

Concentrazioni industriali e politica della concorrenza nella Comunità Economica Europea

Premessa.

L'inquadramento economico e giuridico del movimento di concentrazione industriale, che è sembrato accelerarsi recentemente in vari paesi membri della C.E.E., può essere esaminato sotto il profilo teorico, o invece sotto un profilo più vicino alle preoccupazioni delle imprese stesse, cioè sotto il profilo dell'applicazione concreta delle varie norme comunitarie e nazionali vigenti in materia. È da questo secondo punto di vista che la presente nota tratterà il problema dei rapporti tra il movimento di concentrazione oggi in corso e la politica della concorrenza.

L'argomento non manca di attualità. È noto infatti che, negli ultimi mesi, mentre venivano messi a punto sul piano comunitario gli strumenti di applicazione delle disposizioni del Trattato miranti alla tutela della concorrenza, la Commissione della C.E.E. prendeva anche decisamente posizione in favore di una politica diretta a favorire una più spinta concentrazione industriale in seno alla Comunità, e suggeriva gli strumenti atti allo scopo (1). Da parte dei meno avvertiti si è creduto di scorgere in questi due sviluppi simultanei una certa contraddizione. Nulla di più lontano dalla verità: l'azione delle autorità comunitarie va interpretata, invece, come diretta a instaurare la certezza del diritto in una materia giuridicamente complessa e a mettere in evidenza al tempo stesso i dati di un problema urgente e di soluzione non facile.

È chiaro, del resto, che i rapporti tra « grado di concentrazione » e intensità della concorrenza son ben lungi dall'essere definibili,

(1) COMMISSION DE LA C.E.E.: *Le problème de la concentration dans le Marché Commun*, Bruxelles, 1 dicembre 1965.

anche sul piano teorico, in termini rigorosi e che una struttura produttiva largamente dispersa, che può essere altamente cartellizzata, non garantisce un trattamento equo del consumatore, trattamento che può essere invece il frutto di una concorrenza intensa tra imprese di vaste dimensioni. Il problema va dunque affrontato da un altro angolo visuale: le imprese devono oggi considerare il problema della concentrazione sotto una luce differente, tenuto conto della realizzazione progressiva del Mercato Comune? Se la risposta è affermativa, quali sono le conseguenze che occorre trarne ai fini dell'applicazione delle disposizioni del Trattato di Roma concernenti la tutela della concorrenza? Si tratta di un'analisi di questioni di fatto che richiede numerosi riferimenti al campo fiscale e al campo della legislazione societaria.

Questa nota indicherà in primo luogo quali sono i dati del problema della concentrazione che il Mercato Comune ha modificato in modo sostanziale. In secondo luogo richiamerà gli ostacoli rilevati alla realizzazione delle concentrazioni che le imprese considerano necessarie, e particolarmente gli ostacoli alle concentrazioni internazionali, nonché le misure atte a eliminarli o, quanto meno, a ridurli. Da ultimo considererà le interrelazioni esistenti tra il processo d'integrazione da una parte e dall'altra la realizzazione del sistema di economia di mercato implicito nel Trattato di Roma; a questo proposito porrà in risalto la dottrina che la Commissione della C.E.E. ha proposto nel memorandum già citato, allo scopo di delimitare l'applicabilità delle disposizioni degli articoli 85 e 86 del Trattato al caso delle concentrazioni industriali.

I nuovi dati del problema della concentrazione nel quadro della C. E. E.

L'asserzione semplicistica secondo la quale mercati più vasti esigono imprese più grandi è inadeguata a dare una risposta al primo interrogativo. Una discussione in termini generali sulle dimensioni ottimali dell'impresa, oltre ad essere generalmente infruttuosa in sé, non permette di afferrare, a causa del suo carattere statico, i dati essenziali di un problema dinamico com'è quello dell'adattamento delle imprese alle nuove realtà del Mercato Comune.

Un metodo diverso va quindi ricercato, presentando in primo luogo qualche riflessione sui problemi che il nuovo quadro dell'economia europea comporta per le imprese, e accennando quindi alle

nuove prospettive che si possono aprire alle imprese che accetteranno di adattare le loro strutture ai nuovi dati di fatto.

È una constatazione ovvia che l'apertura delle frontiere all'interno della Comunità e la riduzione della tariffa esterna comune hanno modificato in modo sostanziale la situazione della concorrenza, soprattutto per le imprese che avevano goduto nel passato di una notevole protezione. Ma l'aspetto interessante da rilevare è che il mutato assetto concorrenziale ha spesso messo in contatto strutture industriali assai differenti e che avevano ciascuna raggiunto, nell'ambito nazionale, un determinato equilibrio — equilibrio che non era necessariamente della stessa natura nei diversi paesi. Il nuovo assetto ha rotto tali equilibri; soprattutto per le strutture in cui le imprese medie dominavano e che si trovano ora in contatto con strutture in cui è invece la grande impresa che dà, per così dire, il tono al mercato, può quindi essere necessario sottoporsi a riforme importanti per poter lottare ad armi uguali in un mercato interamente aperto.

Un secondo problema — anch'esso legato alle differenze di struttura constatate tra i diversi paesi — nasce dal fatto che processi di produzione a forte intensità di capitale, che erano finora inaccessibili alle medie imprese a causa della ristrettezza del mercato, divengono ora non solamente possibili, ma addirittura necessari per poter conservare una posizione concorrenziale; è questo un elemento tecnico importante per il movimento di concentrazione.

Nè si può dimenticare che la concorrenza non si esercita solamente attraverso gli scambi internazionali, ma anche con l'insediamento, sui diversi mercati, di imprese estere spesso di dimensioni e di potenza finanziaria assai superiori. Le probabilità di perdite di clientela a vantaggio di concorrenti che possono offrire una gamma più vasta di prodotti, una migliore organizzazione commerciale, facilitazioni di credito più importanti, divengono più serie. Lo stesso rischio di dover ricorrere a fonti di finanziamento più care di quelle accessibili a concorrenti che possono offrire migliori garanzie finanziarie costituisce un'ulteriore ragione per cercare, al livello delle imprese, una riorganizzazione che permetta di superare questo eventuale svantaggio.

Non sarebbe però esatto limitarsi a presentare la concentrazione come una penosa necessità, imposta dalle nuove condizioni create nella Comunità, e non, invece, anche come il mezzo che permetterà di ottenere risultati che sono stati finora fuori della portata delle imprese medie. Sono quindi opportune alcune osservazioni

sulle nuove prospettive che si aprono, particolarmente alle imprese che consentono ad impegnarsi sulla via della concentrazione internazionale.

Con il mercato più vasto che è oggi offerto dalla Comunità, le imprese hanno la possibilità di entrare in campi di produzione nei quali la tecnica impone limiti al di sotto dei quali la redditività è insufficiente; non solo, ad esse si apre anche l'opportunità di adottare, entro i loro campi tradizionali di produzione, attrezzature ad alto rendimento qualitativo e quantitativo, che non avrebbero potuto essere economiche in un mercato più ristretto.

L'allargamento e la diversificazione dei mercati può presentare vantaggi anche dal punto di vista congiunturale: un'impresa che, per mezzo della concentrazione, giunga a procurarsi sedi di produzione in diversi paesi, le congiunture dei quali potrebbero, per ipotesi, presentare sfasamenti, sarebbe esposta, nel suo conto globale di profitti e perdite, a fluttuazioni meno violente di quelle in cui incorrerebbe se la sua attività restasse limitata ad un solo mercato.

Può aggiungersi che un'impresa che sia riuscita ad assicurarsi dimensioni più importanti e una base di operazioni più diversificata, godrà al tempo stesso di un accesso più ampio alle fonti di finanziamento, in ragione della sua maggior solidità e della possibilità di indirizzarsi all'uno o all'altro mercato finanziario secondo che le circostanze lo consiglino.

C'è infine un aspetto che ha un carattere squisitamente politico; l'« immagine » che il pubblico si fa di un'impresa. Oggi, nel quadro del mercato europeo, sembra possibile passare, per la via della concentrazione, alla categoria delle imprese di dimensioni adeguate a intraprendere tutte le attività necessarie nel campo degli investimenti, della ricerca e della commercializzazione, senza diventare al tempo stesso oggetto di controversie sul terreno politico, come potrebbe accadere se tali dimensioni fossero raggiunte nell'ambito di un mercato nazionale più ristretto. Il caso della fusione in corso tra la Edison e la Montecatini illustra in modo significativo tale aspetto del problema della concentrazione.

Come hanno reagito le imprese alle nuove esigenze e alle nuove prospettive aperte dal Mercato Comune? Può dirsi che il movimento di concentrazione che è in corso, in un certo senso, dalla rivoluzione industriale si è accelerato o ha assunto nuove caratteristiche? Una risposta esauriente è impossibile nel breve spazio di questa nota. Per limitarci a qualche cenno sommario, il movimento di

concentrazione ha mostrato — nell'ambito nazionale — una tendenza assai netta ad accelerarsi, con l'appoggio molto spesso delle autorità governative. Sul piano internazionale, invece, gli esempi di fusione o di concentrazione totale di imprese in forme diverse dalla fusione vera e propria sono restati relativamente rari. Si sono moltiplicati, d'altra parte, i casi di accordi tra imprese di paesi diversi per creare in comune nuove attività soprattutto in alcuni campi (come quello della chimica) a rapido progresso tecnologico.

Gli ostacoli alla concentrazione internazionale e le misure attualmente in considerazione.

Le imprese hanno dimostrato di essere coscienti dell'insieme dei fattori citati, fattori che sembrano richiedere un nuovo assetto organizzativo; tuttavia esse si sono scontrate con ostacoli di carattere giuridico e fiscale, sia che si trattasse della fusione di imprese nazionali esistenti, oppure dell'apporto di attività particolari, o della creazione « ex novo » di attività destinate a estendersi simultaneamente a vari mercati. Le difficoltà sono particolarmente gravi per le iniziative multinazionali. L'urgenza di ovviare a tali difficoltà è evidente: imprese a base multinazionale potrebbero, sul piano finanziario, godere di una maggiore mobilità nella ricerca dei mezzi necessari; sul piano organizzativo, potrebbero più facilmente adottare modalità di direzione che tengano conto dei problemi umani e linguistici che lo spostamento di dirigenti stranieri spesso comporta; nel campo tecnologico e della ricerca, potrebbero favorire una maggior rapidità di diffusione dei progressi realizzati, poichè sarebbero in contatto al tempo stesso con la realtà economica e con lo sviluppo tecnico di vari paesi.

