

INTERNATIONAL REVIEW OF ECONOMICS AND BUSINESS - Volume XL, n. 3 - March 1993

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XL

Marzo 1993

N. 3

ESTRATTO / REPRINT

ANNALISA BALDISSERA

CONCEZIONI CLASSICHE
E CONCEZIONI ALLA WILLIAMSON
NELL'INTERPRETAZIONE DEI GRUPPI AZIENDALI

SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI
E DELLA UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

CONCEZIONI CLASSICHE
E CONCEZIONI ALLA WILLIAMSON
NELL'INTERPRETAZIONE DEI GRUPPI AZIENDALI

di
ANNALISA BALDISSERA *

1. *Premessa*

L'evoluzione del pensiero aziendale nell'interpretazione dei gruppi di imprese risulta connessa da un rapporto complesso e interattivo alla trasformazione della natura della forma-gruppo e delle funzioni che essa mutevolmente svolge nell'ambito del sistema economico generale.

Nella molteplicità delle categorie concettuali individuate dalla letteratura economica emergono due « poli di indagine » differenziati e per taluni aspetti antitetici: da un lato la dottrina classica propone una visione unitaria e sistemica della forma-gruppo; dall'altro, nella logica statunitense moderna, il gruppo diviene strumento di economizzazione dei costi di transazione e di governo della complessità.

I due filoni di ricerca si distinguono non solo per il diverso apprezzamento e la differente interpretazione di nuclei tematici comuni, ma pure per la scelta dei temi oggetto di indagine: la natura, l'articolazione strutturale, i meccanismi di funzionamento dei gruppi, oppure le funzioni che essi possono giocare rispetto al comportamento dei sistemi aziendali e allo sviluppo del sistema produttivo.

L'analisi comparata delle categorie interpretative proposte dalla dottrina classica e dall'economia istituzionale consente di cogliere l'evoluzione, o comunque la diversa significatività assunta nel tempo da talune concettualizzazioni; evoluzione che si qualifica come risultante di mutati contenuti teorici su cui poggiano le elaborazioni complessive.

* Università di Brescia, Facoltà di Economia e Commercio, Dipartimento di Economia Aziendale, Brescia.

2. Definizione e caratteri del gruppo nel pensiero classico

Le basi concettuali qualificanti i modelli interpretativi a confronto conducono a *modalità di definizione del gruppo differenziate e variamente articolate*.

Oltrepassando la specificità delle denominazioni proposte dai principali esponenti della dottrina classica (quali Onida, Cassandro, Azzini e altri) e sul fondamento di alcuni temi invariabilmente presenti nei molteplici contributi collocabili in questo filone di ricerca, si perviene ad una visione del gruppo *quale complessa unità economica*, composta da aziende giuridicamente indipendenti controllate da un soggetto economico comune e operanti in reciproca coordinazione.

Il concetto di unità economica è proprio dunque *dell'insieme* più che delle singole imprese le quali, come elementi fra loro complementari, concorrono a formarlo (Onida, 1939, p. 103). Il gruppo viene pertanto a essere concepito come il tipo più intenso di *aggregazione aziendale*; come elemento di interposizione tra il sistema economico elementare – l'azienda – e il sistema economico generale, potendo esso venire assimilato a un'impresa unica dotata di struttura particolare (Cassandro, 1988, p. 8).

In tal senso, potrebbero ritenersi propri del gruppo taluni requisiti individuabili sinteticamente nei seguenti:

1) *unitarietà della gestione*, intesa come governo unitario delle operazioni di gestione e loro orientamento all'interesse generale del gruppo (Azzini, 1968, p. 30);

2) *organicità*, intesa come connessione ordinaria ed efficace delle varie parti di cui si compone il gruppo e loro coordinazione a uno stesso fine;

3) *complementarità*, intesa come vita unitaria di un insieme di componenti ciascuno dei quali è indispensabile all'operatività del complesso, almeno negli equilibri *pro-tempore* raggiunti (Cassandro, 1988, p. 87);

4) *finalizzazione sistemica*, intesa come determinazione degli obiettivi perseguibili effettuata sulla base della considerazione del sistema di imprese costituenti il gruppo.

La valutazione delle potenzialità esplicative della visione classica delineata più sopra nei suoi tratti essenziali evidenzia la presenza di elementi rispondenti, talvolta, a premesse che si potrebbero definire idealistiche.

