

Sviluppo della produttività e « legge di Verdoorn » nell'economia italiana (*)

Il Professor Sylos Labini, illustrando i possibili sviluppi del modello dell'economia italiana recentemente elaborato, fa riferimento in particolare alla necessità di includervi come variabile endogena la produttività industriale. In proposito osserva: « Su questa linea s'incontra la ben nota "legge di Verdoorn", recentemente rimessa in onore da Kaldor: secondo questa "legge" l'incremento della produttività è tanto maggiore quanto maggiore è l'incremento della produzione » (1). Aggiunge quindi di aver già riconosciuto a suo tempo l'importanza di tale relazione, ma di non averla inclusa nel presente modello sia per non dover aggiungere altre variabili (produzione industriale) sia perché questa relazione risulta meno netta se misurata tra serie annuali — per l'intero settore industriale di un paese — invece che tra diversi paesi o tra diverse industrie, analogamente a quanto fatto da Verdoorn e Kaldor.

In questo studio intendiamo esaminare criticamente la portata della « legge di Verdoorn », considerandone in particolare la validità per l'economia italiana. L'importanza di questa « legge » a livello teorico e le notevoli implicazioni che ne sono state dedotte sul piano della politica economica (2) giustificano una valutazione

(*) La stesura definitiva ha tratto notevole vantaggio dalle osservazioni critiche del Professor Sylos Labini e dalle lunghe discussioni con il Dott. Carlo Dell'Aringa. Ringrazio inoltre Robert Bacon (Lincoln College, Oxford) per una preziosa assistenza alla parte economica e l'Oxford University Computing Laboratory per il prolungato uso del calcolatore elettronico.

(1) P. SYLOS LABINI, *Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia dal 1951 al 1966: uno schema interpretativo*, in questa Rivista, settembre 1967, p. 328.

(2) Verdoorn aveva evitato con cura di trarre implicazioni di politica economica dalla sua « legge »; ciò è stato invece fatto da Kaldor ai fini di mostrare l'opportunità di politiche che favoriscano l'aumento dell'occupazione nell'industria manifatturiera inglese. Vedi N. KALDOR, *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge, 1966. Vedi in proposito il mio *Instabilità e sviluppo in un'economia « matura »*, in « Rivista Internazionale di Scienze Sociali », settembre-ottobre 1967, pp. 449-471. Una critica serrata all'analisi di Kaldor è ora apparsa in J. N. WOLFE, *Productivity and Growth*

accurata delle sue basi empiriche. In secondo luogo studieremo la possibilità di utilizzare una relazione tipo quella individuata da Verdoorn per spiegare l'andamento della produttività industriale nella recente esperienza italiana.

I. - Iniziamo a precisare il significato della « legge di Verdoorn ». Definirla come « l'incremento della produttività è tanto maggiore quanto maggiore è l'incremento della produzione » non è sufficiente a centrare gli aspetti cruciali. Non è infatti solo la connessione individuata a giustificare l'interesse che questa relazione suscita: che nel lungo periodo sviluppo di produzione e di produttività siano collegati è facilmente accettabile (3). Ciò che è invece cruciale, secondo Verdoorn, è in primo luogo il preciso valore della elasticità η (rapporto fra sviluppo di produttività e sviluppo di produzione), in secondo luogo la sua costanza in tempi e paesi diversi, ed infine l'interpretazione economica che tale relazione suggerisce. Per chiarire questi punti occorre anzitutto aver presente la funzione della « legge di Verdoorn » ed il modo con cui è stata stimata.

È chiaro, in primo luogo, che Verdoorn non è interessato alla evoluzione di produzione e produttività nel breve periodo, ma considera una tendenza valida solo per il *lungo periodo* (4). In senso stretto la sua « legge » non è quindi idonea per una formulazione endogena della produttività in un modello di funzionamento dell'economia (come era stato appunto notato dal Professor Sylos Labini), ed egli stesso ne limita la funzione alla compilazione e verifica di previsioni di lungo periodo (5). Ciò risulta evidente dal modo con cui è stata stimata: si basa infatti su saggi di sviluppo *medi* per un certo numero di anni (prescindendo quindi dall'andamento congiunturale) e non sulla correlazione di variazioni annue di produzione e produttività.

Verdoorn formalizza la propria « legge » nel modo seguente: « la produttività si sviluppa di regola proporzionalmente alla radice

in *Manufacturing Industry: Some Reflections on Professor Kaldor's Inaugural Lecture*, in « Economica », maggio 1968, pp. 117-126.

(3) Tale connessione era già stata notata in S. FABRICANT, *Employment in Manufacturing, 1899-1939, An Analysis of its Relation to the Volume of Production*, N.B.E.R., New York, 1942, pp. 86-88.

(4) P. J. VERDOORN, *Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro*, in « L'Industria », n. 1, 1949, pp. 45-46.

(5) Vedi anche P. J. VERDOORN, *Complementary and Long-Run Projections*, in « Economica », ottobre 1956, pp. 433-434.

quadrata del volume della produzione» (6). In altre parole, la elasticità η è circa uguale a 0,50 il che implica un aumento della produttività del 5% per un aumento della produzione del 10%. Quanto importa sottolineare è che questa « legge » è ritenuta valida a livello internazionale: risulta anche dalla stima in base ai saggi di sviluppo di produttività e produzione per un certo gruppo di paesi. L'applicabilità di una siffatta « legge » ai singoli paesi comporta però non poche difficoltà (7). In particolare, come possono essere spiegati casi — quale quello dell'Italia negli ultimi 15 anni — in cui invece i saggi di sviluppo di produttività e produzione sono quasi uguali?

In generale, quando stimiamo una certa relazione in base a dati tratti da diversi paesi è necessario assumere che le strutture economiche di quei paesi non siano fundamentalmente diverse, almeno per quanto riguarda il fenomeno in esame, e quindi si possa assumere che i dati derivano dallo stesso « universo ». In realtà i paesi originariamente considerati da Verdoorn erano molto diversi, sorge quindi il dubbio che una relazione che ne rappresenta una « media » non abbia molto significato. In altre parole, la portata di questa « legge » risulterebbe di molto limitata se si potesse mostrare che dipende strettamente da quali paesi sono stati considerati, e cambia in modo significativo se, ad esempio, un certo paese è omissso o se il gruppo di paesi è diviso in sottogruppi più omogenei.

Verdoorn non ha presentato criteri statistici rigorosi a conferma della propria « legge »; è però possibile ricavarli in base ai dati da lui stesso riportati. Abbiamo quindi calcolato la regressione dei saggi di sviluppo di produttività e produzione per i 14 paesi per cui Verdoorn riporta dati omogenei (8):

$$[1] \quad P = 0,480 + 0,605 X \quad \bar{R}^2 = 0,687 \\ (5,443)$$

(6) P. J. VERDOORN, *On an Empirical Law Governing the Productivity of Labor*, in « *Econometrica* », aprile 1951, p. 210.

(7) Già altre ricerche hanno individuato differenze significative per diversi paesi. Vedi C. CLARK, *The Conditions of Economic Progress*, Macmillan, Londra, 1957, pp. 356-374; e W. BECKERMAN, *Output, Employment and Productivity*, in W. BECKERMAN et AL., *The British Economy in 1975*, Cambridge University Press, Cambridge, 1965, pp. 221-229.

(8) I dati per la regressione [1] sono contenuti nella tavola 1 dell'articolo di Verdoorn in « *L'Industria* », 1949, citato, e non vengono, per semplicità, riportati qui. Fra parentesi è riportato il coefficiente « t » relativo alla variabile X (sviluppo della produzione): per 12 gradi di libertà indica un livello di significatività superiore al 99%.

L'elasticità η in base a questa regressione risulterebbe uguale a 0,60. È però possibile notare due ulteriori aspetti. Anzitutto, il basso valore del coefficiente di correlazione: la retta di regressione spiega solo il 68% della varianza della produttività. In secondo luogo, osservando i dati per i quali vale questa relazione è evidente che possono essere distinti due sottogruppi ben precisi: per alcuni paesi i saggi di sviluppo di produzione e produttività sono quasi uguali, per i restanti paesi, invece, il saggio di sviluppo della produzione è almeno il doppio di quello della produttività. È dunque opportuno verificare se per ambedue questi gruppi di paesi vale la relazione indicata dalla regressione [1]. Abbiamo quindi calcolato le regressioni per ciascuno dei due gruppi di paesi ed applicato il noto *Chow test* (9): risulta che i due gruppi di paesi sono « diversi », al livello di significatività superiore al 99% (10).

