

BIBLIOTECA
DELL' ECONOMISTA

QUARTA SERIE

VOLUME QUARTO — PARTE SECONDA

BIBLIOTECA
DELL' ECONOMISTA

SCELTA COLLEZIONE

DELLE PIÙ IMPORTANTI PRODUZIONI

DI

ECONOMIA POLITICA

ANTICHE E MODERNE, ITALIANE E STRANIERE

QUARTA SERIE

DIRETTA DA

S. COGNETTI DE MARTIIS

Professore di Economia politica nella Regia Università di Torino.

Continuata da **P. JANNACCONE**

Professore di Economia politica nella Regia Università di Siena.

VOLUME QUARTO — PARTE SECONDA

P. JANNACCONE

IL COSTO DI PRODUZIONE

RICCARDO T. ELY

MONOPOLI E SINDACATI INDUSTRIALI (TRUSTS)

G. W. JENKS

LA QUESTIONE DEI SINDACATI INDUSTRIALI (TRUSTS)

TORINO

UNIONE TIPOGRAFICO-EDITRICE TORINESE

GIÀ DITTA POMBA E C.

1904

ECONOMIA
DEL
CAPITALE

PARTE SECONDA

P. JANNACCONE

IL COSTO DI PRODUZIONE

RICCARDO T. ELY

MONOPOLI E SINDACATI INDUSTRIALI (TRUSTS)

Traduzione dall'inglese del Dott. PAOLO CONTE

G. W. JENKS

LA QUESTIONE DEI SINDACATI INDUSTRIALI (TRUSTS)

Traduzione dall'inglese di E. JANNACCONE



TORINO

UNIONE TIPOGRAFICO-EDITRICE TORINESE

GIÀ DITTA POMBA E C.

1904

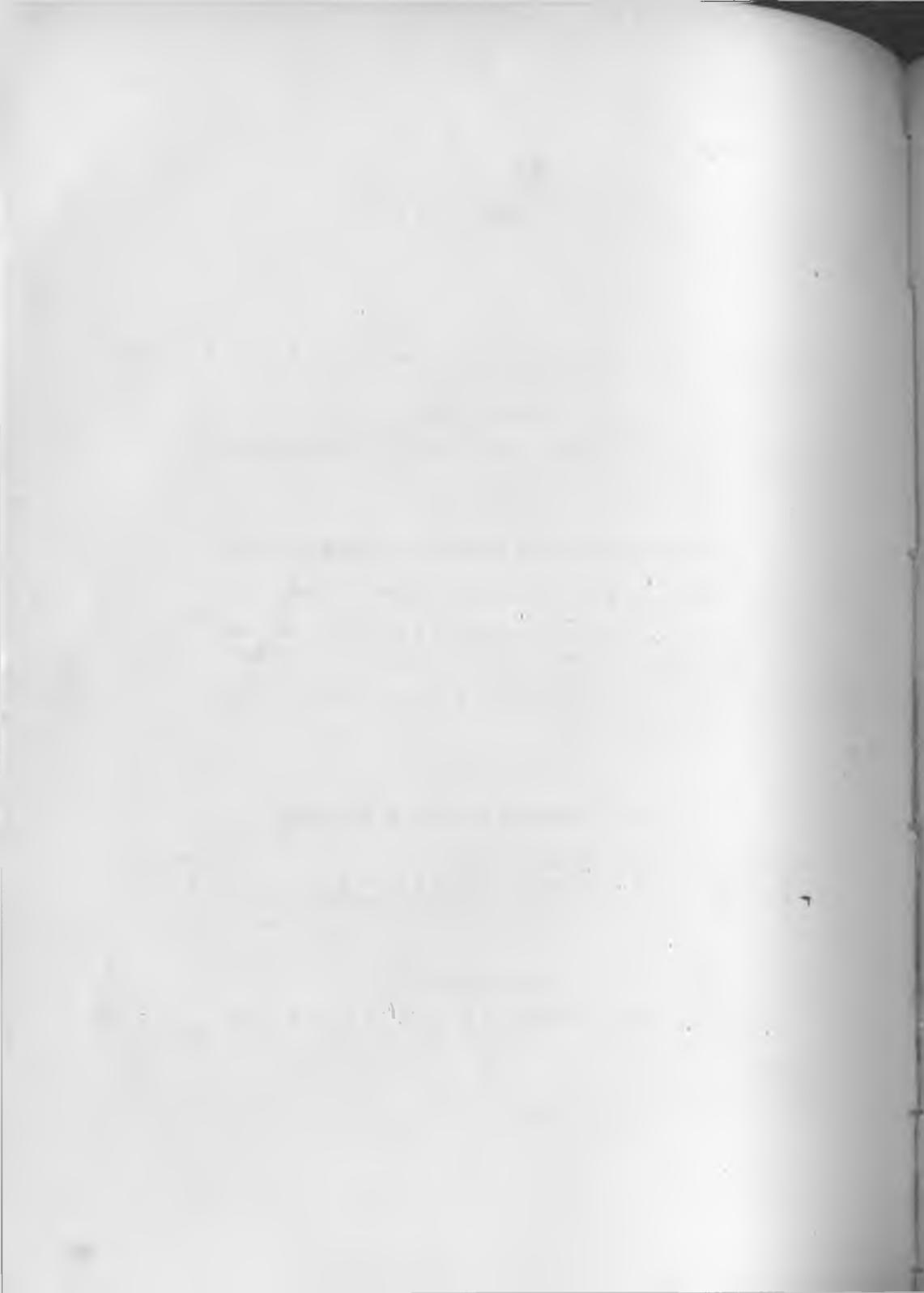
La Società Editrice intende riservarsi tutti i diritti di Proprietà letteraria sulle parti originali, e sulla traduzione delle opere inserite nella Collezione, a norma delle vigenti Leggi e Trattati internazionali.

AVVERTENZA

Per l'immaturo perdita del Prof. SALVATORE COGNETTI DE MARTIIS, venne a mancare in questo volume la promessa *Prefazione*.

P. JANNACCONE

IL COSTO DI PRODUZIONE



MONOPOLI
E
SINDACATI INDUSTRIALI (« TRUSTS »)

DI
RICCARDO T. ELY

*Dottore in filosofia ed in leggi,
Professore di Economia politica e Direttore della Scuola di Economia,
Scienza politica e Storia nell'Università del Wisconsin*

Prima traduzione italiana autorizzata dall'Autore

DEL
Dott. PAOLO CONTE



Madison, Wisconsin, 28 settembre, 1901.

Al Prof. PASQUALE JANNACCONE,
dell'Università di Cagliari.

Mio caro Collega,

Il lavoro di traduzione del mio libro *Monopolies and Trusts* è stato mandato innanzi rapidamente, e sono lieto di sapere che essa sarà presto pubblicata.

Disgraziatamente io sarò costretto a privarmi della soddisfazione di preparare per la traduzione italiana una Prefazione speciale. In quest'epoca mi trovo ad essere sovraccarico di lavoro, ed in novembre dovrò fare una gita sulle coste del Pacifico, e rimarrò assente da Madison per qualche tempo.

Speravo in quella Prefazione di poter maggiormente spiegare certi punti intorno ai quali può generarsi qualche malinteso. In particolar modo desideravo mettere più chiaramente in vista il significato del prezzo di monopolio come « prezzo a classi », dimostrando come ciò introduca una modificazione radicale al punto di vista adottato da altri scrittori, come il prof. Marshall. Questi afferma che il monopolista diminuisce spesso il prezzo al fine di ampliare il suo mercato. Io credo che questo sia un errore. Quello che osserviamo nel nostro paese è che il monopolista tenta di differenziare i prezzi in modo tale da conseguire la clientela di una nuova classe di consumatori, conservando in pari tempo gli altri al prezzo antico. Meglio che da qualsiasi altro esempio ciò è messo in evidenza, nel nostro paese, dalla grande quantità di tariffe praticate dalle ferrovie pel trasporto dei viaggiatori. Abbiamo il biglietto a prezzo ordinario, pel quale in questa parte del paese, e generalmente dappertutto negli Stati Uniti, si pagano dollari 0,03 per miglio. Abbiamo quindi, nelle vicinanze delle grandi città, quelli che si chiamano biglietti mensili o *commutation tickets*, che si mettono in vendita ad un prezzo molto più basso e danno origine ad una nuova categoria di traffico. P'oscia abbiamo i biglietti di famiglia per cinquanta gite, per le località situate in vicinanza delle grandi città. Un biglietto vale per cinquanta viaggi. Ed il costo per ogni viaggio è assai meno di dollari 0,03 per miglio, ma non così basso come quello dei *commutation tickets*.

Questi biglietti per cinquanta gite raggiungono ancora una classe differente di pubblico. Abbiamo inoltre due o tre altri generi di biglietti. Che io ricordi, non v'è stato invece nessun cambiamento nella tariffa dei biglietti ordinari per i viaggi, in qualsiasi parte degli Stati Uniti dove io ho vissuto. Per quanto lontano arriva la mia memoria, questo prezzo è sempre stato di dollari 0,03 per miglio. Invece, nei tempi ch'io posso ricordare, il differenziamento dei prezzi in diverse classi ha avuto uno sviluppo notevole in fatto di biglietti pel trasporto dei passeggeri. Attualmente vi sono, forse, una mezza dozzina di biglietti di genere differente, ognuno dei quali tende a toccare una classe diversa di viaggiatori. Ed intanto, come ho detto ripetute volte, il biglietto ordinario conserva l'antico prezzo. Pertanto le ferrovie non hanno tentato, come regola, certamente almeno nella parte meno nuova del paese, di estendere il loro movimento di viaggiatori col ridurre i prezzi, ma piuttosto col favorire lo sviluppo di nuove classi di viaggiatori, mediante speciali biglietti che possono essere adoperati solo da quella data classe. Un altro esempio è fornito dai biglietti di 2000 miglia. Se un individuo viaggia per 2000 miglia, egli consegue, in molte parti del paese, una riduzione pressochè di un terzo. Lo scopo è di incoraggiare e rendere possibili una certa categoria di viaggi, mentre rimangono ferme le vecchie tariffe per i biglietti ordinari.

Si potrebbero portare moltissimi altri esempi di prezzi di monopolio foggiate su questo tipo di prezzi a classi. Penso però che basti quanto ho detto per mettere in rilievo, più chiaramente di qualsiasi altra cosa che io abbia detto nel mio libro, la differenza tra il mio punto di vista e quello che è adottato generalmente, e che è chiaramente esposto da Marshall.

Probabilmente Ella potrà dar forma a quanto ho detto, in modo da usarne come Nota per illustrare il Capitolo sul prezzo di monopolio, o potrebbe anche darvi posto nella sua Prefazione, qualora abbia intenzione di scriverne una. Lascio ogni cosa al suo giudizio. Se Ella pensa che ciò che ho detto aggiunga qualche cosa che meriti, ne faccia uso. Ciò che avrei desiderato sarebbe stato di svolgere completamente questo punto e di darvi forma scientifica. Sonvi inoltre uno o due altri punti che avrei desiderato di svolgere più ampiamente. Qualora vi fosse la possibilità della richiesta per una nuova edizione della traduzione italiana, potrei sperare allora di scrivere la mia Prefazione speciale. In caso diverso, potrò forse sottoporre in qualche altro modo le mie idee all'attenzione dei lettori italiani.

Desidero ancora una volta ringraziarla sinceramente per aver voluto includere il mio libro nella *Biblioteca dell'Economista*. Sono lieto di aver questa occasione di rivolgermi ai lettori italiani. Confido che entro qualche anno sarò al caso di passare qualche tempo in Italia e fare la sua personale conoscenza e quella di altri economisti italiani.

Suo dev^{mo}

RICCARDO T. ELY;

MONOPOLI E SINDACATI INDUSTRIALI (« TRUSTS »)

CAPITOLO I.

Il concetto di monopolio.

Il primo passo a rimuovere l'imbarazzante confusione di concetti nella discussione, oggi in voga, sui monopoli e sui Sindacati industriali (*trusts*) è fatto quando del monopolio sia data una chiara ed accurata definizione. Il vocabolo « monopolio », dal quale dobbiamo prendere le mosse per una trattazione scientifica del nostro argomento, rappresenta nel concetto popolare non solamente molte idee disparate, ma ancora una molteplicità di idee, delle quali alcune sono tra di loro in aperto contrasto. Due secoli addietro, Locke espresse l'opinione che le dispute debbono attribuirsi principalmente al fatto che da parte dei contendenti non si attribuisce ad un vocabolo comune l'identico significato, cosicchè, mentre essi presuppongono di discorrere intorno ad un unico e medesimo oggetto, stanno effettivamente discorrendo di argomenti differenti. Egli adduce l'esempio di una dotta controversia a cui egli una volta ebbe ad assistere, concernente la questione « se qualche sostanza liquida passasse attraverso i filamenti dei nervi », e soggiunge che, dopo che il dibattito s'era prolungato per qualche tempo, essendo egli « abituato a sospettare che la massima parte delle dispute s'aggira intorno al significato delle parole, piuttosto che dipendere da una differenza reale nella concezione delle cose », richiese che i disputanti, prima di procedere più oltre nelle loro argomentazioni, definissero innanzi tutto il vocabolo « sostanza liquida » (*liquor*). Ciò diede fine alla controversia, perchè essi, nel portare il loro esame sul vocabolo, che per ciascuno di loro era il simbolo di un'idea differente, s'accorsero che la loro discussione portava solamente sull'uso di un vocabolo, mentre essi erano d'accordo nei concetti. Locke esprime eziandio il parere « che non è vergognoso il chiedere alle persone il significato delle loro parole », perchè « non è vergognoso il dichiarare di non sapere quale precisa idea una data voce rappresenta nella mente di un'altra persona, se prima questa non me la esprime chiaramente in una maniera che non sia l'adoperare semplicemente quel suono ».

Per quanto non possa attendersi che una definizione precisa del vocabolo « monopolio » sia per produrre armonia di vedute circa i monopoli ed i *trusts*, tuttavia essa spiana la strada ad una illuminata discussione dei problemi scientifici e pratici che essi presentano ed alla loro soluzione. Si deve pure osservare che, ove nessuno prendesse parte alla discussione di tali problemi se prima non sia in grado di spiegare chiaramente a sè stesso ed

agli altri che cosa egli abbia in mente quando usa la parola « monopolio », l'estensione della disputa sarebbe per qualche tempo sensibilmente diminuita, mentre, d'altro canto, la migliorata qualità delle opinioni emesse intorno all'argomento potrebbe essere un compenso sufficiente alle minori proporzioni in cui si conterrebbero.

È però mestieri ammettere che la confusione dei concetti intorno al nostro soggetto si estende al di là del grosso pubblico, fino ai nostri economisti. Da parte di essi, come da parte del grosso pubblico, ogni sorta di cose, con caratteristiche essenzialmente differenti, sono state frequentemente messe assieme, come monopoli. Finchè questa condizione di cose dura, non può mancare di continuare la confusione nei concetti. Ed i motivi della confusione sono ovvii. Il vocabolo « monopolio », quando è adoperato molto ampiamente, abbraccia nel suo significato diverse categorie di attività economiche, e la mente riferisce le caratteristiche di una data forma di attività ad un'altra che di alcune di queste caratteristiche manca completamente. Quando poi tutto ciò viene in discussione, la confusione si accresce se lo stesso vocabolo esprime diversi concetti, perchè, non solo il pensiero d'ognuno dei contendenti passa da una forma ad un'altra, ma il pensiero d'ognuno, paragonato con quello dell'altro, si muove diversamente ed irregolarmente, cosicchè essi frequentemente stanno discorrendo di cose differenti, mentre immaginano di discutere intorno allo stesso oggetto; e lo scopo di una discussione illuminata, diretta a conseguire il mutuo accordo, è frustrato.

Evidentemente, vi sono alcune ampie e vaghe nozioni, a cui la discussione corrente intorno ai monopoli si può richiamare. In maniera generale, sarà senza dubbio ammesso da ognuno che vi è una distinzione tra la perfetta libera concorrenza ed il monopolio. Un esame degli scritti e dei discorsi popolari da un canto, e della letteratura economica dall'altro, dimostra a chiare note che il monopolio, nella mente di quasi tutti, se non di tutti, si differenzia dalla concorrenza assoluta. La differenza può essere leggiera o grande, ma è generalmente ammessa. Non vi è nessun vocabolo a cui, nell'uso generale, il monopolio sia così antagonistico, come è alla concorrenza; e questo fatto deve costituire il nostro punto di partenza.

Senza intendere adesso di esporre una storia della teoria del monopolio (1), è istruttivo traceciare attraverso pochi autori tipici l'evoluzione subita dal concetto del monopolio come qualche cosa di diverso dalla libera e perfetta concorrenza. E per il nostro scopo noi non possiamo cominciare meglio che con William Nassau Senior, uno dei più eminenti economisti della scuola classica inglese, il quale purtroppo è stato immeritatamente trascurato. Per quanto Senior abbia mancato di svolgere e di elaborare a sufficienza il proprio pensiero, ciò che egli scrisse era molto suggestivo, ed in ispecie nel campo del monopolio avrebbe dovuto dare migliori frutti in ordine allo svolgimento delle teorie economiche. Ma la parte considerevole dell'*Economia politica* di Senior,

(1) Ciò sarà fatto altrove, nell'opera « La distribuzione della ricchezza » (*The distribution of Wealth*) di cui il presente volume è solo una piccola parte.

che ha attinenza col monopolio, per quanto nuova e pregevole al suo tempo, sembra essere stata la parte del suo trattato che fu più d'ogni altra trascurata.

Si arriva d'un tratto al cuore dell'argomento, se si esamina il seguente passo tolto dall'*Economia politica* di Senior, nel quale si trova una definizione del monopolio e del monopolista: « Ora è chiaro che la produzione in » cui non ha concorso nessun agente naturale appropriato è la sola produzione » che è stata fatta in circostanze di concorrenza perfettamente uguale. E » quanto pochi sono i beni la cui produzione non è stata in verun stadio assi- » stita da particolari circostanze di favore nel suolo o nella situazione, o da » straordinarie attitudini fisiche o mentali, o da processi generalmente scon- » sciuti ovvero protetti per legge contro le imitazioni! Nei casi in cui si è » ottenuto il sussidio di questi agenti, a cui abbiamo dato il nome generico » di agenti naturali, il risultato è molto più pregevole che il risultato di una » equivalente quantità di lavoro e di astinenza non assistita da consimili aiuti. » Un prodotto così ottenuto si dice oggetto di un monopolio, e monopolista » chi si è appropriato un agente naturale di tal sorta » (1).

Secondo Senior, adunque, monopolio è qualunque cosa che conferisce a chi ne gode uno speciale e particolare privilegio economico, qualunque sia poi questo speciale e particolare privilegio. Monopolio significa per Senior produzione effettuata in condizioni di concorrenza non perfettamente identiche, ma bensì, al contrario, in condizioni nelle quali identici sforzi, siano soggettivi od oggettivi, o gli uni e gli altri insieme, apportano disuguali benefizi ai produttori (2). Diverse cause di monopolio vengono da lui enumerate, quantunque esse sembrano tutte raggruppate assieme nell'espressione « agenti naturali appropriati ». Egli menziona tre cause, cioè particolari circostanze di favore nel suolo o nella situazione; straordinarie attitudini di corpo o di spirito; processi segreti, ovvero processi protetti per legge contro l'imitazione.

È chiaro, pertanto, che per Senior il monopolio non è qualche cosa di diametralmente opposto alla concorrenza, ma invece alcunchè di differente dalla concorrenza che si svolge in condizioni di parità assoluta. Per Senior, monopolio significa produzione agevolata in tal maniera da agenti naturali appropriati, da produrre risultati di maggior valore di quelli conseguiti per mezzo della produzione non agevolata allo stesso modo. L'idea è quella stessa che ricorre così frequentemente in Senior, cioè quella del plusvalore. La produ-

(1) SENIOR. *Principii di Economia politica* (« Biblioteca dell'Economista », serio 1°, vol. V, p. 592).

(2) Il vocabolo sforzo, lo si osserverà, è usato in un senso piuttosto ampio e tecnico. Se due uomini di forza uguale alzano pesi disuguali, i loro sforzi sono soggettivamente disuguali. Se due uomini di forza disuguale fanno sacrifici fisiologici e psichici uguali, i loro sforzi sono obbiettivamente disuguali. Se due uomini hanno capacità disuguale, e l'uno possiede del talento, l'altro solamente delle attitudini normali, uguali sforzi soggettivi produrrebbero un rendimento disuguale. Se due uomini di uguale capacità coltivano terreni di fertilità disuguale, sforzi obbiettivamente uguali produrrebbero redditi differenti. Se invece i nostri due coltivatori del suolo avessero differente capacità intellettuale e coltivassero terre di differente fertilità, la disuguaglianza nei risultati sarebbe dovuta tanto alle cause soggettive quanto alle oggettive. Ed in tutti questi casi avremmo a fare, secondo Senior, con un monopolio.

zione in condizioni di concorrenza perfettamente uguali si considera che dia redditi normali al lavoro ed al capitale, mentre gli extra-redditi di monopolio sono, per Senior, plusvalore. La rendita è così inclusa nel concetto di monopolio, poichè essa è un extra-reddito dovuto alla miglior posizione del terreno, o ad una fertilità che oltrepassa quella della terra che rimunerà con redditi puramente normali il lavoro ed il capitale, cioè di quella terra che è appena appena meritevole di essere coltivata. Ma Senior estende il significato del vocabolo « rendita » fino al punto da fargli comprendere tutto ciò che egli considera come guadagno monopolistico. Dovunque esiste un vantaggio differenziale che produce plusvalore, noi abbiamo, secondo Senior, un monopolio.