Non sempre infatti prevale la priorità degli interessi generali del gruppo considerato nel suo complesso, rispetto a quelli delle singole unità o della *holding*, e d'altro canto non sempre accade che la gestione si realizzi a esclusivo vantaggio dell'aggregato. Sovente le decisioni aziendali non rispon-

dono
sto a
situazi
conven
L
analog
dall'inc
connes
infatti,
logiche
posizio
mentar
sempre
zione f
e/o la
pio del
G
rie che,
della va
e inform
all'organ
cretano
insieme
element
ancor pi
alta e ac
E l
qualunq
– una v
modo di
gruppo
superior
tà elemen
tuto eco
categoric
che nelle
Tali
na classic
– il profi
in una sit

dono tanto a criteri di ottimizzazione dei risultati complessivi, quanto piuttosto a vantaggi di varia natura interessanti il soggetto economico. In tali situazioni, dunque, la logica ispiratrice della gestione di gruppo *privilegia le convenienze di chi governa e guida l'aggregato*, condizionandone il divenire.

Le considerazioni effettuate inducono a valutare secondo parametri analoghi anche *altri* elementi qualificanti la nozione di gruppo che emerge dall'indagine classica: la finalizzazione sistemica — principio strettamente connesso all'unitarietà della gestione e sua diretta conseguenza — implica, infatti, che la determinazione dei fini perseguibili si basi sul superamento di logiche parziali e particolari, e che queste trovino contemperamento e composizione in finalità di ordine superiore. E gli stessi principi della complementarità e dell'organicità non possono considerarsi universalmente validi e sempre verificati: in talune situazioni risulta difficile individuare una correlazione fattiva e concreta fra le imprese aggruppate (*principio dell'organicità*) e/o la necessità di ogni componente alla funzionalità dell'insieme (*principio della complementarità*).

Gli elementi descritti possono in un certo senso valutarsi quali categorie che, pur empiricamente fondate, risultano condizionate — sotto il profilo della validità esplicativa — dalla presenza di influssi dottrinali che permeano e informano l'intero apparato teorico classico. Basti pensare, a tal proposito, all'organicismo di ispirazione biologica le cui implicazioni concettuali si concretano nella tendenza a concepire l'azienda quale « corpo sociale », quale insieme che non esiste per i suoi elementi costitutivi, ma nel quale gli elementi costitutivi esistono per l'insieme. Anzi questa visione parrebbe ancor più attagliarsi al gruppo di imprese che diviene in tal guisa espressione alta e acuta della logica di « parte al tutto », non somma ma *sistema* di parti.

E l'analogia tra mondo fisico e umano e organismi viventi, propria di qualunque dottrina che voglia dirsi organicistica, condiziona inevitabilmente — una volta calata e opportunamente adattata alla realtà economica — il modo di concepire i meccanismi di funzionamento dell'azienda e dunque del gruppo in quanto « macro-azienda »: alla finalità del reddito, quale scopo superiore e irrinunciabile, tendono coerentemente e sistematicamente le unità elementari. Ma è la stessa razionalità intrinseca al comportamento dell'istituto economico e all'ordinato svolgimento dello stesso che origina quasi categoricamente l'incapacità di trovare giustificazione a situazioni patologiche nelle quali l'identità organismo/azienda non può più rinvenirsi.

Tali premesse spiegano un ulteriore elemento di debolezza della dottrina classica: la tendenza a privilegiare — nell'indagine dei fenomeni economici — il profilo del « dover essere » o come potrebbe anche dirsi di « ciò che è in una situazione fisiologica »; tendenza che lascia vivere nella teorizzazione

un *quid* idealistico connaturato all'impostazione organicistica e nel contempo imprime alle concettualizzazioni classiche carattere normativo piú che positivo/interpretativo.

3. *Lo schema transazionale*

L'impostazione classica nell'interpretazione dei gruppi aziendali, predominante sino alla fine degli anni '60-inizio anni '70, incontra un punto di svolta con il presentarsi delle interpretazioni transazionali, *basate sull'antitesi tra mercato e gerarchia* (Williamson, 1975).

L'economia neoclassica (Koutsoyiannis, 1985, pp. 423 e segg.), il perfetto funzionamento del mercato e l'ipotesi che le transazioni o scambi tra imprese possano avvenire a costo nullo entrano dunque definitivamente in crisi.

