

La cosiddetta “economia dell’informazione” ci mostra come l’esistenza di asimmetrie informative, in varie circostanze, rappresenti a pieno titolo una categoria di “fallimenti del mercato” in aggiunta a quelli tradizionalmente noti (esternalità, ecc.).

Un altro tipo di analisi sui limiti del mercato ci è offerto dalla cosiddetta “teoria” dei costi di transazione (peraltro anch’essa interessata da problemi di informazione - costosa da ottenere – ma non solo da questi).

Questa lezione sarà dedicata ad una presentazione introduttiva di tale approccio.

- Si definiscono legati alla transazione tutti i costi necessari per giungere alla conclusione di un contratto, e conseguentemente all'effettuazione della transazione stessa, **in aggiunta** al corrispettivo in senso stretto
- Tradizionalmente noti:
  - Costi di comunicazione
  - Costi di trasporto e oneri connessi (es. assicurazioni)
  - Operazioni accessorie (es. pratiche doganali, autorizzazioni, ecc.)
- In seguito al pionieristico lavoro di Coase (1937) l'attenzione si è allargata a tutti i costi (monetari e non) legati a:
  - Acquisizione delle informazioni rilevanti
  - Stesura dei contratti
  - Controllo delle prestazioni
  - ...

- **Coase, Ronald H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4: 386-405.**
- We may sum up this section of the argument by saying that the operation of a market costs something and by forming an organisation and allowing some authority (an "entrepreneur") to direct the resources, certain marketing costs are saved. The entrepreneur has to carry out his function at less cost, taking into account the fact that he may get factors of production at a lower price than the market transactions which he supersedes, because it is always possible to revert to the open market if he fails to do this. [Coase, 1937, p. 392]

- A firm becomes larger as additional transactions (which could be exchange transactions co-ordinated through the price mechanism) are organised by the entrepreneur and becomes smaller as he abandons the organisation of such transactions. [Coase, 1937, p. 393]
- The point has been made in the previous paragraph that a firm will tend to expand until the costs of organising an extra transaction within the firm become equal to the costs of carrying out the same transaction by means of an exchange on the open market or the costs of organising in another firm. [Coase, 1937, p. 395]

