costi per le <u>spese legali</u> e di <u>consulenza</u> per l'insieme delle controversie (tutela ambientale, sicurezza sul posto di lavoro, pagamento di tributi e contributi, controversie sui contratti di lavoro ecc.) con la Pubblica Amministrazione.			
Numero medio annuo addetti equivalenti impegnati per pratiche relative alla Pubblica Amministrazione			
5.2 Quale livello di fiducia (soprattutto in termini di puntualità, rapidità e chiarezza) ripone nella Pubblica Amministrazione in quanto cliente (indicare un numero da 1 a 5, dove 1 indica il livello minimo)?.....			
5.3 Quale livello di fiducia (soprattutto in termini di puntualità, rapidità e chiarezza) ripone nella Pubblica Amministrazione in quanto garante dei contratti (qualità e tempistica della giustizia amministrativa) (indicare un numero da 1 a 5, dove 1 indica il livello minimo)?			
5.4 Quale livello di fiducia (soprattutto in termini di puntualità, rapidità e chiarezza) ripone nella Pubblica Amministrazione come erogatore di servizi amministrativi (autorizzazioni, licenze, brevetti...) (indicare un numero da 1 a 5, dove 1 indica il livello minimo)?			
5.5 Indicativamente, quanto Le costa una pratica per ottenere un finanziamento pubblico? a) numero di giorni necessari per espletare l'intera pratica			
b) costo monetario per espletare l'intera pratica			
5.6 <i>Grosso modo</i> , nel 2003, qual'è la spesa totale (in euro) da sostenere e il tempo da impiegare per espletare tutte le pratiche burocratiche per <u>creare una nuova impresa</u> nel settore produttivo in cui opera la sua impresa? a) numero di giorni necessari per espletare l'intera pratica			
b) numero di passaggi necessari per espletare l'intera pratica			
c) costo monetario per espletare l'intera pratica			

6. Qual è il costo totale annuo (di investimento e di gestione corrente, ivi incluso il costo del personale specificamente addetto) sostenuto dall'Azienda per l'informatizzazione? (valori in migliaia di euro)

.....

7. Delle tre voci di Costi di transazione considerate (Struttura organizzativa, Rapporti con il mercato, Interazioni con la Pubblica Amministrazione), quale sta crescendo maggiormente negli ultimi anni?

.....

8. Quale ritiene più onerosa?.....

9. Quale è il vostro giudizio sulla peso dei Costi di transazione sulla attività dell'Azienda?

Struttura	Eccessivo	Alto	Accettabile	Basso
Mercato	Eccessivo	Alto	Accettabile	Basso
Pubblica Amministrazione	Eccessivo	Alto	Accettabile	Basso

10. Come potrebbe intervenire la Pubblica Amministrazione per ridurre questi costi?

- organizzando uno sportello unico per tutte le pratiche burocratiche
- riducendo il numero delle pratiche (specificare quali.....)
- semplificando le pratiche (specificare quali.....)
- ampliando il metodo del silenzio-assenso per il rapporto con la Pubblica Amministrazione
- consentendo una deduzione più che proporzionale dei costi sostenuti (specificare quali.....)
- finanziamento agevolato dei costi sostenuti (specificare quali.....)
- finanziando direttamente i produttori di servizi (specificare quali.....)
- predisponendo albi dei fornitori di servizi o procedure di certificazione degli stessi (specificare quali.....)
- altro (specificare.....)

11. Come potrebbero intervenire le Associazioni di categoria per ridurre questi costi?

- predisponendo propri uffici per assistere i soci
- interagendo con la Pubblica Amministrazione per riformare le pratiche burocratiche
- definendo contratti standard con i professionisti cui possono ricorrere le imprese
- predisponendo albi dei fornitori di servizi o procedure di certificazione degli stessi (specificare quali.....)
- promuovendo la costituzione di società di servizi
- altro (specificare.....)