In conclusione, un semplice controllo della comparabilità fra i vari paesi per cui dovrebbe valere la « legge di Verdoorn » indica: a) la regola per cui « la produttività si sviluppa di regola proporzionalmente alla radice quadrata del volume della produzione » è ottenuta facendo la media di due gruppi di paesi per alcuni dei quali η è molto maggiore di 0,5 mentre per gli altri è minore di 0,5; b) risulta però anche che quei due gruppi di paesi sono molto diversi e non dovrebbero essere considerati insieme; c) quindi il valore medio $\eta = 0,5$ non è in sé molto significativo, non indica cioè una tendenza comune a tutti quei paesi.

Ciò ha dirette implicazioni per l'Italia in quanto, se davvero questa « legge » valesse per tutti i paesi, la recente esperienza italiana (con uno sviluppo della produttività sistematicamente maggiore della metà dello sviluppo della produzione) dovrebbe essere giudicata solo

(9) Vedi G. C. CHOW, *Test of Equality between Sets of Coefficients in Two Linear Regressions*, in « *Econometrica* », luglio 1960, pp. 591-605.

(10) La formula impiegata è $F' = \frac{Q_3/k}{Q_2/(m+n-2k)}$ in cui k è il numero dei parametri

stimati (qui è $k=2$), m ed n il numero di osservazioni di ciascun gruppo (qui è $m+n-2k=10$); Q_2 è la somma dei residui quadrati delle regressioni per ciascun gruppo, Q_3 è la somma dei residui quadrati per l'intero campione meno la somma dei residui quadrati per i due gruppi. Risulta $F'=19,5$ e poiché ciò è di molto superiore al valore teorico di F al livello del 99% con gradi di libertà 2 e 10 (tale valore essendo=7,56) l'ipotesi che la stessa relazione valga per i due gruppi viene respinta. Si noti che con una sola variabile indipendente il « *Chow test* » porta agli stessi risultati di un « *t-test* ». Risulta inoltre significativo considerare i coefficienti di correlazione per le due regressioni separate. Rispetto al valore di 0,687 per l'insieme dei 14 paesi le regressioni per ambedue i gruppi portano a valori di \bar{R}^2 superiori a 0,9, il che ulteriormente conferma la necessità di considerare i due gruppi separatamente.

un'eccezione di breve durata, e nel lungo periodo anche per la industria italiana dovrebbe valere un valore di η uguale circa a 0,5. Se è invece accettato questo controllo, il valore « medio » derivato da un complesso di paesi diversi avrebbe poca o nulla rilevanza per l'economia italiana, che potrebbe continuare a svilupparsi con un valore di η sistematicamente diverso da 0,5 (11).

II. - Abbiamo finora considerato solo la elasticità η (rapporto fra sviluppo di produttività e produzione) discutendone il valore trovato da Verdoorn. Occorre però considerare un aspetto ulteriore: secondo Verdoorn l'aumento della produzione è condizione necessaria e sufficiente perché aumenti la produttività. In altre parole, l'elasticità η spiega interamente lo sviluppo della produttività e non vi è anche uno sviluppo della produttività che sia indipendente dall'aumento della produzione. In termini di una retta di regressione fra saggi di sviluppo di produzione (X) e produttività (P): $P = k + \eta X$ è necessario che la costante k sia nulla perché sia $\eta = P/X$.

Sembra invece che questo non sia il caso. Nella regressione [1] sopra indicata vi è uno sviluppo autonomo della produttività uguale a 0,48 e, per il periodo più recente, Kaldor ha trovato una costante k uguale a 1,035. In sostanza, anche ad accettare queste regressioni come indicative di una « legge » che esiste effettivamente, occorre non trascurare che l'aumento della produzione spiega solo una parte dell'aumento della produttività (parte che sarà minore se k è relativamente maggiore) (12). Il che ha due ulteriori implicazioni. Se la elasticità η non è calcolata mediante una retta di regressione, ma semplicemente facendo il rapporto fra sviluppo di produttività e sviluppo di produzione risulterà, in tutti i casi in cui vi sarebbe stata

(11) Ciò ha dirette implicazioni per le conclusioni che Kaldor deriva dalla « legge di Verdoorn »: se un valore di 0,5 per l'elasticità η non è provato, ne segue che non è certo quale complementare aumento dell'occupazione occorra. I dati su cui si basa Kaldor (*op. cit.*, p. 12) sono molto più omogenei di quelli usati da Verdoorn e quindi non valgono per lui questi appunti. Tuttavia è possibile mostrare che i suoi risultati cambiano significativamente se altri dati sono utilizzati. Ad esempio, per l'Italia Kaldor usa per il periodo 1954-5/1963-4 un saggio di sviluppo della produzione di 8,1 e della produttività di 4,2, il che è in linea con una elasticità di 0,5. A noi risulta però per lo stesso periodo un saggio di sviluppo della produttività di 6,4, mentre se si considera il periodo 1951-65 i due saggi di sviluppo risultano rispettivamente di 6,4 (P) e 6,9 (X): l'uso di dati alternativi riduce notevolmente la validità dell'analisi di Kaldor.

(12) Ad esempio, Kaldor trascura di considerare il reciproco apporto di k ed η per l'economia inglese; dalla sua regressione l'aumento della produzione non spiega più del 60% dell'aumento della produttività.

una costante positiva, un valore approssimato per eccesso (13). In secondo luogo, se il valore relativo della costante è elevato, è chiaro che per conoscere cosa determina lo sviluppo della produttività dobbiamo studiare i fattori che portano a quel valore di k . E ne deriva anche che le implicazioni, in specie a livello di politica economica, basate solo su η non sono molto significative (14).

Le considerazioni fin qui svolte non mirano a negare la possibilità di una connessione — nel lungo periodo — fra sviluppo di produzione e di produttività; i problemi che abbiamo individuato riguardano piuttosto il *preciso valore* di quella connessione ed in secondo luogo la possibilità che si tratti di un *unico fattore causale*. Questo secondo punto può essere posto in dubbio per vari motivi; in particolare la presenza di uno sviluppo della produttività indipendente da quello della produzione (misurato da k) sembra indicare l'esistenza di altri fattori che influiscono sullo sviluppo della produttività. Se però ammettiamo che lo sviluppo della produttività non dipende *unicamente* dallo sviluppo della produzione, ma è influenzato anche da altri fattori, l'attendibilità della regressione [1] è ulteriormente diminuita: un errore « di specificazione » vizia la stima stessa della elasticità η (15). Inoltre, se accettiamo l'esistenza di altri fattori causali, non solo la stima di η è sospetta, ma è anche possibile che la correlazione fra sviluppo di produzione e sviluppo di produttività sia in realtà determinata da altre variabili che spiegano ambedue. È evidente quindi che la « legge di Verdoorn » si basa in modo cruciale sulla validità di una teoria per cui lo sviluppo della produttività dipende *solo* dallo sviluppo della produzione. In proposito sembrano esservi ancora dubbi se è possibile che il Professor Sylos Labini notasse in un suo precedente articolo: « Ricerche empiriche hanno dimostrato che esiste una elevata correlazione fra aumenti di produzione e aumenti di produttività oraria. Nelle industrie, cioè, in cui la produzione cresce più rapidamente, anche la produttività tende a crescere con un ritmo nettamente più elevato della media. Ciò è

(13) Questo rilievo vale dunque per gli indici calcolati per l'Italia in AUTORI VARI, *Salari e Produttività*, ISVET, Franco Angeli, Milano, 1966, p. 127.

(14) Di nuovo per l'analisi di Kaldor non è provato che l'aumento dell'occupazione nell'industria manifatturiera non possa influire negativamente su k , anche se accresce la produttività agendo tramite η .