Il concetto del monopolio dato da John Stuart-Mill è molto analogo, ma, nel modo in cui lo esprime, egli è stato seguito più generalmente che Senior. Mill definisce e descrive il monopolio con queste parole: « Una cosa che è » limitata in quantità, anche se i suoi possessori non agiscono d'accordo, è » pur sempre una merce monopolizzata. Ma anche quando è monopolizzata, » una cosa che è dono della natura e che non richiede lavoro o spesa come con- » dizione della sua esistenza, potrà, se vi è concorrenza tra i detentori di essa, » esigere un prezzo solo se esiste in minor quantità della domanda. Se » tutto il suolo di un paese fosse richiesto per essere coltivato, qualunque parte » di esso produrrebbe una rendita. Ma, in nessun paese di qualsivoglia esten- » sione i bisogni della popolazione richiedono che sia coltivato tutto il suolo » che è capace di cultura. Il nutrimento e gli altri prodotti agricoli di cui » necessita la popolazione, e che questa vuole e può pagare ad un prezzo atto » a remunerare il coltivatore, possono sempre essere ottenuti senza bisogno di » coltivare tutta la terra: qualche volta senza coltivarne più che una piccola » parte; inquantochè nello stadio primitivo della società le terre più facilmente » coltivabili sono preferite, e quelle più fertili, ovvero quelle più conveniente- » mente collocate, in uno stadio più avanzato. Vi è sempre, perciò, qualche » terra che non può, nelle circostanze del momento, produrre alcuna rendita; » e veruna terra produce mai una rendita se non quando, per ciò che riguarda » la fertilità o la posizione, essa appartenga a quelle qualità migliori che esi- » stono in quantità inferiore alla domanda, e che non possono essere costrette » a dare tutta la quantità di prodotto occorrente per la comunità, se non a » condizioni ancora meno vantaggiose che non sia quella di ricorrere a terre » meno favorite » (1).

La limitazione è adunque, secondo Mill, l'essenza del monopolio: « una » cosa che è limitata in quantità, anche se i suoi possessori non agiscono d'ac- » cordo, è pur sempre una merce monopolizzata »; e Mill parla di concorrenza tra i detentori di essa. Egli ha parlato appunto poco prima dei proprietari del suolo che agiscano insieme « d'accordo, come un solo uomo » come di qualche cosa che possa concepirsi, quantunque non mai accaduta. Secondo Mill, il monopolio include necessariamente il concetto del plusvalore, qualche cosa

(1) MILL, *Principii di Economia politica*, libro II, cap. XVI, § 2 (« Biblioteca dell'Economista », serie 1^a, vol. XII, p. 740).

che è all'infuori ed al disopra della remunerazione del lavoro e del capitale. Eppure vi è ancora, secondo lui, qualche cosa di diverso e distinto che consiste nell' « agire insieme d'accordo, come un solo uomo ». Egli parla di una possibile concorrenza tra i possessori di una merce monopolizzata, ed abbiamo quindi, secondo Mill, l'evidente anomalia di un monopolio oggetto di concorrenza. Ma nello stesso punto in cui egli dà questa definizione, soggiunge che i proprietari fondiari non agiscono d'accordo come un solo uomo, appunto perchè se essi così facessero, avrebbero nelle loro mani un potere assoluto sopra tutti gli altri membri della comunità e sopra l'intera ricchezza sociale. « Il » possessore esclusivo del suolo di un paese » ci ammonisce Mill, « non potrebbe regolarmente essere altri che il suo despota. L'effetto verrebbe ad » essere molto analogo se la terra appartenesse ad un numero così limitato di » proprietari da permettere che essi potessero agire (ed agissero) d'accordo » come un solo uomo, e fissare quindi la rendita mediante reciproci accordi. » Questo caso, però, non si sa che esista in alcun sito » (1). Vi è pertanto, secondo Mill, qualche cosa all'infuori e al disopra del puro monopolio, e distinto dal monopolio stesso, che consiste nell'« agire insieme d'accordo, come un solo uomo ».

Passiamo quindi al professore Enrico Sidgwick, uno scrittore meritamente stimato, spesso acuto nell'analisi, il quale, non pertanto, nella sua trattazione del monopolio, non ha evitato una notevole confusione di concetti. Il professore Sidgwick, in un punto dei suoi *Principii di Economia politica*, definisce il monopolio come « il dominio esercitato da un singolo venditore o da » una combinazione di venditori sopra un prodotto che nessun altri può portare al mercato » (2). Poscia egli prosegue dicendo: « Ora noi dobbiamo » usare questo vocabolo in senso più ampio », e comincia un processo di espansione, includendovi cose che egli stesso scorge essere oltre i limiti della sua definizione. « In primo luogo », egli dice, « è opportuno estenderlo ai casi in » cui una persona, o un'unione di persone — che per brevità chiameremo il » monopolista — non può esser arbitra se non di una porzione dell'offerta totale di quel prodotto », perchè una tale padronanza parziale può condurre ad innalzare i prezzi al di là ed al disopra di quello che essi sarebbero, se vi fosse libera concorrenza.

Anche colà dove il monopolista è completamente arbitro dell'offerta ad un momento dato, il professore Sidgwick dice che bisogna distinguere tre gradi differenti di questa completa padronanza; ma ciò non sembra molto scientifico. Egli dice che il monopolio può essere indistruttibile, sia permanentemente, sia per un periodo determinato. Così possono essere monopolisti il proprietario di un quadro pregevole d'antico autore, o il proprietario di un terreno da cui possano ottenersi acque minerali pregiate.

In secondo luogo, il monopolio può essere dovuto « alla prospettiva della » mancanza di profitto nell'impiego di quella quantità di ricchezza o di lavoro, » o di entrambi, che sarebbe richiesta per procacciarsi quello stesso bene da

(1) MILL, *ivi*.

(2) Questa è la definizione ch'egli dà nel libro II, cap. II, e ripete nel cap. X.

» altre fonti », sia da parte dei consumatori stessi, sia come un'ordinaria speculazione industriale.

Dopo ciò egli estende, in terzo luogo, il concetto per includervi i compratori. Egli parla tanto di monopoli di compratori, quanto di monopoli di venditori, quantunque non vi sia una ragione per cui egli non avesse potuto includere senz'altro i compratori nella sua definizione. Dopo tutto, egli non introduce nel suo concetto nessuna idea essenzialmente nuova, eccetto che l'aggiungere i monopoli parziali e i monopoli di compratori; ed i monopoli parziali sono già inclusi nel concetto di monopolio.

Passando poi a due scrittori più recenti, che hanno dedicato un esame molto attento al monopolio — cioè al professore Simone N. Patten ed al signor Giovanni A. Hobson — troviamo che questi hanno allargato il concetto del monopolio al punto da includere sotto questo titolo qualsiasi partecipazione ad una eccedenza di guadagno che si verifichi nella produzione o nel consumo, al disopra del costo. Secondo il professore Patten, si hanno di queste eccedenze al disopra del costo in qualsiasi parte del campo economico. I salari partecipano a questa eccedenza; i profitti lo stesso, e la rendita pure. Essi partecipano tutti a questa eccedenza marginale, e così abbiamo come risultato una società composta di monopolisti. Ciascuno ha un monopolio; ed allora siamo costretti a fare una ulteriore distinzione tra monopoli concorrenti e monopoli esclusivi! Questa idea è messa fuori dal dottor Emery R. Johnson nei suoi articoli sui « Rapporti fra la tassazione e i monopoli », negli *Annali dell'Accademia Americana di scienza politica e sociale* del marzo 1894; poichè in questo saggio egli espone le vedute condivise da lui e dal professore Patten (1). Il dottor Johnson dà questa definizione del monopolio: « Per monopolio si » intende ogni agente di produzione avente forza di monopolio. Forza di » monopolio è quella che dà all'agente produttore la disponibilità di una por- » zione definita del sovrappiù risultante dalla produzione ». E siccome qualsiasi agente di produzione, secondo il professore Patten, ha la disponibilità di una porzione definita di quel sovrappiù, abbiamo l'anomalia molto strana di una forza di monopolio che abbraccia tutto il campo della produzione. Difficilmente si potrebbe avere un distacco più violento dagli usi ordinari del linguaggio; eppure, nella distinzione che essi fanno tra monopoli in concorrenza e monopoli non in concorrenza, essi hanno una buona compagnia in Mill, quantunque questi non abbia dato al concetto lo svolgimento che vi hanno dato essi.

Hobson ha avuto, fino a poco tempo addietro, un concetto del monopolio altrettanto ampio (2), quantunque egli abbia considerato il soggetto più obiettivamente che il professore Patten. In qualsiasi parte del campo industriale, e

(1) Il concetto che il prof. Patten si fa del monopolio, pervade quasi del tutto, se non completamente, tutti i suoi scritti economici. I seguenti rimandi speciali potranno, all'occasione, essere di giovamento a coloro che desiderano esaminare più addentro il suo concetto del monopolio: « Cost and utility », negli *Annals of the American Academy*, di gennaio 1893, p. 35; e le sue monografie *Dynamic Economics*, pp. 63, 102, 107, 114; *Stability of prices*, pp. 39-40, 57; *Principles of rational taxation*, pp. 7, 14.

(2) V., per esempio, l'articolo dell'Hobson: « The law of the three rents », nel *Quarterly Journal of Economics*, di aprile 1891, pp. 267-8 e 273 4.

quasi in tutte le contrattazioni che avvengono tra gli uomini — e la distribuzione è effettuata per via di contrattazioni — noi troviamo un sovrappiù, ed a questo sovrappiù, fino a poco tempo addietro, Hobson ha dato il nome di « guadagno di monopolio ». Ora, però, egli ha ceduto alle critiche dell'autore del presente libro, ed a questo guadagno, che avviene nelle ordinarie contrattazioni, egli attribuisce la denominazione di *forced gain* (guadagno estorto), e questa è l'espressione che si troverà usata nel suo nuovo libro: *L'economia della distribuzione* (*The Economics of distribution*) (1). Egli ha abbandonato il suo primo concetto del monopolio includente ogni cosa.

Così è raggiunto il termine di questa linea evolutiva. Si comincia coll'idea ampia e piuttosto vaga di una qualsiasi superiorità esistente all'infuori e al disopra di quella di cui godono coloro che hanno semplicemente l'opportunità di competere liberamente con chiunque altro, superiorità che produce un plus-valore; e si termina colla dottrina per cui tutti coloro che partecipano alla produzione godono di un dippiù all'infuori e al disopra di ciò che per essi rappresenta il costo, cioè all'infuori e al disopra delle fatiche materiali e degli altri sacrifici che essi sopportano nella produzione; e così tutta intera la nostra società industriale è composta di monopolisti.

La conclusione, che spontaneamente si impone, è che una discussione soddisfacente del monopolio deve essere basata sopra un concetto più ristretto del monopolio stesso. È necessario ritornare all'uso più comune del linguaggio. Ciò che realmente significa il termine « monopolio » quando lo consideriamo come l'opposto di concorrenza, è: *unità d'azione in qualche particolarità essenziale dell'esercizio di un determinato genere d'industria* (2). Può aversi quest'unità nella produzione, può aversi nella vendita, oppure nell'acquisto, o può aversi in due di questi momenti speciali, o in tutti e tre. È opinione dell'autore che questo sia l'unico modo soddisfacente di usare il vocabolo « monopolio », perchè esso solo ci dà un concetto chiaro e scientifico, su cui si possa costruire un ragionamento. Noi possiamo, adunque, formulare questa definizione del monopolio: *Monopolio significa quella sostanziale unità di azione da parte di una o più persone impegnate in qualche genere d'industria, che più particolarmente, se non unicamente, li rende arbitri esclusivi del prezzo.*

Nella nostra definizione alcuni punti richiedono un commento. Il prezzo è un momento essenziale, e deve essere considerato come la prova fondamentale del monopolio, anche se è ovvio che il modo particolare di formazione e d'imposizione del prezzo non esauriscono il concetto di monopolio, giacchè la sua portata va anche al di là del prezzo. Gli altri effetti che il monopolio porta con sè accanto all'essere arbitri del prezzo, sono la conseguenza di questa condizione fondamentale, e non sarebbero sicuri senza di essa. Una certa unità di azione si può conseguire anche senza la creazione d'un monopolio, giacchè essa

(1) Chi scrive ha avuto la particolare fortuna di leggerne il manoscritto, e, per l'importanza che egli attribuisce a questo lavoro, si sente giustificato nel farvi riferimento, quantunque debbano ancora passare diversi mesi prima della sua pubblicazione.

(2) Industria (« business ») qui è usato nel senso più ampio, che comprende non solo la produzione materiale, ma servizi di qualsiasi genere.

da sola non dà origine al monopolio fino a che non sia assicurato il potere di padroneggiare il prezzo. Dippiù, può sembrare meno che necessario l'includere le parole: « da parte di una o più persone », perchè ciò può sembrare una cosa evidente; eppure è necessario per completare il nostro concetto. Possiamo avere un monopolio di un'unica persona, ed un'unica persona può operare in modo da conseguire i vantaggi derivanti dall'unità d'azione — e se una persona è intellettualmente competente, agirà così; — o possiamo invece avere un monopolio regolato da una combinazione di persone.

L'essenza del monopolio, adunque, è l'unità di azione sostanziale e regolatrice. Non è detto che l'unità di azione debba essere assoluta, ma vi deve essere un'unità di azione sostanziale. Coloro che governano un'intrapresa monopolizzata agiscono come un solo uomo, come una sola persona, e conseguiscono i vantaggi, qualunque possano essere, grandi o piccoli, dell'unità di azione. Il professore Sidgwick ha parlato della possibilità di un monopolio che non impedisse che il prezzo cadesse al disotto del costo. Ciò è perfettamente possibile e perfettamente compatibile colla nostra definizione. Il vantaggio dell'unità d'azione può essere quello di diminuire la perdita. Sarebbe in questo caso un vantaggio negativo. Qualche volta un monopolio darà forse solo la remunerazione normale; qualche volta vi sarà una perdita, come nel caso di un libro di poco valore commerciale, garantito dalla proprietà letteraria; qualche volta può accadere che il prezzo di monopolio sia esattamente lo stesso che quello della concorrenza; qualche volta infine può avvenire, ed avverrà generalmente, che esso salga sopra il prezzo di concorrenza (1), quantunque vi possano essere altri guadagni all'infuori di quelli risultanti dalla vendita a prezzo più elevato. Ma quali che siano i vantaggi derivanti dalla unità d'azione, essi sono inerenti al monopolio. Monopolio significa appunto questa unità d'azione, questa unità dominatrice in un ramo d'industria. E l'esser padroni dell'ottanta per cento di un ramo d'industria è sufficiente a creare un'unità d'azione sostanziale e regolatrice; cioè se coloro che posseggono l'ottanta per cento di questa industria sono in condizioni di dominarla e far sì che ogni cosa vada secondo le loro mire, in questo caso noi abbiamo un monopolio (2).

La definizione precisa data da noi del monopolio si appalesa, nel complesso, concordante col miglior uso della lingua inglese, ed anche in armonia col si-

(1) Questo punto è discusso nel cap. VI.

(2) Secondo il signor Enrico O. Havemeyer, Presidente della *American Sugar Refining Company* (Compagnia Americana per la raffinazione dello zucchero), un uomo che produce l'ottanta per cento di una merce ha un monopolio. I seguenti estratti della sua deposizione, innanzi alla « Commissione mista del Senato e dell'Assemblea dello Stato di New-York » nel 1897 (il cosiddetto *Lexow Trust Committee*) sono istruttivi a questo proposito:

« È cosa evidente che un uomo il quale produce l'ottanta per cento di una mercanzia può essere arbitro del prezzo col non produrre; il prezzo deve elevarsi se egli non produce, e deve scendere se produce, quando egli produca più di quello che il mercato può assorbire ».

Ed un po' più innanzi egli, in replica ad una domanda, nuovamente afferma:
« È evidente che una Società, la quale abbia nelle sue mani l'ottanta per cento di una produzione, può regolare ad arbitrio il prezzo del mercato sino al limite dell'importazione

gnificato attribuito alla parola corrispondente in altre lingue moderne da coloro che usano queste lingue con discernimento.

La storia etimologica delle parole non è decisiva, ma è qualche cosa che getta almeno una luce laterale sul significato dei vocaboli, e non conviene trascurarla. La parola « monopolio » si riattacca, attraverso i nomi greci μονοπώλιον e μονοπωλία, alle due parole greche μόνος (solo) e πωλειν (vendere). Μονοπωλία anzitutto, significa semplicemente vendita esclusiva, ma è naturale l'estenderlo sino a significare l'esclusivo diritto o facoltà di vendere; e questo secondo significato è l'unico che i dizionari danno per μονοπώλιον. Il significato delle parole greche si riflette nelle corrispondenti parole moderne, e quelli che adoperano il linguaggio con fine discernimento non hanno dimenticato, sicuramente almeno in questo caso, l'origine greca dei vocaboli « monopolio » e « monopolista ».

Prima di prendere una decisione definitiva in ordine al significato da attribuirsi ai vocaboli, specialmente a quelli usati nei discorsi abituali, occorrerebbe consultare gli autori dei dizionari della lingua inglese, ma è sufficiente al nostro scopo citare il *Dizionario Internazionale* del Webster ed il *Dizionario del Secolo* (*Century Dictionary*), come quelli che ci offrono tutti i dati essenziali.

La definizione del Webster è la seguente: « Il potere, diritto o privilegio » esclusivo di vendere un prodotto; il potere, diritto o privilegio esclusivo di » negoziare qualche articolo o di commerciare in qualche mercato; il dominio » esclusivo del traffico in qualsiasi cosa, comunque ottenuto; come, ad esempio, » chi ha la privativa industriale di un prodotto acquista il monopolio della » sua vendita per un tempo determinato; come le compagnie commerciali » privilegiate (*chartered*) hanno alle volte avuto il monopolio del com- » mercio con remoti paesi, così una combinazione di industriali può conse- » guire il monopolio di un determinato prodotto ». Dopo aver detto ciò, il Webster cita il seguente passo di Macaulay: « Raleigh tenne il monopolio » delle carte; Essex dei vini dolci ». Il Webster dà due altre definizioni: « Possesso esclusivo come un monopolio di terreni »; e « Il prodotto o altro » oggetto materiale a cui il monopolio si riferisce: il tabacco è un monopolio » in Francia ».

Nel *Century Dictionary* troviamo la medesima idea, cioè che il monopolio

» di quella data merce, se vuole avvalersi della sua potenza; perchè essa, evidentemente, » può esercitare questa medesima potenza per diminuire il prezzo. Quando mi chiedete se » questo era il concetto che si ebbe nella formazione della Compagnia, io risponderai che non » lo credo. Questa dichiarazione deve essere intesa con riferimento a quanto fu detto innanzi » e cogli oggetti di questa inchiesta ».

Appresso segue questa domanda:

« Adunque, secondo la vostra presente versione del fatto, fosse o non fosse questo il vostro » fine, esso è stato raggiunto in ogni modo, perchè voi avete nelle vostre mani l'ottanta per » cento della produzione; voi adunque in fatto siete arbitri della produzione e del prezzo » negli Stati Uniti? ».

Al che fu data questa risposta:

« Indubitatamente è così ».

significa l'essere arbitro esclusivo: « Un privilegio esclusivo di esercitare un » traffico ». È lo stesso concetto che si trova pure in Blackstone, come si vede dalla citazione di esso riportata nel *Century Dictionary*. Eccola: « I mono- » poli, in altri rami di commercio, costituiscono danni altrettanto gravi quanto » l'accaparramento per quel che concerne le derrate, giacchè consistono nella » licenza o privilegio concesso dal Re per la esclusiva compera o vendita, o » fabbrica, o lavorazione, o per l'uso di qualsiasi cosa; per la qual ragione il » suddito in generale soffre una limitazione in quella libertà di fabbricare o » di vendere di cui godeva prima » (1).

Qui troviamo il monopolio applicato alla manifattura ed al commercio, ed il privilegio è concesso dal Re. Questo era l'antico concetto del monopolio, come vedremo. I più antichi monopoli, quelli che sono ricordati nelle dichiarazioni dei diritti ed altrove nelle costituzioni degli Stati Americani, sono queste esclusive concessioni. Un monopolio nei suddetti documenti ha quel significato che è dato nel *Century Dictionary* sotto al n. 2, come proprio del diritto costituzionale inglese, e quindi anche talvolta del diritto americano, cioè: « Un privilegio esclusivo concesso dalla Corona o dallo Stato ad un » individuo, ad una società o ad una corporazione in vista del vantaggio pe- » cuniario derivante dalla sua esclusività ». Qualsiasi vantaggio che derivi da questa esclusività è inerente al monopolio. Nelle più antiche leggi inglesi era fatta una distinzione tra lo *engrossing* (l'accaparramento) ed i monopoli. L'accaparramento non era un privilegio esclusivo concesso dallo Stato, ma una padronanza esclusiva del mercato acquistata mediante la compera e l'accantonamento del prodotto. Noi non facciamo più questa distinzione (2).

Il *Century Dictionary* sembra limitare il significato di monopolio ad alcunchè di biasimevole. Parla dei privilegi esclusivi concessi per ragione d'or-

(1) BLACKSTONE'S, *Commentaries*, cap. IV, pag. 159.