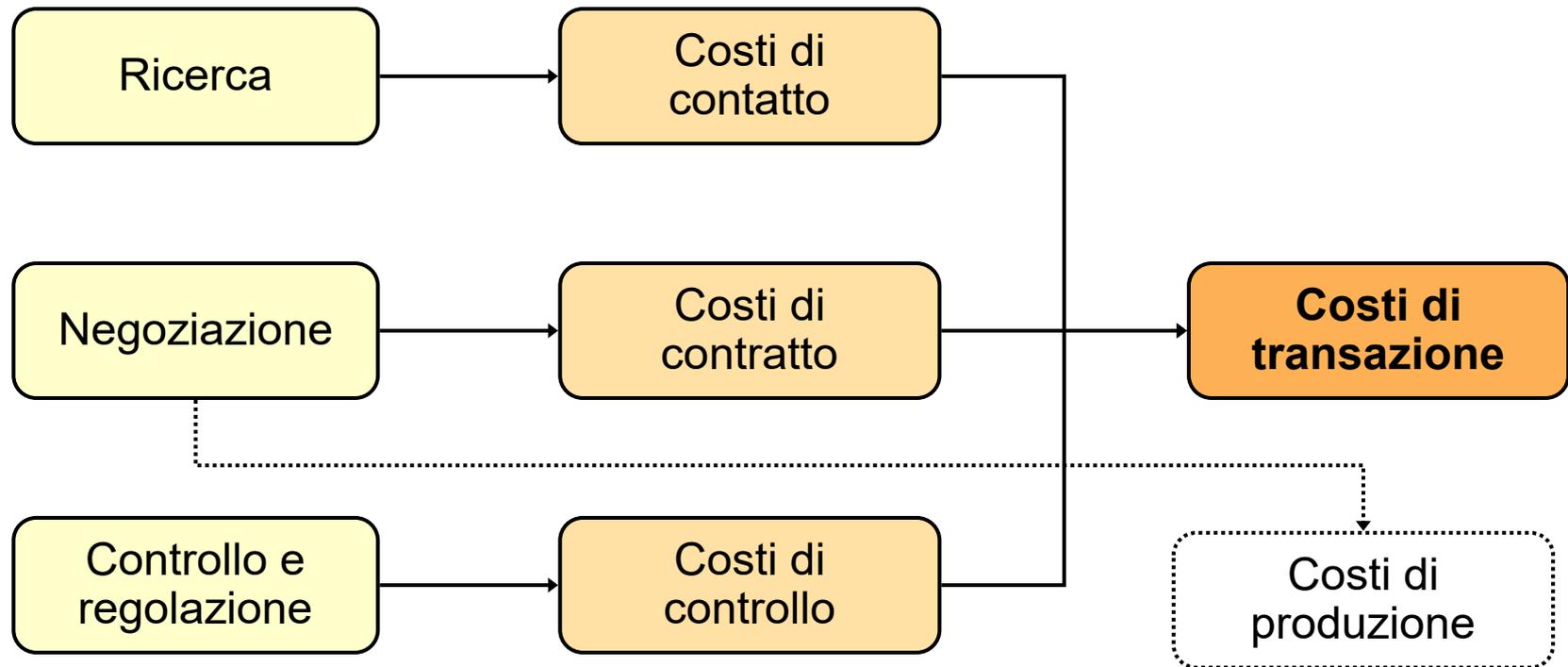
- Inventions which tend to bring factors of production nearer together, by lessening spatial distribution, tend to increase the size of the firm. **Changes like the telephone and the telegraph which tend to reduce the cost of organising spatially will tend to increase the size of the firm.** [Coase, 1937, p. 397]

Fa pensare, no?

# Costi di transazione (2/7)

## Fasi della transazione

## Costi



# Costi di transazione (3/7)

Una prima implicazione (Coase, 1937)

- L'esistenza di costi di transazione giustifica il sorgere di imprese come organizzazioni, la cui funzione consiste nell'internalizzare una serie di transazioni che comporterebbero un'onerosità maggiore se effettuate tramite il mercato (a causa dei costi di transazione)
- La questione rilevante è il confronto:



