

affezione per la sua terra. Procedendo con l'esproprio, si potrebbe anche sottovalutare grandemente il valore al quale A avrebbe voluto vendere la sua area, anche se si pensa che gli si darebbe il suo giusto prezzo. In pratica, è così difficile determinare il vero valore della terra di A che il procedimento espropriativo gli può garantire soltanto il valore obiettivo della terra, con la piena consapevolezza che quel prezzo può esser considerato da A eccessivo oppure insufficiente. E lo stesso accade dal lato del compratore. Le imposte sui benefici raramente riescono a misurare il desiderio del cittadino per i benefici che si attendono. Esse sono giustificate dal fatto che, anche se non rillettono in modo preciso il desiderio di ciascuno per i benefici indicati, l'alternativa offerta dal mercato sarebbe comunque peggiore. Ad esempio, 50 diversi proprietari possono valutare in modo diverso il valore del marciapiede che costeggia la loro proprietà. Ciò nondimeno si ricorre regolarmente alla imposizione autoritativa per tassare ciascuno con la medesima somma, essendo difficile anche se non impossibile commisurare i desideri di ciascuno di loro.

L'esempio dell'esproprio è semplicemente uno dei numerosi casi in cui la società fa ricorso a regole di responsabilità. Il caso degli incidenti è un altro di essi. Se si volesse evitare che i diritti di proprietà fossero lesi incidentalmente, occorrerebbe chiedere a chi svolge attività che possono ledere gli individui di negoziare con loro prima che l'incidente accada, e quindi di pagare per salvare l'integrità di un braccio o di una gamba. Queste negoziazioni da condursi prima degli incidenti potrebbero essere estremamente costose, e spesso lo sono davvero. E rendere obbligatorie significa spesso impedire lo svolgimento di attività dannose ma utili. E poi, dopo l'incidente, chi ha perso un braccio o una gamba potrebbe anche negare di aver voluto venderli al prezzo offerto dall'acquirente. Perciò, se vi sono negoziazioni dopo l'incidente (...) lo si deve al fatto che l'alternativa è la valutazione autoritativa del danno.

Non è nostro compito in questa sede delineare tutte le possibili situazioni, astratte o concrete, in cui le valutazioni di mercato risultano troppo costose e le valutazioni autoritative sono invece più convenienti. La letteratura economica non se ne è occupata molte volte, anche se non sempre ne ha trattato in modo comprensibile ai giuristi. È sufficiente, al nostro proposito, osservare che la ragione ricorrente (e forse la più comune) per fare ricorso a regole di responsabilità piuttosto che a regole sulla proprietà (per proteggere un diritto) consiste nel fatto che le valutazioni di mercato che si possono fare di un interesse sono inefficienti: in altri termini sono troppo onerose se raffrontate alle valutazioni autoritative ».

### 3. La nascita del diritto di proprietà e la proprietà collettiva

di HAROLD DEMSETZ (\*)

Quando si conclude una transazione sul mercato, si scambiano due fasci di diritti di proprietà. Un fascio di diritti spesso si riconnette a beni di natura fisica o a servizi, ma è il valore del diritto che determina il valore di ciò che si scambia. Le questioni che riguardano l'emergere e il combinarsi dei componenti i fasci di diritti sono prioritarie rispetto a quelle che di solito si rivolgono agli economisti. Di solito gli economisti considerano il fascio dei diritti di proprietà come un dato, e vanno invece alla ricerca della spiegazione e delle forze che determinano il prezzo e il numero della unità di un bene cui tali diritti si riconnettono.

In questo saggio cercherò di modellare alcuni degli elementi di una teoria economica dei diritti di proprietà. Il saggio si divide in tre parti. Nella prima si discute brevemente il concetto e il ruolo dei diritti di proprietà nei sistemi collettivistici. La seconda offre qualche elemento interpretativo per una ricerca sull'emersione dei diritti di proprietà. Nella terza si espongono alcuni principi che riguardano l'evoluzione comune di tali diritti di proprietà in particolari fasci e la determinazione della struttura della proprietà che è associata a questi fasci.

#### *Il concetto e il ruolo dei diritti di proprietà.*

Nel mondo di Robinson Crusoe i diritti di proprietà non hanno alcun ruolo. I diritti di proprietà sono uno strumento della società e derivano il loro significato dal fatto che sono d'aiuto a chi ha ragionevoli aspettative nell'intrattenere rapporti con altri. Queste aspettative trovano espressione nelle norme, nella consuetudine, nelle tradizioni di una società. Il titolare di diritti di proprietà si aspetta anche che la comunità prevenga l'azione di altri consociati che vogliono interferire

(\*) 57 *Am. Ec. Rev. Proceedings Issue*, p. 347 ss. (1967). Trad. it. di Guido Alpa. Omesse le contronote.

nelle sue azioni, una volta che tali azioni non siano proibite nella specificazione dei suoi diritti.

È importante notare che i diritti di proprietà comportano il diritto di beneficiare o di danneggiare se stessi o gli altri. Danneggiare un concorrente con la produzione di articoli migliori può essere consentito, mentre spargere addosso può non esserlo. Si può essere autorizzati a trarre vantaggio del poter sparare a chi si introduce illecitamente nel proprio terreno, ma può essere proibito trarre vantaggi dalla vendita di prodotti ad un prezzo inferiore a quello stabilito per legge. È chiaro allora che i diritti di proprietà specificano in che modo i singoli possono trarre vantaggi o danni, e perciò chi deve pagare gli altri per modificare le azioni che essi intraprendono. Il riconoscimento di questi assunti conduce direttamente al rapporto che esiste tra diritti di proprietà ed « esternalità ».