Guardando in primo luogo agli ostacoli giuridici, non si vuol certo dire che le operazioni di concentrazione tra società costituite in base a legislazioni nazionali differenti siano impossibili: ciò che si vuol osservare è che tali operazioni sono spesso estremamente complicate e costose, al punto da scoraggiare ogni iniziativa. È per questo che, parallelamente ai lavori in corso sull'armonizzazione in generale dei diritti societari dei paesi membri, si è intrapreso in seno alla Comunità lo studio dei mezzi atti a facilitare le fusioni internazionali. Al riguardo presenta un interesse particolare la proposta, dibattuta in sede dottrinale da vari anni, ma che solo di recente è stata presa come base di negoziato al livello comunitario, di dar

vita a uno statuto di « società commerciale europea ». Tale statuto particolare, sul quale non ci si può dilungare in questa sede, avrebbe il vantaggio non solo di accrescere la certezza del diritto nelle relazioni commerciali tra società di paesi diversi, ma anche di facilitare la costituzione di società a base multinazionale « ex novo » o mediante fusione tra società nazionali esistenti (2).

Altri aspetti di carattere giuridico, oltre al diritto societario in senso stretto, hanno un'influenza notevole sulle possibilità di concentrazione: si pensi, in particolare, alle norme concernenti i brevetti e i marchi di fabbrica, alle leggi sul fallimento, e così via.

Peraltro, ad un attento esame, l'influenza dominante nella decisione di effettuare o di non effettuare un'operazione di concentrazione e nella scelta della forma nella quale realizzare tale operazione sembra spetti, nella maggior parte dei paesi membri, al regime fiscale applicabile ai diversi tipi di operazione: è su questo problema che bisogna soffermarsi più di quanto non si sia potuto fare per i problemi giuridici. Gli ostacoli fiscali alle operazioni di concentrazione concernono due ordini di problemi:

- imposizione dell'operazione stessa di concentrazione;
- imposizione della nuova società che risulta dalla concentrazione.

Se si ammette che la concentrazione può realizzarsi principalmente o mediante fusione o mediante assunzione di partecipazioni e formazione di un gruppo di società giuridicamente distinte, si può affermare in modo molto schematico che i problemi del primo tipo concernono soprattutto le fusioni in senso stretto e che i problemi del secondo tipo riguardano piuttosto il funzionamento della nuova unità — unità economica e non giuridica — una volta costituita.

Nel caso di fusione di più società in una sola, vengono assoggettate in principio all'imposta sui redditi delle società — nel caso italiano, all'imposta di ricchezza mobile, categoria B, e all'imposta sulle società — le riserve occulte risultanti dalla differenza tra il valore di bilancio e il valore venale degli elementi dell'attivo della società che cessa di esistere. L'imposizione di tali plusvalenze, se si effettuasse secondo il regime ordinario, potrebbe rendere proibitivo il costo della fusione. Ma sul piano nazionale già la maggior parte

(2) Si veda a questo proposito il « Mémoire de la Commission de la C.E.E. sur la création d'une société commerciale européenne » del 22 aprile 1966.

dei paesi membri della Comunità ha previsto disposizioni particolari, aventi lo scopo di attenuare o differire l'imposizione di dette plusvalenze in modo da facilitare le operazioni di fusione.

Invece, l'applicazione di siffatte facilitazioni ai casi di fusioni internazionali appare per il momento sottoposta ancora ad un regime più restrittivo; e probabilmente il problema resterebbe da risolvere anche nell'ipotesi di una rapida applicazione dello statuto già ricordato di « società commerciale europea ». Sarebbe quindi almeno necessario che i paesi membri estendessero alle fusioni che hanno per obiettivo la creazione di società a base multinazionale le disposizioni che applicano già per le fusioni tra due società nazionali. D'altra parte, un avvicinamento dei regimi concernenti l'imposizione delle plusvalenze in caso di fusione costituisce un obiettivo prioritario al fine di eliminare scelte di sede da parte delle società dovute unicamente al desiderio di beneficiare di un regime fiscale particolarmente favorevole.

Vi sarebbero poi le imposte dovute al momento della costituzione delle società; ma le misure di armonizzazione già all'esame del Consiglio dei Ministri della C.E.E. permettono di sperare che gli intralci che oggi ne potrebbero derivare alle fusioni internazionali possano sparire nel prossimo futuro (3).

Nei casi di concentrazioni effettuate mediante l'assunzione di partecipazioni o la costituzione di gruppi di società, possono porsi problemi sostanzialmente analoghi, ma di un'importanza meno grave che nel caso di fusione. In quei casi, come si è detto, è invece il regime fiscale applicabile ai gruppi, una volta che essi siano già funzionanti, e particolarmente il regime applicabile ai rapporti tra società madri e società affiliate, che riveste un'importanza fondamentale.

In proposito possiamo prescindere dal problema dello stimolo alla concentrazione che può rappresentare in certi paesi l'esistenza di un sistema di imposizione a cascata sulla cifra d'affari — come la nostra I.G.E. —, ricordando che il principio dell'adozione generalizzata di un'imposta sul valore aggiunto appare ormai acquisito in seno alla Comunità.

Il problema è di ben altra importanza quando si tratta dell'imposizione di un gruppo di società che operano in diversi paesi e che

(3) Si veda il « Progetto di direttiva concernente l'armonizzazione delle imposte indirette che colpiscono le concentrazioni di capitali », del 16 dicembre 1964.

sono reciprocamente legate da rapporti di partecipazione — poco importa che si tratti di partecipazioni minoritarie oppure di controllo al cento per cento. Le disposizioni che sono state prese per impedire la doppia imposizione dei redditi trasferiti sul piano nazionale da una società affiliata alla società madre, nonché per evitare penalizzazioni derivanti dalla ritenuta alla fonte sui dividendi distribuiti, sono sottoposte a condizioni limitative e non raggiungono quindi interamente il loro scopo in parecchi paesi. La situazione è ancora più sfavorevole quando si tratta di relazioni internazionali tra società madri e società affiliate e di ritenute alla fonte su dividendi trasferiti oltre frontiera; il non verificarsi della doppia imposizione dipende infatti dall'esistenza di convenzioni particolari, il funzionamento delle quali è, come tutti sanno, lungi dall'essere soddisfacente.

Vi è quindi, in questo campo tributario, un ostacolo particolarmente grave alle operazioni di concentrazione internazionale, anche se tali operazioni si realizzano nel modo più « primitivo », cioè con il semplice acquisto di partecipazioni in società costituite in paesi esteri. L'adattamento e l'armonizzazione internazionale dei regimi delle cosiddette società madri e società affiliate, e l'adozione di norme semplici e rapide per evitare la doppia imposizione dei dividendi distribuiti, rivestono dunque un carattere prioritario nel programma di lavoro della Comunità e i ritardi constatati nei risultati sono dovuti in misura preponderante alla complessità tecnica della materia.

La concentrazione industriale e l'applicazione delle disposizioni antimonopolistiche del Trattato di Roma.

Nel dicembre scorso la Commissione ha fatto conoscere, nel memorandum ricordato, al Consiglio dei Ministri la sua posizione sul problema della concentrazione. Tale memorandum deve avere dissipato, con il suo spirito costruttivo e realistico, certe inquietudini alle quali avevano dato luogo negli ambienti interessati alcune possibili interpretazioni degli articoli 85 e 86 del Trattato, concernenti la protezione della concorrenza (4). Si era tra l'altro temuto che i

(4) Articolo 85:

1. Sono incompatibili con il Mercato Comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni d'imprese e tutte le pratiche concordate che possono pregiu-

regolamenti che sarebbero stati adottati in applicazione di tali articoli (e la stessa pratica amministrativa) potessero impedire o rendere più difficili le fusioni e le costituzioni di filiali comuni presumendole, senza altro esame, nefaste o indici di probabili abusi. Si era,

dicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del Mercato Comune ed in particolare quelli consistenti nel:

- a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione;
- b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti;
- c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento;
- d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza;
- e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi.

2. Gli accordi o decisioni, vietati in virtù del presente articolo, sono nulli di pieno diritto.

3. Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili:

- a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese;
- a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni d'imprese; e
- a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di:

- a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi;
- b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

Articolo 86:

È incompatibile con il Mercato Comune e vietato, nella misura in cui possa essere pregiudizievole al commercio tra Stati membri, lo sfruttamento abusivo da parte di una o più imprese di una posizione dominante sul Mercato Comune o su una parte sostanziale di questo.

Tali pratiche abusive possono consistere in particolare:

- a) nell'imporre direttamente o indirettamente prezzi d'acquisto, di vendita od altre condizioni di transazione non eque;
- b) nel limitare la produzione, gli sbocchi o lo sviluppo tecnico, a danno dei consumatori;
- c) nell'applicare nei rapporti commerciali con gli altri contraenti condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, determinando così per questi ultimi uno svantaggio per la concorrenza;
- d) nel subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi.

in più, espresso il timore che gli accordi destinati a preparare o a realizzare tali operazioni di concentrazione potessero essere assimilati agli accordi tra imprese e alle pratiche concordate vietate dall'art. 85. Era dunque importante chiarire i rapporti tra le pratiche concordate, giudicate incompatibili con il Mercato Comune, e gli accordi che costituiscono in un certo senso una specie di « anticamera » per una concentrazione vera e propria.

La Commissione della Comunità Economica Europea, naturalmente, ha dovuto limitarsi a indicare la direzione nella quale stima utile e desiderabile che la Comunità si orienti, senza poter sviluppare principi rigidi di interpretazione. Ciò è dovuto alla difficoltà di definire i criteri materiali di una separazione precisa tra accordi e concentrazioni e insieme alla politica seguita dalla Commissione di non determinare astrattamente il contenuto dei divieti enunciati dagli articoli 85 e 86, ma di costituire piuttosto progressivamente una giurisprudenza basata su casi concreti.