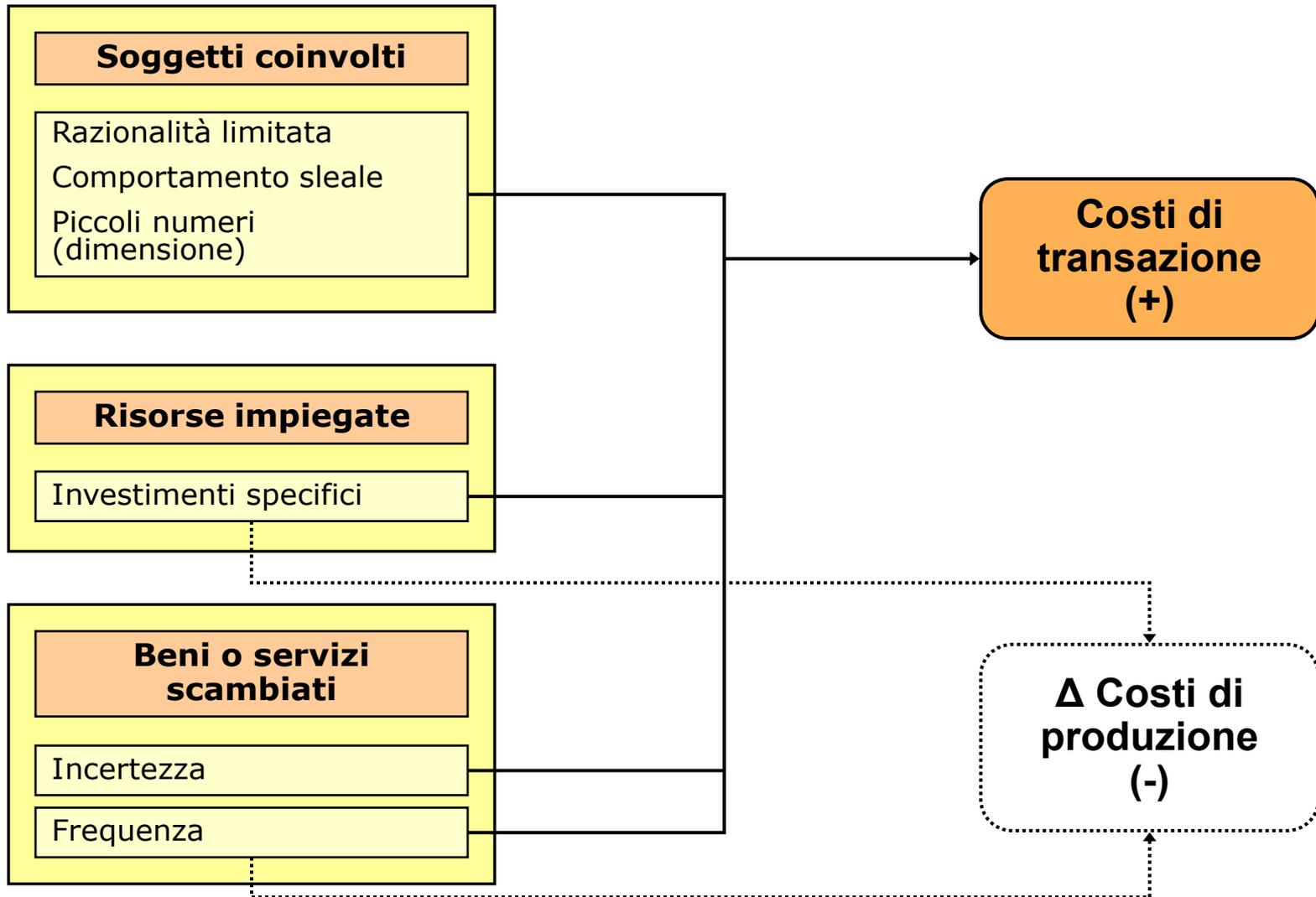
- Se  $>$  → produzione interna all'organizzazione
- Se  $<$  → ricorso al mercato

- Tale relazione determina, tra l'altro, la dimensione ottimale dell'impresa

- Tutto ciò potrebbe sembrare una “riedizione” dell’alternativa “make or buy”, ben nota fra i criteri solitamente adottati per il controllo dei costi di gestione
- È possibile però constatare, anche sulla base dei successivi lavori di Williamson (1975, 1985, 2002), come le possibili implicazioni siano di più ampia portata, e la casistica possibile risulti molto più articolata di quanto potrebbe apparire a prima vista
- I fattori e le circostanze che possono influire sul livello dei costi di transazione sono infatti legati a:
  - (Numero di) soggetti coinvolti
  - (Tipologia di) risorse impiegate dalle parti
  - (Tipologia di) beni o servizi scambiati

- Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York, The Free Press.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, NY, The Free Press.
- Williamson, O. E. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives* 16(3):171-195.

# Costi di transazione (5/7)



- Si noti la difficoltà, se non l'impossibilità, di fornire una classificazione completa dei casi possibili a causa di:
  - Molteplicità delle circostanze potenzialmente in grado di influire sui costi di transazione.
  - Difficile/incerta classificazione e misurabilità.
- Per una coppia di variabili, **frequenza della transazione** e **specificità delle risorse impiegate**, è comunque possibile individuare una schematizzazione delle possibili configurazioni ottimali delle transazioni, se non altro a titolo di esempio.