Il concetto di « esternalità » è assai ambiguo. Ai fini di questo saggio, esso include i costi esterni, i benefici esterni, e le esternalità monetizzabili e quelle non monetizzabili. Nessun effetto benefico o dannoso è esterno al mondo. Vi sono sempre soggetti che soffrono o godono di questi effetti. Ciò che converte un effetto benefico o dannoso in una « esternalità » è il fatto che il costo che si sopporta per far incidere quell'effetto sulle decisioni di una o più delle persone che interagiscono è troppo alto per essere conveniente, e questo è appunto il significato che il termine assume nel corso di questo saggio. « Internalizzare » questi effetti significa attivare un processo, di solito una modificazione nella titolarità dei diritti di proprietà, che rende incisivi questi effetti (con alte probabilità) su tutte le persone che interagiscono tra loro.

Una delle funzioni primarie dei diritti di proprietà è quella di orientare gli incentivi in modo da realizzare una maggiore internazionalizzazione delle esternalità. Ogni costo ed ogni beneficio associato con interdipendenze sociali è una « esternalità » in potenza. È necessaria però una condizione per rendere « esterni » i costi e i benefici. Il costo di una transazione sui diritti di cui sono titolari le parti (internazionalizzazione) deve eccedere i guadagni che derivano dalla internazionalizzazione. In generale, il costo transattivo può essere assai ampio in relazione ai guadagni, perché gravi sono le difficoltà « naturali » che si incontrano nelle negoziazioni oppure perché vi sono ragioni di natura giuridica. In una società fondata su un ordinamento normativo, il divieto di transazioni volontarie può rendere infiniti i costi transattivi. Può capitare che gli utenti di risorse non tengano conto dei costi e dei benefici, quando esistono delle esternalità; ma consentire le negoziazioni comporta certamente un grado più alto di probabilità che avvengano internazionalizzazioni. Tanto per esemplificare, si può ritenere che una impresa che fa uso del lavoro degli schiavi non ammetterebbe tutti questi

costi della sua attività, dal momento che può ottenere il lavoro servile pagando soltanto il prezzo della sussistenza. Questo non sarebbe vero se fossero consentite le negoziazioni, perché gli schiavi potrebbero offrire all'impresa una somma per la libertà, aspettando poi di essere affrancati, come contropartita. Il costo della schiavitù può essere internalizzato nei costi dell'impresa. Un esempio di questo processo è dato proprio dalla transizione dallo stato servire a quello di uomo libero nel feudalesimo europeo.

Forse uno dei casi più significativi di esternalità è dato dall'uso tanto esteso della coscrizione militare. Il contribuente trae beneficio dal fatto che non si deve accollare il costo completo necessario per assicurare uomini ai servizi militari. I costi che evita sono dati dalla somma delle cifre che sarebbero necessarie per acquisire uomini volontari per il servizio o dalla somma dei danari che sarebbero sborsati da quanti, essendo coscritti, volessero pagare ai contribuenti per essere esenti dal servizio. Sia il modello di reclutamento che consiste nel « pagare perché si provveda di uomini il servizio », sia con il modello che consiste nel « consentire di pagare per essere esentato » il costo completo del reclutamento è sopportato sempre dai contribuenti. Mi è sempre parso incredibile che gli economisti ravvisassero esternalità nel fumo e non invece nella coscrizione militare. L'esempio del fumo, che è così corrente, è l'esempio in cui i costi transattivi possono essere troppo alti (per l'alto numero delle parti interagenti) per render conveniente l'internazionalizzazione degli effetti del fumo. La coscrizione militare invece è una « esternalità » causata dal divieto di negoziazioni.

Il ruolo dei diritti di proprietà nella internazionalizzazione delle esternalità può essere chiarito nel contesto degli esempi che si sono indicati. Una norma che stabilisse un diritto di libertà per il singolo necessariamente comporta che l'impresa o il contribuente versino la somma sufficiente a coprire il costo creato dall'uso della forza-lavoro di quella persona, se si devono ottenere i suoi servizi. I costi del lavoro vengono quindi internalizzati nelle decisioni dell'impresa o del contribuente. In alternativa, una norma che attribuisse all'impresa o al contribuente il diritto ad usufruire di lavoro servile dovrebbe comportare che i proprietari di schiavi prendano in considerazione le somme che gli schiavi medesimi sono intenzionati a versare per ottenere la libertà. Anche questi costi sono internalizzati nelle decisioni benché la ricchezza sia distribuita in modo diverso nei due casi. Tutto ciò che si richiede nella internazionalizzazione in ogni caso è la proprietà, che include il diritto di vendere. È il divieto di fare degli accomodamenti del diritto di proprietà, il divieto di prefissare un titolo di proprietà che possa essere oggetto di trasferimento, che preclude la internazionalizzazione dei costi e dei benefici esterni.