(15) Verdoorn trascura inoltre la possibilità che — in specie per il lungo periodo — lo stesso sviluppo della produttività influenzi lo sviluppo della produzione. In tal caso la stima di η è ulteriormente affetta da errore di « simultaneità ». KALDOR (*op. cit.*, p. 13) afferma che deve essere la produttività « causata » dalla produzione, ma ciò non è sufficiente ad escludere la possibilità di un *feedback* che vizi le stime.

ben comprensibile: per ampliare la produzione, le imprese ingrandiscono gli impianti e acquistano nuove macchine: esse hanno maggiori occasioni di impiegare macchine più perfezionate e più efficienti di quelle già in funzione » (16). Ma a ben guardare ciò differisce notevolmente dalla interpretazione che Verdoorn dà a questa relazione fra sviluppo di produzione e produttività. Il passaggio sopra riportato rientra nella teoria dello sviluppo della produttività indotto da investimento incorporante progresso tecnico. Non a caso nelle ricerche a cui si riferiva Sylos Labini tale correlazione produzione-produttività è spiegata osservando che nei settori industriali che si sviluppano più rapidamente si ha il maggior aumento dell'investimento (17).

Verdoorn è invece estremamente esplicito nel negare che l'investimento sia il fattore causale fondamentale e pone interamente l'accento sui rendimenti crescenti (economie di scala e *learning curve*) che accompagnano l'espansione della produzione (18). Kaldor pure sostiene che i rendimenti crescenti costituiscono l'interpretazione rilevante della « legge di Verdoorn » (19).

Queste due teorie sono dunque ben distinte, quantunque ambedue individuino una stretta correlazione fra sviluppo di produzione e di produttività. Il significato economico delle connessioni causali sottostanti è differente: nel primo caso una diretta influenza della produzione sulla produttività per il tramite di rendimenti crescenti, nell'altro caso una relazione indiretta tramite l'investimento. Dalle considerazioni sopra viste è però chiaro che la « legge di Verdoorn » non *dimostra*, ma *presuppone* che lo sviluppo della produttività dipenda unicamente dallo sviluppo della produzione. Prima di accettare una tale « legge » occorrono quindi più approfondite conoscenze sui rapporti di complementarità che esistono fra sviluppo di produzione, investimento e produttività; rapporti che la « legge di Verdoorn » non risolve, ma evade.

(16) P. SYLOS LABINI, *Prezzi relativi e programmi di sviluppo*, in « Giornale degli Economisti », maggio-giugno 1957, pp. 342-343.

(17) A. MADDISON, *Output, Employment and Productivity in British Manufacturing in the Last Half Century*, in « Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics », novembre 1955, p. 383.

(18) Oltre a tutte le pubblicazioni già citate, P. J. VERDOORN, *Structural Relationship Between the Increase of Productivity and the Growth of Output*, letto il 17 novembre 1967 al Seminario di Econometria, Nuffield College, Oxford.

(19) Vedi N. KALDOR, *op. cit.*, pp. 8-10.

III. - Resta da considerare un ultimo problema connesso a questa « legge » e cioè l'esistenza di una relazione fra produzione e produttività per i diversi settori dell'industria manifatturiera di un certo paese. Una tale analisi disaggregata per il caso dell'Italia può rivelare aspetti di notevole interesse ed in particolare non solo l'esistenza di tale connessione, ma anche il reciproco apporto della elasticità η e della costante k .

Abbiamo considerato lo sviluppo della produzione e della produttività oraria per un gruppo di 24 industrie del settore manifatturiero in Italia nel periodo 1953-60 (20). L'equazione stimata è del tipo:

$$[I] \quad p = x^\eta e^{kt}$$

in cui p = livello di produttività

x = livello di produzione.

L'equazione [I] è trasformata come segue: passando ai logaritmi

$$[II] \quad \log p = \eta \log x + kt$$

e differenziando

$$[III] \quad d \log p = \eta d \log x + k$$

Per semplicità, l'equazione [III] è scritta nella forma analoga

$$[IV] \quad P = k + \eta X$$

in cui P = saggio di sviluppo medio di produttività

X = saggio di sviluppo medio di produzione.

Indichiamo anzitutto le regressioni calcolate specificando per ciascuna il gruppo di industrie a cui si riferiscono (21).

(20) Fonte dei dati: P. MERLI BRANDINI, *Postwar Development of Productivity in Italy*, in J. T. DUNLOP-V. P. DIATCHENKO (edit.), *Labor Productivity*, McGraw-Hill, New York, 1964, pp. 235-240.

(21) Per ogni equazione riportiamo il coefficiente di correlazione corretto per i gradi di libertà e , in parentesi, i valori medi dei saggi di sviluppo (di P e X) a cui la regressione si riferisce. Per semplicità non riportiamo gli errori *standard*, tutti i coefficienti sono però significativi al 99%.

[1] *Intero campione (24 industrie)*

$$P = 1,666 + 0,715 X \quad \bar{R}^2 = 0,556$$

(6,5) (6,8)

[2] *12 industrie agricolo-manifatturiere*

$$\bar{R}^2 = 0$$

[3] *altre 12 industrie*

$$P = -0,132 + 0,902 X \quad \bar{R}^2 = 0,642$$

(8,7) (9,8)

[4] *12 industrie con maggior sviluppo di produttività*

$$P = 5,693 + 0,456 X \quad \bar{R}^2 = 0,478$$

(10,1) (9,6)

[5] *12 industrie con maggior sviluppo di produzione*

$$P = -3,003 + 1,114 X \quad \bar{R}^2 = 0,589$$

(8,6) (10,5)

[6] *12 industrie con maggior sviluppo di produzione e produttività*

$$P = 3,839 + 0,587 X \quad \bar{R}^2 = 0,450$$

(9,8) (10,1)

[7] *12 industrie con più elevato coefficiente di correlazione*

$$P = -1,888 + 0,947 X \quad \bar{R}^2 = 0,913$$

(6,5) (8,8)

Questa ricerca settoriale suggerisce le seguenti considerazioni. Anzitutto, le equazioni [1] e [3] sono state calcolate anche rispetto alla produttività per addetto invece della produttività oraria. I risultati non cambiano in modo significativo. L'analisi successiva è stata quindi realizzata in base alla produttività oraria, in quanto teoricamente più rilevante, ma non sembra che l'uso della produttività per addetto avrebbe portato a risultati diversi.

In secondo luogo, il confronto delle equazioni [2] e [3] ci aveva inizialmente condotto a concludere che una relazione fra produzione e produttività dovesse ritenersi esistente solo per una certa parte dell'industria manifatturiera (ferro e acciaio, chimica, meccanica, ecc.). Tale relazione risultava infatti nulla nel caso delle cosiddette industrie agricolo-manifatturiere (quali molitura, alimentari, legno, cuoio, ecc.). A ben guardare però questa conclusione non è stata verificata da successive ricerche. Sembra infatti che tale relazione produzione-produttività non assuma forma definita che per saggi di sviluppo che superano un certo livello minimo.

Nella Tavola 1 sono raccolti i saggi di sviluppo medi di P ed X relativi all'equazione [2] e ad altre 3 equazioni non riportate, per le quali il coefficiente di correlazione era pure nullo. L'assenza di una relazione definita fra produzione e produttività sarebbe quindi caratteristica dei gruppi di industrie che hanno avuto nel periodo in esame i minori saggi di sviluppo medi.

TAV. I

SAGGI DI SVILUPPO MEDI DI PRODUTTIVITA' E PRODUZIONE

	P	X
12 industrie agricolo-manifatturiere (eq. [2]) . .	4,3	3,7
12 industrie con minor sviluppo di produttività . .	2,9	3,9
12 industrie con minor sviluppo di produzione . .	4,4	3,1
12 industrie con minor sviluppo di produzione e produttività	3,3	3,4

Non vale però il contrario: l'equazione [6] indica la correlazione produzione-produttività per il gruppo di industrie che ha avuto nel periodo in esame i maggiori saggi di sviluppo, ed è evidente che il coefficiente di correlazione non è molto soddisfacente. Il confronto con la equazione [7] conferma che la miglior correlazione non si accompagna ai maggiori saggi medi. Le industrie relative a quest'ultima equazione sono: dolci, legname, carta, gomma, chimica, minerali non metalliferi, vetro, ferro e acciaio, metalli non ferrosi, meccanica, biciclette, autoveicoli. A parte l'elevato coefficiente di correlazione che le accomuna non è agevole individuare ragioni economiche per cui tale connessione debba risultare migliore per questo complesso di industrie.