# Costi di transazione (7/7)

Frequenza transazioni	Risorse impiegate		
	Standard	Miste	Altamente specifiche
Occasionale	Mercato con contratti standard (compravendita)	Mercato con contratti trilaterali (presenza di forti clausole arbitrali)	
Ricorrente		Mercato con contratti bilaterali (contratti "speciali")	Impresa

# La scelta fra mercati e organizzazioni: aspetti generali (1/3)

- L'economia dei costi di transazione non è limitata alle imprese, ma si pone il più ambizioso obiettivo di individuare tra le diverse strutture di controllo quella che garantisce la **minimizzazione dei costi totali** (costi di produzione + costi di transazione) nelle diverse tipologie di transazioni.
- Considerando i diversi effetti dei vari fattori sui costi di produzione da un lato, ed i costi di transazione dall'altro, emergono due meccanismi di coordinamento alternativi: i “**mercati**” e le “**organizzazioni** (gerarchiche)”.
- Il **mercato** risulta essere la forma più efficiente di governo delle transazioni quando è possibile realizzare **contratti istantanei ed esaustivi**, in presenza di bassa incertezza, di agevole identificabilità dell'oggetto della transazione, di assenza di investimenti specifici, e di elevata sostituibilità tra le parti (ovvero, in altri termini, quanto più il mercato risulta “**concorrenziale**”).
- Quando tali condizioni non si realizzano, nemmeno approssimativamente, si configura una **crisi del mercato** e la conseguente necessità di “**internalizzare**” la transazione, sostituendo alla contrattazione di mercato il controllo della relazione basato sull'autorità gerarchica.

# La scelta fra mercati e organizzazioni: aspetti generali (2/3)

In tali circostanze la superiorità di una organizzazione gerarchica rispetto al mercato sarebbe basata sulla sua intrinseca capacità di:

- **ridurre i costi di transazione** sostituendo a ripetuti contratti di mercato un unico contratto di impiego e sfruttando la propria capacità di controllo sulle risorse;
- ottenere **comunicazioni più efficienti**, sia per la maggior fiducia reciproca (che comporta, fra l'altro, maggiore attendibilità delle informazioni scambiate), sia per i minori effetti della "razionalità limitata" e dell'inevitabile imprecisione/ambiguità del linguaggio;
- **risolvere eventuali vertenze** con maggiore facilità, data la possibilità di evitare il ricorso ad un arbitro/giudice esterno;
- **limitare i rischi derivanti da comportamenti opportunistici**, grazie al controllo esercitabile;
- **economizzare i costi di controllo**, correlando la remunerazione dei singoli ai comportamenti effettivamente verificati.

# La scelta fra mercati e organizzazioni: aspetti generali (3/3)

- Potrebbe quindi sembrare che lo spazio delle organizzazioni sia destinato a crescere indefinitamente a scapito di quello del mercato, ma ciò non è. Occorre infatti osservare che:
  - gli ultimi tre punti richiamati in precedenza non valgono in assoluto, ma ammettono **numerose eccezioni** (come abbiamo visto sottolineato nell'ambito della teoria economica dell'informazione);
  - l'organizzazione gerarchica comporta **costi propri** che possono giungere, in varie circostanze, a superare i costi di transazione.
- Possiamo infine concludere osservando che i limiti evidenziati nelle due principali forme di coordinamento di decisioni economiche suggeriscono la **necessità della presenza di un altro tipo di struttura sociale** in grado di ridurre i costi di transazione: le **istituzioni**.
- Le regole istituzionali (ed in particolare quelle riguardanti istituzioni di particolare rilevanza economica), contribuiscono (ad esempio riducendo l'incertezza, sanzionando comportamenti sleali, ecc.) a **limitare proprio quelle circostanze che favoriscono il sorgere di elevati costi di transazione**. In loro assenza molte transazioni sarebbero troppo costose da realizzare e dovrebbero essere internalizzate con significative perdite di efficienza complessiva

# Il cammino compiuto