Per avviare la discussione, si potrebbe dire che la concentrazione consiste nel trasferimento di poteri a centri di decisione che investono tutti gli aspetti della vita dell'impresa, la direzione unica comportando, evidentemente, l'abbandono dell'autonomia economica da parte delle imprese che si raggruppano. Mentre un accordo ha per effetto di obbligare ad un determinato comportamento le imprese che vi partecipano, la concentrazione implica un cambiamento nella struttura stessa delle imprese. Se i confini tra accordi e concentrazioni restano, in certa misura, vaghi, quanto si può dire a priori sull'applicazione delle regole del Trattato costituisce già un insieme di criteri di orientamento importanti per le decisioni aziendali.

In primo luogo, la possibilità che l'art. 85 del Trattato comportasse un divieto delle concentrazioni in linea di principio, pur riservando la possibilità di esenzioni dal divieto, caso per caso, era stata spesso evocata. La Commissione, peraltro, ha stimato che il contenuto dell'art. 85, le conseguenze giuridiche di una sua applicazione eventuale alle concentrazioni e le possibilità stesse di applicazione pratica a casi di tal genere, devono far ritenere che l'art. 85 non è stato concepito come uno strumento mirante al controllo delle operazioni di concentrazione. È stata pertanto sostenuta, da parte della Commissione, la tesi che l'art. 85 non è applicabile alle concentrazioni, a meno che una concentrazione apparente non costituisca in

realtà un accordo, cioè comporti non una modifica irrevocabile delle strutture aziendali, ma semplicemente un coordinamento delle condotte di mercato di imprese che restano, per ogni altro aspetto, economicamente autonome. In tali casi, l'art. 85 e le sanzioni che esso prevede sarebbero applicabili.

L'art. 86 del Trattato è, al tempo stesso, più importante e di interpretazione più delicata. Esso vieta, come è risaputo, lo sfruttamento abusivo di una posizione dominante sul Mercato Comune o su una sua parte sostanziale. Le due nozioni impiegate, quella di « posizione dominante » e quella di « abuso », meriterebbero, in se stesse, una trattazione approfondita che non è possibile in questa sede. Limitandoci ai soli punti che interessano più direttamente il problema della concentrazione, si deve notare in primo luogo che né l'esistenza né la costituzione di posizioni dominanti sono vietate in quanto tali. Resta aperto il problema concernente l'acquisto di altre imprese da parte di un'impresa già in posizione dominante: costituisce tale fatto uno sfruttamento abusivo ai termini dell'art. 86 oppure no? Evidentemente non si può escludere un comportamento che miri a obbligare i concorrenti a lasciarsi assorbire o a rischiare il fallimento. D'altra parte, più un'impresa che occupa una posizione dominante si avvicina ad una situazione di monopolio mediante la concentrazione con altre imprese, più è probabile che essa entri nella zona dell'abuso. Ma la nozione da sottolineare è che l'art. 86 ha come scopo di punire un comportamento considerato illecito e non già l'adozione, da parte delle imprese, di una forma particolare di organizzazione. Tale chiarimento, e soprattutto il richiamo della differenza di punti di vista che esiste tra il Trattato C.E.E. e il Trattato C.E.C.A. — quest'ultimo prevede espressamente un controllo delle concentrazioni — erano necessari.

Arrivato a questo punto, tuttavia, l'economista deve far rilevare che l'analisi dell'incidenza della concentrazione sulla concorrenza e le conseguenze che ne vanno tratte sul piano della politica economica sono questioni che non possono essere trattate nel puro ambito giuridico. Al riguardo sembrano opportune tre ultime osservazioni.

Innanzitutto, un fattore importante di concentrazione è stato negli anni recenti l'assorbimento di imprese il cui sviluppo appariva promettente, ma che erano in difficoltà per il finanziamento della loro espansione, da parte di altre imprese finanziariamente più solide,

e in particolare da parte di imprese americane. Tale fatto dà evidenza alla tesi che una concorrenza efficace non può essere mantenuta se non a condizione che l'insieme della struttura dell'economia sia sano. Così, un funzionamento insoddisfacente dei mercati finanziari dei paesi membri, che non sono stati in condizione di fornire i mezzi necessari — anche se l'accumulazione di risparmio era in se stessa non insufficiente —, è stato all'origine di fenomeni di concentrazione che potremmo qualificare in alcuni casi come « patologici », in quanto derivanti da esigenze non d'ordine economico, ma puramente finanziario. Lo sviluppo di un mercato finanziario sul piano europeo può dunque svolgere, sotto questo aspetto, una parte fondamentale nel mantenere una sana concorrenza tra le imprese.

Una seconda osservazione, che sembra importante a proposito delle interrelazioni tra concentrazione e concorrenza, è che bisogna intendersi sul contesto nel quale si ragiona: se si intende per concentrazione il grado di controllo che si possiede sul mercato, e se si riconosce che l'applicazione del Trattato della C.E.E. comporta il passaggio dalle dimensioni del mercato nazionale alle dimensioni del mercato europeo (per non parlare della liberalizzazione del commercio dovuta all'abbassamento della tariffa esterna comune), allora occorre riconoscere che il grado di concentrazione ha subito negli ultimi anni una brusca diminuzione. Esiste quindi un margine considerevole per lo sviluppo di un movimento di concentrazione, prima che si arrivi a ritrovare nel Mercato Comune un grado di concentrazione comparabile a quello che esisteva nel 1958 in ognuno dei singoli mercati nazionali. In altri termini se, ritornando all'aspetto teorico, ci ricollegiamo alla nozione della « facilità di accesso » ad un dato settore, nozione che nelle discussioni più recenti occupa un posto centrale per l'analisi della concorrenza, si vede immediatamente che il fenomeno dell'integrazione economica e dell'espansione del commercio internazionale ha grandemente aumentato la facilità di accesso e quindi diminuito il cosiddetto « grado di monopolio », espressione vetusta e contestata, ma che può essere ancora utile ai fini qui considerati.

La terza ed ultima osservazione ha una portata ancora più generale. Dobbiamo ammettere che la concentrazione ha per obiettivo di permettere un rendimento maggiore, grazie a economie di scala, e conseguentemente una maggiore produttività e una migliore ripartizione dei fattori della produzione. Ma la più forte capacità con-

correnziale che deriva da questo adattamento alle nuove circostanze e l'accelerazione dello sviluppo che dovrebbe esserne la conseguenza costituiscono precisamente la ragion d'essere della politica di concorrenza e i fondamenti stessi sui quali deve poggiare la costruzione del Mercato Comune. L'analisi economica e l'interpretazione giuridica delle disposizioni del Trattato si ricongiungono dunque e giustificano l'atteggiamento positivo che la Commissione ha proposto come base per una politica della Comunità nei riguardi del problema della concentrazione.

Conclusioni.

Per terminare, si possono riassumere in poche parole le tesi esposte in questa nota:

— in primo luogo, il nuovo ambiente economico costituito dal Mercato Comune comporta non solamente esigenze nuove, ma offre anche nuove possibilità alle imprese che accettano di rinunciare, in un certo senso, alla propria identità nel quadro di un'operazione di concentrazione;

— le concentrazioni avrebbero probabilmente un'efficacia particolare se si effettuassero in un quadro multinazionale; ciò permetterebbe alle imprese di trarre profitto da una serie di fattori e soprattutto da una base più vasta, dal punto di vista tecnico, finanziario e organizzativo, della base che potrebbero offrire concentrazioni sul piano nazionale;

— tali operazioni di concentrazione tuttavia incontrano oggi ostacoli di carattere giuridico e fiscale che occorrerebbe eliminare il più rapidamente possibile, e ai quali la Commissione della C.E.E. sta dedicando un'attenzione crescente;

— il Trattato di Roma, a differenza del Trattato che istituiva la C.E.C.A., non presuppone il controllo preventivo delle concentrazioni, ma solamente la repressione degli eventuali abusi;

— sotto il profilo strettamente giuridico, le operazioni di concentrazione non trovano quindi un ostacolo nelle disposizioni degli articoli 85 e 86 del Trattato di Roma, salvo nei casi, d'altronde abbastanza ipotetici, nei quali esse comporterebbero una sparizione della concorrenza attraverso la monopolizzazione totale di un mercato;

— la riconciliazione degli obiettivi ricercati mediante le concentrazioni tecniche e finanziarie, che « sono parti essenziali e inseparabili di quel tenore di vita cui siamo abituati e al quale non saremmo disposti a rinunciare » (5), con gli obiettivi generali della politica di concorrenza non dovrebbe presentare problemi particolari; ciò nella misura in cui il Mercato Comune continui ad essere aperto verso l'esterno e basato sui principi di una vera economia di mercato.

CLAUDIO SEGRÈ

(5) F. CAPRÉ: *Sistematiche e tecniche della politica economica*, Roma, 1966, pag. 34.

Note Bibliografiche

I. M. D. LITTLE - J. M. CLIFFORD, *International aid. A discussion of the flow of public resources from rich to poor countries with particular reference to British policy*, G. Allen and Unwin, Londra, 1965, pagg. 360.

Il volume, che riguarda gli aiuti pubblici di carattere non militare ai paesi in via di sviluppo, va anzitutto segnalato per l'ordine sistematico che introduce in questa materia. Esso comprende negli aiuti pubblici quelli derivanti da collaborazione intergovernativa e dall'azione delle organizzazioni internazionali. Vengono quindi esclusi gli investimenti esteri di carattere privato: non perchè essi siano di poco peso, ma perchè gli aiuti pubblici così considerati costituiscono da soli uno specifico argomento di studio, e sono comunque più importanti, a tutti gli effetti, degli investimenti privati all'estero.

Lo stesso termine « aiuto » è comunque piuttosto ambiguo. Se esso è appropriato per i doni, non così si può dire per i prestiti; chi presta può, indubbiamente, con ciò recar beneficio all'economia del debitore, ma a ben vedere il prestatore non appare propriamente in veste di chi « aiuta ». Gli AA. convengono di comprendere sotto questo generico termine il valore di

tutti i flussi diretti ed indiretti di risorse, finanziarie e non finanziarie, dai paesi ricchi a quelli poveri, ivi compresi i prestiti a qualunque saggio d'interesse che maturino da cinque anni in poi. La ragione di siffatto modo di procedere sta probabilmente nella brevità e nella comodità del termine impiegato: chè non è ovviamente agevole sostituirlo con definizioni sul tipo di quella adottata dal Comitato per l'Assistenza allo Sviluppo (DAC, Development Assistance Committee) dell'OCSE: « il flusso di risorse finanziarie a lungo termine verso i paesi meno sviluppati e gli Enti a base multilaterale ».