(2) « *Regrating* » (incetta) e « *Forestalling* » (accaparramento) erano nel diritto inglese forme speciali di intraprese monopolistiche sorte dalle condizioni della vita primitiva dell'Inghilterra. Le definizioni seguenti sono prese dal libro di REACH intitolato: *Monopolies and Industrial Trusts*, pp. 5 e 6:

« *Regrating*. Nell'antico diritto inglese, il crimine consistente nel comprare od accaparrare nelle proprie mani ad una fiera o mercato qualsiasi provvigione, grano o altre vetto- » vaglie, coll'intenzione di vendere l'identica merce nella stessa fiera o mercato o in qualche » altro nel circuito di quattro miglia, ad un prezzo più alto. Il colpevole era denominato » *regrater* (accaparratore, incettatore) ». BLACK, *Law Dictionary*.

« *Regrating*. Nel diritto criminale è così chiamata qualsiasi manovra od astuzia, con atti, » macchinazioni, parole o notizie per innalzare il prezzo delle derrate o di altre merci ».

« *Forestalling* (accaparrare un mercato). L'atto di comprare o contrattare qualsiasi mer- » canzia o provvigione mentre vien portata al mercato coll'intendimento di rivenderla ad un » prezzo più alto; o di dissuadere le persone dal portarvi le loro merci o derrate o di persua- » derle ad alzare i prezzi dopo giunte al mercato ». BLACKSTONE'S, *Commentaries*, 158. Questo era un reato perseguibile per legge, ma ora è abolito dagli Statuti 7 e 8 del Regno di Vittoria, cap. XXIV. BLACK, *Law Dictionary*. Vedi pure BOUVIER al titolo *Forestalling the market*.

Queste distinzioni al presente hanno principalmente un interesse storico e psicologico.

dine pubblico come se non fossero da considerarsi come monopoli, come il privilegio di costituirsi in banca, di esercitare l'industria dei liquori, ecc. Ma poi il *Century Dictionary* prosegue dicendo che un consimile privilegio sarebbe un monopolio se concesso ad un numero limitato, ad una o poche persone. Questa distinzione ha importanza solo in quanto richiama l'attenzione sul potere che possono avere una o più persone di esercitare un dominio unitario sopra una data industria. Le privative industriali ed il diritto d'autore non sono considerati monopoli dal *Century Dictionary*.

La terza definizione data dal detto Dizionario riguarda l'uso del vocabolo in economia politica e, generalmente parlando, nel diritto: « Un privilegio di » esercitare un'industria o di commerciare in un dato genere di prodotti od » esserne altrimenti arbitri, così esclusivo da permettere al detentore di esso » di innalzare effettivamente i prezzi al disopra di quello che sarebbero se » l'industria o il commercio fossero liberi per tutti i cittadini in generale ». Come esempio, vi si fa menzione del caso in cui alcuno abbia in suo potere esclusivo l'unico terreno da cui si può ottenere un determinato prodotto, come acque minerali, terre o minerali, che abbiano il pregio della rarità; e vi si afferma inoltre che le industrie, su cui viene esercitata questa potestà esclusiva, sono chiamate a volte monopoli naturali per opposto ai monopoli artificiali.

Continuando ad esaminare le definizioni del *Century Dictionary*, noi troviamo in quarto luogo che monopolio significa: « ciò che è oggetto di monopolio, come l'oppio nel Bengala ». Poscia, in quinto luogo, « il possedere o » l'assumere qualche cosa ad esclusione di altri; così popolarmente si dice che » un uomo ha il monopolio di qualsiasi ramo d'industria del quale si sia » reso completamente arbitro ». In sesto luogo, « una compagnia od associazione che usufruisce un monopolio ».

Inoltre, dal *Century Dictionary* viene richiamata l'attenzione sopra una distinzione che si trova a volte nel diritto tra monopoli e monopoli virtuali (*virtual monopolies*). Vi si afferma che monopolio virtuale è un'espressione che si trova nel diritto costituzionale e nella storia della legislazione, il cui uso appropriato è oggetto di controversia. Essa è « adoperata per caratterizzare » un'industria la quale, quantunque non sia dichiarata dalla legge essere un » monopolio o una franchigia esclusiva, protetta da una patente o da una concessione di carattere esclusivo, è tuttavia in tali rapporti con le grandi vie e » colle grandi correnti del commercio, che il consentirle di godere la stessa » protezione delle altre proprietà ed industrie private, le assicura indirettamente tali vantaggi esclusivi, che equivalgono sostanzialmente ad un monopolio legale ». I grandi impianti (elevatori) per il carico e lo scarico del grano sono portati come esempio.

Abbiamo veduto che pervade tutti questi significati il concetto dell'esclusività e dell'unità d'azione, come il pensiero fondamentale, come la cosa essenziale intorno a cui la mente si affatica con maggiore o minor successo, ed il concetto attorno a cui tutti gli altri elementi si raggruppano. Ciò che costituisce il monopolio è l'unità d'azione esclusiva nell'esercizio di un'industria. Se si tratta di una coalizione industriale, l'industria è unificata, e gli estranei ne

sono tenuti fuori, ad eccezione di quelli che agiscono d'accordo colla coalizione. Se si tratta di una persona sola, allora vi è necessariamente un monopolio.

Strettamente parlando, monopolio significa originariamente il diritto esclusivo di vendere e non di comprare o di produrre. In tutte queste definizioni si insiste particolarmente sul diritto di vendere. I Tedeschi hanno una parola: *Regal* (regalia), che è stata adoperata a volte per indicare il diritto esclusivo di fabbricare per opposto al diritto esclusivo di vendere, ed in sua vece noi potremmo adoperare il vocabolo latino *regale*. Però questa distinzione non è fatta ora abitualmente, nè nella lingua tedesca, nè nell'inglese, ma invece è adoperato il vocabolo « monopolio » (*Monopol* in tedesco), per comprendere tanto la vendita quanto la fabbricazione. Blackstone, nella citazione riportata, adopera il vocabolo « monopolio » con riguardo alla fabbricazione.

Una volta che gli economisti, a cui questo compito spetterebbe in particolar modo, hanno mancato così generalmente di dare una qualsiasi nozione chiara e concisa del monopolio, non deve sorprendere che la giurisprudenza sia stata confusa e perplessa quando ha avuto a fare coi problemi del monopolio; cosicchè i pronunziati e le decisioni giudiziarie non sono stati soddisfacenti per tutti gli interessi che erano in controversia, e sono stati frequentemente in contraddizione l'uno coll'altro nelle loro interpretazioni. Ad ogni modo, vi sono due punti che meritano considerazione nella trattazione legale del monopolio. Uno è la tendenza, perfettamente corretta, a mettere in evidenza l'unità di azione nell'esercizio dell'industria come una caratteristica essenziale del monopolio. Lord Coke, nel diciassettesimo secolo, insiste particolarmente sul carattere esclusivo del monopolio, quando afferma ch'esso consiste in una potestà concessa « a qualsiasi persona o persone, Corpi politici o Società private, per » l'esclusiva compera, vendita, fabbricazione, lavoro o godimento di qualsiasi » cosa, per cui qualsiasi altra persona o persone, Corpi politici o Società private sono ridotti a vedersi restringere l'indipendenza e libertà che godevano » prima, oppure a vedersi ostacolati nei loro legittimi negozi » (1). Blackstone, nei suoi *Commentari alle leggi dell'Inghilterra*, diede nel secolo successivo quasi l'identica definizione. Alcuni pronunziati recenti di giudici americani insistono anch'essi sull'esclusività come un carattere fondamentale del monopolio. Il seguente brano mette in evidenza con chiarezza eccezionale questa particolarità del monopolio: « Esiste un monopolio quando la totalità, od una » quantità così prossima alla totalità di un prodotto, oggetto di industria o di » commercio, entro un Comune od un Distretto, è concentrata nelle mani di » un uomo o di un grappo di uomini, in modo da ridurre nella realtà il » traffico o la produzione di quella merce o di quella cosa nel loro esclusivo » arbitrio, così da eliminare la concorrenza o il libero consumo in quel sito. » Qualunque cosa che sia meno di ciò, non è un monopolio » (2). F. H. Cooke,

(1) COKE, 3, *Institutes*, 181. Citato da C. F. BEACH, nel suo libro: *Monopolies and industrial trusts*, § 5.

(2) V. *Herriman* contro *Menzies*, 115, Cal. 16, 20; *Supreme Court*, 46, Pac. Rep., 730 (1896). Citata da F. H. COOKE nel suo libro *Trade and Labor Combinations*, parte II.

nel suo libro: *Trade and Labor Combinations*, definisce similmente il monopolio come « il diritto esclusivo di vendere » (1).

Il secondo punto che interessa dal punto di vista giuridico, nella definizione del monopolio, è quello che fa procedere il monopolio da una concessione esplicita dell'autorità pubblica. Lord Cooke dice: « Un monopolio è una istituzione » o una concessione emanante dal Re, fatta con un suo atto, patente od altrimenti »; e Blackstone adopera un linguaggio consimile quando definisce il monopolio come « una licenza od un privilegio elargito dal Re ».

Storicamente questa sorgente di potenza monopolistica è di capitale importanza. Fino dai primi tempi, i Sovrani d'Inghilterra concessero monopoli per ragioni tanto pubbliche quanto private, e questi divennero un peso opprimente. La regina Elisabetta peccò particolarmente per questo lato, considerando il diritto di concedere monopoli come « uno dei fiori più belli » delle sue prerogative, e non andò molto che i cittadini si trovarono costretti e chiusi per ogni parte da una classe privilegiata di monopolisti.

Hume, nella sua *Storia d'Inghilterra*, descrive vigorosamente l'estensione che avevano assunto i monopoli in Inghilterra, e ritrae con un linguaggio efficace i danni che ne derivavano. La seguente citazione è di tale importanza a questo riguardo, da giustificare la sua lunghezza:

« Il regno movimentato di Elisabetta aveva pòrto occasione a molti di distinguersi nelle cariche civili e militari; e la Regina, che non era in grado »
 « colle sue rendite di remunerarli in proporzione dei loro servigi, aveva ricorso ad un espediente che era già stato adoperato dai suoi predecessori, ma »
 « che non era mai stato spinto a tali estremità come lo fu sotto la sua amministrazione. Essa distribuì a quelli che la servivano ed ai suoi cortigiani »
 « delle patenti di monopolio; e queste patenti essi vendevano a terze persone, »
 « le quali erano così in condizione di portare le merci a quei prezzi che ad esse »
 « piaceva, e posero quindi delle invincibili restrizioni a qualsiasi commercio, »
 « industria ed emulazione nelle arti. È stupefacente il considerare la quantità »
 « e l'importanza di questi generi, che vennero così dati in balia ai concessionari di privilegi. Ribes, sale, ferro, polveri, carte da giuoco, pelli di vitello, »
 « pelliccerie, tela da vele, ossa di buoi, olio di pesce, tela in pezze, potassa, »
 « anaci, aceto, carboni, acquavite, spazzole, vasi, bottiglie, salnitro, piombo, »
 « olio, calamina, olio di balena, vetro, carta, amido, stagno, zolfo, panterie »
 « nuove, salacche affumicate, trasporto delle artiglierie, della birra, del corno »
 « del cuoio, importazione del legname di Spagna, del filo d'Irlanda: sono »
 « questi solo una parte dei generi che erano stati posti in mano ai monopolisti. Quando questo elenco fu letto nella Camera dei Comuni, un deputato »
 « esclamò: « Il pane non è nel novero? ». « Il pane! », rispose ognuno con »
 « stupore. « Sì, rispose, vi accerto che se le cose vanno di questo passo, noi »
 « avremo anche il pane ridotto a monopolio prima della prossima legislatura ».

§ 18, nota 1^a, pag. 95. Per altre appropriate considerazioni contenute in altre decisioni vedi le numerose citazioni nelle note a piè di pagina contenute nella Parte II di quel lavoro.

(1) COOKE, *ibid.*

» Questi monopolisti erano così esorbitanti nelle loro pretese, che in alcuni siti
 » elevarono il prezzo del sale da 16 *pence* lo staio a 14 o 15 scellini. Una sif-
 » fatta elevatezza dei profitti, attrasse naturalmente molti intrusi nel loro
 » commercio; ed allora, per difendersi contro le usurpazioni, i titolari dei mo-
 » nopoli furono armati dal Consiglio di poteri elevati ed arbitrari, col mezzo
 » dei quali essi potevano opprimere la gente a piacimento, ed esigere denaro
 » da coloro ch'essi stimavano opportuno accusare di invadere i loro privilegi.
 » I titolari del monopolio del salnitro, avendo la facoltà di entrare in qualsiasi
 » casa e di commettere qualsiasi devastazione veniva loro in mente, nelle
 » stalle, nelle cantine, o dovunque essi sospettavano che si potesse raccogliere
 » del salnitro, usavano comunemente di estorcere danaro da coloro che deside-
 » ravano di liberarsi da un tale danno e da simili vessazioni. E mentre ogni
 » rapporto di commercio all'interno era così impastoiato, per timore che ri-
 » manesse qualche altro campo alle industrie, quasi tutti i rami del commercio
 » coll'estero erano riservati a Compagnie esclusive, le quali compravano e ven-
 » devano per quel qualsiasi prezzo che ad esse sembrava opportuno di offrire
 » o di esigere.

« Queste ingiustizie, le più intollerabili pel presente e le maggiormente
 » dannose nelle loro conseguenze, che mai fossero state conosciute in qualsiasi
 » epoca o sotto qualsiasi Governo, erano state segnalate nell'ultimo Parla-
 » mento, ed una petizione era stata eziandio presentata alla Regina per esporre
 » le lagnanze contro le patenti; ma essa ancora persisteva a difendere i suoi
 » privilegiati contro il suo popolo. Un progetto fu presentato nella Camera
 » Bassa per abolire tutti questi monopoli; e siccome il primo tentativo era
 » stato infruttuoso, si insistette sopra la necessità di una legge come l'unico
 » espediente per correggere tali abusi. I cortigiani, dall'altro canto, afferma-
 » vano che questa materia concerneva la prerogativa reale, e che i Comuni non
 » potevano sperare nel successo se non facevano ricorso, nella più umile e
 » rispettosa delle maniere, alla bontà ed alla beneficenza della Regina. Gli
 » argomenti che furono messi innanzi nella Camera dei Comuni, e che furono
 » parimenti avanzati dai cortigiani e dai gentiluomini di campagna, e furono
 » ammessi da entrambe le parti, sembreranno straordinari soprattutto a coloro
 » che sono dominati dalla persuasione dei privilegi di cui il popolo fruiwa du-
 » rante quell'epoca, e della libertà che si godeva sotto il regno di Elisabetta.
 » Venne affermato che la Sovrana ereditava il potere sia di allargare, sia di re-
 » stringere; che per le sue prerogative poteva mettere in libertà qualunque
 » cosa fosse limitata da statuti o altrimenti, e che per le sue stesse prerogative
 » essa poteva limitare ciò che altrimenti era libero; che le prerogative reali non
 » potevano essere vagliate, nè discusse, nè esaminate; e che non ammettevano
 » parimente limitazione di sorta; che i Principi assoluti, come erano i Sovrani
 » d'Inghilterra, erano una specie di divinità; che era vano tentare di legare
 » le mani della Regina con leggi o statuti; giacchè per mezzo del suo potere
 » di dispensare dall'osservanza delle leggi, essa poteva liberarsene a piacer
 » suo; e che se anche una clausola fosse stata introdotta in uno statuto, esclu-
 » dente tale potestà di dispensare, essa avrebbe potuto dapprima liberarsi dal-

» l'osservanza di questa clausola, e poscia dallo statuto medesimo. Dopo tutto
 » questo discorso, più degno di un Divano Turco, che di una Camera dei
 » Comuni d'Inghilterra, secondo il concetto che noi abbiamo ora di questa
 » assemblea, la Regina che aveva capito a che punto di odiosità erano giunti
 » i monopoli, e quale agitazione sarebbe probabilmente sorta nel paese, mandò
 » a chiamare lo Speaker, e lo pregò di informare la Camera che essa avrebbe
 » immediatamente soppresso i più penosi e più opprimenti tra quei privilegi.

« La Camera fu colpita di stupore e di ammirazione e di gratitudine a
 » questo esempio straordinario della bontà e condiscendenza sovrana. Un depu-
 » tato disse, colle lagrime agli occhi, che se una sentenza di felicità eterna
 » fosse stata pronunciata in suo favore, egli non avrebbe sentito gioia mag-
 » giore di quella da cui era sopraffatto in quel momento. Un altro osservò che
 » quel messaggio della persona sacra della Regina era una specie di vangelo
 » o di buona novella, e che, come tale, doveva essere ricevuto e scritto nelle
 » tavole del loro cuore » (1).

I nostri maggiori furono così profondamente impressionati dai danni che essi avevano sofferto per mano dei monopolisti della vecchia Inghilterra, che nelle dichiarazioni dei diritti, ed altrove nelle prime Costituzioni degli Stati Americani, inserirono severe condanne dei monopoli e li proibirono formalmente; e queste dichiarazioni e condanne durano ancora in parecchi Stati. Due esempi basteranno. Noi leggiamo la seguente disposizione all'art. 39 della dichiarazione dei diritti che fa parte della Costituzione del Maryland: « I monopoli » sono odiosi, contrari allo spirito del libero Governo ed ai principî del commercio, e non debbono essere tollerati ». E i cittadini del Texas conservano ancora la Sezione 26^a dell'art. 1^o della loro Costituzione, la quale, tra le altre cose, dichiara che « i monopoli sono contrari all'indole di un Governo libero, » e non saranno mai permessi ».

Mentre la tendenza al monopolio è vecchia come l'uomo, fino a questo secolo vi fu relativamente pochissima opportunità per un qualsiasi monopolio su larga scala, salvochè esso provenisse da apposite concessioni dell'autorità pubblica. Queste concessioni furono qualche volta fatte per scopi d'utilità pubblica, come Hume ci spiega essere stato frequentemente il caso nel regno di Elisabetta, ed altre volte invece derivavano da palese abuso del potere monarchico, e furono date a favoriti della monarchia. Non possiamo ora intrattenerci a discutere i loro meriti e demeriti, ma solo richiamare l'attenzione sul fatto che essi divennero odiosi, e furono proibiti tanto in Inghilterra quanto nel nostro paese, fatta eccezione delle privative industriali, della proprietà letteraria e dei marchi di fabbrica. Al presente, però, i monopoli traggono origine dal carattere della società industriale, ed hanno nella nostra vita economica e politica una importanza di gran lunga maggiore di quella che abbiano avuto

(1) HUME, *History of England*, vol. IV, cap. XLIV. La grande « questione dei monopoli » del 1602 lasciò una impressione alquanto differente circa la subordinazione dei sudditi inglesi, perchè in quell'epoca ed in quell'occasione fu affermato recisamente che « gli Stati non sono fatti per i Re, ma i Re per gli Stati ». V. WILLIAM NOV, *Reports and Cases*, 2^a ed., London, 1669, pag. 178; cfr. pure pag. 174.

mai per l'innanzi. I monopoli realmente importanti dei nostri giorni sono di gran lunga più ingegnosi, e sono venuti su per la massima parte all'infuori della legge, ed eziandio a dispetto della legge. Il limitare il vocabolo « monopolio » ai privilegi esclusivi espressamente concessi dal potere legislativo dello Stato, implica una insufficiente cognizione dei più ovvii fatti sociali. Aprire gli occhi e vedere i fatti parlanti della società industriale è una cosa; è un'altra cosa il ricercare le loro cause nascoste. Noi possiamo benissimo classificare i monopoli secondo la loro origine, ma non possiamo, senza cadere in un grave errore, rifiutare la denominazione di « monopolio » a tutte le classi di monopoli, eccettuati quelli concessi dall'autorità pubblica. La riluttanza dei tribunali ad estendere quella denominazione è un altro esempio del fatto, ben noto ma incresevole, così frequentemente osservato, che il nostro diritto non va di pari passo nel suo sviluppo colla nostra evoluzione industriale. Fortunatamente, però, le nostre autorità in materia di diritto cominciano a percepire la necessità di un'estensione nel significato del vocabolo « monopolio ». Così il signor F. H. Cooke, nel suo libro già citato *Trade and Labor Combinations*, adopera le seguenti espressioni: « Nel volgere di un periodo di tempo relativamente recente, il concetto di monopolio è stato allargato da quello di un » diritto creato dal Governo, a quello di uno stato di cose prodotto dagli atti » di semplici individui; come nel caso che nel cerchio di un determinato territorio tutta la vendita di una data merce sia nelle mani di una sola persona » o di una lega di privati » (1). Ed in nota egli aggiunge la importante osservazione che segue, la quale comprende una citazione da un pronunziato di una Corte federale: « L'estensione recentemente data al significato attribuito » al vocabolo « monopolio » è stata così rivoluzionaria che vi è persino una » tendenza ad escludere completamente ciò che originariamente era compreso » in questa espressione ». Per riguardo all'uso del vocabolo « monopolizzare (*monopolize*) » nelle leggi federali e della Luisiana contro i sindacati (*anti-trust acts*), è detto quanto segue nella causa della *American Biscuit and Manufacturing Company* contro Klotz, 44 Fed. Rep. 721 (*Circuit Court, Louisiana, 1891*): « Nell'interpretare gli Statuti federali e quelli degli Stati. » noi non teniamo in considerazione tutti i monopoli che esistono per concessione legislativa; perchè pensiamo che il vocabolo « monopolizzare » non può considerarsi usato in relazione all'acquisizione di diritti esclusivi in forza di una concessione governativa, ma che invece il legislatore ha adoperato il vocabolo per significare l'azione di riunire o concentrare un'industria, ad esclusione di ogni altro, nelle mani di poche persone, effettivamente e come cosa di fatto, e secondo i risultati conosciuti delle azioni umane ».