Vi sono due implicazioni impressionanti in questo processo che si verificano davvero in un mondo con costi transattivi eguali a zero. L'*output mix* (combinazione di output) che risulta quando è consentito il trasferimento dei diritti di proprietà è efficiente, ed è indifferente alla assegnazione dei diritti di proprietà (eccetto che per la diversa distribuzione della ricchezza che può derivare da domande diverse). Ad esempio, una combinazione efficiente di civili e di militari sarà il prodotto del trasferimento di proprietà, senza riguardo alcuno al fatto che spetti ai contribuenti pagare i volontari o ai coscritti pagare i contribuenti per essere esentati. I contribuenti, infatti, pagheranno solo per quei militari (nel sistema di « pagare perché si provveda di uomini il servizio ») che non avranno sborsato danaro per essere esenti (nel sistema di « consentire di pagare per essere esentati »). Il maggior onere nel sistema di « pagare perché si provveda di uomini il servizio » sarà allora proprio l'ultimo volontario nel sistema di « consentire di pagare per essere esentati ».

Più oltre torneremo su questi punti. Per il momento si è svolto sufficiente lavoro introduttivo per facilitare la discussione delle altre due parti di questo saggio.

#### *L'emersione dei diritti di proprietà.*

Se la principale funzione allocativa dei diritti di proprietà è la internalizzazione degli effetti benefici e di quelli dannosi, allora l'emersione dei diritti di proprietà si può intendere meglio se essi sono associati alla emersione di effetti benefici o dannosi, nuovi o diversi.

I mutamenti di conoscenze comportano mutamenti delle funzioni della produzione, dei valori di mercato, e delle aspirazioni. Le nuove tecniche, i nuovi modi di fare le stesse cose — tutti richiedono effetti dannosi o benefici ai quali la società non è assuefatta. La mia tesi, in questa parte del saggio, è che l'emersione di nuovi diritti di proprietà si verifica in risposta ai desideri dei soggetti interagenti che propongono accomodamenti a nuove possibilità di costi-benefici.

Questa tesi può esser formulata in modo diverso: i diritti di proprietà si sviluppano per internalizzare le esternalità, quando i guai di questa internalizzazione diventano più ampi dei costi della internalizzazione. L'incremento delle internalizzazioni, allora, deriva dai mutamenti dei valori economici, mutamenti che a loro volta hanno origine dallo sviluppo di nuove tecnologie e dalla apertura di nuovi mercati: mutamenti ai quali mal si adattano i vecchi diritti di proprietà. Una interpretazione appropriata di questo assunto richiede che si tenga conto delle preferenze della comunità in ordine alla proprietà privata. Alcune comunità possono avere sistemi meno sviluppati di pro-

pietà privata e sistemi più sviluppati di proprietà collettiva. Ma, date certe preferenze della comunità a questo riguardo, l'emersione di nuovi diritti di proprietà, privata o collettiva, costituirà la risposta ai mutamenti delle tecnologie e dei prezzi ad esse connessi.

Non voglio affermare oppure negare che gli accomodamenti dei diritti di proprietà che possono verificarsi dovrebbero essere il risultato di un tentativo consapevole di risolvere i nuovi problemi di esternalità. Questi accomodamenti sono sorti nelle società occidentali in gran parte come risultato di mutamenti graduali nelle consuetudini sociali e nei precedenti del *common law*. Ad ogni fase di questo processo di accomodamenti, era improbabile che si ricollegassero consapevolmente le esternalità ai problemi che si dovevano risolvere. Questi espedienti giuridici e morali in qualche senso potrebbero essere aggiustamenti: ma in una società che sopporta pesantemente la realizzazione dell'efficienza, la loro sussistenza nel lungo periodo dipende dal modo in cui essi riescono a modificare bene il comportamento, per adattarsi alle esternalità connesse con mutamenti importanti dei valori di mercato o delle tecnologie.

Una prova rigorosa di questo assunto potrebbe richiedere un lavoro empirico molto ampio e molto dettagliato. Ma si possono citare molti esempi che sono coerenti con esso: lo sviluppo del diritto aereo, i diritti dei *rentiers*, le regole di responsabilità negli incidenti d'auto, ecc. In questa parte della discussione presenterò solo un gruppo di esempi in modo dettagliato. Essi prendono l'avvio con lo sviluppo dei diritti di proprietà sulla terra tra gli Indiani d'America. Si tratta di esempi che hanno ampia portata e si avvicinano a quella che si potrebbe definire « prova convincente » nel settore della antropologia.

La questione della proprietà privata della terra tra gli aborigeni ha sempre affascinato gli antropologi. È stato uno dei terreni di battaglia intellettuale nel tentativo di decifrare la « vera natura » dell'uomo, che non ha ancora subito l'effetto « artificiale » della civiltà. Per procedere nel dibattito, si sono scoperti dati che riguardano direttamente la tesi che si discute. Il contributo che pare esser considerato il saggio classico in materia e il più aggiornato nel dibattito è in memoria di Eleonora Leacock su *The Montagnes « Hunting Territory » and the Fur Trade*. La ricerca della Leacock è seguita a quella di Frank G. Speck, il quale scoperse che gli Indiani della penisola del Labrador avevano risalenti tradizioni di proprietà della terra. Questi risultati erano in vantaggio rispetto a quanto si sapeva sugli Indiani del Sud-ovest, e spinsero la Leacock a studiare i « Montana » che abitavano ampie regioni interne al Quebec.