L'elevazione del mercato « perfetto » a meccanismo di allocazione delle risorse massimamente efficiente (valida in un contesto di certezza riguardo al valore di scambio dei beni) perde la propria significatività a fronte di fattori quali la riduzione del numero degli scambisti o la diminuzione della loro razionalità. La generazione di inefficienze lungo il processo di regolazione delle interdipendenze esistenti tra le molteplici unità produttive elementari origina dunque la necessità di modificare il calcolo economico e di considerare in esso i costi d'uso del mercato (Coase, 1937).

Muovendo pertanto dall'osservazione dell'imperfetto funzionamento del mercato, l'analisi transazionale assegna un ruolo nuovo e determinante ai rapporti di mercato e alle implicazioni di ordine organizzativo legate allo sviluppo delle diverse funzioni produttive dell'impresa.

Anzi, riguardando in modo nuovo (e pressoché esclusivo) all'alternativa gerarchia-mercato, in modo parimenti innovativo riguarda il gruppo quale istituzione economica.

Lo schema transazionale presenta possibilità di applicazione in ambiti molteplici e differenziati: la scelta metodologica di assumere a fondamento delle analisi le transazioni pone infatti le basi per un approccio di ampio impiego. Questa soluzione consente di superare l'ipotesi che le configurazioni strutturali delle diverse istituzioni economiche costituiscano ambiti decisionali *separati*, ciascuno con categorie di analisi proprie e specifiche. Viene cioè colta una sostanziale omogeneità fra problemi di struttura economica relativi agli assetti entro i quali trovano realizzazione i processi di trasformazione e di scambio a qualsiasi livello di aggregazione: settori, mercati, gruppi di imprese, singole imprese (Corvi, 1989, p. 51).

Il mercato
e di coordina
po le tipolog
confini effici
dosi ricondu
massimizzazio
transazione).

*Alla luce
razioni assunta
venire assimila
e della gerarchia*

Tali ipotesi
- sotto molteplici
organizzativa
aziendale, il gruppo
mula » di economia

Le transazioni
beni e servizi
dall'allocazione
1989, p. 14).

L'approccio
genesi del gruppo
ni, almeno fino
dell'impresa e
L'efficienza

dire alla Williamson
lettura dei diversi

4. *La genesi de*

Si modificano
determinanti l'organizzazione

L'impostazione
po una fra le ipotesi
conveniente dire
(Onida, 1939, p. 1)
gruppo - in quanto
nasce viceversa

Il mercato e la gerarchia divengono i due poli *essenziali* di svolgimento e di coordinamento della produzione economica e rappresentano nel contempo le tipologie fondamentali attraverso le quali è possibile identificare i confini efficienti delle imprese in un definito ambito concorrenziale (potendosi ricondurre il concetto di efficienza a due distinte specificazioni: *a*) massimizzazione delle economie di scala, *b*) minimizzazione dei costi di transazione).

Alla luce del modello « organizzazione e mercato », le molteplici configurazioni assunte dalle relazioni interaziendali (e dunque anche i gruppi) possono venire assimilate a stadi intermedi rispetto alle tipologie antitetiche del mercato e della gerarchia: in quanto tali, partecipano congiuntamente e contemporaneamente dei caratteri degli uni e degli altri (Lai, 1990, p. 35).

Tali ipotesi interpretative conducono a una visione del gruppo *difforme* – sotto molteplici aspetti – dal concetto di derivazione classica. Da variante organizzativa della grande impresa e strumento per razionalizzare il sistema aziendale, il gruppo diviene così mezzo di governo delle transazioni e « formula » di economizzazione dei costi d'uso del mercato.

Le transazioni non si concretizzano esclusivamente nello scambio di beni e servizi produttivi: la problematica di fondo è costituita pertanto *dall'allocazione non di fattori ma di funzioni tra imprese e mercato* (Corvi, 1989, p. 14).

L'approccio transazionale pone dunque le basi per la spiegazione della genesi del gruppo teorizzando un processo di internalizzazione delle funzioni, almeno fino a quando il costo di governo della transazione all'interno dell'impresa eguagli il costo transazionale del mercato.

L'efficienza comparata diviene – con le ipotesi interpretative per così dire alla Williamson – il tema di indagine rilevante e nel contempo chiave di lettura dei diversi fenomeni organizzativi.

4. La genesi del gruppo

Si modifica dunque – dal punto di vista teoretico – la natura dei fattori determinanti l'origine dei gruppi.