I risultati in base ai dati annuali sono riportati nella Tavola 2. La equazione [1] indica la correlazione fra produzione e produttività nel periodo 1951-65. Poiché ambedue le variabili presentano un notevole *trend*, tale equazione non è molto significativa (sia in senso economico che econometrico); occorre quindi isolare questo *trend* sottostante ed ottenere la connessione fra le variazioni rispetto al *trend* per ambedue le variabili. È quanto appunto viene indicato dall'equazione [2], in cui un *trend* lineare (T) appare esplicitamente (27). Questa equazione indicherebbe che l'indice della produttività oraria nel settore manifatturiero italiano nel periodo in esame è principalmente spiegato da un movimento *trend* costante e che variazioni congiunturali della produzione hanno influenza minima. La validità dell'equazione [2] è però inficiata dalla presenza di una elevata autocorrelazione positiva degli errori (rivelata dalla costante di Durbin-Watson) che rende poco attendibile sia la significatività dei parametri sia il coefficiente di correlazione multipla.

Tav. 2

PRODUTTIVITA', PRODUZIONE E INVESTIMENTO
NEL PERIODO 1951-65 (DATI ANNUALI)

[1] $P = 24,06 + 0,022 X$ (0,001)	$\bar{R}^2 = 0,96$ DW = 0,90
[2] $P = 49,59 + 0,010 X + 5,252 T$ (0,005) (2,399)	$\bar{R}^2 = 0,97$ DW = 0,91
[3] $P = 46,87 + 0,020 X + 3,663 T - 0,027 I$ (0,001) (0,682) (0,002)	$\bar{R}^2 = 0,99$ DW = 2,47
[4] $DP = 2,77 + 0,023 DX - 0,027 DI$ (0,004) (0,004)	$\bar{R}^2 = 0,76$ DW = 2,35
[5] $\dot{P} = 0,036 + 0,629 \dot{X} - 0,261 \dot{I}$ (0,175) (0,051)	$\bar{R}^2 = 0,64$ DW = 2,30

In cui: P, X, I, T, sono rispettivamente produttività, produzione, investimento e *trend* lineare. Equazione [4] è in differenze prime, equazione [5] in saggi di sviluppo.

Per ogni equazione è riportato il coefficiente di correlazione multipla (\bar{R}^2) ed il valore della costante di Durbin-Watson (DW) che indica autocorrelazione positiva per le equazioni [1] e [2] soltanto (al livello del 95%). Gli errori *standard* (in parentesi) per ciascun coefficiente indicano significatività a livelli superiori al 95%.

(27) Esperimenti con *trends* non lineari (esponenziale e parabolico) non hanno dato risultati migliori.

Questa autocorrelazione è spesso indice della omissione di variabili significative: produzione ed andamento *trend* non sarebbero quindi sufficienti a spiegare la produttività. Inoltre l'omissione di variabili esplicative porta ad errore di « specificazione » e neppure i valori stimati dei coefficienti sono attendibili. Poiché eravamo interessati a studiare anche l'influenza sulla produttività di fluttuazioni nell'investimento, abbiamo inserito anche questa variabile nella regressione. La equazione [3] conferma che i risultati migliorano notevolmente in termini di coefficiente di correlazione multipla, di costante di Durbin-Watson, di coefficienti *t*. La stessa equazione è stata anche stimata in differenze prime (equazione [4]) ed in saggi di sviluppo (equazione [5]), per introdurre considerazioni dinamiche ed evitare la presenza dell'elevato *trend* (28).

I commenti generali a queste equazioni sono rimandati a dopo l'esame dei risultati delle stime con dati trimestrali. Vi è però un aspetto particolare che merita attenzione fin d'ora. Per le varie equazioni finora considerate abbiamo anche studiato la stabilità nel complesso del periodo 1951-65. Le notevoli fluttuazioni negli anni 1961-1965 inducevano a ritenere possibili modificazioni significative nel valore dei parametri, rispetto al periodo precedente. Si è quindi proceduto a stimare le equazioni anche per vari sottoperiodi ed applicare *tests* sistematici per il confronto sia dei singoli coefficienti (*t-test*) sia delle intere equazioni (*Chow-test*). Il risultato più significativo che è emerso è che solo l'equazione [3] risulta stabile per l'intero periodo 1951-65, mentre sia l'equazione [1] sia l'equazione [2] differiscono sostanzialmente nei vari periodi e la loro stima per l'insieme dei quindici anni non è attendibile (29). A parte il significato preciso delle diverse variabili dell'equazione [3], su cui torneremo, sembra dunque che esse forniscano una *spiegazione* attendibile dell'andamento della produttività oraria nel periodo in esame.

Nella Tavola 3 sono riportati i risultati per il periodo 1951-65 in base a dati trimestrali (manca la variabile investimento non essendo disponibili i dati trimestrali per l'intero periodo).

(28) Le stesse equazioni sono state stimate anche nella forma logaritmica, ma ciò ha portato a risultati statisticamente inferiori.

(29) Ad esempio, per l'equazione [2] il *Chow-test* fra i due periodi 1951-60 e 1961-65 porta ad un valore di $F' = 11,94$ che è maggiore del valore ($F = 6,99$) teorico con gradi di libertà 3 e 9 al livello di significatività del 99%, e con ciò è respinta l'ipotesi che la stessa funzione valga per i due periodi.

PRODUTTIVITA' E PRODUZIONE NEL PERIODO 1951-65 (DATI TRIMESTRALI)

[6]	$P = 26,53 + 0,743 X$ (0,017)	$\bar{R}^2 = 0,96$ DW = 0,17
[7]	$P = 47,44 + 0,381 X + 1,248 T$ (0,073) (0,249)	$\bar{R}^2 = 0,97$ DW = 0,14
[8]	$\log P = 0,85 + 0,813 \log X$ (0,014)	$\bar{R}^2 = 0,98$ DW = 0,20
[9]	$\log P = 4,27 + 0,034 \log X + 0,016 T$ (0,605) (0,001)	$\bar{R}^2 = 0,99$ DW = 0,47

La costante di Durbin-Watson (DW) indica autocorrelazione positiva per tutte le equazioni. Il coefficiente di log X nella equazione [9] è significativo solo al livello del 40% mentre tutti gli altri coefficienti sono significativi almeno al 95%.

Di nuovo è evidente la presenza di autocorrelazione a limitare l'attendibilità delle stime (30). Il confronto fra le equazioni [7] e [9] mostra inoltre che la stima in logaritmi porta ad un coefficiente della variabile produzione non significativo. Mentre ciò non si verificava con dati annuali, l'uso di un *trend* esponenziale in questo caso riduce notevolmente l'influenza della produzione sulla produttività (31). Anche per queste stime è stata controllata la stabilità della funzione mediante *Chow tests*. Con un numero elevato di osservazioni (60 dati trimestrali) si sono potuti fare controlli per diversi sottoperiodi nell'ambito degli anni 1951-65. Risulta che solo il periodo 1961-65 differisce da tutti gli altri (per tutte e quattro le equazioni considerate), mentre nessuna differenza di rilievo appare per altri periodi (32). Infine si è considerata la possibilità che gli effetti della produzione sulla produttività non siano immediati, introducendo nelle equazioni diversi ritardi ed aggiustamenti ritardati, ma ciò non ha dato risultati significativi. Il che non sorprende, data la notevole importanza del movimento *trend* sulle variabili considerate.

(30) Se d'altra parte l'autocorrelazione è eliminata statisticamente (calcolando il coefficiente di autocorrelazione e trasformando con questo le variabili originarie) il coefficiente della produzione non è più significativo.

(31) Si noti che il quadrato del coefficiente di correlazione semplice fra log X e T è uguale a 0,98!

(32) Per ciascuna equazione vi è una differenza significativa (al livello del 99%), ad esempio, fra i periodi 1951-60 e 1961-65 e 1956-60 e 1961-65, e nessuna differenza fra i periodi 1951-55 e 1956-60.

Sempre con dati trimestrali è stato quindi studiato il periodo 1961-65, di particolare interesse per la notevole ampiezza delle fluttuazioni di queste variabili. I risultati sono presentati nella Tavola 4.