La Leacock scoprì che esisteva una stretta connessione, di natura storica e geografica, tra l'evolvere dei diritti di proprietà della terra e

l'evolvere del commercio di pellicce. Gli aspetti fattuali di questa vicenda entrano in questione. Comunque, per quanto ne sappiamo, nessuno fino ad ora aveva elaborato una teoria della proprietà privata in connessione con il commercio di pellicce. I dati di fatto scoperti da Speck e Leacock si adeguano perfettamente alla tesi che si sostiene in questo saggio, e, nel far ciò, rivelano chiaramente il ruolo svolto dagli accordamenti del diritto di proprietà nel tener conto di quello che gli economisti hanno sempre citato come esempio di esternalità: la caccia eccessiva di selvaggina.

Proprio perché manca un controllo sulla caccia operata dagli altri, non è interesse di nessuno investire danaro per incrementare o per mantenere inalterata la quantità di selvaggina. Di qui il radicarsi di una caccia intensiva alla selvaggina. Una caccia fortunata può considerarsi come l'imposizione di costi esterni sui successivi cacciatori — costi di cui non si tien completamente conto nella determinazione della intensità della caccia e nell'allevamento degli animali.

Prima che si sviluppasse il commercio di pellicce, la caccia era attuata per ragioni di sostentamento e per la raccolta di quelle poche pellicce necessarie alla famiglia del cacciatore. C'era evidentemente una esternalità. Si poteva praticare liberamente la caccia, ed essa era esercitata senza controllare gli effetti che si riproducevano a carico degli altri cacciatori. Questi effetti esterni erano così modesti che nessuno vi poneva mente. Non vi era alcuna situazione che in qualche modo si potesse accostare alla proprietà privata della terra. Nelle « *Jesuits Relations* », particolarmente nei diari di Le Jeune relativi all'inverno che egli passò con i Montana nel 1633-34 e nel breve ragguaglio dato da padre Druillettes nel 1647-48, Leacock non rinviene traccia di proprietà private. In entrambe le descrizioni si dà conto di una organizzazione socio-economica in cui i diritti di proprietà sulla terra non sono molto sviluppati.

Possiamo allora cercare di indovinare facilmente che l'avvento del commercio di pellicce ebbe due conseguenze immediate. Primo, il valore delle pellicce, per gli Indiani, si accrebbe in modo consistente. Secondo, come risultato, aumentò notevolmente la scala delle attività venatorie. Entrambe le conseguenze devono aver accresciuto in modo considerevole l'importanza delle esternalità connesse con la libera caccia. Il sistema della proprietà cominciò a cambiare, e cambiò proprio esattamente nella direzione di chi sta per tener conto degli effetti economici resi ora rilevanti dal commercio delle pellicce. Le prove geografiche connesse con la distribuzione della ricchezza raccolte da Leacock indicano una correlazione sicura tra i primi centri di commercio delle pellicce e lo sviluppo più antico e completo dei territori privati di caccia.

« All'inizio del diciottesimo secolo cominciano ad aversi tracce di accordi relativi alla caccia e alla posizione di trappole in determinati territori, conclusi tra singole famiglie nell'area intorno a uebec (...). I primi riferimenti a questi accordi nella regione indicano semplicemente l'assegnazione di territori di caccia. Gli Algonchiani e gli Irochesi si dividono in numerose bande per poter cacciare in modo più efficiente. Era loro consuetudine (...) appropriarsi di apprezzamenti di terreno di due leghe quadrate di superficie (2 o 3 miglia quadrate, da 3 a 4,5 Km<sup>2</sup>: n.d.t.) per ciascun gruppo, nei quali si aveva diritto esclusivo di caccia. Si era anche istituita la proprietà dei rifugi dei castori, comunque, e, quando venivano scoperti, erano contrassegnati con un marchio. Un indiano affamato poteva uccidere e mangiare il castoro di un altro, ma doveva lasciare la pelliccia e la coda ».

La fase successiva nella definizione dei diritti sui territori di caccia fu probabilmente la loro assegnazione stagionale. Un racconto anonimo scritto nel 1723 riferisce che « il criterio seguito dagli Indiani è quello di marcare l'appezzamento di terreno per la caccia che viene prescelto segnandolo con piume conficcate negli alberi che nessuno possa usurpare i diritti degli altri (...). Alla metà del secolo questi territori erano ormai stati assegnati in modo definitivo ».

Il principio che associa i mutamenti dei diritti di proprietà alla emersione di nuovi o alla rivalutazione di antichi effetti benefici o dannosi suggerisce, in questo esempio, la considerazione che il commercio di pellicce rese economico l'incoraggiamento all'allevamento di animali da pelliccia. L'allevamento richiede però abilità nella prevenzione della caccia di frodo, e, a sua volta, indica che avverranno mutamenti socio-economici nella proprietà che insiste su territori di caccia. La consuetudine del ragionamento è perfettamente in linea con l'assenza di simili diritti di proprietà tra gli Indiani del Sud-ovest.

Due fattori indicano che questa tesi spiega anche l'assenza di diritti simili tra gli Indiani delle praterie del Sud-ovest. Il primo è che nelle praterie non v'erano animali di tale rilievo commerciale come quelli da pelliccia che popolavano le foreste, almeno fino a quando non arrivarono le mandrie di bestiame dell'Europa. E il secondo è che gli animali delle praterie sono soprattutto animali da pascolo che hanno la consuetudine di vagare per ampi tratti di terra. Il valore della istituzione di diritti di esclusiva per i territori di caccia privata è allora ridotto da costi molto alti che si incontrerebbero se si dovesse impedire a questi animali di spostarsi verso altri appezzamenti di terreno. Pertanto, sia il valore sia il costo della istituzione di riserve di caccia nel Sud-ovest, erano tali da impedire lo sviluppo di questi diritti in quelle regioni. Non era dunque necessario tener conto delle esternalità.