Vuol dire, tuttavia, arrivare all'opposto estremo, il rifiutare la denominazione di « monopoli » all'« acquisizione di diritti in forza di una concessione governativa ». Una data legge può aver riconosciuto l'opportunità di questa limitazione, ma nella natura delle cose sarebbe improprio il limitare così arbitrariamente il significato delle parole. È confondere tra di loro due ordini diversi di inda-

gine il dire che una parola esprime le tali e le tali altre idee, e poscia rifiutare a queste idee il vocabolo stesso come espressione materiale, quando esse operano in una determinata guisa, cioè beneficamente o danuosamente. Noi dobbiamo fare in modo che il vocabolo significhi un'idea chiara e definita, e poscia, quando abbiamo fermato quale è la natura di questa idea, dobbiamo solo allora cercare di discernere in quali circostanze la cosa rappresentata opera vantaggiosamente, ed in quali svantaggiosamente. Non abbiamo il diritto di affermare senza esame che i monopoli sono buoni o che sono dannosi. È precisamente a questo genere di affermazioni che si deve lo scarso e poco soddisfacente progresso che s'è fatto nella discussione dei monopoli, sia che consideriamo questa discussione nel suo aspetto immediatamente pratico o in quello puramente scientifico. Così, non v'è proprietà di linguaggio nel dire che le privative industriali e la proprietà letteraria non sono monopoli, perchè il loro concetto essenziale è precisamente il monopolio; e, analogamente, non v'è proprietà di linguaggio nell'usare la denominazione « monopoli virtuali » per indicare quei monopoli che non sono fondati sopra una concessione governativa. Allo stesso modo, è semplicemente arbitrario e non scientifico il limitare i monopoli, come fanno Cooke e Blackstone, alle intraprese o industrie che ne formavano oggetto anticamente, facendo sì che il monopolio comprenda solo una concessione « in conseguenza » della quale il suddito in generale soffre una limitazione nella libertà di fabbricare o di commerciare che aveva per l'innanzi ».

Noi dobbiamo metter mano sin d'ora alla nostra classificazione dei monopoli almeno quanto basti per constatare che vi sono monopoli parziali allo stesso modo che ve ne sono dei generali, perchè questa constatazione conferisce alla pienezza del nostro concetto circa la significazione del vocabolo. *Esiste un monopolio parziale quando si ha un dominio esclusivo sopra una parte considerevole del campo industriale, ma non sopra una parte bastevole a rendere completamente arbitri dell'intero campo industriale.* Si può facilmente comprendere che se l'aver in mano il novanta per cento di una data industria, ma non una percentuale minore, fosse sufficiente a rendere i possessori arbitri dell'intera industria, l'ottanta per cento, mentre non sarebbe sufficiente per conseguire questo predominio assoluto, potrebbe recar con sè un tale vantaggio per la persona o le persone che l'avessero concentrato nelle loro mani, da produrre un'eccedenza di guadagno al disopra dei profitti ordinari della concorrenza, eccedenza che noi possiamo qualificare giustamente come una sorta di plus-valore. Le aziende si trovano frequentemente in questa posizione di fatto, e un monopolio può essere costretto ad attraversare diversi stadi di monopolio parziale prima di raggiungere una posizione in cui possa essere l'unico arbitro dell'intera industria.

Ma noi dobbiamo distinguere accuratamente tra quelle condizioni che sono proprie del monopolio ed altre condizioni di fatto che non sono attinenti al monopolio, se dobbiamo formarci un concetto chiaro e completo. Una cosa che non genera di per sè il monopolio è la pura e semplice limitazione dell'offerta; ed è strano che anche un economista del valore di John Stuart-Mill possa aver trovato in questa limitazione il carattere essenziale del monopolio; perchè ciò

porta come immediata conseguenza che il monopolio si estenda sopra tutto il campo dell'attività economica, in quanto l'attività economica è diretta all'acquisto di cose che hanno un valore, e le cose mancano di valore quando la loro offerta è sufficiente al soddisfacimento di tutti i bisogni. Sono soltanto le cose che sono limitate di fronte ai desideri umani che hanno un valore.

Nemmeno possiamo dire che una cosa che ha un valore è monopolizzata, solo perchè la sua offerta è limitata ed anche differenziata in qualità. La terra esiste in quantità a cui la natura fisica ha assegnato dei limiti, e l'offerta della terra esiste in gradi diversi secondo la fertilità o la desiderabilità della posizione, e conseguenza di questa differenziazione è appunto la rendita della terra. Ciò nondimeno la terra non è un monopolio, ed è erroneo il parlarne come di un monopolio naturale. In nessun sito troviamo monopolio sia nella proprietà sia nella coltivazione del suolo, ma dovunque troviamo la concorrenza, concorrenza fra competitori ineguali, è vero, ma pur sempre concorrenza. Come abbiamo già veduto in una citazione da John Stuart-Mill, un predominio esclusivo sopra il suolo porterebbe seco l'asservimento completo di tutte le classi escluse dalla proprietà della terra (1).

La rendita della terra è un reddito differenziale, un reddito dovuto alla superiorità della terra posseduta da coloro che godono una rendita in confronto di quella coltivata da coloro che coltivano una terra che non rende nulla più che il profitto del lavoro e del capitale. Ora noi dobbiamo distinguere tra il concetto molto ampio dei redditi differenziali goduti da quelli che si occupano in intraprese di concorrenza, e quello dei guadagni monopolistici che sono basati sull'assenza della concorrenza.

Altrettanto accuratamente dobbiamo distinguere tra le intraprese di gran mole soggette alla concorrenza ed i monopoli. I grandi magazzini di rivendita (*departments-stores*) non godono monopolio in nessuna città del mondo, ma sono invece soggetti alla pressione stabile e permanente della concorrenza. V'è chi chiama monopolio ogni industria che opera su vasta scala e che includerebbe nella stessa categoria economica un'officina per la produzione del gas che non abbia nessun competitore, ed un colossale stabilimento per la vendita degli articoli di vestiario con rivali da tutte le parti, pronti a cogliere qualsiasi opportunità per avvantaggiarsi a suo danno e sicuri di rovinarlo se i suoi direttori rallentano un istante la loro attività e vigilanza incessante (2). Ciò

(1) La Bibbia descrive l'origine di un monopolio nell'approvvigionamento delle derrate nella narrazione che essa fa delle operazioni compiute da Faraone sotto la direzione di Giuseppe. Tutto il danaro che v'era in paese fu barattato in cambio di viveri « e Giuseppe portò il danaro nella casa di Faraone ». Quindi le moltitudini d'Egitto barattarono con viveri tutto il loro bestiame, e poscia dissero a Giuseppe: « Compera noi e la nostra terra e dacci in cambio pane, e noi e la nostra terra saremo servi di Faraone; ma dacci delle sementi perchè » noi possiamo vivere e salvarci dalla morte, e la terra non diventi desolata ». Quindi avvenne che « la terra divenne proprietà di Faraone » e da allora egli ebbe il quinto de' suoi prodotti. *Genesis*, cap. XLVII.

(2) Che cosa poteva sembrare più solido che l'immensa intrapresa che il sig. A. T. Stewart aveva creato un quarto di secolo addietro nella città di New-York? Eppur, dopo la sua

implica una confusione di concetti che deve essere rimossa, se si vuole che le discussioni pubbliche intorno ai monopoli possano diventare feconde. Può essere e può non essere vero che un mastodontico magazzino di rivendita sia una grave calamità; ciò per ora non ci riguarda; ma noi vogliamo mettere bene in chiaro ch'esso non è un monopolio, appunto perchè concorrenza e monopolio sono termini opposti.

Inoltre, noi dobbiamo distinguere rigorosamente tra le semplici coalizioni di industriali ed il monopolio, dacchè le coalizioni di qualunque genere sono denominate « monopoli » nel linguaggio popolare, per quanto aspra possa essere la concorrenza sotto cui la coalizione svolge la sua opera. Per esempio, l'Unione dei viticoltori (*Grape-growers Union*) nella Contea di Chautauqua nell'Ovest dello Stato di New-York, è stata chiamata un monopolio, quantunque, durante il periodo della sua esistenza, la concorrenza tra i viticoltori sia stata così aspra che durante la massima parte del tempo il prezzo è stato al disotto del costo.

Ancora, è di capitale importanza l'insistere sul fatto che si possono avere dei sostituti per i servizi o per i prodotti monopolizzati. Forse l'unico caso in cui sarebbe impossibile la surrogazione sarebbe quello dell'offerta di tutti i generi alimentari. Se le classi proprietarie o coltivatrici della terra potessero coalizzarsi, esse potrebbero monopolizzare tutta l'offerta dei generi di sostentamento; e per questa non si potrebbe trovare un sostituto. Anche quando vi è un sostituto per un determinato prodotto, questo può essere tuttavia istessamente monopolizzato, senza che ciò sia incompatibile col concetto del monopolio. Se s'immagina, ad esempio, un monopolio completo del traffico tramviario, non ne consegue che non vi possano essere dei sostituti per l'uso dei tramways. Voi potete andare a piedi, se vi accomoda, o potete noleggiare una vettura. Ma è contrario al concetto del monopolio il dire che un articolo non è monopolizzato, perchè in sua vece sono adoperati i tali ed i tali altri surrogati. L'uso dei surrogati è compatibile col monopolio, e ve ne sono quasi sempre. Quasi per ogni cosa che noi possiamo concepire, vi è qualche genere di surrogato più o meno perfetto, e l'uso dei surrogati costituisce uno dei limiti all'arbitrio dei monopolisti. Nei riguardi del monopolio noi dobbiamo solo domandarci quali siano i surrogati, e quanta sia la loro efficacia.

Finalmente, noi dobbiamo brevemente considerare l'uso del vocabolo « monopolio » nel linguaggio economico per significare direzione unitaria, dominio esclusivo (*unified control*). E prima di tutto, a questo riguardo, un'osservazione personale. L'autore di questo lavoro usa la parola « monopolio », nel senso sopra indicato, nel suo libro: *I problemi del giorno* (*Problems of to-day*) pubblicato nel 1888, ma in questo lavoro egli segue Mill nell'errore di ritenere la terra un monopolio naturale. Ciò, tuttavia, è in disaccordo col rimanente della trattazione nei *Problemi del giorno*; tanto è vero che vi è detto: « Esiste un monopolio naturale che fa parte da sè per le sue qualità peculiari.

morte, come si sfasciò rapidamente in mano di persone meno competenti! Quale differenza tra esso ed un monopolio del gas, dovuto non alla capacità individuale, ma alla natura stessa dell'intrapresa!

» È la terra ». Più innanzi nello stesso libro (p. 124), è detto: « Per un uomo » il tentare di conseguire un monopolio nell'agricoltura è una cosa assurda ». La pressione stabile e permanente della concorrenza è considerata come un fatto decisivo.

In seguito, nella *Introduzione all'Economia politica* (*Introduction to political Economy*) (p. 161) scritta nell'anno successivo (1889), la terra è messa fuori questione nelle poche parole che seguono. Della terra vi è detto: « È un » fattore limitato, ma nella proprietà o nella cultura della terra non vi è una » tendenza necessaria verso il monopolio ». Nei *Lincamenti di Economia* (*Outlines of Economics*), pubblicato nel 1893, è abbozzata questa definizione del monopolio: « Monopolio non è altro che una intrapresa industriale non limi- » tata dalla concorrenza. Un monopolio si produce sempre quando un compe- » titore gode di determinati vantaggi che gli altri competitori non possono » conseguire, ed il processo della concorrenza va tanto innanzi da metterli » fuori di combattimento ». Questo si trova a pag. 59, ed a pag. 295 è ripetuta la stessa definizione. Di nuovo la terra è messa espressamente fuori questione, e l'idea dell'industria accentrata in una sola mano è resa decisiva.

Poscia le idee dell'autore intorno al monopolio sono ulteriormente formulate nella Rivista *Progress*, in una serie di articoli scritti nel 1898-99, ma non così completamente come nelle sue lezioni sulla « Distribuzione della ricchezza », svolte nella Università del Wisconsin durante gli ultimi sette anni.

Questo medesimo concetto del monopolio è dato da Walras nel suo libro *Economia pura*, seconda edizione, 1889 (1). Walras insiste sopra l'assurdità di quel concetto troppo largo del monopolio che si trova nei più antichi scritti economici e che fa sì che esso abbraccia l'intero campo industriale. Egli dice che Mill ed altri pretendono ch'esso significa scarsezza, mentre, se ciò fosse, non potremmo evidentemente avere valore senza monopolio, perchè il valore implica la scarsità.

Il professor Lexis, che scrisse la voce « monopolio » nell'*Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (2), attribuisce al monopolio una proprietà caratteristica che armonizza col concetto dello scrivente, quantunque esso non la svolga adeguatamente. Egli dice che esso « significa unità di tattica per riguardo al prezzo ». Ma esso significa altre cose nello stesso tempo (3).

(1) L'autore, però, non ebbe a leggere WALRAS fino al maggio del 1899, quando questo lavoro era già stato completamente sviluppato nei suoi concetti fondamentali.

(2) Editò da CONRAD, vol. IV, 1892.

(3) Lo scopo dell'ultima parte di questa discussione circa l'uso del vocabolo monopolio da parte degli economisti è di mettere in luce certi fatti di interesse scientifico e di fissare alcune dato.

Può essere bene ricordare al lettore che queste differenze nella terminologia non implicano necessariamente delle differenze nelle idee fondamentali. Mentre l'autore considera l'estensione data al vocabolo « monopolio » e su di essa richiama l'attenzione, facendo vedere che è un concetto infelice tanto nelle sue conseguenze teoretiche quanto in quelle pratiche, egli non intende per nulla contrastare tutto ciò che è stato detto intorno al monopolio dagli economisti che hanno adoperato questa parola per comprendere tante cose differenti; ma, al contrario, egli intende portare innanzi e sviluppare ulteriormente la loro opera eccellente.

CAPITOLO II.

La classificazione e le cause dei monopoli.

Come il nostro primo passo nella trattazione dei monopoli è stato la definizione del monopolio, così il secondo è la classificazione dei monopoli stessi, accompagnata dall'esame delle loro cause. Ciò di cui abbisogniamo qui, come in qualunque altra discussione scientifica o popolare dei problemi economici, è l'analisi, poichè la tendenza nelle discussioni dell'uno e dell'altro genere è di generalizzare troppo affrettatamente. Generalmente si è inclinati a dire che i monopoli sono cattivi, ma forse a volte si può anche intravedere una tendenza ad affermare che nel complesso essi sono benefici. L'analisi invece può rivelarci tali differenze nei monopoli che poco o nulla noi saremo in condizione di affermare, che sia applicabile a tutte le intraprese monopolizzate, se si tolga la semplice affermazione che su di esse si esercita una direzione unitaria ed esclusiva: in altre parole, che esse sono monopoli!

Un'altra osservazione preliminare ci si affaccia, cioè, che la classificazione dei monopoli, non solamente è fondata sulle loro cause, ma rivela queste cause medesime; e che, per conseguenza, classificazione e cause debbono essere trattate insieme.

La prima grande divisione dei monopoli è in due classi principali, ed ha riguardo alla proprietà ed a coloro che ne sono gli utenti diretti ed immediati. Le due classi sono:

A. — Monopoli pubblici;

B. — Monopoli privati (1).

I pubblici monopoli sono quelle intraprese che sono possedute ed esercitate da qualche ente politico, il quale ne è il diretto ed immediato beneficiario, in altre parole, è a questo ente politico che affluiscono in primo luogo tutti i benefici del monopolio. *Un monopolio privato, d'altro canto, è un monopolio posseduto ed esercitato da un privato*, il quale può essere una persona fisica, cioè un essere umano, o qualche associazione di persone fisiche, come una Società in nome collettivo (*partnership*) o una di quelle persone artificiali che sono le Società anonime (*private corporation*). In questo caso chi gode dapprima ed immediatamente dei benefici della proprietà dell'intrapresa è la persona privata, quantunque ne possano derivare al pubblico in generale ampi benefici.

Possiamo pure avere dei *monopoli misti*, come nel caso in cui un ente politico ha la proprietà di un monopolio, il cui esercizio è poi affidato ad una

(1) Nella nostra classificazione le classi coordinate saranno indicate colle stesse lettere o distintivi. Le lettere maiuscole indicheranno le classi principali: i numeri romani le classi a quelle subordinate, ed i numeri arabi le classi subordinate a quelle distinte coi numeri romani, e così via.

persona privata, oppure nel caso in cui una persona privata ha la proprietà di un monopolio, che è esercitato da una pubblica azienda. Il primo caso è illustrato da quelle strade ferrate che sono proprietà dei nostri Stati o delle nostre città (1) e che vengono esercitate da associazioni private; l'altro caso trova esempi nelle ferrovie di proprietà privata esercitate dallo Stato (2).

Vi sono associazioni private che hanno ciò che dicesi un carattere quasi pubblico, perchè le intraprese condotte ed esercitate da esse sono d'importanza vitale per la società in generale e perchè la società, per mezzo del Governo, si riserva speciali diritti nel regolamento delle loro operazioni. Con tutto ciò, quando queste intraprese sono monopoli, esse rientrano nella categoria dei monopoli privati. Esse sono di proprietà privata, ed i benefici della proprietà privata affluiscono direttamente ed immediatamente nelle mani dei privati (3). Pensiamo che questa grande distinzione fondamentale tra i monopoli pubblici ed i privati è essenziale tanto alla chiara intelligenza della materia, quanto ad una sana politica generale. Chiunque pretende di dirci come stiano realmente le cose per riguardo ai monopoli, e come si debba comportare la società verso di essi, ha l'obbligo di dichiarare esplicitamente se egli sta discorrendo dei monopoli pubblici, o se intende invece discutere i monopoli privati.

La seconda classificazione dei monopoli è fatta per rispetto all'origine della forza di monopolio, e si basa sopra un principio di classificazione differente, cosicchè questa seconda classificazione viene ad interferire colla prima. Abbiamo di nuovo due grandi classi, e sono:

- A. — Monopoli sociali (4);
- B. — Monopoli naturali.

(1) La ferrovia della Carolina del Nord, proprietà di questo Stato, ed appaltata alla *Southern Railway Company* e la ferrovia Sud-Cincinnati, costrutta e posseduta dalla città di Cincinnati ed appaltata alla *Cincinnati, New-Orleans, and Texas Pacific Railway Company* ce ne offrono degli esempi.

(2) Ciò avveniva, per l'addietro, frequentemente in Prussia.

(3) Le nostre Corti proteggono la proprietà privata nelle ferrovie, nelle società del gas, ecc., anche riconoscendo che esse hanno funzioni pubbliche.

(4) I monopoli sociali sono detti spesso monopoli artificiali, e nelle antecedenti opere dell'autore sono così chiamati, ma la denominazione monopoli sociali sembra essere migliore che quella di monopoli artificiali, perchè il vocabolo « artificiale » ha una certa tinta critica, che pregiudica la discussione circa i loro effetti. È preferibile rimettere a poi la discussione e la soluzione del quesito se essi siano o meno riprovevoli. Nella nostra classificazione, pertanto, è meglio non dir cosa che implichi una critica ove ciò non sia necessario; ma in certi casi il vocabolo stesso, di necessità, può implicare una critica.

La denominazione « monopoli sociali », come tutti i vocaboli in economia politica, è qualche poco arbitraria, ma accenna all'essenza di cotali monopoli e fa minor violenza agli usi ordinari del linguaggio che qualsiasi altro termine che potrebbe essere impiegato in sua vece.

La denominazione « monopoli naturali » è una designazione conveniente, e da quando comparve il libro dell'autore: *I problemi del giorno* (*Problems of to day*), è diventata così universalmente accettata che non sarebbe facile il cambiarla. Nonpertanto, poco dopo la pubblicazione di quel libro, essa fu criticata da economisti che avevano letto il libro con poca attenzione, perchè questi credettero ch'egli avesse voluto porre la terra, ed intraprese del genere di un'officina per la produzione del gas, nella medesima categoria!

Un monopolio sociale è un monopolio che ha la sua origine nell'assetto sociale ed è un'espressione del volere della società considerata come un tutto, manifestata per mezzo del Governo, o di una parte della società abbastanza forte per imporre la sua volontà sopra la società stessa. Un monopolio naturale al contrario, è un monopolio che si basa sopra l'assetto naturale come cosa distinta dall'assetto sociale.

Il vocabolo « naturale » è qui adoperato nel suo significato ben inteso ed abituale, per indicare qualche cosa di estraneo alla volontà umana. Un monopolio naturale è tale che, lungi dal dare forma ed espressione al volere sociale, si esplica al di fuori della volontà e del desiderio dell'uomo, nella loro espressione sociale, ed è anzi spesso in opposizione alla sua volontà ed al suo desiderio così espressi.