PRODUTTIVITA', PRODUZIONE E INVESTIMENTO
NEL PERIODO 1961-65 (DATI TRIMESTRALI)

[10]	$P = -39,73 + 1,014 X$ (0,125)	$\bar{R}^2 = 0,77$ DW = 0,30
[11]	$P = 62,87 + 1,238 X - 1,429 I$ (0,055) (0,147)	$\bar{R}^2 = 0,96$ DW = 1,54
[12]	$P = 159,76 + 0,425 X - 0,810 I + 2,697 T$ (0,163) (0,153) (0,531)	$\bar{R}^2 = 0,98$ DW = 1,09
[13]	$\log P = -1,04 + 1,159 \log X$ (0,135)	$\bar{R}^2 = 0,79$ DW = 0,31
[14]	$\log P = 4,64 + 0,376 \log X - 0,333 \log I + 0,014 T$ (0,175) (0,080) (0,002)	$\bar{R}^2 = 0,98$ DW = 1,07

La costante di Durbin-Watson (DW) indica autocorrelazione positiva (al livello del 99%) per le equazioni [10] e [13], esclude autocorrelazione per l'equazione [11], mentre per le equazioni [12] e [14] il *test* è indeterminato.

Tutti i coefficienti sono significativi a livelli superiori al 95%.

Anche qui l'equazione in cui compare solo la variabile produzione è affetta da notevole autocorrelazione degli errori (33), mentre la stima in logaritmi in questo caso non presenta differenze di rilievo. Anche per questo periodo è rilevante l'influenza del *trend*. Vari ritardi ed aggiustamenti ritardati non danno risultati significativi neppure per il periodo 1961-65.

V. - Questi primi studi sull'andamento della produttività oraria nel settore manifatturiero italiano suggeriscono le seguenti considerazioni. Una relazione fra produzione e produttività può essere identificata anche nell'ambito del breve periodo. Se però solo queste due variabili sono considerate tale relazione è poco significativa. Non si tratta anzitutto di una connessione stabile nel periodo 1951-65, il che già indica che altri fattori hanno giocato un ruolo notevole ad

(33) Anche in questo caso, se l'autocorrelazione è eliminata trasformando le variabili con il coefficiente di autocorrelazione dei residui, la variabile produzione non è più significativa.

indurne modificazioni. In secondo luogo, è risultato che un ruolo dominante ha avuto un sottostante movimento *trend*. Di ciò si è tenuto conto inserendo nelle equazioni una semplice variabile T ($= 1, 2, 3, 4, 5, \dots$) che è infatti risultata altamente significativa. Occorre però considerare che la variabile T non ha diretto significato economico: rappresenta solo la presenza di notevoli effetti *trend* senza individuarne la natura. In questo tipo di analisi è abituale assumere che nella variabile T confluiscono tutti quei fattori che hanno influenza nel lungo periodo (accumulazione di capitale, progresso tecnico, economie di scala di lungo periodo, e così via); eliminati tali fattori con la presenza di T nella equazione restano solo le variazioni congiunturali. Poiché a queste ultime eravamo interessati, abbiamo seguito questo metodo. Ne emerge però che i cosiddetti fattori del lungo periodo hanno, nella recente esperienza italiana, il ruolo principale e che variazioni congiunturali della produzione spiegano in minima parte l'andamento della produttività. A questo punto occorrerebbe quindi sostituire a T le variabili economiche che esso rappresenta, spiegare queste ed ancora studiare l'interazione fra i fenomeni « ciclo » e quelli « trend ».

Fattori di lungo periodo ed oscillazioni della variabile produzione non sono tuttavia sufficienti a spiegare l'andamento della produttività. Altri elementi congiunturali sembrano avere un ruolo notevole, e ne abbiamo fornito una rappresentazione mediante la variabile investimento. Una relazione diretta e causale nel breve periodo fra investimento e produttività ha significato interamente diverso dal lungo periodo. Mentre ci attendiamo di trovare che nel lungo periodo l'aumento dell'investimento favorisca lo sviluppo della produttività, nella esperienza italiana risulta che nel breve periodo produttività ed investimento hanno andamenti divergenti. In altre parole, quando l'investimento diminuisce o cresce più lentamente del *trend* sottostante, la produttività aumenta o cresce più rapidamente del *trend*, e viceversa. In conclusione, la equazione in cui appare sia la produzione sia il *trend* sia l'investimento indica che l'andamento della produttività è principalmente spiegato da fattori di lungo periodo, le restanti variazioni congiunturali dipendendo dall'interazione fra oscillazioni di produzione e di investimento. Questo risultato vale soprattutto ad indicare nuove direzioni di studio: resta infatti da spiegare una consistente divergenza fra andamento di produttività e di investimento. Il significato immediato di ciò è evidente: un'accelerazione negli investimenti ha tendenzial-

mente portato ad un aumento dell'occupazione prima che della produzione (minor produttività), e una diminuzione degli investimenti si è accompagnata a una diminuzione dell'occupazione relativamente maggiore che per la produzione (maggiore produttività). Occorre però studiare ulteriormente le condizioni di questo processo, l'interazione fra i suoi effetti di breve periodo (potenzialmente stabilizzanti) ed i movimenti di lungo periodo, la presenza di eventuali interventi di politica economica, e così via. Se quindi possiamo concludere di aver mostrato la relazione fra produzione e produttività nel breve periodo, è chiaro che ciò è ben lungi dall'esaurire l'esame dei fattori da cui lo sviluppo della produttività stessa dipende.

GIACOMO VACIAGO

Note Bibliografiche

AUTORI VARI, *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact. Essays in Honor of Edward H. Chamberlin*, Robert E. Kuenne, John Wiley & Sons, Inc. New York, 1967, pagg. 387.

Questa raccolta di saggi costituisce, ad un tempo, una testimonianza, una valutazione critica ed uno sforzo creativo. Ciò perché, da un lato, si ricostruisce storicamente l'effetto innovatore che ebbe, oltre trent'anni fa, il complesso di nuovi concetti e strumenti analitici introdotti dal Chamberlin; dall'altro, si esaminano i mutamenti verificatisi nel pensiero economico in generale, in particolari settori dell'analisi teorica ed in parecchi importanti campi di analisi applicata, in seguito alla nuova visione della concorrenza; infine, i saggi qui raccolti tentano di estendere le implicazioni della teoria della concorrenza monopolistica a problemi che si sono finora mostrati refrattari o che, per un motivo o per l'altro, non ne sono stati toccati.

Particolare attenzione merita il saggio dovuto a Paul A. Samuelson, dal titolo « The Monopolistic Competition Revolution ». Samuelson osserva, all'inizio, che nella storia della scienza non è certo una novità l'emergere di una nuova teoria ad opera di più autori operanti contemporaneamente, ma

isolatamente: ciò dipende dal fatto che determinate scoperte o l'introduzione di nuove concezioni sono, per così dire, nell'aria. Così, la pubblicazione nel 1933 delle opere del Chamberlin (« The Theory of Monopolistic Competition ») e della Robinson (« The Economics of Imperfect Competition »), nelle quali ci si staccava definitivamente dalle ipotesi della perfetta concorrenza, faceva seguito a più di un decennio di intensa discussione sulla natura della concorrenza e sulla cosiddetta « controversia dei costi » (i costi in concorrenza perfetta dovrebbero essere costanti), nata dall'accusa del Clapham alle « scatole vuote » della teoria economica.

Molti dei maggiori economisti del tempo presero parte a questo movimento di pensiero; tra di essi Young, Knight, Clark, Robertson, Robbins, Viner, Shove, Harrod, Schumpeter, Yntema, Hotelling, Sraffa, Pigou, Kahn; oltre, naturalmente, al Chamberlin ed alla Robertson.

Il dibattito sembra essere stato, però, nell'opinione del Samuelson, piuttosto inconcludente; d'altro canto, nella evoluzione del pensiero scientifico, quasi mai la via più breve tra due punti è la linea retta.

Altro fatto da sottolineare è che, se non vi è da meravigliarsi per la simul-

taneità di una scoperta da parte di più autori, non dimeno è anche frequente accorgersi, a distanza di tempo, che i contributi degli stessi autori presentano molte differenze tra di loro. Così, in un primo tempo, Jevons, Menger e Walras furono considerati i tre contemporanei « scopritori » dell'utilità marginale; solo più tardi ci si rese conto che il contributo del Walras, con la teoria dell'equilibrio economico generale, era qualcosa di diverso e di molto più importante rispetto all'opera dei suoi contemporanei.