L'impostazione tradizionale individua essenzialmente nella forma-gruppo una fra le possibili soluzioni organizzative atte alla realizzazione della più conveniente dimensione e struttura economico-finanziaria delle imprese (Onida, 1939, p. 111); nell'ambito della modellizzazione transazionale il gruppo – in quanto forma organizzativa intermedia tra gerarchia e mercato – nasce viceversa dalla dinamica di integrazione e disintegrazione di funzioni

produttive e/o gestionali indotta dal confronto tra costi di transazione e costi di gestione interna.

Difficile tuttavia qualificare tendenze e processi mirati a internalizzare il mercato o viceversa a esternalizzare l'organizzazione come comportamenti strategici adottati dalle grandi imprese: *l'approccio transazionale pare aver privilegiato* (e forse portato alle sue estreme conseguenze) *più una visione efficientista delle problematiche di integrazione e disintegrazione che un'interpretazione strategica delle scelte tra internalizzazione ed esternalizzazione.*

Uno dei limiti generalmente imputati alla dottrina classica è di non aver saputo cogliere nel gruppo un possibile strumento atto al perseguimento di obiettivi strategici (Caselli, Ferrando, Gozzi, 1990, p. 46). Tale presunta « miopia » è almeno in parte ascrivibile al fatto che i problemi di strategia assumevano, in quel particolare momento della storia economica, una significatività indubbiamente non paragonabile a quella che tali problematiche rivestono nel contesto attuale. E ancora che di quelle scelte si tendeva soprattutto a vedere gli effetti dal punto di vista economico (reddito e capitale di gruppo; gestione finanziaria e monetaria di gruppo).

L'approccio transazionale non pare tuttavia in grado di superare il limite rilevato, e di cogliere la valenza *strategica* del gruppo: quest'ultimo costituisce semplicemente una fra le possibili soluzioni organizzative adottate per economizzare sui costi di transazione.

5. Cambiamento organizzativo e percorsi di sviluppo

Mutano nel contempo i fattori determinanti il cambiamento organizzativo: portando agli estremi la modalità di rappresentazione transazionale non solo è possibile individuare un *continuum* di forme relazionali comprese fra le due tipologie antitetiche, ossia di forme che potrebbero individuarsi sinteticamente con le espressioni « quasi-mercati » e « quasi-organizzazioni », ma è possibile spiegare il graduale processo di evoluzione organizzativa in un dato ambiente economico di riferimento.

Tale processo trova origine nell'esistenza di fattori che determinano la crisi e il superamento delle varie forme di relazione; se con riferimento al mercato tali fattori sono riconducibili agli elementi generatori i costi di transazione, in relazione all'organizzazione interna si tratta del venir meno della capacità della struttura di garantire il coordinamento e il controllo della gestione.

Nell'ambito dei contributi teorici classici l'elemento prioritario determinante il cambiamento organizzativo è individuabile essenzialmente nella ne-

cessità di dotare l'impianto delle potenziali ricchezze dimensionali, attraverso efficienze sovente conseguite nell'ambito di un processo di sviluppo (Vicari, 1988, pp. 28-29).

Il ricorso alla forma di gruppo nell'obiettivo di economicizzare la massimizzazione delle risorse.

Ne deriva, conseguentemente, un percorso di sviluppo ma-gruppo. Il processo di sviluppo sulla base della considerazione « in quanto nessuno, quasi-gerarchie evolutive, ma rappresentando relazioni che si presentano in questa prospettiva.

In questa prospettiva fase di un percorso di sviluppo momento di un processo di sviluppo, « allorché si sia raggiunto un momento di interesse » (Vicari, 1988, pp. 28-29).

Viceversa, sulla base della forma-gruppo potrebbe risultare la soluzione delle strutture di sviluppo: la costituzione di nuclei costituirebbero dunque un nucleo volto a cogliere i vantaggi di sviluppo conservando o raggiungendo i vantaggi di sviluppo risultare penalizzata.

6. Fondamenti economici

Diverse risultano anche le forme di sviluppo ma-gruppo e spiegano le tendenze di sviluppo vantaggi che - nelle condizioni di sviluppo - raggiungere sono schematizzate nella posizione assunta.

1) *fondamenti economici*

cessità di dotare l'impresa di una struttura capace di garantire lo sfruttamento delle potenziali riduzioni di costo associate alle economie della vasta dimensione, attraverso l'eliminazione (o comunque l'attenuazione) delle inefficienze sovente conseguenti all'ampliamento delle dimensioni aziendali realizzato nell'ambito di una singola impresa (Onida, 1939, p. 112; Cassandro, 1988, pp. 28-29).