I monopoli sociali ed i naturali possono suddividersi in classi e sotto-classi, come appresso:

A. — MONOPOLI SOCIALI.

- I. — Monopoli di utilità generale (*General Welfare Monopolies*):
 1. Privative industriali (*patents*);
 2. Proprietà letteraria ed artistica, o diritti d'autore (*copyrights*);
 3. Monopoli dei consumi pubblici;
 4. Marchi di fabbrica;
 5. Monopoli fiscali.
- II. — Monopoli di privilegio speciale (*Special Privilege Monopolies*):
 1. Quelli basati sul favoritismo pubblico;
 2. Quelli basati sul favoritismo privato.

B. — MONOPOLI NATURALI.

- I. — Quelli derivanti da una limitata offerta delle materie prime;
- II. — Quelli derivanti da particolarità inerenti all'esercizio di una data industria;
- III. — Quelli derivanti dal segreto.

È mestieri dare un'ulteriore spiegazione dei vari monopoli compresi in questa seconda classificazione che è, non solamente la più elaborata, ma è anche per gli scopi pratici e scientifici, la classificazione principale, una volta che sia stata bene afferrata la distinzione fondamentale tra i monopoli pubblici ed i privati.

Abbiamo anzitutto i monopoli d'interesse generale, quei monopoli che la società, a mezzo del Governo, ha stabilito per promuovere l'interesse generale. I più sono abbastanza semplici. Abbiamo dapprima le privative industriali (*patents*). Per incoraggiare le invenzioni, il Governo concede il diritto esclusivo di usare di una determinata idea per un tempo limitato. Il danno del monopolio è generalmente riconosciuto dai sostenitori del sistema delle privative industriali; ma a ciò essi rispondono che i benefizi derivanti dalle invenzioni lo uguagliano e lo compensano abbastanza; che la società fa meglio a

non preoccuparsi dei danni del temporaneo monopolio di un'idea, tenuto conto dell'incoraggiamento che ciò dà allo spirito d'invenzione, piuttosto che rifiutarsi d'incoraggiare a questo modo le scoperte.

In questo caso il monopolio è limitato nel tempo, ed è molto bene che sia così, perchè l'idea di per sè stessa è per grandissima parte un prodotto sociale. Noi possiamo riconoscere ciò in qualunque grande invenzione. Ed è questa la ragione per cui la stessa scoperta è fatta spesso in due o tre paesi nel medesimo tempo. Un determinato stadio raggiunto nelle industrie suggerisce certi miglioramenti. Gli uomini lavorano in differenti luoghi per conseguire questi miglioramenti, e due o tre al medesimo tempo giungono a scoprirne uno identico. Se questi due o tre non avessero fatta la scoperta, questa sarebbe stata fatta quasi invariabilmente, ma forse un po' più tardi, da altri. La gara è stimolata, è mantenuta, e, sulla base dell'esperienza, noi possiamo crederlo fermamente, dalla idea della ricompensa. Per qualche lato, ciò può sembrare non del tutto equo. Se voi siete in gara con me, ed uno di noi arriva primo per cinque piedi, egli raccoglie tutto il premio. Può avvenire così che uno concreta la sua invenzione precisamente pochi giorni prima di un altro, e ne ha tutto il guadagno; ma sinora non è stato possibile concepire nulla di meglio che un sistema di privative industriali ben garantito. L'unica cosa a cui si può mirare è di assicurarsi bene ch'esso protegga tanto gli interessi pubblici quanto i privati. Ma dei rimedi contro gli abusi del sistema della privativa industriale discuteremo brevemente quando verremo a considerare i rimedi per i danni dei monopoli.

Il caso dei diritti d'autore è alquanto simile. Non occorre che ci fermiamo su di essi più che occorra per spiegare che essi ostacolano meno la libertà individuale che non facciamo le privative industriali. Due persone non possono produrre precisamente lo stesso libro, mentre due persone possono compiere precisamente la medesima scoperta, come è l'esempio del telefono. I tedeschi non riconoscono i titoli di Bell o di Morse all'invenzione del telefono o del telegrafo, perchè essi hanno degli uomini della propria nazione a cui attribuiscono l'una e l'altra scoperta; e, senza alcun intendimento di misconoscere i servizi resi da questi preclari americani, si deve francamente ammettere che è difficile decidere a chi, tra i rivali aspiranti all'onore della priorità, debbasi decernere la palma, perchè le invenzioni furono fatte presso a poco alla stessa epoca negli Stati Uniti ed in Germania. Mai invece un tedesco ed un americano scrissero lo stesso libro o composero il medesimo pezzo di musica, perchè la varietà in queste materie è infinita. Nel contempo vi sono alcuni che pretenderebbero essere giusto che all'autore fosse conferito un diritto perpetuo. Ma questo non è un modo di vedere corretto. L'intelligenza dell'uomo è tanto un prodotto sociale quanto un prodotto individuale, e l'opera di ciascun uomo, parimenti, appartiene così alla società come all'individuo che l'ha prodotta. Non avremmo potuto avere uno Shakespeare nell'Africa. Il suo genio fu, in un largo senso, il risultato della vita inglese in una certa epoca. Così è dell'opera di qualunque uomo, e se si rendesse perpetua la proprietà letteraria si permetterebbe che i discendenti vivessero sulla produzione intellettuale di un uomo che è morto e sepolto. Come disse uno spiritoso autore di saggi letterari, se all'epoca di

Shakespeare fossero stati in vigore diritti d'autore perpetui, noi staremmo ancora pagando tali diritti a degli eredi più volte milionari, senza dubbio a dei Duchi di Shakespeare, per pagare il privilegio di leggere le opere del bardo immortale, quantunque l'unica utilità sociale di questi eredi sarebbe quella di essere venuti a questo mondo per vivervi in un'oziosa opulenza. Lo scopo della proprietà letteraria è di remunerare ed incoraggiare un servizio reso alla società, e non di permettere ai remoti discendenti di derivare il loro sostentamento da quelli che hanno compiuto questo servizio. Il fine di queste osservazioni è soltanto quello di dimostrare, come questione di fatto, a che cosa miri la società nel concedere i diritti d'autore.

I monopoli dei consumi pubblici sono monopoli preordinati a regolare in modo utile i consumi; sia per promuovere il consumo di qualche materia giovevole, sia per restringere e delimitare entro certi confini i consumi deleteri.

Noi abbiamo una quantità di monopoli di pubblici consumi. L'acquavite e le bevande alcoliche ce ne forniscono gli esempi principali. Così abbiamo il cosiddetto monopolio dell'alcool in Svizzera, dove il Governo federale ha il monopolio della fabbricazione (1) e del commercio all'ingrosso dei liquori distillati. E che lo scopo di questo monopolio sia di regolare e di limitare entro certi confini il commercio delle bevande spiritose distillate, lo vediamo manifesto quando apprendiamo che una parte dei profitti del Governo è adoperata per combattere il vizio dell'alcool per mezzo di misure educative. Il così detto *dispensary system* della Carolina del Sud ce ne offre un altro esempio. Come è noto, esso stabilisce un monopolio di Stato per la vendita al pubblico. Sembra che stia guadagnando favore e che faccia strada. È, del resto, abbastanza semplice, e noi non dobbiamo fermarci sopra a lungo, perchè il farlo ci discosterebbe dal nostro argomento attuale (2).

I marchi di fabbrica sono di maggiore importanza di quello che possa supporre chi non abbia approfondita la questione. Se si esaminano solo i loro effetti diretti ed immediati, si può discutere se essi debbano essere qui classificati. In un senso, essi sono monopoli. Essi attribuiscono l'uso o il monopolio di un certo contrassegno o marca per distinguere i propri prodotti. Lo scopo è di assicurare all'individuo i frutti della sua attività e della sua integrità; di maniera che, se un uomo si costituisce una buona reputazione in qualsiasi ramo, egli possa goderne i frutti, e non sia possibile che un altro si metta di mezzo e raccolga i benefici che si possono trarre da un qualsiasi genere di merci che hanno un pregio perchè sono state fino ad allora eccellentemente fabbricate dall'altro. Evidentemente, un altro individuo può fabbricare un'altra

(1) Il Governo federale svizzero può fare contratti con distillatori nazionali o stranieri per la fabbricazione dei liquori distillati. Cf. VINCENT, *State and Federal Government in Switzerland*, cap. IX, ed anche le pagine 223-227 della Parte III. L'opera è pubblicata come un volume separato negli *Studies in Historical and Political Science* della *John Hopkins University*.

(2) Il monopolio del sale a Zurigo in Svizzera, conservato non per scopi fiscali, ma per assicurare la vendita di sale puro a buon prezzo, ed il monopolio dell'oppio conservato dal Giappone nell'isola di Formosa allo scopo di eliminare gradualmente l'uso dell'oppio per parte degli individui del paese, ci offrono ulteriori esempi di monopoli nei pubblici consumi.

categoria di prodotti, e far acquistare valore ad un altro marchio di fabbrica. Ognuno può avere la sua marca di fabbrica. Si tratta quindi di un monopolio solo sotto un certo aspetto, perchè contrassegna i prodotti di un solo fabbricante.

Il monopolio che un fabbricante può godere per le merci che vanno sotto il suo nome e sotto il suo marchio di fabbrica è spesso di un valore enorme, poichè consente un soprareddito larghissimo fondato su di una doppia base. Il consumatore ordinario è un giudice molto mediocre della qualità di moltissimi prodotti, ed è estremamente timido negli acquisti; per conseguenza, attribuisce valore ad un marchio di fabbrica che nella sua esperienza dà una garanzia di onestà. Perdipiù l'abitudine è sempre una forza potente, e noi siamo attaccati nelle nostre compere alle vecchie abitudini. È per questo che i venditori all'ingrosso non amano acquistare i prodotti che portano il nome ed il marchio di un fabbricante, perchè ciò darebbe modo ai fabbricanti di innalzare i prezzi, basandosi sulla forza di una reputazione formata dai negozianti stessi. Il negoziante all'ingrosso nel comprare biciclette, ad esempio, darà a queste, se è possibile, un nome di sua scelta, ch'egli potrà passare al prodotto di un altro fabbricante, qualora egli trovi vantaggioso acquistare le sue biciclette altrove. Si dice che uno dei più forti negozianti all'ingrosso di Chicago perdette forti somme perchè, come diceva chi ebbe ad informarne lo scrivente, « fu preso nel proprio giuoco ». Il negoziante, in questo caso, comperava e vendeva un articolo sotto il nome e la marca di fabbrica di un produttore, e quindi, quando i suoi clienti presero a ricercare quel determinato articolo, il fabbricante innalzò i prezzi. Spesso il negoziante all'ingrosso è costretto a vendere merci sotto il nome e la marca del produttore, ma lo fa malvolentieri. Tutto ciò è detto per dimostrare il valore delle marche che contrassegnano un particolare prodotto e che si sono procacciate una buona fama. Peraltro, se del privilegio che questa facoltà conferisce si abusa per un tempo piuttosto lungo, esso con tutta probabilità va perduto.

L'abitudine ad una marca di fabbrica può servire come base di un monopolio, sia pure semplicemente temporaneo. Si dice che i fabbricanti di filo hanno stabilito, coalizzandosi, qualche cosa come un monopolio completo. Negli uomini sono conservatori le donne lo sono maggiormente; ed in molte parti del paese i venditori al minuto affermano che essi possono vendere solamente una determinata qualità di filo, mentre in un'altra parte si ricerca esclusivamente un'altra qualità. L'abitudinarietà di coloro che adoperano il filo, aggiunta alle condizioni speciali in cui questa industria si svolge, rendono estremamente difficile e costosa l'introduzione di un genere nuovo. Un signore appartenente ad una grande casa di vendita diede allo scrivente questo esempio divertente: Egli portò a casa alla moglie una nuova qualità di filo a cui i fabbricanti si stavano adoperando attivamente per procacciare un posto sul mercato. La moglie si lagnò che il filo si spezzava e che in genere era di qualità poco soddisfacente. Egli allora tolse da un rocchetto di quel filo a cui essa era abituata, la ben nota etichetta colla marca di fabbrica, l'applicò ad un rocchetto del nuovo filo, la portò a casa alla moglie e le chiese di constatare se, dopo tutto, il vecchio era migliore del nuovo. Il giorno seguente ebbe a sentirsi

dire che il vecchio filo non si spezzava e che era decisamente superiore per ogni verso al nuovo! Questo fatto non deve essere preso alla leggera unicamente come una storiella divertente, perchè esso ci rappresenta un elemento psicologico del monopolio, molto importante.

I monopoli fiscali sono monopoli istituiti in pro' della pubblica finanza. Abbiamo a fare, in questi casi, unicamente con un metodo di prelevamento del denaro pubblico. Il miglior esempio è quello del monopolio del tabacco, in Francia. Esso differisce dal monopolio dei liquori distillati della Svizzera, in quanto quest'ultimo non venne istituito per scopi finanziari, mentre il monopolio del tabacco fu invece istituito a questo scopo, ed è veramente efficace. Esso produce una larga entrata ed è considerato semplicemente come un mezzo di tassare l'industria del tabacco. Un altro esempio sarebbe il monopolio dell'oppio nell'India. Il sale è un oggetto favorito di monopolio fiscale. Il monopolio della polvere ha esistito in molti luoghi, quantunque avesse uno scopo diverso da quello fiscale, essendo stato innanzi tutto stabilito per assicurare al Governo un buon rifornimento di polvere per usi militari.

Veniamo ora alla seconda grande classe dei monopoli sociali, cioè i monopoli di privilegio speciale, e prendiamo subito a considerare quelli fondati sul favoritismo pubblico. La prima sotto-classe, adunque, comprende quei monopoli che sono dovuti a favoritismi di qualsiasi sorta da parte del Governo. I monopoli stabiliti anticamente in Inghilterra erano di questa fatta, imperocchè essi poggiavano sopra una concessione del Governo.

Ci siamo già abbastanza occupati di questi monopoli per le necessità del nostro attuale argomento, e sappiamo anche che in seguito all'azione dei Corpi legislativi e delle Corti giudiziarie dell'Inghilterra e degli Stati Uniti, ed anche in seguito alle disposizioni degli Statuti americani, essi sono scomparsi (1).

Questa è una classe particolare di monopoli di privilegio speciale, ma ormai essa ha fatto il suo tempo. Certamente, questi monopoli non erano un puro e semplice abuso. Il monopolio dato alla Compagnia delle Indie Orientali dapprima non si ritenne fosse un abuso. Si supposeva allora che fosse necessario avere un monopolio per dedicarsi ad un'intrapresa così rischiosa in un tempo in cui il commercio con un paese remoto era talmente pieno di pericoli, e gli uomini non erano avvezzi alle grandi intraprese. Qualche volta essi furono stabiliti a scopo di trarne un reddito fiscale. Talvolta invece vi fu

(1) Sarebbe interessante leggere una buona storia della lotta sostenuta contro questi monopoli basati sul favoritismo pubblico o governativo. Una storia completa, senza dubbio, non è stata mai scritta, ma, quando lo sarà, non si dovrà omettere di dire qualche cosa intorno ai servizi resi da Lord Erskine, come sono raccontati da esso nella propria *Vita*. Pare che le Università di Oxford e Cambridge avessero un diritto esclusivo alla pubblicazione degli almanacchi; ma quando fu intentato un giudizio contro un libraio, il quale, a dispetto del monopolio, aveva pubblicato un almanacco migliore e lo aveva messo in vendita a minor prezzo, i giudici dichiararono nulla la concessione del monopolio. Quando fu presentato al Parlamento un progetto di legge per renderlo valido, Erskine ebbe l'incarico di combatterlo come avvocato e riuscì ad abbatterlo sotto il peso di una splendida requisitoria.

senz'altro l'abuso, ed essi furono concessi per semplice favoritismo del monarca dettato da una sua fantasia del momento.

Un altro esempio sarebbe un monopolio fondato sopra una tariffa protettiva. Sempre quando un monopolio ha questa base, esso è un abuso del concetto del protezionismo, perchè il protezionismo deve proporsi di restringere la concorrenza, non di distruggerla.

Per altro, sono di gran lunga più gravosi quei monopoli di privilegio speciale che si basano sopra il favoritismo privato. All'uso della denominazione di monopoli sociali per questa sotto-classe, si può fare l'obbiezione che essi sono dovuti al favoritismo privato, e non sono monopoli sociali nel senso che essi esprimano il volere della società. Ma essi però danno espressione al volere di una classe sociale abbastanza forte da conseguire i suoi fini, e la società di ciò è responsabile inquantochè essa avrebbe il potere di impedirglielo.

È il favoritismo che produce le principali categorie di monopoli di privilegio speciale, principalmente il favoritismo di quelle associazioni che hanno dei monopoli naturali. È chiaro, noi intendiamo parlare specialmente del favoritismo delle ferrovie. Abbiamo qui una delle cause principali dei monopoli. Spesso dei monopoli che vengono attribuiti ad altre cause sono invece da attribuirsi, strettamente parlando, al favoritismo privato. Ciò ci dà una spiegazione parziale dei *trusts*, in quanto questi siano giunti a costituire dei monopoli. Quando si sente affermare che i monopoli si fondano unicamente sopra l'agglomeramento del capitale o sopra particolari attitudini, si trova invece probabilmente, spingendo l'investigazione abbastanza avanti, che essi si basano sopra il favoritismo privato. Il prof. Emery R. Johnson fa, a proposito del *trust* degli zuccheri, la seguente affermazione: « Il *trust* degli zuccheri » è stato costituito perchè il signor Havemeyer ha grande sagacità, ed ha » avuto a sua disposizione grandi quantità di capitale. Il *trust* degli zuccheri » ha eliminato la concorrenza da un campo dove essa era forte, e presentemente » la tiene lontana solamente per mezzo del sagace maneggio di grandi masse » di capitale » (1).

Non credo che questa sia la spiegazione corretta del *trust* degli zuccheri. Uno scrittore francese recentemente lo ha attribuito alla tariffa doganale (2), come fa lo stesso signor Havemeyer (3). La tariffa doganale ha senza dubbio molto da fare con quel sindacato, ma io credo che anche le ferrovie vi abbiano da fare qualche cosa. Il sindacato degli zuccheri ha avuto l'abitudine di praticare due prezzi coi venditori all'ingrosso: uno alla raffineria, e l'altro per lo zucchero consegnato sul luogo dove il rivenditore esercita il suo commercio. Ora, la differenza tra questi due prezzi è stata inferiore al prezzo di trasporto che avrebbe dovuto pagare il rivenditore: in conseguenza di che questi

(1) *The relation of taxation to monopolies*, negli *Annals of the American Academy of Social and Political Science*, del maggio 1894.

(2) PAUL DE ROUSIERS nel suo eccellente lavoro: *Les industries monopolisées aux Etats-Unis*, cap. IV.

(3) Nella sua deposizione a Washington innanzi alla Commissione industriale. Non conviene certo dimenticare che nel momento attuale vi è negli zuccheri una vivissima concorrenza.

lasciava che il sindacato pagasse esso il trasporto. Ed i fatti sono stati tali che convinsero uno dei più grossi speculatori del paese, colui dal quale furono fornite queste notizie, che il sindacato degli zuccheri deve aver goduto di speciali tariffe di trasporto, che il rivenditore all'ingrosso non sarebbe stato in grado di ottenere.

L'industria del bestiame è stata eziandio citata come una industria monopolizzata. Essa non può dirsi interamente un monopolio, ma un monopolio parziale, e si basa probabilmente sopra speciali tariffe delle ferrovie, oppure sopra la disponibilità di certe facilitazioni terminali, come i depositi pel bestiame. E non meno significativo è il fatto che il Presidente della ferrovia di Long-Island recentemente affermò in una pubblica conferenza all'Università di Cornell che vi sono nel nostro paese soltanto tre uomini che possano fare spedizioni di grano (1). Uno degli uomini a cui egli accennava è certamente anche uno di quelli che sono interessati nell'industria del bestiame, e che hanno dalla loro parte qualche cosa che li mette in grado di tenere, in certe parti del paese, il monopolio di tale industria.

Spesso possiamo vedere grandi principii operare in piccole proporzioni; ed abbiamo un eccellente esempio di questo favoritismo privato nel trasporto dei bagagli alle e dalle stazioni ferroviarie nelle grandi città. La facoltà di avvicinare i passeggeri che sono dentro le stazioni e sui treni è concessa in monopolio ad alcuni individui o Compagnie, e la conseguenza è che queste persone, a voler fare un calcolo moderato, domandano spesso un prezzo che eccede del cento per cento quello che sarebbe il prezzo di concorrenza. La tariffa praticata in conseguenza di questo monopolio in Chicago per andare in un omnibus molto lento da una stazione ferroviaria ad un'altra è di cinquanta soldi, mentre a venticinque soldi la corsa sarebbe sicuramente ben pagata. Tra diversi punti di Chicago dove vi è concorrenza, si può farsi trasportare nello stesso veicolo per cinque soldi (2), ed evidentemente con questa tariffa rimane ancora margine per un profitto. È precisamente una sola Compagnia che ha quel privilegio; e probabilmente una delle ragioni per cui attualmente le ferrovie hanno nelle stazioni di Chicago dei fattorini pronti ad indirizzare i passeggeri, a caricare i bagagli, ecc., è quella di assicurare che i passeggeri, ai quali occorre una vettura od un omnibus, siano indirizzati a quelli del monopolio (3).

Veniamo ora ai monopoli naturali, quelli che prendono origine da circostanze naturali; che esistono, per così dire, all'infuori della volontà sociale. quei monopoli che non sono l'espressione della volontà sociale, ma che invece spessissimo esistono a malgrado dei più energici sforzi della società. Essi

(1) Egli si riferiva indubbiamente ad Armour, Peavey e Councilman.