Chamberlin ha sempre insistito sulle differenze che sussistono tra il suo lavoro e quello della Robinson; e la critica storica sarà d'accordo con lui. Allo stesso modo si può ritenere giusto quanto sostiene il Chamberlin, che la sua opera non trovò ispirazione nella « controversia dei costi »; tuttavia, come si è già detto, in un altro senso è anche giusto sostenere che nessuna opera teorica è indipendente dalla sua epoca e attraverso una serie di rapporti di ogni genere (non solo cioè di diretta cognizione di lavori precedenti o contemporanei, ma anche di carattere personale tra studiosi, di ambiente e simili) le influenze di diverse correnti del pensiero scientifico si intersecano l'una con l'altra; ed il Samuelson si indugia ad illustrare concretamente alcuni esempi che si presentarono all'epoca in esame.

Il Samuelson avverte, inoltre, che scopo peculiare del suo saggio non è quello di isolare il particolare contributo del Chamberlin alla teoria dei prezzi; questo contributo originale indubbiamente vi è stato e di ciò il Chamberlin conserva un merito indi-

scusso. Ma ormai i contributi dei diversi autori si sono come fusi nei modelli correnti della teoria dei prezzi e in un certo senso i termini di concorrenza monopolistica e concorrenza imperfetta sono divenuti intercambiabili. Pertanto l'intento che si propone il Samuelson è quello di esaminare alcune ragioni, di carattere teorico, del perché la perfetta concorrenza costituisca un modello inadeguato del mondo reale; del perché, cioè, occorra servirsi di strumenti come appunto la concorrenza monopolistica o la concorrenza imperfetta. Se anche gli economisti della scuola di Chicago insistono sul fatto che non v'è una « elegante » alternativa alla teoria della perfetta concorrenza, tanto peggio per l'eleganza, osserva il Samuelson; gli economisti non possono rifiutarsi di affrontare i problemi reali perché questi non si lasciano inquadrare in schemi teorici prestabiliti.

L'obiettivo fondamentale della polemica del Samuelson è rappresentato dal Marshall, e dalla sua influenza « paralizzante » sugli economisti anglosassoni dei primi tre decenni del Novecento. Solo nel 1930, secondo il Samuelson, gli economisti avevano ripreso piena conoscenza e consapevolezza della teoria del monopolio di Cournot e della teoria dell'equilibrio economico generale di Walras. Allo stesso modo, Edgeworth era praticamente contemporaneo di Marshall; ma solo con il dissolversi della tradizione marshalliana gli economisti raggiunsero di nuovo la profondità dell'analisi di Edgeworth sul monopolio bilaterale e sulle varie forme di oligopolio, attraverso il lavoro di Stackelberg del 1934 e la teoria dei

giochi di Neumann e Morgenstern del 1944.

Le responsabilità di Marshall nell'aver paralizzato due generazioni di studiosi derivano dall'ambiguità del suo pensiero; egli tentò di trattare allo stesso modo e nello stesso tempo i casi della concorrenza perfetta e della concorrenza imperfetta; volle raggiungere concretezza di analisi col far ricorso a vaghe interpretazioni biologiche; confuse l'argomento delle economie e delle diseconomie esterne con quello, completamente distinto, dei rendimenti variabili (Marshall era così timoroso di apparire irrealistico, da diventare confuso egli stesso e da confondere gli altri).

Sebbene i suoi giudizi possano apparire drastici, nondimeno il Samuelson ritiene che siano ben meditati, e si dichiara convinto che la gran parte del lavoro degli economisti tra il 1920 ed il 1933 ebbe il compito, puramente negativo eppur necessario, di estirpare l'influenza del Marshall. Il fatto che, ad esempio, mentre Marshall parla della perfetta concorrenza, introduca considerazioni relative ad imperfezioni del mercato, non dimostra, come ritengono i suoi seguaci, che « si trova già tutto in Marshall », ma solo che il loro maestro pretende di analizzare la concorrenza imperfetta con strumenti teorici applicabili solo alla concorrenza pura.

Nello stesso tempo il Marshall ritardava la comprensione e l'applicazione della teoria dell'equilibrio economico generale; gli economisti solo dopo la seconda guerra mondiale cominciarono a pensare in termini di equilibrio generale. Se ciò costituiva un progresso

sul terreno della logica, poteva sembrare però un ostacolo per una realistica interpretazione dei mercati imperfetti, quali si presentano concretamente; ma fu proprio quel progresso logico a consentire, per la prima volta, una autentica comprensione degli equilibri parziali. Gli studi del Chamberlin e dei suoi contemporanei permisero, infatti, di sviluppare una vera e propria analisi dei rapporti fra impresa e ramo d'industria; compito questo che era stato trascurato dal Marshall e che Walras non aveva avuto bisogno di affrontare: perché la teoria della concorrenza perfetta deve, a rigore, basarsi sull'ipotesi dei rendimenti costanti, ed è proprio a causa di questa ipotesi che la teoria dell'impresa svanisce.

Successivamente, il Samuelson accenna a due importanti opere che ebbero il compito di aprire la strada alle nuove concezioni del mercato: l'articolo di Sraffa del 1926 ed il libro di J. M. Clark « The Economics of Overhead Costs ». Circa quest'ultima opera, il Samuelson ritiene che non sia stata apprezzata appieno: essa infatti pone in risalto il ruolo strategico dei rendimenti crescenti, che possono essere considerati la causa più importante delle deviazioni da una situazione di perfetta concorrenza.

Dopo aver esaminato quali altre cause, oltre a quella indicata, possano condurre alle suddette deviazioni (brevetti, marchi di fabbrica ed altri monopoli di carattere « istituzionale », scarsa diffusione di certe particolari conoscenze tecniche, accordi tra produttori, specie se sollecitati o favoriti dall'autorità governativa) il Samuelson

ritorna al problema dei rendimenti crescenti. Egli rileva che già in Smith si può trovare una profonda contraddizione a proposito della perfetta concorrenza. È infatti paradossale che Smith, l'autore della dottrina della benefica « mano invisibile » della concorrenza, sia anche l'autore della dottrina secondo la quale la specializzazione è limitata dall'estensione del mercato. La specializzazione, o divisione del lavoro, è uno dei motivi conduttori della « Ricchezza delle Nazioni ». Ora, si è visto che i rendimenti costanti rappresentano la condizione basilare perché sussista la perfetta concorrenza; ma l'essenza della divisione del lavoro — almeno di quella che è limitata dall'estensione del mercato — è proprio la deviazione dal regime dei rendimenti costanti. Solo in alcuni casi la divisione del lavoro, come avviene per la dottrina ricardiana del commercio internazionale, è compatibile con i rendimenti costanti.

A questo proposito il Samuelson ricorda la polemica che si sviluppò tra il Kaldor ed il Chamberlin: quest'ultimo ebbe sempre a negare quanto Kaldor affermava, che cioè molte delle imperfezioni del mercato non potrebbero sussistere ove tutte le funzioni di produzione fossero omogenee di primo grado, vale a dire ove esse obbedissero alla legge dei rendimenti costanti. Il Samuelson, pur riconoscendo che nella posizione di Chamberlin vi sono elementi validi, non può non aderire all'affermazione del Kaldor; e pertanto conclude affermando che, a suo parere, in assenza di elementi « istituzionali » di monopolio, funzioni di produzione omogenee di primo grado conducono

inevitabilmente, in regime di « laissez-faire », ad una configurazione di perfetta concorrenza; inversamente la concorrenza imperfetta presuppone, date le stesse premesse, una deviazione dai rendimenti costanti.

Infine, il Samuelson, servendosi anche di elaborazioni matematiche, analizza dai vari punti di vista l'affermazione di Chamberlin, secondo cui il puro e semplice aumento del numero dei venditori non conduce necessariamente alla perfetta concorrenza.