Il ricorso alla forma-gruppo trova dunque la propria giustificazione non nell'obiettivo di economizzazione dei costi di transazione ma nella finalità di massimizzazione delle economie di scala.

Ne deriva, conseguentemente, anche una diversa configurazione dei percorsi di sviluppo mediante i quali la forma-impresa evolve verso la forma-gruppo. Il processo di trasformazione delle strutture relazionali, spiegato sulla base della considerazione dei costi di transazione, assume natura « circolare » in quanto nessuna delle forme ipotizzate (mercati, gerarchie, quasi-mercati, quasi-gerarchie) costituisce il momento ultimo del cambiamento evolutivo, ma rappresenta invece una tappa caratterizzata da un insieme di relazioni che si presentano più efficienti in un dato ambito spazio-temporale.

In questa prospettiva i gruppi possono venire interpretati come una fase di un percorso di crescita che passa attraverso stadi mediani, come momento di un processo che potrebbe volersi concludere con l'organizzazione, « allorquando si sia ridotta l'incertezza relativa al mercato/azienda oggetto di interesse » (Vicari, 1989, p. 265).

Viceversa, sulla base delle ipotesi poste dalla teoria classica, il ricorso alla forma-gruppo potrebbe quasi considerarsi quale punto di arrivo dell'evoluzione delle strutture di governo dell'impresa che amplia le proprie dimensioni: la costituzione di nuove società o la scissione dell'impresa in diversi nuclei costituirebbero dunque lo stadio conclusivo di un processo di espansione volto a cogliere i vantaggi connessi alle più vaste dimensioni, pur conservando o raggiungendo la flessibilità gestionale, che potrebbe altrimenti risultare penalizzata.

6. *Fondamenti economici e unitarietà dei gruppi*

Diverse risultano anche le finalità che giustificano l'adozione della forma-gruppo e spiegano le trasformazioni strutturali dell'impresa. I molteplici vantaggi che — nelle concettualizzazioni tradizionali — il gruppo consente di raggiungere sono schematizzabili in due categorie principali, distinte in funzione della posizione assunta dalle stesse rispetto ai confini dell'impresa:

- 1) *fondamenti economici intrinseci*, ossia funzioni che la forma-grup-

po è in grado di svolgere in relazione a problematiche che emergono internamente all'impresa, che la rendono non più sufficientemente funzionale e la inducono quindi a ricorrere a una diversa organizzazione, nell'obiettivo essenziale dell'economicità di durata indefinita;

2) *fondamenti economici estrinseci*: in questo caso il ricorso al gruppo si giustifica alla luce delle evoluzioni e degli sviluppi che si verificano esternamente all'impresa, e la inducono a dotarsi di una struttura diversa mediante la quale migliorare la propria posizione nell'ambiente, pur sempre con il fine ricordato.

Si tratta dunque di finalità che presuppongono l'*unità economica sostanziale dell'impresa come sistema di forze*; unità che continua a esistere anche allorquando la grande azienda unica si scomponga in nuclei di attività distinti, dotando ciascuno di essi di indipendenza giuridica e societaria.

L'economia istituzionale individua in elementi diversi i fattori che promuovono i possibili cambiamenti strutturali, *elevando i cosiddetti costi di transazione a categoria onnicomprensiva capace di condizionare l'organizzazione economica dell'impresa e la configurazione delle relazioni interaziendali*.

Emerge dunque con evidenza la funzione fondamentale che assume (o così dovrebbe) il gruppo: *economizzare sui costi di transazione internalizzando mercato ed esternalizzando gerarchia*, nel rispetto del criterio dell'efficienza comparata di forme contrattuali e organizzative alternative.

Si osservi altresì che l'esito della comparazione tra costi di transazione e costi di gestione interna può subire nel tempo modificazioni tali da rendere ciascuna scelta organizzativa transitoria e revocabile.

Questo elemento di instabilità intrinseco all'osservanza dell'efficienza transazionale potrebbe rimuoversi solo ipotizzando livelli sufficientemente contenuti di discontinuità e di dinamismo ambientale capaci di giustificare l'attuazione di modifiche di struttura durevoli. Ma congetturare un contesto economico statico potrebbe significare non oltrepassare le basi costitutive dell'approccio neoclassico e *implicare l'incapacità*, al pari dell'approccio neoclassico, *di introdurre nella teoria d'impresa i fattori dinamici la cui mancanza ha reso a suo tempo obsolete le categorie interpretative tradizionali*.