(2) Questa tariffa non comprende il trasporto di una valigia, come è della tariffa di cinquanta soldi, quantunque questa medesima tariffa di cinquanta soldi si debba pagare anche senza bagaglio.

(3) Questa distinzione tra le intraprese che sono monopoli naturali e quelle che divengono tali per un'alleanza coi monopoli naturali è accennata nel cap. XXX del libro dell'autore: *Problems of to-day*, che fu pubblicato nel 1888.

sono naturali nel senso che esistono all'infuori dell'ordine sociale e della volontà sociale.

La prima sotto-classe comprende quei monopoli i quali derivano da una offerta della materia prima così limitata, in ispecie geograficamente, che più uomini, i quali agiscano d'accordo come una persona sola, possono giungere a farsi arbitri della offerta tutta intera. In questo caso noi abbiamo le condizioni di un monopolio, e se a queste condizioni di già favorevoli si aggiunge il favoritismo privato, la tendenza al monopolio è ancora maggiormente rafforzata. Il miglior esempio ce lo fornisce il carbon fossile. L'antracite è prodotta solo in un'area limitatissima. Le migliori miniere sono ristrette ad una parte della Pennsylvania. Ma per quanto queste condizioni naturali siano favorevoli, non si è trovata la possibilità di stabilire un monopolio senza l'aiuto delle ferrovie; e quando queste cessano di agire d'accordo cogli interessati, il monopolio dell'antracite declina. Durante questi ultimi pochi mesi è stato detto che la coalizione dei produttori si è fatta più stretta ed efficace, ma invece la verità è che l'unione delle ferrovie coi produttori di carbone è assisa sopra più sicure basi.

Le sorgenti da cui si ha il petrolio grezzo sono sparse sopra un'area più ampia che non sia il carbone di antracite, essendovi, oltre diverse altre sorgenti, i due grandi centri di produzione, la Pennsylvania e l'Ohio. Le condizioni naturali del monopolio sono meno favorevoli, ma coll'aiuto delle ferrovie e di altre linee di trasporto, vi si sta producendo e sviluppando una organizzazione simile a quella dell'antracite. L'industria del petrolio, fino a questo punto, e per un tempo limitato, ha costituito un monopolio completo solo per quanto riguarda la raffinatura del petrolio stesso, ma nella produzione del petrolio bruto non vi è stato monopolio. Ma ora le cose si presentano in tal modo che sembra debbasi giungere ad un monopolio non solo nella raffinazione del petrolio, ma anche nella produzione del petrolio stesso, appunto perchè questa produzione è limitata geograficamente. Il gas illuminante naturale ce ne porge un altro esempio. Un altro ci è fornito da quei prodotti che, nei paesi barbari e semi-barbari, sono tratti da animali e piante minacciate di estinzione. In questo caso la ineguaglianza delle risorse tra le nazioni completamente civili e quelle semi-civilizzate porge speciali condizioni di favore per la costituzione di monopoli; e ciò perchè le popolazioni semi-barbare sono simili ai fanciulli, e sono pronte a disfarsi delle loro risorse naturali e dei loro grandi tesori per qualsiasi bagattella che colpisca la loro fantasia. Si potrebbero portare di ciò numerosi esempi se non facesse difetto lo spazio. Diremo, ad esempio, che l'avorio, il legno di bosso, e certi altri materiali piuttosto scarsi, la cui produzione o è limitata dalla natura o è nelle mani di popolazioni primitive, appartengono a questa categoria. Difatti, si vede chiaramente che, in determinate circostanze, sarebbe facile stabilire un monopolio sopra le sorgenti di produzione che si trovano in un paese semi-civilizzato. Altro non occorrerebbe che indurre questi fanciulli — perchè, come abbiamo detto, i popoli primitivi sono solamente dei fanciulli — a separarsi dai loro tesori per qualche nonnulla, e quindi trovare qualche maniera di obbligarli ad osservare i patti, sia per mezzo di un Governo locale, sia per mezzo di qualche Governo straniero che eserciti pressione sopra di essi.

Questo ci richiama ad un punto di qualche importanza, cioè ai rapporti tra il monopolio, da una parte, e l'accumulazione e la concentrazione della ricchezza, dall'altra. Anzitutto dobbiamo domandarci: quanti uomini sono capaci di agire d'accordo come se fossero un sol tutto? Quanto più grande è il numero delle persone che sono capaci di agire insieme con tale compattezza, tanto più facilmente può essere stabilito il monopolio. Dove abbiamo una produzione molto limitata, basta che un numero sufficiente di persone operino d'accordo perchè esse riescano a stabilire un monopolio. Inoltre, quanto maggior ricchezza trovasi concentrata in poche mani, tanto più facile diventa lo stabilire un monopolio, perchè allora il numero delle persone che debbono insieme cooperare come un sol tutto viene corrispondentemente a diminuire. È per lo meno concepibile che un numero relativamente piccolo di individui finirebbe per acquistare la proprietà di tutto il suolo del globo o di uno Stato, se la popolazione rimanesse passiva. Ciò, per altro, è semplicemente concepibile e nulla più; ma non è per nulla probabile. Pur tuttavia, in questa maniera la concentrazione della ricchezza è sommamente favorevole al monopolio. Forse, se nel nostro paese la ricchezza non si fosse così accentrata, non avremmo avuto il monopolio dell'antracite, e vi sarebbe molto minor probabilità di vederlo stabilito nei petroli greggi, se gli individui interessati nelle raffinerie del petrolio non possedessero una ricchezza così enorme che fornisce loro i mezzi per comprare tutto il suolo almeno di alcuni Stati. Così vediamo che l'accentramento della ricchezza ha da far qualche cosa col monopolio. Nondimeno io non ammetto che vi sia verun monopolio fondato solo sull'accumulamento del capitale; ma la disamina di questa particolare questione la rimandiamo ad altro momento. La ricordiamo in questo punto unicamente per evitare dei malintesi intorno al modo con cui si pretende che la concentrazione della ricchezza promuova il monopolio: è la concentrazione della ricchezza in unione ad altre circostanze favorevoli che esercita questa influenza. A questo punto noi dobbiamo nettamente distinguere due cose assolutamente diverse. È vero che alcuni rami d'industria sono giunti ad un grado di sviluppo nel quale, per poter essere esercitati con profitto, richiedono una gran massa di capitale. Le industrie della raffineria del petrolio e dello zucchero, e delle miniere di antracite ce ne pongono esempi. Ma il pretendere che l'accumulamento del capitale dia di per sé il monopolio è cosa completamente diversa da ciò che noi qui ammettiamo.

Passiamo ora a quei monopoli che derivano da particolarità inerenti alle intraprese industriali: questi ci offrono la categoria più importante dei monopoli naturali. Abbiamo qui le grandi vie di comunicazione di qualsiasi natura, ma specialmente le ferrovie colle loro agevolazioni complementari, fra cui gli apparecchi per il caricamento del grano e gli scali di deposito, i canali, le poste, le linee telegrafiche e telefoniche, le opere d'irrigazione, i porti, i docks, i fari, i battelli pel traghetto dei fiumi o degli stretti, i ponti, i mezzi locali per trasporti a grande velocità, i gasometri, la condotta delle acque potabili nelle città, gli impianti per la luce elettrica, ecc., alcuni dei quali sono monopoli nazionali, altri locali o municipali.

Per rispetto alle grandi strade di comunicazione si deve osservare una distin-

zione molto marcata. Nel caso delle ferrovie di qualsiasi genere — dove il trasporto è fatto sopra rotaie infisse al suolo — il monopolio comprende tutti i mezzi del trasporto, mentre nel caso delle grandi strade ordinarie aperte al pubblico, ma coll'obbligo di pagare un pedaggio per il loro uso, il monopolio è ristretto alla proprietà ed all'utilizzazione della strada, mentre tra coloro che ne usufruiscono può esistere invece la concorrenza più viva. La differenza è dovuta a circostanze tecniche, perchè quanto alle ferrovie, l'uso di esse dev'essere esercitato a condizioni dettate da una potestà centrale, mentre nel caso di una strada pubblica, l'uso può essere lasciato libero a tutti. Così avviene che il trasporto sulle ferrovie costituisce un monopolio, mentre nelle città vi è una vivissima concorrenza fra coloro che trasportano piccoli pacchi nell'interesse del pubblico.

Abbiamo diversi monopoli a seconda della sfera d'azione geografica dell'intrapresa. Le diverse industrie hanno diverse aree geografiche naturali. La sfera d'azione geografica naturale di una linea di tramways è la città. Lo stesso si dica delle intraprese di illuminazione. La sfera d'azione naturale delle ferrovie è la nazione, ecc. Troviamo però in Germania che la sfera d'azione delle ferrovie è lo Stato e non la nazione, ma ciò dipende piuttosto da circostanze artificiali. La naturale sfera d'azione geografica sarebbe in Germania la nazione, ma le rivalità tra gli Stati sono di un carattere cosiffatto che lo sviluppo naturale è stato in qualche maniera impedito. Però le ferrovie prussiane si estendono anche all'infuori della Prussia.

Avvertiamo pure una tendenza da parte delle combinazioni industriali ad assorbire le singole unità, e ne abbiamo esempio nella tendenza di alcuni pochi individui a concentrare nelle loro mani le linee di tramways nelle diverse parti del nostro paese; ma ciò s'avvicina di più alla tendenza ad esercitare l'industria su larga scala. Questa sembra essere tutta la portata del fenomeno, quantunque in questo caso quegli individui siano aiutati da un grande accentramento di ricchezza. Non pare che vi sia nessuna tendenza naturale che porterebbe al concentramento della proprietà di tutte le ferrovie stradali del nostro paese nelle mani di una coalizione di individui. Ma la ricchezza si è andata così accumulando nelle mani di coloro che posseggono le ferrovie stradali delle grandi città del nostro paese, che essi debbono investire il loro danaro in qualche guisa, e si volgono naturalmente alla stessa industria delle ferrovie stradali in altri luoghi. È possibile che gli scioperi possano aiutare quegli individui ad impadronirsi dei tramways nelle varie città, perchè in caso di sciopero i lavoratori possono essere mandati da una città all'altra, e così le grandi coalizioni possono utilizzare i mezzi che hanno a disposizione nelle diverse città per vincere gli scioperi.

Le particolarità di questi monopoli non sono ancora state esposte nello svolgimento della presente trattazione. È possibile tracciare con qualche modificazione i lineamenti caratteristici di questi monopoli mettendoli in relazione con quanto ne è stato detto prima, e semplificarli considerevolmente. Lord Farrer nella sua opera, *Lo Stato nei suoi rapporti con l'industria* (*The State in its relation to Trade*), enuncia cinque caratteri fondamentali dei monopoli

naturali. Questi cinque caratteri fondamentali sono citati nel mio libro, *Problemi del giorno*: ma nei *Lineamenti di Economia* essi sono alquanto modificati e ridotti a tre. In quest'ultimo libro si afferma che i caratteri fondamentali dei monopoli naturali di questa specie sono i seguenti: in primo luogo, che il servizio, o la merce che ne è l'oggetto, si giovi di determinati spazi o striscie di terreno particolarmente privilegiati; in secondo luogo, che esso sia prodotto in stretta connessione col suo stesso impianto, — per esempio il servizio ferroviario non può essere trasportato da un luogo all'altro, ma deve essere usufruito per mezzo del suo proprio impianto, e, se fosse possibile renderlo mobile, come si può fare per le farine, si avrebbe un risultato differente; — ed in terzo luogo, che nei monopoli di tali specie i profitti sono governati dalla legge del reddito crescente: quanto più grande è la produzione tanto più grande è il profitto(1). Quest'ultima circostanza produce una inevitabile tendenza al monopolio. Quanto è più basso il prezzo a cui può essere fornita una maggior quantità di prodotto, tanto più grande diventa la tendenza al monopolio, perchè sempre quando due competitori si uniscano, essi possono fornire il servizio o la merce più a buon mercato, e per conseguenza realizzano sempre un guadagno. Per esempio, nel caso delle ferrovie stradali vi è un guadagno considerevolissimo, che è una spinta alla coalizione. Gli uomini si danno agli affari pel lucro che ne possono trarre, e quando la legge del reddito crescente trova applicazione alle loro intraprese, si affaccia sempre dinnanzi ad essi una via per aumentare i loro guadagni. Questa prospettiva di un guadagno addizionale è come una calamita. Ed in ultima analisi si trova ch'essa rovescia tutti gli ostacoli. Presto o tardi ne consegue che si stabilisce una coalizione.

Ma v'è una obbiezione a tale esposizione dei lineamenti caratteristici di questi monopoli naturali, data nei *Lineamenti di Economia*. Può sembrare, dall'esposizione come è fatta in questo libro, che noi abbiamo a che fare con tre cause indipendenti dei monopoli. Abbiamo dei monopoli naturali, i cui prodotti o servizi possono essere forniti solamente per mezzo di impianti che occupano spazi o striscie di terreno particolarmente privilegiate, appunto perchè abbiamo da fare in questi casi con intraprese che sono esercitate molto più economicamente quando sono messe sotto un'unica direzione. Ma, in questi casi, troviamo noi che la legge del reddito crescente opera senza limiti? Se è così, questa azione della legge deve essere, per quanto ne sappiamo, una semplice conseguenza della grandezza del capitale con le economie che ne dipendono, e ciò da noi non si ammette che sia una cagione sufficiente del monopolio.

Ora è possibile eliminare l'obbiezione ricordata, e semplificare alquanto le cose. Possiamo dire che abbiamo monopoli derivanti dalle caratteristiche essenziali all'industria, sempre quando dalla coalizione di tutti quelli che esercitano l'industria medesima risulti un decisivo guadagno. Quando il combinarsi in-

(1) È semplicemente doveroso il notare in questo luogo che il maggior merito di questa formulazione è dovuto alla disamina fatta dal prof. Enrico C. Adams, della legge del reddito crescente. Cf. specialmente la sua monografia: *The relation of the State to industrial action*, nel vol. I delle *Publication of the American Economic Association*, gennaio 1887.

sieme dà luogo ad un incremento decisivo e continuo nel guadagno, abbiamo una tendenza al monopolio che spezzerà tutti gli ostacoli. Ed è questo incremento nel guadagno che è la causa del monopolio. Ora questa causa agisce quando abbiamo a fare con intraprese che occupano pezzi o striscie di terreno specialmente privilegiati, e forniscono servizi o prodotti che debbono essere usati per mezzo degli impianti relativi. Abbiamo, quindi, una sola causa, e sono determinate chiaramente le circostanze nelle quali questa causa agisce. Se poi essa agisca anche all'infuori di queste circostanze o no, è oggetto di controversia. Ma però, in queste circostanze essa agisce senza dubbio.

Crediamo che l'enunciazione della legge del monopolio, che abbiamo dato qui, è superiore alla enunciazione precedente, che i redditi crescenti producono il monopolio, perchè è più generale ed elimina alcune difficoltà che si presentavano di fronte alla legge enunciata nei termini di prima. Quello che produce il monopolio in qualsiasi particolare ramo d'industria, è l'incremento rilevantissimo nel guadagno, che deriva dalla coalizione a mano a mano che si avvicina al punto della completa unità d'azione. Le cause dei vantaggi delle industrie monopolizzate sopra le industrie soggette alla concorrenza sono più o meno varie. Prendiamo il caso del telefono. L'importanza dell'unità del servizio è tale, che deve presto o tardi rovesciare tutti gli ostacoli che si oppongono alla coalizione dei vari interessati nell'industria, inquantochè i vantaggi che per tal via possono essere conseguiti operano incessantemente come una legge di natura e debbono finire per prevalere. E per qual ragione? si può domandare. Perchè gli uomini sono esseri ragionevoli e preferiscono fare le cose in una maniera più perfetta, anzichè in una maniera incompleta. Due Società telefoniche non possono rendere lo stesso servizio che può rendere una Società sola, appunto perchè manca l'unità completa. Lo scopo del telefono è di mettere le persone in relazione tra di loro, e più completamente esso raggiunge questo scopo, meglio esso compie la sua funzione. Due o più impianti di telefoni in concorrenza tra di loro, invece, dividono la gente, ed operano quindi in antagonismo collo scopo a cui il telefono è preordinato. Ordinariamente l'incremento dell'azienda avverrà con una spesa relativamente più bassa, almeno fino a che sia raggiunta una produzione molto grande; ma il monopolio non dipende esclusivamente dal principio del reddito crescente, ed anche se fosse vero che il servizio telefonico addizionale, quando già è stato raggiunto uno sviluppo determinato, implica un aumento relativo nella spesa, i vantaggi e l'incremento di guadagno derivante dalla coalizione continuerebbero ugualmente a sussistere (1).

Molte piccole città presentano ora gli inconvenienti della concorrenza nelle intraprese telefoniche. Nuove Società hanno praticamente spodestato, almeno per quanto riguarda l'industria locale, qualche vecchio monopolio, ma la vecchia Società, avendo esclusivamente nelle sue mani le comunicazioni a

(1) L'aumento di spesa che si asserisce essere inerente all'incremento dei servizi telefoni
trova il suo commento alle pagine 413 14

grande distanza, tiene il campo, e quelli che si servono dei nuovi impianti si trovano, di regola, nell'imbarazzo quando debbono telefonare ad un punto distante.

Ma la legge dei redditi crescenti opera essa senza limiti in qualsiasi categoria delle industrie che noi stiamo qui considerando? Non è mai stato comprovato che ciò sia. La legge dei redditi crescenti agisce fino al punto dell'utilizzazione completa dell'impianto di ognuna di queste industrie, e ciò implica spessissimo un aumento indefinitamente grande nel quantitativo della produzione; ma quando si oltrepassa questo punto, le spese possono aumentare non solo assolutamente, ma anche relativamente. Supponiamo d'avere una dinamo capace d'alimentare quattrocento lampade e che ad un momento determinato ne siano richieste solamente duecento, ma che in seguito la richiesta aumenti fino a raggiungere quattrocento lampade. In questo caso la legge dei redditi crescenti agisce fino a che vengono richieste le quattrocento lampade; ma se il consumo aumenta ancora fino a che ne siano richieste cinquecento, è necessario procurarsi una nuova dinamo e le spese possono essere relativamente più grandi fino a che il consumo non si avvicinerà di nuovo al punto dell'utilizzazione completa dell'impianto. Una Società di tramways può estendere il suo esercizio con spese decrescenti per unità di traffico fino a quando l'impianto esistente sia pienamente utilizzato; ma, dopo, un ampliamento dell'impianto implica una forte spesa, e può far aumentare il costo per unità di traffico. Per sostituire al sistema degli scambi saltuari il doppio binario e per aumentare corrispondentemente la forza motrice, sarà necessario un grande investimento addizionale del capitale. E ciò porterà per conseguenza che le spese per unità di traffico si trovino in principio aumentate, a meno che il traffico non sia di un tratto grandemente accresciuto. In questo caso la probabilità è che una spesa relativamente più grande per mandare innanzi l'intrapresa si rende necessaria per un qualche tempo, in modo però che questo aumento nella spesa relativa diminuisca gradualmente a mano a mano che si raggiunga di nuovo il punto della massima utilizzazione; essendo anche possibile che sino a che si arrivi a questo punto, la spesa relativa sia anche più bassa di quello che era prima dell'ingrandimento dell'impianto, quantunque ciò non debba necessariamente avvenire. I grandi profitti derivano piuttosto dall'ampliamento dell'azienda che dalla diminuzione delle spese relative.

Certamente, vi sono di quelli che pretendono esservi sempre un aumento di guadagno come conseguenza della coalizione. Questo è il punto di vista socialista, ma io non l'ammetto. Vi è un incremento nel guadagno nelle circostanze menzionate più sopra, ma non in tutte le circostanze. Ed è precisamente a questo punto che sorge la controversia.

Sempre quando si verifica, come conseguenza della coalizione, un incremento decisivo e rilevante nel guadagno, abbiamo una tendenza verso il monopolio; ma io sostengo che nell'agricoltura, nel commercio (vendita al minuto ed all'ingrosso) e nelle industrie manifatturiere questa causa di monopolio non ha efficacia. Per esempio, non è certo che vi sarebbe decisamente un aumento negli utili se Marshall Field e C. ed altri grandi magazzini di vendita dello stesso genere esistenti in Chicago, oppure Altman e Comp., da una parte, e

Wanamaker dall'altra, in New-York, si coalizzassero (1). Ma quando ci troviamo di fronte ad una coalizione tra Compagnie di gas che si trovano in concorrenza, non v'è nessun dubbio circa il risultato.