Le terre della penisola del Labrador ospitano invece animali da foresta che hanno abitudini affatto diverse da quelli delle praterie. Gli animali della foresta si limitano ad abitare zone ricomprese in aree molto piccole, cosicché il costo di internalizzare gli effetti dell'allevamento di questi animali è sensibilmente ridotto. Il costo ridotto, insieme con il più alto valore degli animali delle foreste che hanno una pelliccia, rese conveniente la istituzione di riserve di caccia, di natura privata. Grant G. Speck ha scoperto che la disciplina della proprietà familiare tra gli Indiani della penisola comprendeva anche sanzioni contro i trasgressori. Si curavano le risorse degli animali. Talvolta si eseguivano in modo estensivo conserve dei diversi prodotti animali. I territori di caccia della famiglia erano frazionati in quartieri. Ogni anno la famiglia cacciava in un quartiere, a rotazione, e lasciava una zona riserva nel centro come se fosse una specie di banca, nella quale non si doveva cacciare a meno che non si assottigliasse la selvaggina del terreno cacciato.

Per concludere questa digressione sul tema dei diritti di proprietà tra gli Indiani d'America, si può ancora fare una notazione che dà prove inoppugnabili. Tra gli Indiani del Nord-ovest si svilupparono diritti di proprietà familiare su territori di caccia così avanzati da includere anche l'ereditarietà. Anche qui si trova la predominanza di animali da foresta, e si sa che la costa dell'Ovest era frequentemente battuta dalle golette che avevano lo scopo principale di raccogliere pellicce per il commercio.

#### *Lo sviluppo e la titolarità dei diritti di proprietà.*

Si è affermato che i diritti di proprietà sorgono quando diventa conveniente per chi risente gli effetti delle esternalità internalizzare i benefici insieme con i costi. Ma non si sono ancora esaminati i fattori che incidono sui modelli particolari di titolarità dei diritti di proprietà. All'inizio si possono distinguere molte forme ideali di proprietà. Vi è la proprietà di gruppo, la proprietà privata, la proprietà dello stato.

La proprietà collettiva è espressione del diritto che può esser esercitato da tutti i componenti della comunità. Spesso i diritti di coltivazione e di caccia della terra appartengono alla comunità. Così come è della comunità il diritto di passeggiare sul marciapiedi di una città. Proprietà comune irridica che la comunità nega allo Stato o ai singoli il diritto di interferire nell'esercizio del diritto (della comunità) che appartiene ai suoi membri. Proprietà privata significa invece che la comunità riconosce ad un soggetto il diritto di escludere gli altri dall'esercizio i suoi diritti di proprietà. Proprietà dello Stato significa invece che lo Stato può escludere chiunque dall'uso di un diritto, fin tanto che lo Stato adempie particolarmente procedure di natura politica, per

determinare chi non può usare la proprietà dello Stato. Non esaminerò nei dettagli l'alternativa della proprietà dello Stato. Oggetto dell'analisi che segue è la individuazione di alcuni principi generali che disciplinano l'evolvere dei diritti di proprietà in comunità che sono orientate verso diritti di proprietà.

È meglio cominciare con la considerazione di alcuni esempi particolarmente utili, che consentono di accentrare l'attenzione sul problema della proprietà della terra. Si supponga che la terra sia di proprietà comune. Ogni individuo ha il diritto di cacciare, coltivare, estrarre minerali dalla terra. Questa forma di proprietà non è in grado di concentrare i costi connessi con l'esercizio di quel diritto comune da parte del singolo. Chi cerca di massimizzare il valore del suo diritto (comune) tenderà a cacciare in soprappiù, a coltivare in modo intensivo la terra, perché almeno una parte dei costi connessi alle sue azioni siano sopportati dagli altri. La quantità di selvaggina e la ricchezza del suolo sono destinate allora a ridursi rapidamente. È probabile che chi possiede questi diritti, cioè ogni membro della comunità, sia disposto a ridurre il ritmo di lavorazione della terra, se i costi di negoziazione e di controllo sono eguali a zero. Ognuno può esser d'accordo nel ridurre i propri diritti. È ovvio però che i costi per raggiungere questo accordo non sono eguali a zero. Quel che non è ovvio è sapere a quanto ammontano questi costi.

I costi di negoziazione saranno alti perché è difficile per molti raggiungere un accordo che sia soddisfacente per tutti, specialmente quando ogni parte ha il diritto di lavorare la terra con il ritmo che le piace. Ma, una volta che l'accordo sia stato raggiunto tra tutti, occorre tener conto anche dei costi del controllo dell'accordo, che possono anch'essi essere alti. Quando si è raggiunto l'accordo, nessuno avrà più il diritto di lavorare la terra; tutti possono coltivarla, ma solo nei giorni della settimana corta. E i costi di transazione diventano anche più alti perché non è possibile con questo sistema far sopportare agli attuali utenti i benefici e i costi attesi dalle generazioni future.