Su queste premesse definitorie vengono tracciate le linee storiche dello sviluppo degli aiuti, come fenomeno di dimensioni mondiali, e se ne individuano i principali attori: gli Stati Uniti, la Gran Bretagna, la Francia, la Germania, i paesi del sistema comunista, e le Nazioni Unite (che operano tramite enti specializzati).

Gli AA. forniscono poi un quadro statistico degli aiuti negli anni 1963 e 1964. Nel 1964 i fondi conferiti a paesi sottosviluppati e ad enti internazionali raggiunsero la cifra di 6,5 miliardi di dollari; ad essi si possono aggiungere 2 miliardi circa di investimenti privati. Di questi 8,5 miliardi, ben 8

sono stati forniti da paesi membri dell'OCSE, tra i quali è prevalente il peso degli Stati Uniti (sul totale degli aiuti pubblici, oltre la metà); seguono Francia, Germania e Gran Bretagna. I paesi comunisti compaiono con circa 400 milioni di dollari, secondo le stime del DAC; si tratta di un aiuto ristretto, ma che ha avuto effetti politici importanti. Altri paesi compaiono con cifre marginali. Gli AA. calcolano, oltre alle quote sul totale dei flussi dei paesi concedenti, anche quelle dei paesi destinatari, e le proporzioni dei vari impieghi per settori economici.

Sono in seguito esaminati i principi che guidano la politica degli aiuti; sia per quel che si riferisce agli interessi commerciali e politici dei concedenti, sia per quel che riguarda gli effetti sull'economia dei paesi destinatari.

Tali effetti costituiscono l'argomento della seconda parte del libro; nella quale in particolare sono discusse alcune teorie sullo sviluppo economico e sul modo col quale l'aiuto esterno può promuovere tale sviluppo nei paesi che lo ricevono. Secondo i criteri del DAC, questi ultimi si raggruppano in sei zone: tutta l'Africa, esclusa l'Unione Sudafricana; tutta l'America, esclusi Stati Uniti e Canada; tutta l'Asia, esclusi i paesi comunisti e il Giappone; tutta l'Oceania, escluse Australia e Nuova Zelanda; infine il complesso dei seguenti paesi: Grecia, Spagna, Turchia, Jugoslavia, Cipro, Malta e Gibilterra. Queste zone comprendono complessivamente circa 100 paesi indipendenti e più di 50 territori soggetti. Non esistono criteri precisi per separare i paesi concedenti da quelli riceventi, sicché viene adottata una

distinzione basata sul reddito pro-capite, impiegando come valore divisorio quello di 600 dollari annui per abitante, che grosso modo è in linea con la partizione di cui sopra. Vi sono però delle eccezioni: a parte l'URSS, la Cina e gli altri paesi socialisti, il Giappone, il Portogallo e il Sud Africa, malgrado abbiano un reddito pro-capite più basso di 600 dollari, sono « donatori »; viceversa Venezuela e Israele, che si trovano al di sopra di questa cifra, sono « riceventi ».

Gli AA. danno rilievo alle principali caratteristiche dei « paesi poveri » destinatari di aiuti, oltre naturalmente al basso reddito per abitante: forte saggio di incremento demografico, notevole peso dell'agricoltura sia rispetto al reddito sia rispetto all'occupazione, struttura delle esportazioni, costituite quasi interamente da prodotti del suolo e in parte dell'attività mineraria.

Accanto a queste caratteristiche generali vi sono però forti differenze, che influiscono sul tipo di aiuti richiesti dai vari paesi: in alcuni casi può essere utile stimolare l'importazione di beni manifatturati dai paesi arretrati; in altri casi è più importante il sostegno dei prezzi di certe materie prime; in altri ancora una assistenza nella formazione culturale e professionale dei quadri dirigenti, e così via.

Per quanto concerne lo sviluppo dei paesi aiutati, gli AA. si soffermano su due tipi di teorie correnti. Il primo è costituito dai tentativi di spiegare l'origine del processo di sviluppo o le cause del suo mancato verificarsi. Il secondo tipo, al quale è dedicata maggiore attenzione, consiste in formulazioni di politica economica relative

alla pianificazione e alla accelerazione dello sviluppo. In particolare vengono esaminati in primo luogo i problemi del rendimento degli investimenti, e del rapporto tra volume del risparmio e deficit della bilancia dei pagamenti. Successivamente sono passate in rassegna le principali tendenze e caratteristiche del commercio internazionale, e dei fabbisogni di aiuti che ne derivano per i paesi in via di sviluppo.

Come tendenza fondamentale si dimostra ancora una volta che le esportazioni di prodotti primari si accrescono ad un saggio minore del saggio di sviluppo del reddito nazionale. Ciò dipende da varie cause, tra le quali la produzione di materie sintetiche e la diminuzione del contenuto di materie prime rispetto al valore totale della produzione nei paesi progrediti.

Dal 1950 al 1961 le esportazioni dei paesi sottosviluppati si sono accresciute del 3,6% all'anno; nello stesso periodo il loro prodotto interno è aumentato del 4,4% e le importazioni del 4,6%. Tale differenza è stata finanziata o con aiuti internazionali o con perdita di riserve valutarie.

Le forme che gli aiuti possono assumere sono diverse, da quella finanziaria, a quella dell'assistenza tecnica, a quella della corresponsione di merci; in gran parte, questi ultimi aiuti sono costituiti dalla distribuzione dei surplus agricoli americani.

Altro argomento, trattato nella seconda parte del volume, riguarda la programmazione nei paesi « riceventi » e la definizione dei relativi progetti; nonchè la rilevanza che programmi e progetti hanno nella politica degli aiuti internazionali.

Ancora, gli AA. discutono delle condizioni alle quali gli aiuti sono concessi, e del problema relativo al pagamento dei debiti. E infine trattano dei fabbisogni e dei flussi di capitale nelle varie zone del mondo. A questo proposito gli AA. apportano alcune correzioni alle cifre precedentemente riportate. Infatti il flusso dei capitali a lungo termine verso i paesi arretrati dovrebbe coincidere — cosa che di fatto non si verifica — col deficit corrente delle loro bilancie dei pagamenti. Tale deficit appare in effetti minore di quel volume d'investimenti — 6,5 miliardi di dollari di aiuti pubblici, e 2 miliardi di fondi privati — di cui si è detto. Ciò potrebbe esser dovuto o a movimenti di capitale a breve termine o ad errori ed omissioni nel calcolo delle bilancie. Ma secondo gli AA. è probabile che vi sia stato piuttosto un forte ritiro di capitali da parte dei paesi dell'OCSE — specie per quanto riguarda l'Africa; questi ritiri, o flussi di ritorno, potrebbero anche aggirarsi intorno ai 2,5 miliardi di dollari, riducendo così a 6 miliardi il beneficio netto dei paesi arretrati.

Le conclusioni, brevissime, ripropongono i temi dell'opera. Il presente livello di aiuti pubblici, di circa 6 miliardi di dollari annui, venne raggiunto nel 1961, dopo un quinquennio di rapide ascese da livelli molto più deboli; da allora si è mantenuto pressochè stabile. In questo quadro, il capitale privato ha sempre avuto un ruolo poco più che marginale.

Ai fini dello sviluppo di molti paesi destinatari, più che un aumento degli aiuti potrebbe essere importante il miglioramento del loro impiego. E an-

cora, i fini della politica di aiuti potrebbero essere più completamente raggiunti se i « donatori » adottassero un diverso atteggiamento: si preoccupassero cioè meno degli effetti sulle proprie economie e degli aspetti politici del problema, e si dedicassero specialmente a favorire lo sviluppo economico e il tenore di vita richiesti dai paesi arretrati. Così il fatto che molti aiuti siano vincolati può compromettere gli effetti positivi della politica di assistenza. Molto si potrebbe ottenere, a questo proposito, da un incremento della liquidità internazionale.

Un altro aspetto importante è quello delle condizioni finanziarie degli aiuti. Importanti progressi si sono fatti; ma ancor oggi i termini di rimborso sono troppo brevi. Anche i saggi di interesse dovrebbero essere talora abbassati fino a livelli simbolici.

GIULIO PIETRANERA

**

VILFREDO PARETO, *Le Marché financier italien (1891-1899)*, Librairie Droz, Ginevra, 1965, pagg. 231.

Il volume, che appare come secondo nella collana delle « Opere complete » del Pareto, fa seguito al *Cours d'économie politique*, pubblicato in nuova edizione nel 1964 da G. H. Bousquet e da G. Busino. Lo stesso Busino ha curato questa raccolta di articoli relativi al mercato finanziario italiano dal 1891 al 1899. L'ordine di pubblicazione delle due opere, che possono a prima

vista sembrare del tutto eterogenee, non è casuale; gli scritti compresi in « *Le Marché financier italien* » raccolgono e danno un primo ordine empirico a una massa di fatti economici la cui complessità e le cui correlazioni hanno indotto Pareto a ricorrere, nel « *Cours* », alle matematiche per enunciare in modo rigoroso le leggi di un mondo economico che egli allora semplicemente osservava.

La raccolta è molto specifica: si tratta di cronache congiunturali, nel senso letterale della parola, apparse sul « *Monde Financier* » edito a Parigi dall'editore Guillaumin. Dal 1887 Pareto collaborava al « *Journal des Economistes* » diretto da De Molinari e pubblicato dallo stesso Guillaumin. Fra i collaboratori di tale Rivista, radicalmente libero-scambista e a circolazione assai limitata, Arthur Raffalovich si occupava di rassegne periodiche della congiuntura e del mercato monetario e finanziario francese. Nel 1891 Raffalovich progettò di pubblicare un Annuario del « *Monde Financier* » che estendesse le sue rilevazioni al mercato finanziario dei più importanti paesi. Il capitolo italiano venne affidato a Pareto che sino al 1900 assolse puntualmente il suo compito.

Ma, con il passare degli anni, la redazione delle cronache « finanziarie » finì per essergli di peso via via che il suo interesse si concentrava sulla teoria economica e sociologica. Il 14 gennaio 1900 scriveva a Pantaleoni: « Se tu conosci a Roma qualche giovane che voglia guadagnare cento franchi raccogliendomi tutti i dati per l'articolo del « *Marché Financier* » del Raffalovich, lo incarico di quel lavoro.