Non è mestieri che entriamo in una esposizione esauriente dell'evoluzione monopolistica delle industrie di questa particolare categoria, come sarebbe necessario, una volta che questo argomento è stato frequentemente trattato tanto dall'autore quanto da molti altri; ed è ormai generalmente ammesso che nelle industrie del genere di cui abbiamo fatto parola può discoprirsi un movimento spiccato nel senso del monopolio, che è destinato in ultima analisi a prevalere sopra tutti gli ostacoli. Se noi prendiamo ad esaminare quelle industrie ad una ad una, giungiamo in ogni caso al medesimo risultato. Mille sforzi fatti per assicurare la concorrenza nell'industria del gas non hanno dato sinora nessun risultato. Centinaia di sforzi fatti in Inghilterra e negli Stati Uniti per assicurare una concorrenza effettiva nel servizio telegrafico si sono dimostrati inefficaci. Ma senza esaminare le migliaia dei tentativi inutili per introdurre una concorrenza permanente nel campo dei monopoli naturali, prendiamo a considerare senz'altro quell'industria che offre le più gravi difficoltà allo studioso, cioè l'industria delle ferrovie. Quando si afferma che le ferrovie offrono le più gravi difficoltà allo studioso, il quale ammetta la tesi che esse tanto nella proprietà quanto nell'esercizio costituiscono monopoli naturali, alludiamo a chi le studia negli Stati Uniti; perchè in altri paesi — come l'Inghilterra, la Francia e la Germania — le ferrovie sembrano costituire un caso d'una evidenza indiscutibile. In Germania si fece un serio tentativo per assicurare la concorrenza; ivi il Governo possedeva ed esercitava alcune delle ferrovie, e permetteva a Compagnie private di possedere ed esercitare le altre, quantunque sotto una stretta sorveglianza. Questo è un sistema che ha trovato dei fautori anche nel nostro paese, ma non ebbe un felice risultato in Germania. Nel fatto, le difficoltà della concorrenza nelle intraprese ferroviarie tra il Governo e le Società private sono tanto enormi — anzi addirittura insuperabili — che o il Governo o le Società private debbono alla fine abbandonare il campo. Se il servizio governativo è meschino e la sua concorrenza inefficace, il risultato è un generale malcontento. Se il Governo ha un sistema amministrativo eccellente e fa una seria concorrenza alle Compagnie private, è difficile che non giunga a metterle fuori combattimento, perchè le sue risorse sono di tanto più vaste. Anche se il Governo non spinge l'impiego dei suoi mezzi di azione così avanti come farebbe una Società privata, ma lascia che i suoi rivali continuino almeno ad esistere, questi, che sentono così aspramente la sua

(1) In primo luogo osserviamo che queste Ditte non si coalizzano e non manifestano nemmeno una tendenza a farlo. Siccome quelli che le dirigono sono uomini d'affari molto scaltri, che non cercano altro che il guadagno, l'assenza di ogni tentativo di coalizzazione fa supporre che, nel loro concetto, nulla vi sarebbe da guadagnare in questa maniera. Ciascuna Ditta ha i proprii mezzi d'azione ed i proprii clienti, e sarebbe appena possibile mantenere questi vantaggi sotto il regime della coalizione. Se essi combinassero le loro risorse in un'intrapresa ancora più gigantesca, la difficoltà dell'indirizzo unico sarebbe ancora maggiore; e come potrebbero poi essi prevenire il sorgere di nuove intraprese colossali? Sono queste alcune poche tra le considerazioni che l'argomento suggerisce.

concorrenza, si lagneranno amaramente di ciò ch'essi considereranno come un'azione oppressiva per parte di quel Governo ch'essi stessi contribuiscono a sostenere. Ciò che si sarebbe potuto prevedere, e che effettivamente fu preveduto da profondi pensatori, in Germania avvenne nel fatto. Le linee private furono acquistate, e furono d'allora in poi esercitate come parte del sistema governativo. In Francia ed in Inghilterra vi sono state molte Compagnie private, e pare che in un certo tempo vi sia stata, in entrambi questi paesi, una fede più o meno grande nella possibilità di una concorrenza effettiva nel servizio ferroviario. Come conseguenza dell'evoluzione industriale, si verificò invece, in ognuno di questi paesi, il concentramento di queste linee in poche grandi reti, che, nel complesso, operano d'accordo tra di loro, seguendo un indirizzo unico per riguardo al prezzo.

Prima di distogliere l'attenzione da questi due paesi, possiamo constatare che la Francia offre un esempio dell'esattezza dell'opinione che abbiamo emesso nella disamina dell'esperimento fatto in Germania. Vi è stato in Francia un tentativo, non molto considerevole, in favore della concorrenza, fatto per mezzo della proprietà e dell'esercizio di alcune linee per parte del Governo. Nondimeno, le migliori linee sembra siano sempre state di proprietà privata, e non v'è esempio di una concorrenza efficace e decisiva da parte del Governo. La conseguenza è stata un'impressione di malcontento per il servizio governativo.

Tornando al nostro paese, troviamo che negli Stati Uniti vi sono alcune circostanze che fanno apparire che vi sia qualche cosa che somiglia ad una concorrenza realmente efficace nell'industria delle ferrovie. Nondimeno, è un fatto ben noto a coloro che sono famigliari con questa industria che il carattere più marcato dell'evoluzione di essa nel nostro paese è stato il processo di consolidazione.

Le ferrovie del nostro paese si stanno gradualmente consolidando in poche grandi reti, che agiscono d'accordo con sempre crescente armonia. Precisamente perchè il paese è nuovo e grande; perchè i problemi che si presentano ai proprietari ed agli esercenti delle ferrovie sono immensamente complicati; e perchè infine lo sviluppo delle ferrovie è ancora ben lontano dall'essere compiuto, le lotte di tariffe tanto per le merci quanto per i passeggeri scoppiano di tempo in tempo. Tuttavia, anche nel caso delle ferrovie, è da osservare che la voce pubblica parla ancora della lotta tra le linee ferroviarie come di una guerra. Una delle difficoltà è stata questa: dopo che un equilibrio relativamente stabile è stato raggiunto coll'accordo degli interessati, appare nel campo qualche nuovo e potente rivale. Questo nuovo e potente rivale può essere l'effetto di qualche nuova coalizione, oppure può essere il risultato della costruzione di una nuova linea. Un nuovo rivale che comparisca nel campo dell'industria è come una nuova vacca messa nel pascolo in mezzo ad un armento che già vi sia rimasto per qualche tempo. Gli altri componenti dell'armento installato in questo campo, hanno, attraverso a lotte reciproche, raggiunto quello che può dirsi uno stato di equilibrio. Ciascuno conosce la forza dei rimanenti, e questa forza è rispettata, cosicchè gli alterchi non sono più necessari. Ma se un nuovo capo entra nell'armento, debbono aver luogo degli altri combattimenti per

determinare le condizioni di un nuovo equilibrio. E così è nel campo dell'industria ferroviaria. Quando la forza del nuovo rivale è completamente provata, ha luogo un nuovo aggiustamento. Questo andamento di cose dovrà proseguire sino a tanto che il nostro sistema ferroviario abbia quasi raggiunto il suo completo sviluppo, almeno per quanto concerne i suoi lineamenti principali, e sempre nel supposto che la proprietà e l'esercizio privato delle nostre ferrovie debbano continuare; sul quale argomento noi per ora non esprimeremo nessuna opinione nè in un senso nè nell'altro.

Dopo tutto, gli accordi tra le Compagnie ferroviarie sono di tal sorta che per la massima parte possono essere caratterizzati come accordi per una tattica uniforme riguardo al prezzo. Le tariffe per le merci e per i passeggeri sono fissate generalmente per mutui accordi. A dire il vero, abbiamo anche qualche cosa di più di questo. Spessissimo è limitata d'accordo anche la misura della velocità, per far sì che quelle ferrovie le quali hanno le migliori condizioni naturali per la velocità, non possano utilizzare le loro favorevoli condizioni nel pubblico interesse, quando questa utilizzazione avverrebbe a danno di altre Compagnie ferroviarie. È in questo modo che hanno avuto luogo degli accordi per riguardo alla durata del viaggio tra New-York e Boston, tra Chicago e Minneapolis, tra Chicago e Denver, ed anche, come si rileva da una intervista col sig. Depew, Presidente della *New-York Central and Hudson River Railway Company*, tra Chicago e New-York. In questa intervista, come è stata recentemente riportata nel giornale *Outlook*, il sig. Depew emise l'affermazione che alla sua ferrovia non era consentito di utilizzare pienamente i vantaggi di cui essa godeva per ridurre al minimo la durata del viaggio tra le città ultimamente ricordate. Le ferrovie, che non hanno le migliori condizioni naturali quanto alla speditezza, ingaggiano una lotta di tariffe per impedire alla linea più favorita di elevare al massimo il suo coefficiente di velocità. Così, a proposito di alcuni treni veloci che una delle linee tra Chicago e Denver aveva stabilito recentemente, per qualche tempo sembrò imminente una guerra di tariffe; ma sembra che sia stata impedita col mezzo di mutui accordi.

Non si deve supporre che un monopolio conseguito per mezzo di accordi, o anche con una consolidazione assoluta, impedisca ogni rivalità. Una rivalità limitata è compatibile con la unità generale di direzione, specialmente quella unità che si manifesta nei prezzi. Gli agenti delle varie linee possono esorbitare nell'allettare la clientela con prezzi stipulati d'accordo, e, naturalmente, a meno che non siano mantenuti sotto una rigorosa sorveglianza, essi ribasseranno le tariffe. A questo, però, si pone via via riparo, appunto perchè si va stabilendo una rigorosa unità d'azione. Talvolta, inoltre, occasionalmente si cerca di conseguire un vantaggio sulle linee rivali coll'offrire condizioni superiori di qualsiasi genere, quantunque questa rivalità non vada molto lontano. Le linee ad ovest di Chicago, per esempio, hanno i vagoni coi sedili imbottiti senza aumento di prezzo, mentre le linee all'est di Chicago non li hanno. Ma senza dubbio, come una ferrovia non può impunemente tentare di conseguire un vantaggio sulle altre per mezzo di una rapidità superiore a quella consentita dai reciproci accordi, così ognuna di esse esiterebbe nell'of-

frire un miglioramento decisivo sopra le comodità attuali conservando i prezzi di prima, per timore di qualche attacco, in materia di prezzo, per parte di quelle che fossero lasciate indietro. È difficile misurare con precisione fino a qual punto una linea ferroviaria competa con un'altra per riguardo agli agi ed alle comodità, ma ciascun lettore può sulla base della propria esperienza formare un apprezzamento, quantunque egli debba andare ben guardingo nel giungere a generalizzazioni affrettate.

In conclusione, si può osservare che anche un monopolio completo od assoluto non impedisce qualsiasi rivalità nel senso della superiorità dei servizi. I vari riparti di una ferrovia possono impegnarsi tra di loro in una rivalità che si risolve in una quasi concorrenza. Spessissimo i vari rami di una stessa intrapresa si impegnano così in gare reciproche. Questo si vede anche in una Università in cui vi sia spirito di emulazione non solamente colle altre Università, ma eziandio tra le sue diverse facoltà; ed in un'Università ben diretta questa gara costituisce uno sprone utilissimo, quantunque essa debba essere strettamente sorvegliata affinché non degeneri in qualche cosa di dannoso (1).

Veniamo ora ai monopoli derivanti dal segreto. Il segreto non è utilizzabile nel caso di un miglioramento in un meccanismo, perchè il meccanismo stesso rivela il miglioramento, ma può essere invece utilizzato nei processi industriali. È questo il caso di molti monopoli del nostro tempo che sono appunto basati in parte sul segreto, ed il segreto è, perciò, una causa importante da tener presente in una trattazione scientifica dell'argomento. Uno degli scopi del sistema delle privative industriali è appunto di togliere di mezzo questo segreto. I legislatori ritengono miglior cosa che un individuo renda pubblica a tutti la sua invenzione o il suo miglioramento, e che ne riceva in compenso la protezione per un limitato periodo di tempo, piuttosto che di lasciare che egli fabbrichi in segreto. Eppure, come è stato appunto affermato prima, nelle fabbriche, ai nostri tempi, si fa uso, in misura più o meno grande, del segreto, ed è anzi possibilissimo che l'importanza di questo fattore sia stata considerata al disotto del suo valore dagli economisti moderni, perchè esso viene raramente ricordato. Il sistema delle privative industriali pare che non si presti così efficacemente agli interessi di alcuni fabbricanti come il segreto. Uno dei più importanti conciatori di pelli degli Stati Uniti recentemente mi diceva ch'egli ha sempre preferito il segreto alla privativa. « Certamente », egli soggiungeva, « i processi segreti presentano il pericolo di poter essere presto conosciuti, ma » la domanda di una privativa fa sì che essi siano subito conosciuti senz'altro; » e mentre il segreto dura, si ha un vantaggio sicuro sopra gli altri ». I Krupp, di Germania, i grandi fabbricanti di cannoni, sono, secondo quanto si dice, riluttanti ad ammettere i visitatori nei loro opifici. Essi possiedono dei processi segreti che desiderano non possano essere conosciuti. E di recente è stato affermato che tale è pure il caso dei Dupont, nel nostro paese, i grandi fabbri-

(1) Quelli che desiderassero una più ampia esposizione delle vedute dell'autore su questo particolare argomento, ne troveranno una prima espressione nei suoi *Problems of to-day*, ed una più recente negli *Outlines of Economics* ed in *Socialism and Social Reform*.

canti di polvere da sparo. Essi hanno processi segreti che desiderano di salvaguardare. Lo stesso avviene per certi preparati di frumento in Minneapolis. Non si è ammessi nei laboratori senza una presentazione, e senza l'assicurazione data al proprietario che il visitatore non imiterà la fabbricazione di qualsiasi prodotto che egli possa vedere colà. È pure difficile ottenere di entrare nella raffineria di zuccheri Franklin, in Filadelfia. Secondo quanto è stato affermato all'autore, il segreto è stato conservato per lungo tempo anche riguardo ad una importantissima parte della fabbricazione della gomma elastica, e fu, per lo meno, una causa principale del monopolio di alcuni articoli ricercati, fatti con quella sostanza. Il segreto è usato eziandio su vasta scala nella fabbrica delle materie chimiche, ad esempio, per la soda dalla *Solvay Company* di Syracuse e Detroit, ed in certe grandi fabbriche di prodotti chimici in Germania. Il segreto, adunque, è ai nostri giorni una sorgente di monopolio.

In altre parti di questo volume troveremo opportunità di discorrere più ampiamente intorno alle cause del monopolio, specialmente quando addiverremo ad un esame dei limiti del monopolio. Passiamo ora ad altre classificazioni del monopolio, sulle quali potremo sorvolare più rapidamente, perchè sono meno elaborate e meno importanti, quantunque non siano per questo insignificanti.

Per riguardo alla pienezza del monopolio abbiamo una classificazione in:

A. — Monopoli assoluti.

Per questi intendiamo una padronanza (*control*) completa sopra l'offerta tutta di un determinato articolo o servizio. Un'intrapresa di illuminazione col gas, nelle mani di un'unica società, la quale fornisca da sola il gas agli abitanti di una data città, ce ne offre un esempio.

B. — Monopoli completi.

Per monopolio completo intendiamo un monopolio che è l'effetto di un'unità di azione sostanziale per parte di coloro che esercitano una data industria; quello che ordinariamente si chiama un monopolio, quantunque possa non esservi la padronanza (*control*) assoluta sopra l'intera industria. Possiamo, forse, affermare che la *Standard Oil Company* è un monopolio completo, ma essa non ha un monopolio assoluto. Qualche volta si dice che una coalizione che fornisca dal settantacinque al novantacinque per cento dell'offerta di una merce riesce ad essere sostanzialmente arbitra del prezzo, e ciò le conferisce un potere di monopolio (1). La quota della produzione necessaria per stabilire un monopolio deve naturalmente variare secondo le circostanze di ciascun caso particolare. Il monopolio, secondo la definizione data nel presente lavoro, include il monopolio completo, ed il monopolio assoluto ne sarebbe una forma più elevata.

C. — Monopoli parziali od incompleti.

I monopoli parziali hanno già avuto una spiegazione in altra occasione. Essi hanno luogo sempre quando uno o più individui hanno nelle loro mani una parte così grande di una particolare industria, da trovarsi in grado di re-

(1) Cf. Cap. I.

stringere la concorrenza e di assicurarsi alcuni dei vantaggi del monopolio, cosicchè le condizioni determinanti il prezzo e le altre condizioni sono in modo apprezzabile differenti da quello che sarebbero sotto un regime di libera concorrenza (1).

Possiamo fare un'altra classificazione in rapporto all'aumento dell'offerta degli articoli monopolizzati:

A. — Monopoli che non consentono nessun aumento nell'offerta dei beni monopolizzati.

Un esempio sarebbero le opere di un antico maestro, come Raffaello. Qui non vi è possibilità alcuna di aumento nell'offerta.

B. — Monopoli che consentono l'aumento nell'offerta dei beni monopolizzati.

Spesso l'offerta di un articolo monopolizzato può essere aumentata da coloro che esercitano il monopolio. È questa, per esempio, la condizione dell'offerta del gas.

A questo punto possiamo anche stabilire una sotto-classificazione per riguardo alle condizioni nelle quali l'offerta può essere aumentata:

I. — Con difficoltà crescente.

Si afferma che il servizio telefonico in una grande città è di questo genere, ma vi è ragione di dubitare che ciò sia vero. Così si pretende dalle nostre Società private, ma disgraziatamente è un fatto che le loro asserzioni non sono sufficienti per convincere alcuni di noi. Per mettere in chiaro se ciò è vero o no, dovremmo andare in un luogo dove al servizio fosse provveduto dalle pubbliche amministrazioni.

Fino a quando il punto dell'utilizzazione completa di un impianto già esistente non sia raggiunto, il preteso aumento delle spese unitarie coll'estendersi del servizio, nel caso del telefono, si deve riferire a qualche singola categoria di spese, specialmente a quelle pertinenti immediatamente a quel ramo del servizio che si occupa di stabilire le comunicazioni tra il crescente numero degli utenti del telefono. Evidentemente, molte altre spese non aumentano in proporzione con l'ampliarsi della rete telefonica. Ed è chiaro anche che l'industria del telefono in ciascuna città può essere esercitata con minore spesa per mezzo di un solo impianto che con due impianti che si facciano concorrenza, sempre quando, almeno approssimativamente, si raggiungano gli stessi scopi; perchè la concorrenza importerebbe che una gran parte degli abbonati possedesse due telefoni, ed anche se ogni abbonato avesse i due telefoni, difficilmente si potrebbero raggiungere, anche approssimativa-

(1) Potrebbe obiettarsi che i monopoli incompleti in realtà non sono per nulla monopoli, una volta che il monopolio non sorge fino a quando non sia conseguita una padronanza completa (*unified control*). Questa è un'obiezione logica che non manca di valore; ma intanto troviamo che esiste una categoria di industrie che corrisponde alla nostra descrizione, e crediamo che qui, come spesso altrove nella vita reale, possiamo con vantaggio adottare una conveniente nomenclatura, anche se sacrifichiamo qualche cosa nel senso delle strette esigenze della logica.

mente, gli stessi scopi, giacchè l'assenza di unità sarebbe sempre un inconveniente che importerebbe considerevoli disturbi e perdite.

A proposito della circospezione con cui deve pel solito accompagnarsi l'accoglimento delle pretese delle grandi Società, può osservarsi che la *Western Union Telegraph Company* pretese per molti anni essere impossibile adoperare i fili telegrafici sotterranei, quantunque si sapesse allora, e da un pezzo, che questo adattamento era possibilissimo (1).

Un altro esempio di questa sotto classe sarebbe dato dai quadri di un grande artista vivente, che ne avesse già dipinti tanti quanti egli poteva farne facilmente, ma che solo con una qualche crescente difficoltà potesse aumentarne il numero.

Un altro caso possibile sarebbe dato da certi vini scelti prodotti da vigneti posti in una data località.

II. — Con difficoltà costante.

Un libro garantito dalla proprietà letteraria, dopo che sia stato raggiunto un certo limite, potrebbe offrirci per avventura un esempio di questo genere. Fino a quel limite, quanto più grande sarà l'offerta, tanto minore sarà il costo di ogni copia del libro. Al momento in cui raggiungiamo una tiratura di centomila copie, siamo forse arrivati, pel prezzo, al punto più basso possibile. L'editore, in questo caso, non potrebbe fornire duecentomila copie per un prezzo, per copia, minore di quello che egli poté praticare per le centomila copie.

III. — Con difficoltà decrescente.

L'industria del gas ce ne offre un esempio; ma si debbono tenere a mente le circostanze già ricordate.

La classificazione ora esposta ha speciale importanza nella disamina del prezzo e della tassazione dei monopoli.

Un'altra classificazione, la quale ha riguardo all'area entro cui i monopoli esercitano la loro azione, è la seguente:

A. — Monopoli locali.

Questi sono i monopoli che si estendono sopra un'area relativamente piccola. Il servizio del gas ce ne porge un esempio per ciascuna città. Vi sono diversi monopoli che sono limitati ad una singola località. Vi sono poi dei monopoli locali temporanei che possono sorgere in particolari circostanze. L'inverno scorso due giovani accaparrarono il mercato delle uova in Chicago e guada-

(1) Una volta l'autore, trovandosi negli uffici di una grande Società di illuminazione elettrica in una delle principali città degli Stati Uniti, fece notare il grandissimo numero di fili che stavano di fronte alla finestra della stanza dove egli si trovava e che quasi oscuravano il cielo. In risposta alla sua osservazione che era veramente una vergogna avere tutti quei fili nella strada e che essi avrebbero dovuto essere inoltrati sottoterra, gli fu risposto: « Non è possibile ». Testè, quella stessa persona che aveva detto non essere possibile far passare i fili sotterra, gentilmente mostrava all'autore delle fotografie di città europee nelle quali la Società esercitava la sua industria, e quando questi fece notare che non v'erano pali nelle vie di quella città e che i fili erano evidentemente sotterrati, egli disse: « Oh! sì, è vero, ma costa di più! ». Quando le nostre grandi Società ci dicono che certe cose non sono possibili, l'esperienza insegna che le loro dichiarazioni non poche volte richiedono questa interpretazione.

gnarono in questa speculazione quindicimila dollari. Il tempo era così freddo che le uova non si potevano trasportare alla città, e per pochi giorni quei due speculatori ebbero un monopolio, del quale comparvero pure degli accenni sui giornali.