L'individuo che ha la proprietà della terra tenderà a massimizzare il suo valore attuale, tenendo conto dei flussi alternativi e futuri dei costi e dei benefici, e scegliendo quello che gli sembra massimizzare il valore attuale dei suoi diritti di proprietà privata sulla terra. Sappiamo tutti che ciò significa che egli sarà indotto a tener conto delle condizioni della domanda e dell'offerta che egli ritiene esisteranno dopo la sua morte. Ed è allora molto difficile vedere in che modo i titolari di proprietà comuni riescano a raggiungere un accordo che tenga conto anche di questi costi.

In effetti, il titolare di un diritto di proprietà privata agisce come un mediatore la cui ricchezza dipende dal modo in cui egli riesce a

tener conto delle richieste concorrenti dell'oggi e del domani. Nei sistemi di proprietà comune non c'è mediazione: le richieste della generazione attuale eserciteranno un peso importante e antieconomico nella determinazione della intensità con la quale si deve lavorare la terra. Le generazioni future potrebbero desiderare di pagare le generazioni attuali così tanto da poter modificare l'intensità attuale di coltivazione della terra. Ma esse non hanno alcun portavoce vivente che possa far ascoltare le loro richieste nel mercato. In un sistema di proprietà comune, chi avesse intenzione di pagare gli altri per ridurre l'intensità di coltivazione della terra non avrebbe alcun ricavo dai suoi tentativi. Proprietà comune significa che le generazioni future dovranno parlare per se stesse. Nessuno ha ancora valutato i costi che comporta il sostenere questa conversazione.

L'esempio della proprietà terriera comune ci pone di fronte ad un grave inconveniente della proprietà comune. E cioè non si può tener conto completamente degli effetti della attività di un individuo sui suoi vicini e sulle generazioni future. La proprietà comune comporta grandi esternalità. I costi totali delle attività di un titolare di diritti di proprietà comune non sono creati direttamente da lui e non si possono nemmeno segnalare alla sua attenzione con facilità, ricorrendo alla volontà degli altri di pagargli una somma adeguata di danaro. Le regole di proprietà comune escludono il sistema di « pagare per usare la proprietà » e gli alti costi di negoziazione e di controllo rendono inefficace il sistema di « pagare per non consentire l'uso della proprietà ».

Lo Stato, le corti, i capi della comunità potrebbero tentare di internalizzare i costi esterni che risultano dalla proprietà comune frangendo il territorio, e consentendo a piccoli gruppi come interessi omogenei di coltivarne una parte. I gruppi che logicamente si possono creare in termini di interessi omogenei sono, ovviamente, la famiglia, oppure il singolo. Proseguendo con l'esempio dell'uso della proprietà terriera, cominciamo con il distribuire i diritti di proprietà a caso tra gli individui, e, poi, assegniamo a ciascuno un appezzamento di terra di ampiezza casuale.

La proprietà privata della terra che ne risulterà cercherà di internalizzare molti dei costi esterni connessi con la proprietà comune, perché ora il proprietario, in virtù del suo potere di escludere gli altri, può in generale far conto sui guadagni collegati con l'allevamento della selvaggina e con l'incremento della fertilità della terra. Questa concentrazione di costi e di benefici sui singoli proprietari crea incentivi ad un uso più efficiente delle risorse.

Ma dobbiamo fare i conti con le esternalità. In un sistema di proprietà comune si avrà massimizzazione del valore dei diritti di proprietà comune senza considerare molti costi, perché il titolare di un

diritto di proprietà comune non può escludere gli altri dal godere di frutti del suo lavoro, e perché i costi di transazione sono troppo alti per tutti coloro che intendano accordarsi sul comportamento ottimale. Lo sviluppo dei diritti di proprietà consente al proprietario di economizzare sull'uso di quelle risorse sulle quali egli ha il diritto di escludere gli altri. Gran parte del processo di internalizzazione si compie in questo modo. Ma chi è titolare di un diritto di proprietà su di un determinato appezzamento non è titolare dei medesimi diritti su altri settori privati. Posto che non può escludere gli altri dal loro diritto di proprietà sulla terra, egli non ha un incentivo diretto (in assenza di transazioni) a economizzare l'uso della sua terra, in modo da tener conto degli effetti che si producono sui diritti di proprietà degli altri. Ad esempio, se costruisce una diga sul suo terreno, non ha un incentivo diretto a tener conto del fatto che la diga determina livelli più bassi di acqua nel terreno del suo vicino.

Questo è lo stesso tipo di esternalità che si è incontrata nella descrizione dei diritti di proprietà comune, ma si presenta di grado minore. Mentre nessuno aveva un incentivo a fare riserve di acqua in regime di proprietà comune, i proprietari privati ora possono tener conto direttamente di quei costi e di quei benefici che la terra comporta quando si fanno riserve di acqua. Ma non si terrà conto, in modo diretto, degli effetti che si producono sulla terra degli altri.

La concentrazione parziale dei costi e dei benefici che si accompagnano alla proprietà privata è solo una parte dei vantaggi che questo sistema è in grado di offrire. Ma si è trascurata l'altra parte, che forse è la più importante. Si ridurrà infatti in modo consistente il costo delle transazioni sulle esternalità che residuano. I diritti di proprietà comune consentono a ciascuno l'uso della terra. Con questo sistema diventa necessario per tutti raggiungere un accordo sull'uso della terra. Ma le esternalità che accompagnano la titolarità individuale della proprietà non incidono su tutti i proprietari, e, in generale, sarà necessario che solo alcuni di essi raggiungano un accordo per tener conto degli effetti. Si riduce quindi in modo considerevole il costo di negoziazione della internalizzazione di questi effetti. Si tratta di un punto così importante che occorre chiarirlo meglio.