Cento franchi è la somma che dà a me il Raffalovich; ma a me manca il tempo per fare quell'articolo; se lo fa un altro, potrei solo metterci un poco di sale e pepe. L'importante è di avere e di copiare molti documenti finanziari, bancari, ecc. Avevo pensato al Colajanni, ma dai lavori che conosco di lui non credo che possa fare. Vorrebbe scrivermi considerazioni socialiste invece di fatti e cifre. »

E il 31 gennaio 1900 insiste con l'amico: « Hai avuto risposta da Roma pel « *Marché Financier* »? Il Raffalovich mi tormenta. »

Tale curiosa proposta del Pareto ci garantisce che gli scritti raccolti furono veramente frutto della sua fatica sicché non può esserne messa in dubbio l'autenticità.

Le vicende raccontate nelle cronache non sembrano gettare molta luce per una comprensione storiografica della vita economica e finanziaria italiana degli anni 1891-1899, ma sono preziose per farci seguire l'evoluzione intellettuale del Pareto. Esse costituiscono un vivace commento, orientato da un dato e limitato angolo visuale puramente libero-scambista, alla storia economica di quegli anni che Gino Luzzatto indicò come fra i « più tristi dell'economia italiana ». Il che fa comprendere in parte il tono pessimistico, talora catastrofico, che li ispira e li pervade (specialmente se vengono letti contemporaneamente agli articoli pubblicati da Pareto sul « *Journal des Economistes* »). Ma l'andamento dei fatti reali non spiega tutto. Pareto consuma, per così dire, in quelle rassegne il « mito libero-scambista assoluto » che, anche sotto l'influenza di De Molinari,

aveva fatto suo e che ispirava l'attività dell'aristocratica « Società Adamo Smith » di Firenze, di cui egli era membro influente. In altre parole la stanchezza di Pareto, o meglio la sua sazietà, che lo spinsero prima a tentare di addossare ad altri la sua fatica, poi a rinunciarvi del tutto, hanno origine, a nostro parere, dall'urto continuo che il suo « mito » subiva nei confronti della realtà concreta e dal suo desiderio di raccogliersi e meditare su questo contrasto. Da questa situazione derivarono in seguito parecchie importanti conseguenze: anzitutto, la trasformazione del « mito-guida » liberista in un'ipotesi di lavoro; in secondo luogo, il primo sviluppo di germi che diedero il loro frutto prima nel « *Cours* », poi nel « *Manuale* » e quindi nella « *Sociologia generale* ». Come è noto, il Pareto sociologo accettò le soluzioni protezionistiche nel quadro della lotta fra élites e della influenza delle azioni non logiche, che caratterizza appunto la « *Sociologia* ».

Le cronache sono precedute da una nuova edizione del famoso articolo *L'Italie économique* pubblicato dal Pareto nel 1891 sulla « *Revue de deux mondes* » e che dà una visione d'insieme, accesa di ardore combattivo e condita di sale voltairiano, delle condizioni dell'Italia di allora cui « non si riusciva » ad applicare il liberismo di Cavour. L'articolo, riletto oggi, ci fa profondamente penetrare le lettere in cui Pareto lamenta, con l'amico Pantaleoni, la caduta di una grande e nobile illusione giovanile: il liberismo per l'economia italiana.

GIULIO PIETRANERA

**

AUTORI VARI, *Problems of economic dynamics and planning. Essays in honour of Michal Kalecki*, Pergamon Press, London; Polish Scientific Publishers, Varsavia, 1966, pagg. 494.

1. - Il volume raccoglie i saggi di molti economisti che risposero all'invito di un Comitato costituito per onorare il 65° compleanno del Kalecki (fra cui R. Frisch, M. Dobb, W. Brus, K. Lasky, R. Harrod, R. Klein, O. Lange, W. S. Niemchinov, J. Robinson, K. Sen, I. Steindl, P. Sweezy, A. Baran, J. Tinbergen).

Michal Kalecki cominciò ad interessarsi di economia negli anni «venti» dedicandosi a ricerche che dovevano risultare preparatorie ai suoi studi sui problemi del ciclo economico e sulla concentrazione delle imprese. Di quegli anni è il suo molto personale accostamento al marxismo, ed in particolare il saggio sugli schemi di riproduzione di Marx. Tale suo interesse fu stimolato dallo studio del Tugan-Baranovskii, uno dei primi teorici delle crisi economiche e negatore degli squilibri fra i settori della produzione e dei consumi; il che è abbastanza paradossale per un autore come il Kalecki che più tardi, in altro ambiente e cioè ai tempi della rivoluzione Keynesiana, sarebbe divenuto uno dei maggiori teorici dell'insufficienza della domanda effettiva.

Nel 1933 il Kalecki scrisse un libro che gli avrebbe assicurato un posto nella storia del pensiero economico, per quanto allora passasse quasi inos-

servato: il titolo, in italiano, è *Un tentativo di teoria del ciclo economico*. Le idee fondamentali svolte dal Kalecki sono originali e precorrono, sotto alcuni aspetti, quelle espresse pochi anni più tardi dal Keynes. L'attenzione dell'A. è rivolta all'utilizzazione più o meno completa della capacità produttiva. L'investimento viene considerato come la chiave per la comprensione dell'andamento del ciclo. Esso, quando è in gestazione nel processo produttivo, migliora la situazione economica mediante l'aumento di capacità d'acquisto (e cioè di domanda effettiva) che genera; ma più tardi, quando la capacità produttiva viene sfruttata in pieno e si accresce la produzione, il saggio di profitto cade e l'espansione si arresta. In tal modo Kalecki coglieva uno dei maggiori paradossi delle economie del *laissez faire*, nel fatto che proprio l'incremento di forza produttiva portasse in sé i germi della crisi, e potesse realizzarsi effettivamente solo in una successiva onda ascendente del ciclo economico, dopo una più o meno ingente distruzione di ricchezza.

La teoria di Kalecki gettò nuova luce sulle politiche del deficit di bilancio e del saldo attivo della bilancia dei pagamenti, che permettono di rialzare i profitti al di là delle spese di consumo e d'investimento; e quindi sul ruolo che nella crisi potevano svolgere l'intervento dello Stato e l'espansione dei mercati internazionali. Inoltre essa contribuiva a far rigettare quelle politiche anticicliche che riversavano unicamente sui lavoratori, attraverso la riduzione dei salari, il peso delle crisi.

Il genuino contributo del libro di Kalecki non venne subito colto e le sue teorie furono criticate anche da parte marxista. In seguito, con la pubblicazione, nel 1936, della «Teoria Generale» di Keynes, cominciò la notorietà internazionale di Kalecki, considerato, nonostante la profonda diversità d'ispirazione ideologica, come scolaro e interprete di Keynes e qualificato come «keynesiano di sinistra».

L'attività di Kalecki continuò in Inghilterra sino alla fine della seconda guerra mondiale. Nel 1939 apparve la raccolta di *Essays in the Theory of Economic Fluctuations* (Londra, Allen and Unwin), dove la teoria del ciclo viene inquadrata sullo sfondo dei problemi storici del sistema capitalistico. Questa opera costituisce una sintesi dei germi più fecondi del pensiero marxista ed è, in pari tempo, largamente ispirata dai concetti Keynesiani. In tal modo il Kalecki si rivelava come uno dei pochi economisti di origine marxista che si interessasse ai problemi sia di breve che di lungo periodo. In materia si veda, nel volume qui segnalato, il saggio di R. HARROD, *Optimum Investment for Growth* (pagg. 169 e seguenti) (1).

Rientrato in Polonia nel 1945 l'attività del Kalecki si svolse intorno a tre argomenti: i problemi relativi al capitalismo, all'economia socialista e ai paesi in via di sviluppo.

(1) Negli stessi anni Kalecki si occupò dei problemi della economia di guerra, della concorrenza imperfetta e più tardi del piano Beveridge; del 1944 è la sua opera *Studies in Economic Dynamics*, New York, Farrar A. Pinchard.

Ai problemi dell'economia capitalista è dedicato lo studio: *Observations on the Theory of Growth* (in «Economic Journal», 1962). In tale studio l'A. rileva le differenze delle modalità dello sviluppo in economie capitalistiche ed in economie pianificate. Dal lato teorico, in contrasto con le opinioni di Harrod, secondo cui le fluttuazioni cicliche avvengono lungo una linea di tendenza ascendente per un'interna logica, Kalecki ritiene che il sistema riesca a sollevarsi da una situazione di fluttuazione intorno ad un *trend* solo per l'azione di fattori «semi-esogeni», quali soprattutto le innovazioni tecnologiche. Il più ampio e diretto dominio di tali innovazioni, che sarebbe consentito alle economie pianificate, porterebbe a un loro maggiore ritmo di sviluppo in lungo e lunghissimo periodo. Per queste teorie, si vedano, nel volume qui segnalato, oltre lo studio citato di HARROD, J. TINBERGEN (*Economic Development and Investment indivisibilities*) e I. STEINDL (*On Maturity in Capitalistic Economies*).

I problemi teorici dell'economia pianificata sono stati affrontati dal Kalecki soprattutto nel volume *Profilo della teoria dello sviluppo in un'economia socialista* (Varsavia, 1963), ove è delineato un modello ricalcato sull'esperienza polacca. Di particolare interesse è la dimostrazione che saggi pianificati d'investimento troppo alti possono condurre, diminuendo l'efficienza complessiva delle imprese, ad una diminuzione anziché ad un incremento del ritmo di sviluppo.

Lo studio dei problemi del «terzo mondo» ha avuto per oggetto l'eco-

nomia dell'India e quella di Cuba; nel volume segnalato tali aspetti dell'attività del Kalecki sono stati messi in evidenza da parecchi economisti, soprattutto indiani.