Concludendo, il Samuelson rileva che l'attribuire il nome di « rivoluzione » alle teorie della concorrenza imperfetta o monopolistica può non essere condiviso da coloro i quali, per temperamento, ritengono che ogni progresso scientifico ha già le sue basi nel pensiero precedente; che il Keynes aveva già degli anticipatori un secolo prima della comparsa della « Teoria generale »; che Newton non ha fatto altro che accrescere un patrimonio di conoscenze accumulatosi nei secoli. Tuttavia, anche riconosciuta la parte di verità che è in simili affermazioni, coloro che conoscono la storia della scienza sanno che il termine di « rivoluzione » spesso si applica bene alle accelerazioni sulla strada del progresso scientifico. Una vecchia teoria non è mai spazzata via, come dovrebbe essere, dai fatti nuovi: prigionieri della loro tradizione, gli studiosi l'abbandonano solo quando viene loro fornita una nuova teoria. Chamberlin, Sraffa, la Robinson e i loro contemporanei ebbero proprio il merito di condurre gli economisti verso una nuova visione della realtà dei fatti.

**

Sir JOHN HICKS, *Critical Essays in Monetary Theory*, Oxford at the Clarendon Press, 1967, pagg. xi-219.

J. R. Hicks ha indubbiamente saputo portare un rilevante contributo allo sviluppo della Teoria monetaria, come testimoniano non solo l'analisi del saggio di interesse svolta in « Valore e Capitale » ma anche alcuni noti articoli — fra i quali ricordiamo « A Suggestion for Simplifying the Theory of Money » e « Mr. Keynes and the Classics » — inclusi fra i dodici saggi, la maggior parte dei quali fino ad ora inediti, raccolti nel più recente libro dell'Autore.

Data la vastità e la varietà degli argomenti trattati dal Prof. Hicks ci si limiterà a prendere in esame — per il particolare interesse che presenta, costituendo un tentativo di sintesi degli elementi più validi della tradizione pre-keynesiana, keynesiana e hicksiana — il pensiero dell'Autore sui temi fondamentali della liquidità e della domanda di moneta. Tale analisi è contenuta nei primi tre scritti: « The Two Triads: lecture I, II and III », che sono una rielaborazione delle lezioni tenute dal Prof. Hicks alla London School of Economics nel gennaio del 1966 col titolo di: « Foundations of Monetary Theory ».

Fin dall'inizio delle « Two Triads » (1), analizzando un sistema di equilibrio economico generale mone-

(1) Il titolo allude alle note tripartizioni delle funzioni della moneta (unità di conto, mezzo di pagamento, serbatoio di valore) e dei motivi per detenere moneta (motivi transazionale, precauzionale e speculativo).

tario, l'Autore ha cura di mettere in evidenza l'importanza rivestita nell'ambito della teoria monetaria dai costi di transazione, affermando: « È implicitamente assunto nell'analisi walrassiana che non si incorra in alcun costo... nel fare transazioni: tale semplificazione, pur ammissibile per molti scopi diviene completamente fuorviante quando si tratti della moneta » (pag. 6).

Essendo conveniente organizzare gli scambi su base monetaria ne deriva una domanda di moneta strettamente connessa con la funzione di mezzo di pagamento e corrispondente al motivo transazionale come formulato da J. M. Keynes: $M_1 = L_1(Y)$.

Sul motivo delle transazioni l'Hicks formula le seguenti, e piuttosto sorprendenti, considerazioni: « Non si può dire che esista una domanda di moneta per il motivo delle transazioni nel senso di una domanda volontaria... vi sarebbe una quantità di moneta in essere... ma determinata dalla struttura delle transazioni » (pag. 14), e più oltre « La vecchia equazione di Fisher, $MV = PT$, dà una descrizione migliore di quella della troppo volontaristica Equazione di Cambridge ».

L'esposizione del Prof. Hicks implica un suo ritorno ad una posizione quantitativa di tipo meccanicistico, come risulta chiaro dalla sua attuale preferenza per la suddivisione keynesiana fra M_1 ed M_2 rispetto al concetto di domanda volontaria di moneta da lui stesso formulato in « A Suggestion for Simplifying the Theory of Money ».

La conclusione hicksiana è indubbiamente giusta se si ipotizza, come fa l'Autore nel suo primo saggio, un sistema economico in cui non esistono attività finanziarie diverse dalla mo-

netta e più redditizie della moneta stessa. Il Prof. Hicks sembra però voler considerare la sua analisi come valida in un sistema finanziariamente maturo (come dimostra la sua allusione al Friedman) non tenendo conto del fatto che i saldi transazionali possono essere detenuti in titoli e convertiti in moneta prima di sostenere le spese al cui finanziamento erano destinati — tale possibilità, comprovata dalla pratica delle grandi imprese negli Stati Uniti e in altri paesi, è stata rigorosamente dimostrata dal Baumol e dal Tobin.

Sembra più giusto affermare che la domanda di saldi transazionali non è una domanda volontaria, essendo imposta dalla struttura delle transazioni, ma che la scelta del modo di detenere tali saldi è volontaria e tiene conto del calcolo economico dei rendimenti di impieghi alternativi e del loro grado di reversibilità.

Assai più interessante e più valido è l'esame dei movimenti speculativo e precauzionale che vengono riferiti alle funzioni della moneta come serbatoio di valore e come unità di conto.

Il motivo speculativo, studiato realisticamente nel contesto di un sistema finanziario dotato di una pluralità di titoli e nel quale vi sono dei costi connessi alle transazioni su titoli, è collegato esplicitamente all'avversione per il rischio e non fatto dipendere, come nella semplificazione keynesiana, dalle divergenze fra tasso di interesse e tasso « normale » soggettivamente stimato: può quindi esistere una domanda di moneta speculativa pur in presenza di un rendimento sperato sui titoli maggiore di quello della moneta. Tale analisi porta a considerare una doppia scelta finanziaria: dell'ottima compo-

sizione del portafoglio titoli e della proporzione del portafoglio totale da detenere in moneta.

L'Hicks ha anche cura di chiarire che impieghi più redditizi della moneta e non soggetti a variazioni del valore capitale (in quanto con scadenza a vista o a breve termine) andrebbero trattati alla stregua della moneta: « Se esistesse un impiego dotato di reddito positivo e sicuro la scelta fra tale impiego ed altri impieghi... sarebbe simile alla scelta (fra moneta e titoli). Tale impiego, rispetto al motivo speculativo, si comporterebbe come la moneta » (pag. 27).

Il motivo precauzionale viene interpretato in modo assai originale. Data l'esistenza di costi connessi alla conversione dei titoli in moneta, la prospettiva di dover realizzare parte dei propri impieghi per far fronte alle keynesiane « unforeseen contingencies » dovrà essere valutata nello scegliere l'ottima composizione del portafoglio; infatti tali costi incidono sull'opportunità di detenere titoli. La domanda di moneta che ne risulta, addizionale a quella che si avrebbe nel caso in cui esista perfetta certezza di non dovere disporre del potere di acquisto impiegato in titoli, è da imputare al movente precauzionale. In tal modo l'Hicks riesce a dare una coerente spiegazione del motivo precauzionale ponendone altresì in evidenza, come già il Kahn, i rapporti col motivo speculativo (mentre il Keynes lo assimilava al movente delle transazioni).

L'importanza data ai costi di transazione fa sì che nelle « Two Triads » il concetto di liquidità coincida con quello di reversibilità (al contrario di quanto sostenuto dall'Autore nel 1962

in « Liquidity » in cui identificava la liquidità con l'assenza di varianza nei rendimenti sperati).

Per concludere bisogna osservare che, purtroppo, l'Hicks non ha considerato nella sua analisi il rischio di reddito — esaminato da Kaldor, Kahn, Robinson, Matthews — rendendo quindi meno completa la sua esposizione dei fondamenti della teoria monetaria.

GIORGIO QUESTA

*
**

AUTORI VARI, *The Changing American Economy*, John R. Coleman Editore, New York, 1967, pagg. 275.

Quali sono stati e quali sono gli aspetti più caratteristici dell'economia americana nel dopoguerra? E come questa economia è giunta ad acquisire tali aspetti? Come se ne possono spiegare i successi e gli insuccessi? Quali sono i più gravi problemi cui essa si trova oggi di fronte?

A queste domande tentano di rispondere venti economisti, i cui saggi sono raccolti nel volume: un manuale sintetico molto accurato ed aggiornato. Tra di essi, alcuni appaiono particolarmente interessanti.