Si supponga che il titolare di un diritto di proprietà comune, mentre sta seminando un pezzo di terra, si metta ad osservare un altro individuo che sta costruendo una diga sull'appezzamento vicino. L'agricoltore preferisce raccogliere i frutti così come nasceranno, e perciò chiede al costruttore di interrompere l'edificazione della diga. Il costruttore dice: « Pagami, se vuoi che smetta ». L'agricoltore replica: « Vorrei pagarsi, ma che cosa mi dai in cambio? ». E il costruttore: « Ti prometto che non continuerò a costruire la diga, ma non posso garantirti

che un altro ingegnere non porterà a termine i lavori, perché questa è proprietà comune; non ho alcun diritto di impedirglielo». Quello che sarebbe un semplice accordo tra due soggetti in un sistema di proprietà privata diventa una transazione molto più complessa tra l'agricoltore e chiunque altro. Questa è la spiegazione fondamentale, io credo, per la preminenza della proprietà individuale su quella comune. Infatti, un aumento del numero dei proprietari è un aumento della natura comune della proprietà, e porta quindi ad un aumento dei costi di internalizzazione.

La riduzione dei costi di transazione, che si accompagna al diritto di escludere gli altri, consente di internalizzare un maggior numero di esternalità ad un costo più basso: quelle esternalità che non sono assicurate ad attività che producono effetti esterni tali da danneggiare molte persone. La fuliggine danneggia molti proprietari, ma nessuno di loro è incline a pagare l'impresa per indurre il proprietario a ridurre le immissioni di fumo. Tutti i proprietari insieme potrebbero voler pagare quanto è sufficiente, ma il costo dei loro accordi può esser così alto da scoraggiare una trattativa di mercato. E il problema dell'accordo è ancor più complicato se il fumo non proviene da una sola fabbrica ma da una intera zona industriale. In tali casi, può esser troppo costoso internalizzare gli effetti attraverso il mercato.

Tornando al nostro paradigma della proprietà terriera, ricordiamo che la terra era distribuita in modo casuale e con estensioni casuali. I proprietari ora negoziano tra loro al fine di internalizzare anche le esternalità residuali. Si aprono allora due opzioni di mercato ai contraenti. La prima consiste semplicemente nel cercare di ottenere un accordo volontario tra i proprietari tale da riguardare gli effetti esterni di cui si discute. La seconda consiste invece nella possibilità che alcuni proprietari si facciano acquirenti della parte degli altri, in modo da modificare l'estensione dell'area posseduta. La scelta dell'opzione dipende dai costi che essa presenta. Si incontra qui un problema economico-tipo di scala ottimale. Se esiste la possibilità di costanti guadagni di scala nella proprietà di differenti aree parcellizzate, sarà indifferente avere un acquisto diretto oppure un accordo volontario, se basta un solo semplice accordo volontario, facile da controllare, a internalizzare l'esternalità. Ma se le esternalità sono molteplici, o se gli accordi volontari non si possono controllare con facilità, sarà preferibile l'acquisto diretto.

Più gravi saranno le diseconomie di scala nella proprietà della terra, più frequente sarà il ricorso ad accordi negoziali, con i quali i vicini interagenti cercheranno di amministrare queste differenze. I costi transattivi e di controllo saranno comparati ai costi che dipendono dalla scala della proprietà, e gli appezzamenti di terreno tenderanno a concentrarsi in proprietà tali da minimizzare la somma di questi costi.

Il rapporto che intercorre tra economie di scala, costi transattivi, esternalità e modificazioni dei diritti di proprietà si può individuare nella più rilevante « eccezione » alla regola che la proprietà tende ad essere un affare privato: le società con molti azionisti. Ritengo che sia indiscutibile il fatto che nelle operazioni delle grandi società si realizzano significative economie di scala, e che la necessità di grandi capitali azionari si può soddisfare più economicamente rastrellando i finanziamenti come l'emissione di tante azioni attribuite a molti azionisti. Mentre però vi sono economie di scala nell'attività di queste società, non vi sono invece economie di scala nella acquisizione del capitale. È per questa ragione che diventa conveniente per molti azionisti « proprietari » costituire una società anonima.

Se però tutti i proprietari prendono parte alla formazione delle decisioni necessarie per la società, le economie di scala relative all'attività sociale saranno presto superate dagli alti costi transattivi. Deve quindi istituirsi una delegazione di individui con poteri di rappresentanza, e, tra questi, si esprime un piccolo gruppo di amministrazione che diventa, di fatto, proprietario della società. La proprietà effettiva, cioè, il controllo effettivo della proprietà si concentra dunque nelle mani degli amministratori. Questa è la prima modificazione giuridica, e si attua proprio in ragione degli alti costi transattivi che sarebbero prodotti in caso diverso.