2. - Il libro qui segnalato, che si apre con una biografia del Kalecki e si chiude con una completa bibliografia delle sue numerose opere dal 1927 al 1964, raccoglie molti altri saggi: fra questi due scritti sintetici di OSKAR LANGE (*Quantitative Relations in Productions*) e di MAURICE DOBB (*Some Reflections on the Theory of Investment, Planning and Economic Growth*). Tali studi espongono il pensiero più recente dei due AA. sui rispettivi argomenti. A sua volta, JOAN ROBINSON (*Kalecki and Keynes*) richiama brevemente le circostanze reali in cui « maturò » la « Teoria Generale » del Keynes del 1936, malgrado che l'ambiente accademico fosse ostile alle nuove dottrine; sicché a noi riesce più facile capire come tre anni prima, nei suoi *Saggi sulla teoria del ciclo economico*, il Kalecki potesse giungere alle medesime conclusioni del Keynes. Essa ricorda come il punto di partenza di Kalecki sia stata la negazione (Keynesiana) del fatto che la disoccupazione potesse essere combattuta con la riduzione dei salari; e l'affermazione che le influenze monopolistiche, tenendo fermi i prezzi, mentre il costo del lavoro si abbassa, siano fra le maggiori responsabili della depressione.

Kalecki non affrontò tuttavia il problema dell'equilibrio tra risparmio e investimenti, nè fece uso di una teoria del moltiplicatore nel trattare dell'oc-

cupazione; ma sulle questioni relative al ciclo economico fu più penetrante del Keynes, onde le sue impostazioni rimasero alla base di quelli che sono i moderni modelli del ciclo.

Le integrazioni apportate da Kalecki formano ormai parte integrante del corpus delle dottrine Keynesiane, talché è difficile agli odierni seguaci del nuovo indirizzo stabilire quanto essi debbano a Kalecki e quanto a Keynes. Tuttavia l'economista polacco è il primo ad ammettere che senza le vivide doti di polemista e l'eminente posizione del suo collega inglese, ben difficilmente si sarebbe potuto mutare l'indirizzo ortodosso.

Diversa rimane la posizione dei due autori sul piano politico: Keynes fu un riformatore, ma non un socialista; egli fu ottimista nei riguardi del capitalismo, *sempre che* il nuovo indirizzo da lui fondato si fosse diffuso. Al riguardo i dubbi di Kalecki sono di vecchia data. Si ricordi, fra l'altro, la sua osservazione polemica fatta durante la guerra: che gravi difficoltà avrebbe presto incontrato la politica anticiclica di tipo Keynesiano, la quale, in quanto permette di raggiungere la piena occupazione, rafforza la posizione dei sindacati; al fine di scongiurare il pericolo dell'inflazione, si sarebbe fatta pressione per un ritorno alle tradizionali politiche finanziarie deflazionistiche e quindi ai periodi di disoccupazione che ne sarebbero stati la conseguenza; in tal modo una sorta di « ciclo economico di origine dottrinale e politica » avrebbe alternato a periodi di espansione fasi di più o meno moderata recessione.

GIULIO PIETRANERA

*
**

ALBERT WATERSTON, *Development Planning, Lessons of experience*, John Hopkins, Baltimore, 1965, pagg. 706. International Bank for Reconstruction and Development, Economic Development Institute.

L'A. affronta per la prima volta, crediamo, nella pur vastissima letteratura in argomento, un'analisi comparativa dello sviluppo pianificato (centrale, settoriale, indicativo) di più di cento paesi in Asia, Africa, Europa e nelle Americhe. La sua principale fonte di riferimento — fra le moltissime dei diversi paesi che egli studia — rimangono le Relazioni pubblicate in questi ultimi anni dalla Banca Mondiale. L'A. inquadra l'imponente documentazione in una visione di insieme, che introduce il lettore ai vari stadi raggiunti dalla « pianificazione » nei paesi meno sviluppati e in quelli che sono entrati nella « civiltà dei consumi di massa »; e mette in evidenza le sostanziali differenze fra le « pianificazioni » che si svolgono in differenti ambienti istituzionali.

« È opportuno — egli osserva — riservare il termine di pianificazione ai casi in cui la si applica a settori di proprietà pubblica, e in cui inoltre questi settori costituiscano nel loro complesso una parte sostanziale del sistema economico, designando con qualche altra parola, come « programmazione » o « regolamentazione », tutti i casi in cui il controllo pubblico, in una qualsiasi delle sue varie forme, si esercita su imprese private ».

Lo studio è diviso in due parti. La prima descrive il processo di pianifi-

cazione (o di programmazione) nei paesi considerati, con speciale riguardo ai problemi relativi all'esecuzione dei piani (o programmi). La seconda parte riguarda gli aspetti amministrativi ed organizzativi ed offre un consuntivo dei risultati a tutto il 1964.

Di grande attualità è la documentazione sul cosiddetto processo di trasformazione delle economie comuniste, che sta avvenendo mediante l'introduzione di « indici di razionalità » nel significato che attribuiva loro Oskar Lange già nel suo lontano saggio « On the Economic Theory of Socialism » (1937). In particolare, l'A. ci offre una rassegna ragionata delle trasformazioni del sistema jugoslavo, antesignano in questa evoluzione e da lui studiato nel libro « Planning in Jugoslavia » (The John Hopkins Press, 1964); ma nell'opera qui segnalata (pagg. 46 e segg.) sono sinteticamente riassunte anche le teorie degli economisti sovietici Liberman, Niemchinov e del cecoslovacco Sik, propugnatori di un nuovo corso.

Il libro si conclude con appendici sui diversi piani nazionali e sugli enti pianificatori e con una nutrita ed aggiornata bibliografia.

GIULIO PIETRANERA

*
**

CARLO FABRIZI, *Morfologia dell'apparato distributivo italiano*, Ed. CEDAM, Padova, 1965, pagg. 485.

L'Autore prende in esame in quest'opera i complessi problemi connessi con la funzionalità dell'apparato distributivo in Italia, procedendo dallo

studio preliminare delle strutture economiche della distribuzione e degli ordinamenti giuridici e soffermandosi con particolare attenzione a ricercare le cause del disagio che si avverte nel commercio al dettaglio.

Nella *Prima Parte* l'A. delinea, con ricchezza di dati e di indici, l'attuale situazione delle nostre aziende distributrici e individua le più evidenti tendenze evolutive, che si sono manifestate specie nel periodo intercorrente tra gli ultimi due censimenti (1951-1961). Prospetta talune direttrici tendenti a promuovere il rinnovamento del sistema distributivo e indica talune innovazioni che, se introdotte nell'odierno regime giuridico dell'accesso al commercio, potrebbero contribuire a rendere più rispondente l'intero sistema. Espone inoltre sinteticamente lo stato della distribuzione e della commercializzazione nei paesi in fase di sviluppo, cogliendo gli aspetti e le cause che determinano in questi paesi le particolari situazioni distributive.

Nella *Seconda Parte* l'A. tratta dei prodotti di settore, in particolare di quelli determinanti agli effetti di un organico sviluppo della distribuzione. Discute i lineamenti e le tendenze delle varie forme di distribuzione organizzata, integrando l'esperienza italiana con numerosi richiami alle situazioni di altri paesi. Si sofferma sul settore della distribuzione dei prodotti alimentari raffrontando, da una parte, le esigenze distributive derivanti dal livello dei consumi alimentari all'attuale rete di distribuzione, e rilevando, dall'altra, le interrelazioni esistenti tra aziende industriali e nuove tecniche distributive.

Nell'esame della funzione dell'impresa del grossista — studiata con particolare riguardo alla distribuzione dei prodotti a destinazione alimentare — l'A. pone in risalto le distorsioni fiscali alle quali è soggetto questo commercio e gli auspicati processi di ammodernamento.

Diffusa è la trattazione dedicata ai supermercati; qui l'A. insiste, fra l'altro, sugli ostacoli che ancora si frappongono ad una loro larga diffusione, sui loro principali problemi tecnico-economici, organizzativi e di gestione, sui problemi dell'ubicazione, delle aree di influenza, dell'assortimento merceologico, ecc.

La *Terza Parte* dell'opera è dedicata alle particolari forme di vendita, e precisamente alle vendite a rate e alle vendite a premio, delle quali l'A. si era già occupato in precedenti scritti.

È pregevole, in particolare, l'analisi dei rapporti intercorrenti tra vendita a rate e influenza sui consumi di differenti categorie di beni, tra vendita a rate ed espansione dei consumi in generale, tra sistema rateale e struttura distributiva, tra vendita a rate e determinazione dei prezzi.

Dall'esame comparato con altre situazioni internazionali, l'A. prende lo spunto per indicare taluni criteri generali che dovrebbero essere alla base di provvedimenti normativi del settore.

La *Quarta Parte* dell'opera tratta dei canali e dei costi di distribuzione e dei costi e prezzi dei prodotti in rapporto alla struttura distributiva. Di particolare interesse è qui l'esposizione delle metodologie di misurazione dell'efficienza dei canali ed i nuovi concetti sulla canalizzazione delle merci.

Un ampio esame è dedicato anche al costo della distribuzione visto sotto il profilo sia dell'economia generale sia dell'economia aziendale, con opportuni riferimenti alle metodologie in uso per la sua determinazione.

L'A. richiama infine l'attenzione sui rapporti tra costi della distribuzione e struttura distributiva ponendo in evidenza gli effetti di variazioni tra prezzi all'origine e prezzi al consumo, che l'intermediazione mercantile può provocare in rapporto alla prevalente organizzazione del sistema distributivo.

In *Appendice* è riportato un capitolo relativo alla distribuzione dei prodotti alimentari in tempo di guerra, che offre un esempio pratico delle possi-

bilità di tenere sotto controllo, sia pure in periodi eccezionali, il settore distributivo.

In definitiva, si tratta di un'opera complessa, densa di dati statistici e di notizie nell'intelaiatura accuratamente informativa, e pervasa da un vivo senso di realismo nella discussione dei problemi e nella valutazione delle possibili soluzioni. Il lettore vi troverà un'organica trattazione dei molteplici e attuali aspetti della distribuzione, volta al fine di suggerire o di provocare appropriati interventi, idonei a superare le vischiosità che spesso rendono pesanti le attuali strutture con nocuo-

UGO SORBI

Publicazioni ricevute

ARIENTI ALBERTO: *Gli investimenti bancari in titoli pubblici*, A. Giuffrè, Milano, 1965, pagg. XXI-241. Istituto di economia aziendale dell'Università commerciale « L. Bocconi », Milano, Serie IV, n. 14.