B. — Monopoli nazionali.

C. — Monopoli internazionali o universali.

Vi sono stati diversi tentativi per formare un monopolio universale, ed un esempio di essi ce l'offre il monopolio del rame del 1889.

Queste sono divisioni più o meno arbitrarie, perchè una tariffa doganale protezionista può consentire l'esistenza ad un monopolio in un paese, mentre lo stesso articolo o servizio può non essere monopolizzato in un altro paese. Si fanno tentativi per stabilire dei monopoli che esorbitino dalla cerchia di uno Stato, ma resta a vedersi quanto sarà grande il numero dei casi in cui si conseguirà il successo. Non v'è dubbio che le società produttrici di petrolio degli Stati Uniti e della Russia stanno tentando di stabilire un monopolio internazionale, anzi, mondiale. La *Standard Oil Company* ha un monopolio completo nel nostro paese, in Germania, in Inghilterra ed in Francia.

Possiamo avere un'altra classificazione fondata sulla posizione in cui si trova il monopolista per rispetto alle compere ed alle vendite. Ciò ci dà:

A. — Monopoli di venditori.

B. — Monopoli di compratori.

I monopoli di compratori sono meno frequenti che quelli dei venditori, perchè i compratori di qualsiasi merce o servizio sono di tanto e così generalmente più numerosi dei venditori. Vi sono tuttavia dei casi in cui i compratori hanno speciali circostanze favorevoli per stabilire dei monopoli. I compratori all'ingrosso si trovano in circostanze favorevoli, perchè essi non sono in numero così grande come quelli da cui essi comperano. I compratori della forza di lavoro, in ispecial modo, hanno delle circostanze favorevoli per stabilire un monopolio. Il professor Wilhelm Lexis menziona i compratori degli oggetti di seconda mano. È difficile vedere come un venditore di oggetti usati abbia, in generale, alcunchè che possa essere propriamente detto un monopolio, quantunque sia vero che, come dice il professor Lexis, un uomo possa sentire una certa riluttanza a rivendere un abito usato, e ciò possa dare al compratore di simili oggetti un certo vantaggio.

Possiamo pure avere la seguente classificazione per riguardo agli oggetti del monopolio:

A. — Beni materiali;

B. — Servizi.

I. — Servizi che sono incorporati in oggetti materiali, ciò che i Tedeschi chiamano: « servizi di lavoro materiale », ad esempio, il servizio del trasporto;

II. — Servizi personali, come quelli di un medico o di un'infermiera. Ma avviene solo raramente che un monopolio di questa fatta esista su grande scala. Dove esso si può trovare, è abitualmente in qualche piccola città o distretto rurale.

Queste, adunque, sono le diverse classificazioni. Senza dubbio potremmo estendere la classificazione indefinitamente, partendo da questo o da quel punto di vista, ma le classificazioni date sono sufficienti al nostro scopo. La classificazione più importante e che ha maggior portata è la seconda, quella che ha riguardo alle fonti del monopolio.

Sarà ora conveniente presentare da sole, senza commenti, le classificazioni dei monopoli ora proposte, prima di passare oltre, alle classificazioni che altri scrittori ne hanno dato.

Prima classificazione:

- A. — Monopoli pubblici;
- B. — Monopoli privati.

Seconda classificazione:

A. — Monopoli sociali:

I. — Monopoli di utilità generale:

- 1. Privative industriali;
- 2. Proprietà letteraria ed artistica o diritti d'autore;
- 3. Monopoli dei consumi pubblici;
- 4. Marchi di fabbrica;
- 5. Monopoli fiscali.

II. — Monopoli di privilegio speciale:

- 1. Quelli basati sul favoritismo pubblico;
- 2. Quelli basati sul favoritismo privato.

B. — Monopoli naturali:

I. — Quelli derivanti da una limitata produzione delle materie prime;

II. — Quelli derivanti da particolarità inerenti alle intraprese industriali;

III. — Quelli derivanti dal segreto.

Terza classificazione:

- A. — Monopoli assoluti;
- B. — Monopoli completi;
- C. — Monopoli parziali od incompleti.

Quarta classificazione:

A. — Monopoli che non consentono nessun aumento nell'offerta dei beni monopolizzati;

B. — Monopoli che consentono l'aumento nell'offerta dei beni monopolizzati:

- I. — Con difficoltà crescente;
- II. — Con difficoltà costante;
- III. — Con difficoltà decrescente.

Quinta classificazione:

- A. — Monopoli locali;
- B. — Monopoli nazionali;
- C. — Monopoli internazionali o universali.

Sesta classificazione:

- A. — Monopoli di venditori;
- B. — Monopoli di compratori.

Settima classificazione:

- A. — Monopoli di beni materiali;
- B. — Monopoli di servizi:
 - I. — Servizi incorporati in oggetti materiali;
 - II. — Servizi personali.

Sarà utile fare un raffronto tra questa ed altre classificazioni dei monopoli. Anzitutto richiamiamo l'attenzione sulla classificazione data da Senior nella sua *Economia politica*. Questa è una classificazione che ha del merito: apparve in una data remota e costituisce un tentativo di trattare l'argomento con criteri critici e scientifici.

Egli divide i monopoli in quattro specie. La prima classe di monopoli consiste di quelle intraprese in cui il monopolista possiede speciali condizioni di superiorità come produttore, e può accrescere con facilità non diminvente, od anche crescente, l'ammontare della sua produzione, ma non ha la facoltà esclusiva di produrre. Questo, secondo la nostra definizione, non è un vero monopolio. Tuttavia, quegli che si trova in tale posizione può diventare un monopolista. Se alcuno possiede speciali condizioni o vantaggi straordinari, e può accrescere indefinitamente la sua produzione, egli è in posizione da poter diventare un monopolista. Senior porta per esempio il caso di Arkwright, il produttore di filo, il quale non poteva vendere il filo ad un prezzo maggiore degli altri, ma che, vendendo al medesimo prezzo, era in condizione di conseguire un enorme guadagno. Così il suo prezzo era limitato da quello a cui potevano produrre il filo coloro che si trovavano in condizioni meno fortunate di lui, ma egli d'altra parte non teneva l'intero campo dell'industria e non poteva scacciarne gli altri. V'era quindi un grande guadagno differenziale, ma non un monopolio completo.

La seconda specie è formata di quelle intraprese che non hanno concorrenza, ed usufruiscono di una offerta nella quale non può effettuarsi alcun aumento, cosicchè in realtà la concorrenza non può nemmeno esistere. Senior porta l'esempio dei proprietari di vigneti che producono vini scelti, ad esempio, il « Constantia » che ha un profumo particolare. Questo era tutto intero posseduto da un solo uomo. Non v'era aumento o concorrenza possibile.

La terza specie di monopolio è costituita da quei casi in cui il monopolista è il solo produttore ed in cui, per conseguenza, non vi è concorrenza, mentre l'industria è di tal genere che il monopolista può accrescere la sua produzione indefinitamente. I libri garantiti dalla proprietà letteraria ce ne offrono un esempio. Qui abbiamo un monopolio e la produzione può essere accresciuta.

La quarta classe di monopoli esiste laddove la produzione è assistita da agenti naturali, limitati in numero e varianti di potenza, e che compensano gli sforzi con un profitto decrescente; in altre parole, le industrie a reddito

decescente, specialmente l'agricoltura, dove la produzione può essere aumentata, ma l'aumento è accompagnato da crescenti difficoltà.

Abbiamo quindi, come una prima classe di monopolisti, coloro che sono soggetti ad un certo genere di concorrenza, almeno per quel dato tempo, ma che sono in posizione da poter stabilire eventualmente il monopolio. Quelli della seconda e della terza classe sono effettivamente dei monopolisti. Nei casi della quarta classe, abbiamo solamente dei guadagni differenziali.

Un'altra classificazione che vuol essere ricordata è quella, più elaborata, del prof. Lexis nel *Dizionario tedesco di Scienza politica* (1). Egli forma due classi principali:

A. — Monopoli di vendita o monopoli di venditori;

B. — Monopoli di acquisto o monopoli di compratori.

La sua trattazione riguarda specialmente i monopoli dei venditori, e questi sono quelli a cui si accenna comunemente quando si discute dei monopoli. Molte cose che egli dice a proposito di questa classe sarebbero anche applicabili all'altra. Le sue sotto-classi della categoria A sono:

I. — Monopoli naturali;

II. — Monopoli artificiali.

I monopoli naturali si basano sulla scarsità, ed il prof. Lexis dice che tra questi le attitudini personali formano la classe più facilmente comprensibile. Ciò a mio avviso non è corretto. Nessuno, a cagione delle sue attitudini, si trova in tale posizione da potersi considerare come un monopolista genuino. Le persone di grande talento possono avere qualche cosa che s'avvicina al monopolio, ma questo è tutto. Una cantante come la Patti, per esempio, è in una categoria a sè.

I monopoli artificiali, secondo il prof. Lexis, si basano: a) sopra la coalizione o il segreto di sussidi tecnici; b) sopra istituzioni di Stato — sul potere dello Stato. Dove le condizioni per l'esistenza del monopolio naturale sono presenti in parte, ma non completamente, il processo è integrato da una coalizione artificiale da parte dei venditori, che elimina la concorrenza là dove essa altrimenti si manterrebbe. Quando la produzione può essere aumentata a piacimento con difficoltà costante, non vi può essere monopolio artificiale; esso è solamente temporaneo, a meno che venga aiutato con restrizioni governative, come colla proibizione delle importazioni o con alti dazi protettori.

La semplice coalizione, afferma il prof. Lexis, non può per sè stessa (2) stabilire il monopolio. Questa è una tesi che io ho da lungo tempo espressa e sostenuta contro gli scritti del prof. J. W. Jenks ed alcuni altri economisti. e sono lieto di avere un così valido appoggio. Il prof. Lexis afferma, esattamente, che debbono concorrere altre condizioni per rendere possibile qualche

(1) *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, pubblicato da CONRAD ed altri.

(2) Nemmeno quando sia aiutata da grandi masse di capitale.

cosa che sia più di un monopolio semplicemente temporaneo. Se queste altre condizioni non sono presenti; se non v'è l'aiuto dello Stato, e se non vi sono circostanze naturali che favoriscano il monopolio, si può allora tenere per fermo che non vi può essere altro che un monopolio temporaneo.

Sotto la seconda sotto-classe (b) lo stesso autore comprende i monopoli pubblici artificiali. Con ciò egli allude alle privative industriali, ecc. Egli pone pure sotto questo titolo le licenze, come ad esempio quelle che in Germania danno a determinate persone la facoltà di esercitare la professione di farmacista. In questi casi abbiamo solamente una limitazione nella concorrenza, non un monopolio effettivo. E qui egli non è conseguente alla sua definizione, perchè, per usare la sua frase, non abbiamo qui « l'unità di tattica per rispetto al prezzo ».

Egli stabilisce eziandio le seguenti sotto-classi:

III. — Monopoli generali.

IV. — Monopoli locali.

Noi abbiamo già stabilita questa classificazione e non abbiamo bisogno di fermarvici sopra. Tuttavia è opportuno richiamare l'attenzione sopra un esempio di monopolio mondiale dato dal prof. Lexis. Egli afferma che la Casa Rothschild di Londra ebbe il monopolio del mercurio dal 1835 fino alla scoperta delle miniere di cinabro (solfuro rosso di mercurio) in New-Almaden, California. Questo monopolio abbracciava tutto il globo, e si basava sopra un accordo col Governo spagnuolo, proprietario delle miniere di mercurio di Almaden, e col Governo austriaco proprietario delle miniere di mercurio di Adria. Con questi Governi la Casa Rothschild di Londra aveva formato una coalizione industriale. Questo sarebbe un esempio di un monopolio mondiale fondato su una base naturale e completato colla coalizione.

Si afferma che i campi diamantiferi in alcune parti del mondo sono monopolizzati. Il prof. Lexis cita i tentativi che sono stati fatti per monopolizzare lo stagno. Esso è relativamente scarso, quantunque si trovi in siti più numerosi che il mercurio; ma pure questi tentativi non hanno ottenuto che dei successi temporanei. Tra il 1887 ed il 1890 vi fu uno sforzo potente per monopolizzare il rame, ma esso fallì perchè la produzione del rame non era abbastanza limitata; era troppo estesa e troppo facile ad essere accresciuta. In altri termini la base naturale era troppo ampia, ed il monopolio fallì.

Poscia il Lexis fa la seguente distinzione:

V. — Monopoli temporanei;

VI. — Monopoli permanenti.

Il prof. Lexis dice che se il monopolio è permanente, il reddito annuo viene capitalizzato, ed il nuovo acquirente non ottiene per conseguenza nessun beneficio speciale, ma si deve contentare dei profitti normali nel capitale investito. Egli afferma che il compratore non ha monopolio. Ciò non è strettamente vero. Prendiamo l'esempio delle miniere di mercurio. Supponiamo che sia ristabilito il monopolio mondiale. Colui che acquista qualche com-

partecipazione in esso può non avere dei benefizi speciali sopra colui che fa un altro genere di investimento, perchè il prezzo è così alto che esclude qualsiasi vantaggio per il novello acquirente. Ma egli ha istessissimamente un monopolio, quantunque il vantaggio di questo sia stato trattenuto da qualche altro. Il novello compratore non entra nell'intrapresa quando è ancora al suo inizio, ma quando i vantaggi speciali sono stati già raccolti; in altre parole egli ha un monopolio, quantunque egli dal suo monopolio non ritragga nessun speciale beneficio. Evidentemente, sarà sempre questo il caso. Lo stesso avviene nei privilegi personali. Il prof. Lexis cita il fatto che il numero degli agenti di cambio della Borsa di Parigi è fissato a sessanta, e che il prezzo per il privilegio di negoziare in Borsa è di circa due milioni e mezzo di franchi. Colui che possiede questo privilegio non lo cede se non per un prezzo che finisce per ridurre i benefizi della posizione al livello di quelli delle altre posizioni che sono soggette alla concorrenza. Il monopolista non getta la sua posizione nel campo della concorrenza se prima non ne ha prelevato tutti i vantaggi.

Il prof. Lexis dà successivamente quest'altra classificazione:

VII. — Monopoli di produzione;

VIII. — Monopoli commerciali.

Come il termine mostra chiaramente, i monopoli di produzione sono i monopoli da parte dei produttori, usando il vocabolo « produttori » nel senso popolare, con speciale riferimento a quelli che esercitano industrie estrattive o manifatturiere, mentre, d'altro canto, i monopoli commerciali sono evidentemente quelli che operano nel campo mercantile. Un esempio di questi ultimi sarebbe la Compagnia delle Indie Orientali.

Finalmente, egli fa questa distinzione:

IX. — Monopoli assoluti o perfetti;

X. — Monopoli relativi o imperfetti.

A mio avviso, un monopolio relativo è qualche cosa che non esiste: vi sono, invece, monopoli parziali. Il prof. Lexis pone la terra nella categoria dei monopoli relativi; ma ciò non è corretto, perchè, per usare la sua propria espressione, non v'è « unità di tattica riguardo ai prezzi » tra proprietari e tra coltivatori.

Sotto la lettera *B*, monopoli di compera, o monopoli di compratori, il prof. Lexis cita i venditori locali come investiti di un monopolio di questa fatta, specialmente verso coloro che sono indebitati con essi. Essi infatti hanno qualche volta una specie di monopolio. Egli cita pure i rivenditori di merci usate. Questi possono avere un monopolio in alcune località.

Passiamo appresso alla classificazione data dal prof. Emery R. Johnson per conto suo e del prof. N. Patten (1).

(1) Secondo quanto ci dice il prof. Johnson, essa è principalmente opera del prof. Patten.

		FORMA	ENTRATA		
Monopoli...	Differenziali	Terra	Rendita della terra	Monopoli restrittivi che godono extra-profitti fissi.	
		Personali	Rendita personale		
	Non differenziali o marginali	Opzionali...	Terra		Rendita marginale
			Merci Lavoro		Interessi Sopra salari
		Esclusivi...	Privati	Taglie (<i>Tal- lage</i>)	Monopoli esclusivi che godono extra-profitti liberi (1).
			Pubblici	Tasse fiscali	

Troviamo illustrato, in questa esposizione del monopolio dei professori Patten e Johnson, precisamente quello che abbiamo già detto, cioè che per essi il monopolio occupa assolutamente tutto il campo dell'industria e della vita economica. Dovunque esiste la vita economica, ivi abbiamo il monopolio. Ora ed in questo luogo richiamiamo semplicemente l'attenzione sopra una o due espressioni (2).

I « monopoli differenziali », secondo la teoria di questo nostro libro, non sono in realtà per nulla monopoli, ma industrie in cui alcune persone hanno un vantaggio su altre.

I « monopoli non-differenziali » sono quelle intraprese che offrono un extra-profitto al punto della produzione marginale (3). Il prof. Johnson dice, per sè e pel prof. Patten, che ogni impresa offre un simile extra-profitto. Egli denomina poi « monopoli opzionali » alcuni monopoli, perchè in questi casi il monopolista può applicare i mezzi di cui dispone ad un uso o ad un altro, e ciò gli dà un extra-profitto marginale. Il prof. Johnson include pure tra i non-differenziali i monopoli esclusivi, che sono, secondo la nostra definizione, i soli che costituiscono dei veri monopoli. Egli dice che i monopoli esclusivi privati danno un guadagno che egli chiama « tallage » (taglia), e che i monopoli esclusivi pubblici possono dare un guadagno per mezzo della tassazione fiscale. Tutti quei monopoli che non sono esclusivi vengono denominati « monopoli restrittivi », perchè « le forze di monopolio qui non impediscono la concorrenza, ma la restringono solamente entro certi limiti ».

Il prof. J. W. Jenks dà incidentalmente una classificazione dei monopoli nel suo importante articolo sui « Monopoli negli Stati Uniti » nel *Dizionario di Economia politica* del Palgrave. Egli li divide in tre classi principali, cioè: monopoli legali, monopoli naturali e monopoli capitalistici. I monopoli legali

(1) V. le Tavole a pag. 79 e 87 dello scritto: *The Relation of Taxation to Monopolies*, del prof. EMERY R. JOHNSON, negli *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, del marzo 1894.

(2) Nella parte di questo lavoro che si occupa della storia della teoria del monopolio si discuterà molto più ampiamente delle teorie del prof. Patten.

(3) Nella produzione che ha luogo nelle circostanze meno favorevoli in cui essa può essere portata innanzi, il sovrappiù significa un'eccedenza al disopra del costo e dei sacrifici soggetti.

comprendono le privative industriali, i diritti d'autore, ecc.; mentre la sua classe dei monopoli naturali comprende le intraprese del genere delle ferrovie, officine di gas, ecc. I monopoli capitalistici sono, secondo l'autore, i monopoli fondati sull'accentramento dei capitali, essendo la sua idea che una gran copia di capitali può procacciare il monopolio. Quanto io dissenta da questa opinione è già stato accennato e riceverà più innanzi uno svolgimento più completo.

La migliore classificazione dei monopoli, che si possa trovare in qualsiasi compendio di Economia politica, è quella data dal dott. Carlo J. Bullock nel suo eccellente manuale, *Introduzione allo studio sull'Economia politica* (1), ed è la seguente:

- A. — Talenti personali;
- B. — Monopoli legali:
 - I. — Monopoli privati, come le privative industriali e la proprietà letteraria;
 - II. — Monopoli pubblici, come il servizio postale nei paesi moderni;
- C. — Monopoli naturali:
 - I. — Monopoli di posizione, come quello dell'antracite;
 - II. — Monopoli dovuti al consumo di prodotti in immediata connessione cogli impianti, come le intraprese del gas, della luce elettrica e delle ferrovie;
- D. — Monopoli capitalistici, come le leghe industriali (*pools*) ed i primi *trusts* e le grandi società che ora hanno sostituito i *trusts*.

Questa classificazione ha il merito della omogeneità e la trattazione dei monopoli fatta dal dott. Bullock contrasta in modo molto lusinghiero per lui con ciò che si trova negli ordinari libri di testo di Economia politica. Ciò che l'autore di questo libro ha già detto e le classificazioni da lui proposte mostrano i punti di divergenza tra il dott. Bullock e lui.

Il signor Sidney Ball, del Collegio di St.-John di Oxford, dà incidentalmente una breve classificazione dei monopoli in un articolo che egli scrisse su « Erberto Spencer e le istituzioni industriali » nell'*International Journal of Ethics*, del gennaio 1898. Egli dà semplicemente tre classi di monopoli, le seguenti:

- I. — Monopoli di abilità, come nei casi di Krupp o di Armstrong;
- II. — Monopoli dei servizi locali, ecc.;
- III. — Monopoli risultanti dalla coalizione, come nei sindacati e nei *trusts*.

L'autore di questo libro nega che vi sia alcunchè di simile ad un monopolio di abilità, ritenendo che il grado di efficacia possa dare solo dei guadagni differenziali, come la rendita della terra. Per quanto riguarda la terza classe, egli, d'accordo col prof. Lexis, ha già espresso il convincimento che la coalizione industriale non possa da sola produrre il monopolio. Senza dubbio, però, il signor Ball non intendeva che tale classificazione fosse completa e strettamente scientifica.

(1) Prima edizione, 1897.