Tali ipotesi conducono a una diversa interpretazione dell'unitarietà dell'impresa e dell'estensione dei suoi confini: ciò che è dentro l'impresa è governato dalla « mano visibile » delle procedure e delle norme, mentre esternamente ad essa sussistono relazioni competitive guidate dalla « mano invisibile » del mercato; vi sono infine (forse più probabilmente a livello teorico che non effettivamente sul piano pratico) ambiti di compresenza di forme ibride (o miste) di « quasi-mercato » e di « quasi-organizzazione ».

Dunque la coesione imprescindibile teorizzata dalla dottrina classica si

attenua, lasciando una visione forse che trovano ad es intense, a prescin

7. Conclusioni

L'apprezzame zioni poste a confro lare fase storica ed contributi concettu

Le peculiarità economici hanno in dali che il gruppo categorie concettua

La dottrina ch va della grande impo 28), e tale caratteri zione nell'esistenza bile. I profondi mut situazione di crisi c novità che a loro aspetti, le categorie

I molteplici el delle modalità inter potrebbero forse op al dissimile grado c piuttosto al difforme che presumibilmente

Risultano quali che potrebbero consi li diverse, elementi d sopra rilevate.

Si riscontra inn modalità di avvicina un lato, qualifica i c tradizionale impostaz manifestazioni di vita la metodologia inter

attenua, lasciando spazio a confini ormai flessibili e meno marcati (secondo una visione forse non sufficientemente attenta ai veri motivi di unitarietà, che trovano ad esempio nella *finalità del reddito* una delle espressioni più intense, a prescindere dalla forma di governo dell'impresa prescelta).

7. Conclusioni

L'apprezzamento consapevole e la valutazione oggettiva delle due posizioni poste a confronto non può dissociarsi dalla considerazione della particolare fase storica ed economica nel cui ambito sono stati elaborati i diversi contributi concettuali.

Le peculiarità del contesto ambientale caratterizzanti i diversi stadi economici hanno infatti condizionato non solo le funzioni economico-aziendali che il gruppo è stato chiamato ad assolvere, ma pure le modalità e le categorie concettuali con le quali esso è stato interpretato.

La dottrina classica ha configurato il gruppo quale *variante organizzativa della grande impresa*, o come forma-tipo della medesima (Azzini, 1968, p. 28), e tale caratterizzazione ha trovato, almeno in parte, la propria giustificazione nell'esistenza di un contesto ambientale per così dire stabile e prevedibile. I profondi mutamenti intervenuti a partire dagli anni '60 e la connessa situazione di crisi concomitanti e successive hanno introdotto elementi di novità che a loro volta hanno reso non più adeguate, almeno per taluni aspetti, le categorie interpretative individuate precedentemente.

I molteplici elementi di differenziazione che emergono dall'indagine delle modalità interpretative proposte dai due filoni di ricerca in esame potrebbero forse opportunamente ascrivere non tanto alla diversa natura o al dissimile grado di complessità della realtà economica indagata quanto piuttosto al difforme atteggiamento concettuale assunto rispetto a fenomeni che presumibilmente non hanno subito modificazioni sostanziali.

Risultano qualificanti a tale riguardo almeno tre fattori di discrepanza che potrebbero considerarsi, in quanto espressione di ipotesi teorico-dottrinali diverse, elementi determinanti e causali delle difformità interpretative più sopra rilevate.

Si riscontra innanzitutto una *diversità di approccio* che influisce sulle modalità di avvicinamento all'oggetto di studio. L'Economia Aziendale da un lato, qualifica i contributi della dottrina classica e conformemente alla tradizionale impostazione zappiana indaga « le condizioni di esistenza e le manifestazioni di vita dell'azienda » in quanto istituto economico; dall'altro, la metodologia interpretativa elaborata dallo schema transazionale risulta

invece da un complesso di apporti conoscitivi propri di economisti, o meglio di cultori di *Industrial Economics* (economia di settore).