[Il volume mette in evidenza le caratteristiche degli investimenti in titoli pubblici nel quadro degli impieghi pubblici del sistema bancario; considera la loro liquidità nei confronti della liquidità bancaria; la loro redditività ed i problemi connessi alla stabilità dei corsi (capp. I e II). Distingue tra impieghi volontari ed impieghi obbligatori in titoli pubblici (capp. III e IV); esamina i problemi della politica della liquidità bancaria nei confronti degli impieghi in titoli pubblici e i vari modi in cui la sua disciplina legislativa incide su tali impieghi (cap. V). Passa infine in rassegna i riflessi sul mercato del credito degli investimenti in buoni del tesoro ordinari e dei conti interbancari (cap. VI).

Un'ampia bibliografia precede la trattazione.]

ASSOCIAZIONE GRANARIA: *Annuario 1965*, Milano, 1965, pagg. 143.

ASSOCIAZIONE INDUSTRIE MINORI DI MILANO E PROVINCIA (A.P.I.): *Il costo del lavoro nelle aziende industriali*, VI ed., Milano, 1965, pagg. 75.

AUTORI VARI: *La trasformazione del mondo contadino*, a cura di Daniele Prinzi e di Francesco Schino, « La collana del Velcro », Roma, 1965, pagg. 212.

[La « Collana del Velcro », che pubblica volumi sui maggiori problemi della cultura e della società italiana, presenta in questa raccolta, oltre ad un'introduzione di D. Prinzi e F. Schino, un complesso di studi dovuti, fra gli altri, al prof. Achille Ardigò, al prof. M. Bandini, al prof. G. G. Dell'Angelo. Tali studi riguardano la politica agraria del dopoguerra, l'agricoltura meridionale, l'agricoltura italiana nel quadro del M.E.C., nonché, in genere, i nuovi aspetti sociali e culturali del mondo contadino.]

AUTORI VARI: *Il sistema Keynesiano - Trent'anni di discussioni...* A cura di Robert Lekachman. Franco Angeli Editore, Milano, pagg. 389.

[Il Lekachman ha scelto nove contributi, di tendenze diverse, per offrire al lettore un quadro dell'andamento del pensiero economico degli ultimi trenta anni che, in gran parte, si è sviluppato intorno all'opera di Keynes.

Il volume, pubblicato in inglese nel 1964, contiene saggi del Lekachman stesso, di E. A. G. Robinson, W. B. Reddaway, R. F. Harrod, D. G. Champenowne, Abba P. Lerner, Jacob Viner, Gottfried Haberler, Paul M. Sweezy e Paul A. Samuelson.

Una breve rassegna degli sviluppi postkeynesiani e un'estesa bibliografia concludono l'opera.]

BERTONI ALBERTO: *Il governo della liquidità bancaria nelle esperienze italiane del secondo dopoguerra*, A. Giuffrè, Milano, 1965, pagg. 93. Istituto di economia aziendale dell'Università commerciale « L. Bocconi », Milano, Serie V, n. 2.

[Lo studio passa in rassegna le più significative esperienze italiane del secondo dopoguerra riguardanti l'andamento ed il governo della liquidità bancaria. L'A. mette in evidenza due aspetti dei relativi problemi: quello più strettamente aziendale e quello, più generale, concernente i vincoli di mutua dipendenza che collegano la liquidità della singola azienda alle variazioni di date grandezze aggregate del sistema economico quali il reddito nazionale, la domanda globale di beni e di servizi, i consumi, i risparmi e gli investimenti.

Dal punto di vista aziendale, l'A. pone in rilievo i fattori che hanno contribuito a moltiplicare e migliorare le possibilità di scelta delle aziende di credito nell'adeguare le fluttuazioni delle entrate monetarie alle mutevoli esigenze delle operazioni di gestione (più stretti rapporti di solidarietà istituitisi fra azienda e azienda; allargamento delle dimensioni degli Istituti; loro espansione territoriale; apertura e potenziamento di rapporti finanziari fra aziende di credito italiane e aziende estere, ecc.).

Sotto l'aspetto più generale, la liquidità bancaria viene studiata in rapporto alle fluttuazioni che la congiuntura economica e monetaria ha attraversato nel periodo in esame. In particolare (cap. II e Conclusioni) viene esaminata e discussa la serie di interventi che i pubblici poteri hanno di volta in volta attuato per armonizzare il comportamento delle aziende di credito con i predominanti indirizzi di politica economica e finanziaria.]

BOGARDUS EMORY S.: *Introduzione alla sociologia*, ET/AS Kompass, Milano, 1965, pagg. 634.

BOZZOLA G. B.: *L'efficienza organizzativa dell'azienda*, A. Giuffrè, Milano, 1965, pagg. 154. Istituto di economia aziendale dell'Università commerciale « L. Bocconi », Milano, Serie IV, n. 12.

CASSINIS UMBERTO: *Aspetti e problemi del mercato del lavoro nel Mezzogiorno*, Giuffrè, Milano-Roma, 1965, pagg. VII-115. SVIMEZ, « Centro per gli studi sullo sviluppo economico », Collana Francesco Giordani.

[Raccolta di documentate informazioni e di elaborate statistiche sulla struttura e dinamica del lavoro nel Mezzogiorno (divari fra Nord e Sud e movimento meridionale contadino); sull'adattabilità ed effettivo adattamento all'industria della forza-lavoro del Mezzogiorno; sulla formazione del personale e dei relativi quadri; sul collocamento della manodopera.]

CASTELLANO CARLO: *L'industria degli elettrodomestici in Italia. Fattori e caratteri dello sviluppo*, G. Giappichelli, Torino, 1965, pagg. x-235. Università degli studi di Genova. Istituto di tecnica economica. Serie monografie, n. 2.

[La monografia analizza i fattori di sviluppo che hanno permesso a questo settore industriale di attuare un primo e decisivo salto quantitativo e qualitativo all'inizio degli anni «cinquanta». In quell'epoca il nostro paese era caratterizzato da un limitato assorbimento di elettrodomestici, mentre le aziende produttrici, spesso su un piano artigianale, si trovavano ad un livello tecnico-organizzativo particolarmente modesto rispetto alle corrispondenti industrie dei principali paesi europei. Nel giro di un decennio si è verificata una radicale trasformazione: l'industria elettrodomestica italiana ha conseguito una dimensione di livello europeo ed il mercato interno ha registrato tassi annui di assorbimento, per i principali elettrodomestici, superiori, nel periodo 1958-63, al 30-40% annuo. In tale periodo si è verificata un'intensa concorrenza col prezzo che, secondo l'A., sta cedendo ad una struttura di mercato caratterizzata da elementi oligopolistici. Il cap. V è dedicato al ruolo del finanziamento nello sviluppo del settore.]

CHILD LUIGI: *La pianificazione nell'area metropolitana milanese. Il ruolo dell'agricoltura*, Milano, 1965, c. 202. Centro studi Piano intercomunale milanese.

CONFERENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT. Genève, 1964. *Actes...* - 3. *Commerce des produits de base*. - 4. *Commerce des articles manufacturés et semi-finis*, Nations Unies, New York-Dunod, Paris, 1965, pagg. VII-631; VII-265.

[I volumi pubblicano parte della documentazione preparatoria alla Conferenza tenutasi a Ginevra nel 1964. Il vol. 3 tratta dei problemi internazionali dei prodotti di base; il vol. 4 del commercio dei manufatti e degli articoli semifiniti.]

CORBINO EPICARMO: *Cronache economiche e politiche. Volume terzo, 1959-1965*, Istituto Editoriale del Mezzogiorno, Napoli, 1965, pagg. XI-817.

[Il volume raccoglie gli articoli pubblicati dall'A. sull'«Europeo» fra il 1959 ed il 1961, e tutti gli articoli apparsi dal novembre 1961 fino al settembre 1965 su «Il nuovo Corriere della Sera». Tale complesso di scritti può essere considerato come un commento critico alla politica economica seguita dai diversi governi in questi ultimi anni.]

ECONOMIC COUNCIL OF CANADA: *Second annual review. Towards sustained and balanced growth*, Ottawa, 1965, pagg. IV-204.

Espediente (L) delle vendite a premio. FRANCESCO FORTE: *Una analisi economica*. GAETANO KANIZSA: *Considerazioni psicologiche*, Roma, 1965, pagg. 106. Unione Nazionale Consumatori.

[La pubblicazione costituisce un contributo ai lavori di un convegno indetto dall'Istituto nazionale sui consumi e la distribuzione per discutere i problemi suscitati dalle vendite cosiddette «a premio». Secondo gli AA. il sistema delle vendite «a premio» rende più imperfetta

la concorrenza e comporta un maggior costo sociale, che incide sugli stessi profitti degli imprenditori nel loro complesso e sulla libera scelta dei consumatori (generalmente dei consumatori meno abbienti).]

FRUMENTO ARMANDO: *I disegni economici intermedi con particolare riguardo ai disegni di sviluppo «regionale»*, Roma, 1966, pagg. 109. Fondazione Luigi Einaudi per studi di politica economica e per la pubblicistica relativa.

[Definiti tre tipi di «disegno centrale» (la pianificazione imperativa; la programmazione non imperativa; la «guida metodica» semplicemente indicativa), l'A. si interessa in particolare modo ai cosiddetti «disegni economici intermedi»: intermedi fra l'aggregazione statale e la disaggregazione dei minori centri economico-politici. Passa così in rassegna aspetti e problemi di tali disegni intermedi: a livello locale (schemi provinciali, intercomunali, comunali, regionali); a livello metropolitano (zone metropolitane; zone di influenza urbana, aree specifiche di depressione, ecc.); a livello nazionale, ma per grandi ripartizioni geografiche («triangolo industriale»; aree di sviluppo secondario o di depressione regionale).]

HELLER JACK, KAUFFMAN KENNETH M.: *Incentivos fiscales para el desarrollo industrial*, México, 1965, pagg. XIV-321. Centro de estudios monetarios latino-americanos (C.E.M.L.A.). Estudios.

[Gli AA. svolgono, con ampio riferimento a paesi latino-americani, fra cui il Brasile e il Messico, due tesi alternative che sono state dibattute nell'ambito del CEMLA: o aumentare gli incentivi fiscali allo sviluppo industriale favorendo l'aumento dello stock di capitali fissi; o favorire, sempre mediante lo strumento fiscale, la ricerca tecnica, l'educazione professionale, la dotazione di capitale d'esercizio e i servizi pubblici e privati, che possono pure esercitare una funzione decisiva nell'espansione del settore industriale. Gli AA. discutono le conseguenze delle due alternative e i limiti dell'impiego dello strumento fiscale.]

INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK: *Proceedings, Sixth Meeting of the Board of Governors. Asunción, april 1965*, Washington, 1965, pagg. VII-202.

ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO, ROMA - ASSOCIAZIONE NAZIONALE INDUSTRIE ELETTROTECNICHE ED ELETTRONICHE. Milano: *L'industria elettrotecnica ed elettronica italiana*, Milano, 1965, pagg. 295-XCVI. Quaderni delle esportazioni italiane, 5 ter.

LESOURNE J.: *Il calcolo economico*. Traduzione di Sandra Nannei, Franco Angeli Editore, Milano, 1966, pagg. 273.

[La trattazione è indirizzata a chiarire i procedimenti di calcolo economico utilizzati o utilizzabili in un'economia matura, e, quantunque affronti i problemi mediante un'estesissima applicazione delle matematiche, porta per alcuni problemi precisi esempi (la politica di produzione di un bacino carbonifero; lo studio della redditività della costruzione di un ponte; la localizzazione di uno stabilimento, ecc.). In complesso offre strumenti di calcolo sussidiari

assai utili quando si sia chiarito a chi spetta decidere economicamente e si siano esplicitati gli obiettivi alternativi da raggiungere e gli interessi in gioco, che la decisione economica favorisce o contrasta.]

Libro bianco sulla crisi dei trasporti pubblici urbani. Rapporto della Commissione di studio della Confederazione della Municipalizzazione (Co. M.) e della Federazione Nazionale delle Aziende Municipalizzate di Trasporto (FEDETRAM), Roma, 1965, pagg. 69.

LINDER STAFFAN BURENSTAM: *Teoria del comercio y politica comercial para el desarrollo, México, 1965, pagg. xiv-247. Centro de estudios monetarios latino-americanos (C.E.M.L.A.).*

LUZZATTI LUIGI: *Problemi della finanza*, Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane, Milano, 1965, pagg. 638. Opere di Luigi Luzzatti, vol. V.

[Questo quinto ed ultimo volume è una vasta scelta di discorsi parlamentari, proposte, relazioni, progetti di legge e articoli (1874-1924), dedicati a problemi della finanza pubblica. Le « esposizioni » e le lettere finanziarie presentano un carattere periodico, consentono meglio di altri scritti di cogliere i principi e la continuità del pensiero dell'A.]

MACHLUP FRITZ: *Planes de reforma des sistema monetario internacional, México, 1965, pagg. 257. Centro de estudios monetarios latino-americanos (C.E.M.L.A.). Estudios.*

MADDISON ANGUS: *Assistance technique et développement économique*, Paris, 1965, pagg. 118. Centre de Développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques. Etudes du Centre de Développement.

[Ricerca condotta nel quadro di attività del Centro di studi della OCDE e dedicata alla cooperazione tecnica ed alle condizioni necessarie per assicurare l'acquisizione più efficace delle conoscenze scientifiche e delle qualificazioni professionali da parte dei paesi in via di sviluppo.

Le conclusioni generali suggeriscono, sulla base dell'esperienza fatta, un insieme di provvedimenti da adottare sia nei paesi che ricevono l'aiuto sia in quelli che lo forniscono.

Un'ampia appendice statistica fornisce i dati essenziali per discutere gli argomenti trattati nel Rapporto.]

MARX KARL: *Il capitale, Libro terzo*, Editori Riuniti, Roma, 1965, pagg. 1257.

[Traduzione integrale, a cura di Maria Luisa Boggeri (rivoduta e corretta rispetto a quella del 1954) del terzo ed ultimo volume teorico di « Il capitale ». Il volume è corredato da un indice di circa 200 pagine che riguarda le opere citate, le materie ed i nomi.]

MINISTERO DELLE FINANZE: *Annuario statistico finanziario. Anno 1965. Serie I, volume VI*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma, 1965, pagg. xi-286.

MINISTERO DELLE FINANZE: *L'attività tributaria nel 1964. Relazione al Presidente del Consiglio del Ministro per le Finanze (Tremelloni)*, Istituto Poligrafico dello Stato, Roma, 1965, pagg. LII-228.

[Terzo « libro bianco tributario » pubblicato nel dopoguerra: il primo (1955) fornì i dati del decennio postbellico 1945-1954, raffrontandoli con un anno di riferimento anteguerra (1938); il secondo (1964) venne dedicato ad un esame delle vicende tributarie del decennio 1955-1964. Quello odierno (1965) mette in evidenza i modi e la successione temporale dei provvedimenti del 1964 ed alcuni risultati già accertati relativi al 1965, nonché gli impegni che incideranno sugli anni immediatamente successivi.

Il volume, presentato dall'on.le Roberto Tremelloni, si apre con una sintesi dei lavori per la riforma tributaria e si chiude con tre appendici: provvedimenti legislativi emanati nel 1964; tabelle statistiche; note metodologiche.]

MORRIS PAULINE: *Prisoners and their families*, G. Allen & Unwin, London, 1965, pagg. 327. Political and Economic Planning (P.E.P.).

MYER JOHN N.: *L'analisi dei bilanci*, ET/AS Kompass, Milano, 1965, pagg. 358.

[Opera di carattere informativo e didattico, intesa a fornire a dirigenti d'azienda, amministratori e professionisti gli elementi fondamentali per analizzare e valutare i valori a bilancio.]

P.I.M. (II) *Piano intercomunale milanese*, « Città di Milano », Rassegna mensile del Comune e bollettino di statistica, Milano, settembre-ottobre 1965, pagg. 124.

PIN ANTONIO: *Il finanziamento delle piccole imprese negli Stati Uniti d'America*, A Giuffrè, Milano, 1965, pagg. xii-110. Istituto di economia aziendale dell'Università commerciale « L. Bocconi », Milano, Serie IV, n. 18.

[Trattazione svolta sulla scorta di documenti desunti, oltre che dal Federal Reserve Board, dal volume del 1959 *Financing Small Business, Report to the Committees in Banking and Currency*.

L'A. mette particolarmente in evidenza la situazione critica delle piccole imprese nella fase recessiva 1957-58 e i provvedimenti pubblici disposti a loro favore.

In un paese come gli Stati Uniti, che si fonda sulla economia di mercato e sui grandi complessi, la soluzione dei problemi finanziari delle piccole imprese incontrò notevoli difficoltà nell'ambito delle banche di credito ordinario. Gli interventi si sono pertanto manifestati con un insieme coordinato di incentivi e di provvedimenti pubblici rivolti a modificare in favore dei « small business » il puro giudizio di convenienza aziendale. In pratica, nella recessione 1957-58, tali provvedimenti sono stati messi in atto da Enti pubblici come la « Small Business Administration » e le « Small Business Investment Companies » (cfr. i capitoli centrali IV, V e VI, da pag. 31 a pag. 93).

Con il migliorare delle condizioni economiche generali anche i problemi finanziari delle piccole imprese divennero meno acuti e meno necessario ed ingente l'intervento pubblico.]

POLITICAL AND ECONOMIC PLANNING (P.E.P.): *New Commonwealth students in Britain. With special reference to students from East Africa*, G. Allen & Unwin, London, 1965, pagg. 253.

RUOZI ROBERTO: *I Finanziamenti Bancari alle Aziende Agricole*. Istituto di Economia aziendale dell'Università Commerciale « L. Bocconi », Milano, 1965, pagg. 234.

[Il volume esamina i crediti bancari alle aziende agricole soprattutto sotto il duplice aspetto della valutazione dei fidi e del prezzo dei finanziamenti. La trattazione si estende però all'intera gamma dei problemi interni e di mercato degli istituti di credito che finanziano l'agricoltura, con particolare riguardo a quelli italiani, ma con frequenti richiami a numerose esperienze straniere. Sono inoltre esaminati alcuni particolari aspetti della legislazione italiana in materia di credito agrario, soprattutto al fine di dimostrare l'utilità di alcune proposte di revisione che l'A. illustra (cfr. specialmente cap. III).]

SCIPIONE TITO: *La finanza locale in Italia nel periodo 1945-65*, Giuffrè, Roma, 1965, pagg. vii-67. SVIMEZ, « Centro per gli studi sullo sviluppo economico », Collana Francesco Giordani.

SCITOVSKY TIBOR: *Requirements of an international reserve system*, Princeton, 1965, pagg. 13. International Finance Section, Department of Economics, Princeton University. Essays in International Finance, n. 49.

THEOBALD ROBERT: *I problemi delle economie opulente*, ET/AS Kompass, Milano, 1965, pagg. 252.

TORRI GIUSEPPE: *La politica salariale delle imprese pubbliche in Italia*, Milano, 1965, c. 165. CIRIEC, Centro italiano di ricerche e d'informazione sull'economia delle imprese pubbliche e di pubblico interesse. Collana di studi e monografie, n. 27.

UNITED NATIONS. Department of Economic and Social Affairs: *World economic survey, 1964. Part I. Development plans: appraisal of targets and progress in developing countries. Part II. Current economic developments*, New York, 1965, pagg. xv-326.

United (The) States and Japan. Edited by Herbert Passin, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1966, pagg. ix-169. The American Assembly, Columbia University.

UNITED STATES SAVINGS AND LOAN LEAGUE: *Conference on savings and residential financing. 1965 Proceedings, may 6 and 7, 1965, Chicago, Illinois*. Marshall D. Ketchum, Norman Strunk, Co-editors, Chicago, 1965, pagg. 192.

[Atti della Conferenza tenuta a Chicago il 6-7 maggio 1965. Le relazioni del primo gruppo di studio e i relativi interventi riguardano il liberismo economico e le condizioni in cui un sistema finanziario risulta operativo (Relazioni di M. Friedman e di K. E. Boulding); quelle del secondo gruppo si occupano del controllo del credito e degli intermediari finanziari (E. Shapiro dell'Università di Harvard discute, a questo proposito, gli effetti dell'attività degli intermediari non bancari sulla velocità di circolazione della moneta e sulla politica monetaria). Altre relazioni esaminano i recenti sviluppi delle banche commerciali negli Stati Uniti (H. Jones) e i rapporti fra il finanziamento dell'edilizia residenziale e la relativa domanda (S. J. Maisel).]