La struttura della proprietà, comunque, crea qualche difficoltà di esternalità nella disciplina societaria. Se la società dovesse fallire, la legge stabilisce che ciascun azionista deve accollarsi i debiti della società nei limiti delle sue possibilità finanziarie. La proprietà manageriale, di fatto, può allora avere effetti consistenti esterni sugli azionisti. Se i diritti di proprietà rimanesse immutati, questa esternalità renderebbe estremamente difficile agli imprenditori la raccolta di capitale azionario da individui facoltosi. (Anche se questi individui potessero essere rimborsati dagli altri azionisti, i costi di litigiosità sarebbero molto alti). Una seconda modificazione di carattere giuridico si è allora introdotta per ridurre gli effetti della esternalità: la responsabilità limitata. Di fatto la proprietà manageriale e la responsabilità limitata si combinano in modo da minimizzare i costi totali di attività delle grandi imprese. Di solito gli azionisti sono essenzialmente prestatori di capitale, piuttosto che proprietari, anche se talvolta prendono parte a quelle decisioni inusuali che riguardano le concentrazioni. Ciò che gli azionisti realmente possiedono non è la società, ma le loro azioni. Gli azionisti sono proprietari delle loro azioni, e il presidente della società e altri amministratori di massimo grado, possibilmente nel numero minore, controllano la società.

È necessaria allora una ulteriore modificazione di natura giuridica per agevolare ancor più l'impatto delle decisioni dei *managers* sugli azionisti, cioè per minimizzare l'impatto delle esternalità su questa forma di proprietà. A dispetto della disciplina societaria, l'azionista può trasferire i suoi diritti senza dover prima ottenere l'autorizzazione degli altri azionisti o senza che si debba sciogliere la società. È dunque facile per lui uscire dalla società, quando le sue scelte e quelle dei *managers* non collimano più. Questa « uscita di sicurezza » è molto importante e ha dato luogo ad un attivo commercio di titoli. L'aumento di armonia tra *managers* e azionisti che si realizza con scambi ma anche con la concorrenza degli altri gruppi manageriali aiuta a minimizzare gli effetti esterni connessi con la struttura della proprietà societaria. Infine, la limitazione della responsabilità riduce in modo considerevole il costo dello scambio di azioni, rendendo inutile il controllo molto dettagliato della responsabilità della società da parte dell'azionista e il controllo della responsabilità degli azionisti; la responsabilità può allora danneggiare il singolo acquirente solo nei limiti del valore delle sue azioni.

Questa tendenza bipolare della proprietà che, quanto alla titolarità, è individuale, e quanto all'estensione, è grande quanto basta per minimizzare tutti i costi, è evidente nel modello di proprietà terriera. Si è esteso questo modello alla società per azioni. Ma può non risultare chiaro fino a che punto questo modello è applicabile in questo caso. Si considerino i problemi del diritto d'autore e dei marchi registrati. Se di una idea tutti possono appropriarsi, se c'è proprietà comune delle nuove idee, mancherà l'incentivo a sviluppare le creazioni intellettuali. E i benefici che derivano da esse non si concentreranno sui loro creatori. Se invece si estende in qualche modo la proprietà privata ai creatori, queste idee verranno fuori con un ritmo molto più sostenuto. Ma l'estensione di diritti privati non significa che si terrà conto degli effetti provocati sulla proprietà degli altri. Una nuova idea può rendere obsoleta quella precedente, e magari può riconferire valore ad una creazione ormai vecchia. Non si può tener conto di questi effetti, ma il creatore della nuova idea può tenerne conto mediante negoziazioni di mercato. Tutti i problemi delle esternalità sono assolutamente simili a quelli che sorgono nell'esempio della proprietà della terra. Le variabili di rilievo sono identiche.

Quel che ho suggerito in questo studio è un approccio ai problemi dei diritti di proprietà. Ma forse è qualcosa di più di questo. Si tratta anche di un modo diverso di considerare problemi tradizionali. La elaborazione di questo approccio potrà diventare utile, mi auguro, per un gran numero di problemi socio-economici.

#### 4. La struttura del contratto e la teoria delle risorse non esclusive. di S. CHEUNG (\*)

Il procedimento per pervenire ad un utile concetto di analisi non è solo lento e difficoltoso, ma può anche perder la direzione giusta e risolversi in un risultato irrilevante. Si comincia con un esempio, o con una osservazione, seguiti da una teoria che appare intuitivamente plausibile. Si forgia un termine teorico associato ad un concetto un po' vago. Emergono poi esempi appartenenti ad un tipo che sembra diverso, e richiede quindi una nuova teoria. E il procedimento va avanti così. Via via che le teorie continuano ad accumularsi, le diverse categorie che si raccolgono sotto gli stessi capitoli d'analisi servono solo a confondere, ed ogni teoria che si aggiunge alle altre si considera *ad hoc*. Così è avvenuto per il concetto di « esternalità ».

Mi sembra che si possa muovere da un approccio più utile attraverso le clauseole del contratto. L'esempio che si può scegliere è quello della pesca, dove si considera il diritto di pesca come non-esclusivo, e molti economisti riconoscono che vi sono « esternalità » di ogni tipo. Se non vi sono diritti di esclusiva per la pesca il diritto di negoziare per trattare l'uso della pesca non ha ragione di esistere. Ciò implica l'assenza di convenzioni per l'uso delle risorse, che invece esisterebbero se la pesca si esercitasse in una zona di proprietà privata, e quindi alterando il gioco della concorrenza e incidendo sull'allocatione delle risorse in vario modo. Le « esternalità » di cui si è detto nella pesca si devono attribuire alla assenza di un diritto di negoziare.

#### 1. Diritti di proprietà e negozi.

Combinare le risorse di molti proprietari per la produzione comporta il trasferimento parziale o totale della proprietà attraverso un con-

(\*) *J. Law & Econ.*, p. 49 ss. (1970). Trad. it. di F. Cavallero. Omesse le contronote.