La teoria transazionale risente in particolare della discrasia che nel corso degli anni '60 e '70 altera la stabilità del rapporto tra micro e macroeconomia; la tendenza e l'aspirazione a indagini fedeli alla realtà e alla prassi precipita nella complessità, e la *diade gerarchia-mercato viene elevata a modello risolutivo generalissimo, applicabile alla quasi totalità delle manifestazioni economiche*.

La diversità di approccio risulta altresì costitutiva ed esplicativa di un ulteriore elemento di difformità connesso alla scelta dell'*oggetto di studio*: l'azienda (e similmente il gruppo) per la teoria classica; il sistema economico in una prospettiva « microeconomica-moderna » per la dottrina transazionale.

Nella vocazione scientifica propria dell'Economia Aziendale trova dunque giustificazione il fatto che dei gruppi la dottrina classica tenda a investigare gli aspetti di gestione, organizzazione e rilevazione, ossia di attività che nel loro insieme interconnesso costituiscono l'ambito di indagine prioritario della « scienza dell'amministrazione d'azienda ».

Nell'impostazione williamsoniana viceversa il gruppo diviene semplice momento di combinazione e composizione di gerarchia e mercato nell'ambito del sistema economico generale, origine ed essenza, quest'ultimo, del processo investigativo; e l'istituto economico (sia esso l'azienda o il gruppo di imprese) si configura non come « categoria fondante » della speculazione ma come « categoria derivata » dalla speculazione.

Ultimo elemento discretivo il diverso grado di *adesione* delle due dottrine agli *impianti teorici neoclassici*: accoglimento più o meno esplicito e in forme mediate (con le implicazioni – e se vogliamo – le limitazioni che tale adesione comporta) per la dottrina classica; critica e allontanamento progressivo per la metodologia interpretativa « duale ».

All'osservazione e allo studio dell'azienda quale istituto operante in condizioni di staticità e di perfetto funzionamento del mercato si sostituisce la riconsiderazione delle premesse neoclassiche e dunque l'indagine delle caratteristiche di inefficienza e instabilità del sistema economico, mentre i fallimenti del mercato (*failures*) divengono ragion d'essere dell'azienda, intesa come organizzazione gerarchica.

Giova rilevare peraltro che sebbene il rifiuto e la negazione delle premesse neoclassiche abbiano condotto la modellizzazione transazionale a riconoscere l'esistenza e ad attribuire rilevanza economica a una categoria ulteriore di costi, rimangono pur sempre nella teorizzazione elementi di comunanza e continuità con l'impostazione tradizionale; continuità che trova

espressione tanto all'approccio williamsoniano quanto all'ottimizzante in cui la gerarchia è rappresentata. Si osservi, per le specializzazioni tradizionali, l'evoluzione, risultata trovata – nel modo di altri termini, pare ancorata al piano di riferimento – nella teoria economica che potrebbe definirsi

AZZINI L., *I gruppi*, M

CASELLI L.-FERRANDO I
Franco Angeli, 15

CASSANDRO P.E., *I gruppi*

COASE R.H., "The Nature of the Firm"

CORVI E., *Il gruppo nei*

KOUTSOYIANNIS A., *Microeconomics*

LAI A., *Le aggregazioni*

ONIDA P., *Le dimensioni*

VICARI S., *Nuove dimensioni*

WILLIAMSON O.E., *Markets and Hierarchies*

GROUPS OF COMPANIES AND MARKET REPRESENTATIONS

Business groups in industrial economies. The two main streams of thought which considers the business represented by the transaction of "market and hierarchy"

misti, o meglio

scrasia che nel
micro e macroe-
lità e alla prassi
levata a model-
manifestazioni

PLICATIVA di un
getto di studio:
ema economico
dottrina transa-

dale trova dun-
enda a investi-
di attività che
azione priorita-

viene semplice
cato nell'ambi-
est'ultimo, del
da o il gruppo
la speculazione

elle due dottri-
o esplicito e in
azioni che tale
mento progres-

to operante in
to si sostituisce
delle caratteri-
tre i fallimenti
a, intesa come

negazione delle
transazionale a
una categoria
ne elementi di
nuità che trova

espressione tanto nell'individualismo metodologico quanto nell'applicabilità all'approccio williamsoniano del paradigma neoclassico di comportamento ottimizzante in condizioni di mercato.

Si osservi, per concludere, che se il graduale superamento delle concettualizzazioni tradizionali può da un lato valutarsi quale avanzamento ed evoluzione, risulta dall'altro difficile ritenere che tale rinnovamento abbia trovato – nel modello transazionale – compimento pieno ed esaustivo; in altri termini, pare che la teoria di O.E. Williamson – in non pochi casi ancorata al piano del « dover essere » – non sia stata in grado di introdurre nella teoria economica generale il *quid novi* necessario al superamento di ciò che potrebbe definirsi « idealismo classico ».

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- AZZINI L., *I gruppi*, Milano: Giuffrè, 1968.
- CASELLI L.-FERRANDO P.M.-GOZZI A., *Il gruppo nell'evoluzione del sistema aziendale*, Milano: Franco Angeli, 1990.
- CASSANDRO P.E., *I gruppi aziendali*, Bari: Cacucci, 1988.
- COASE R.H., "The Nature of the Firm", *Economica*, No. 4, 1937.
- CORVI E., *Il gruppo nell'economia dell'azienda industriale*, Milano: EGEA, 1989.
- KOUTSOYIANNIS A., *Microeconomia*, Milano: Etas Libri, 1985.
- LAI A., *Le aggregazioni di imprese*, Milano: Franco Angeli, 1990.
- ONIDA P., *Le dimensioni del capitale d'impresa*, Milano: Giuffrè, 1939.
- VICARI S., *Nuove dimensioni della concorrenza*, Milano: EGEA, 1989.
- WILLIAMSON O.E., *Markets and Hierarchies*, New York: The Free Press, 1975.

GROUPS OF COMPANIES: CLASSICAL VS. WILLIAMSONLIKE INTERPRETATIONS

Business groups represent one of the most important features of modern industrial economies. Studies regarding these entities have been conducted along two main streams of thought. The first one is represented by the classic theory, which considers the business group as a unitary system. The second one can be represented by the transactional model, which describes business groups in terms of "market and hierarchy".

This article points out the two aforesaid interpretations in their similarities and differences, emphasizing in the meantime the same and unique reality of business groups which – with minor modifications – has been lasting since the nineteenth century.

Il Consiglio Nazionale delle Ricerche ha contribuito alle spese di pubblicazione di questa rivista.

STUDI IN MEMORIA DI TULLIO BAGIOTTI
ESSAYS IN MEMORY OF TULLIO BAGIOTTI

Comitato Promotore
Sponsoring Committee

F. Caffè
G. Demaria
G. Di Nardi
G. Franco
P. Sylos Labini

F. von Hayek
G. Myrdal
F. Perroux
R. A. Samuelson
B. S. Yamey

Curatori
Editors

A. Agnati
D. Cantarelli
A. Montesano

Scritti di/Papers by: A. Agnati, M. Allais, H. Arndt, G. Barbieri, H. Bartoli, P. Bassetti, W.J. Baumol, G. Becattini, M.J. Beckmann, L. Beltran, G. Borelli, W. Braeuer, F. Brambilla, M. Bronfenbrenner, F. Bruni, F. Caffè, D. Cantarelli, U. Caprara, C. Carli, A. Cova, C. Dagum, V. Del Punta, G. Demaria, B. Dmytryshyn, P. Dubey, R. Faucci, G.R. Feiwel, V.P. Filios, V. Filosa, P.C. Fishburn, G. Fodella, G. Gaburro, O. Garavello, I. Gasparini, F. Gehrels, N. Georgescu-Roegen, A.L. Gitlow, G. Goisis, W.D. Grampp, H. Guitton, L.C. Harriss, K. Holbik, E. James, W. Krelle, R.E. Kuenne, G. Landenna, W. Leinfellner, L. Lenti, J.M. Letiche, S. Lombardini, G. Lunghini, M. Manfredini Gasparetto, J.A. Martellaro, A. Martinelli, A. Mauri, F. Meacci, M.A.G. van Meerhaeghe, R. Molesti, A. Montesano, M. Monti, T. Negishi, H. Onoe, A. Pellanda, W.W. Pommerehne, P.L. Porta, A. Quadrio Curzio, R.E. Quandt, A.N. Rugina, O. Scarpat, C. Secchi, H.F. Sennholz, Y. Shionoya, M. Shubik, I. Sobel, S.C. Sufrin, M. Talamona, J. Tinbergen, J.E. Weinrich, S. Weintraub, J.K. Whitaker, B.S. Yamey, G. Zalin, S. Zamagni, O. Zinam.

1988. In 8°, pp. LX-1366 L. 120.000

EDIZIONI CEDAM - PADOVA