Secondo quanto sostiene W. Lewis nello studio « The Market Economy To-day », in contrasto con molte opinioni correnti, nessun aspetto dell'economia americana è più caratteristico del perdurante ruolo del meccanismo di mercato nella distribuzione e nell'impiego delle risorse. Ciò resta vero, secondo l'A., ad onta del peso crescente dell'attività governativa e dei profondi cambiamenti in senso oligopolistico

che si sono presentati nella struttura economica americana da mezzo secolo a questa parte. Tuttavia, quando si parla di economia di mercato e della « volontà sociale » che essa attuerebbe, occorre non dimenticare che i vari operatori agiscono in condizioni non eguali. La domanda dell'impresa gigante influenza ovviamente l'assetto del mercato ben più di quella dell'impresa di modeste dimensioni o dell'individuo singolo. Ora, secondo la fredda logica del mercato, ciò esprimerebbe comunque la « volontà sociale », in quanto i redditi sarebbero in ogni caso determinati in base a valutazioni di mercato relative alle prestazioni di servizi produttivi. Ma la società americana da gran tempo ha voluto temperare questa « logica » e così conservare gli effetti positivi dell'economia di mercato mediante una crescente azione collettiva attuata dal governo. Tale conservazione si fonda principalmente sulla redistribuzione del reddito attuata con un'ottima imposizione tributaria e con la fornitura di pubblici servizi gratuiti per tutti. Tali tipi di intervento costituiscono per il Lewis la caratteristica basilare dell'odierna economia degli Stati Uniti. È probabile, conclude l'A., che negli anni a venire si sperimenteranno sempre nuovi interventi dell'azione pubblica, ma è anche certo che il mercato neo-liberistico resterà il tratto distintivo dell'economia americana.

La garanzia della funzionalità del mercato è costituita, così Morris A. Adelman (« Keeping Competition Alive »), dalla concorrenza. Che cosa si intenda per concorrenza non è pacifico neanche nell'ambito del testo in esame. Le opinioni in proposito pos-

sono essere fundamentalmente ricondotte a due: secondo alcuni, concorrenza vuol dire esistenza, in ogni ramo dell'industria, di un gran numero di imprese, possibilmente di piccole dimensioni; secondo altri, ed in senso più moderno, essa consiste nel fatto che prezzi e produzione debbono essere determinati da imprese agenti per il profitto (anche imprese giganti), ma indipendenti le une dalle altre, di modo che non si possano formare « interessi di gruppo » o addirittura veri e propri monopoli, che inevitabilmente condurrebbero a più alti prezzi e a minore produzione. Perciò in questa seconda interpretazione la concorrenza è un sistema e una forza che, in date condizioni, spinge a produrre il « massimo » al più basso prezzo possibile.

Come è noto, la teoria dimostra matematicamente che se la concorrenza agisce in modo perfetto, si ottiene la migliore distribuzione possibile delle risorse, ma, naturalmente, nessuna istituzione umana agisce in modo perfetto. Si può osservare che un'economia socialista potrebbe ottenere gli stessi risultati della concorrenza perfetta, impiegando un calcolatore elettronico nell'elaborazione continua di tutti i possibili costi e di tutte le possibili domande. Anche questo compito è praticamente inattuabile, anche se è teoricamente possibile. Per questa ragione il ruolo del mercato sembra riemergere in questi ultimi anni nelle stesse economie pianificate (dapprima in quella jugoslava ed ora in quella ceca).

Un'idea sbagliata in materia di concorrenza è che essa tenda a distruggersi da sola, generando imprese sempre più grandi — a causa di una loro presunta maggiore efficienza — in ogni ramo

di industria. Ciò non è vero, perché non vi è relazione necessaria tra dimensioni ed efficienza. Infatti, al di là di un certo limite (si parla di ottima dimensione) cessa il vantaggio rappresentato dall'impresa gigante (come esempio storico si può ricordare la divisione della « Standard Oil » in grandi imprese concorrenti); d'altra parte se il mercato è relativamente vasto, la concorrenza può in ogni caso essere conservata. Così un'impresa con un fatturato di un miliardo di dollari è molto grande anche negli Stati Uniti, ma nell'industria petrolifera americana conta solo per il 5% del mercato interno. In tal modo si spiega perché gli Stati Uniti siano il paese della grande impresa e nello stesso tempo della concorrenza più aspra.

Come è noto, uno strumento essenziale dell'economia americana è costituito dalla società per azioni: il saggio ad esse dedicato è dovuto ad Adolf A. Berle (« Corporation Big and Small »), che, sintetizzando i suoi noti studi, rileva come le società per azioni dominino praticamente, ad eccezione dell'agricoltura, l'intera economia degli Stati Uniti. Si tratta di circa un milione di imprese, contro circa nove milioni di altri tipi di ditte. L'industria manifatturiera, quella mineraria, i trasporti, le costruzioni e il commercio sono dominati per il 75-80% da meno di mille grandi società; il resto è ripartito tra le imprese restanti, la maggior parte delle quali medie e piccole imprese di carattere individuale. Secondo il Berle, sono queste ultime imprese le eredi e le ultime vestigia dei « capitalisti » di cui parlava Marx; il loro numero è ancora grande, ma il loro potere è sfumato. Le società per

azioni americane, se possono essere considerate come un fenomeno « sociale » (si parla talvolta di grandi imprese « etiche »), nondimeno in molti casi sono soggette a controllo statale sì da non poter essere nemmeno considerate imprese « private ». Alcune contano milioni di proprietari e costituiscono una via di mezzo tra l'impresa statale e quella privata. Teoricamente le grandi società sono libere nelle loro scelte; in pratica sono però vincolate da norme scritte o non scritte, che ne regolano l'azione in armonia con l'intero sistema economico.

Alcune società hanno raggiunto dimensioni gigantesche. Per fare un esempio, solo quattro Stati nel mondo hanno entrate superiori a quelle della General Motors. Inoltre esse riescono, dopo aver versato al governo sotto forma di imposte la metà dei loro profitti, ad autofinanziarsi per circa il 90% del nuovo capitale che investono, rendendosi così pressoché indipendenti dal mercato finanziario.

Tutto ciò ha portato a cambiamenti di grande portata. Secondo il Berle, la vecchia struttura capitalistica è stata distrutta. Non ha più grande importanza la figura del proprietario imprenditore, e nel contempo sono sorti nuovi gruppi sociali. Il primo è costituito dai puri azionisti, estranei alla direzione delle aziende, ed è numerosissimo (vi sono oggi circa venti milioni di azionisti in America, cui si potrebbero aggiungere circa quaranta milioni di « azionisti indiretti », e cioè quei lavoratori le cui pensioni e i cui fondi di sicurezza sociale sono investiti in azioni). Il secondo gruppo sociale emerso da questo processo è costituito dai *managers*, che possono essere assi-

milati ai burocrati delle imprese governative, e addirittura a quelli delle imprese esistenti nell'Unione Sovietica e in altri paesi ad economia pianificata. La differenza è però che gli amministratori delle società americane sono liberi nelle loro scelte, e non debbono generalmente risponderne alle autorità governative. La loro molla è il profitto; il loro lavoro cioè è quello di ottenere profitti per le imprese che essi dirigono. Tali potentissime organizzazioni non agiscono, però, in maniera incontrollata. Quali limiti in realtà incontrano nella loro azione?

In primo luogo la legislazione antimonopolistica. In secondo luogo, anche gli Stati Uniti hanno una loro peculiare politica di programmazione. Essa prese forma in una legge poco nota, ma assai importante, del 1947, lo « Employment Act ». In base a questa legge il governo americano deve usare tutti i suoi poteri per assicurare la massima occupazione, la massima produzione e il massimo potere d'acquisto. Inoltre, la legge istituì il Comitato dei Consiglieri Economici nominati dal Presidente degli Stati Uniti. Questi consiglieri, sin dal tempo della presidenza di Kennedy, hanno elaborato schemi entro i quali orientare l'evoluzione dei principali settori industriali, indicando quali sarebbero stati, in tali settori, i più opportuni livelli dei prezzi e dei saggi d'interesse sulle somme prese in prestito e quali i più opportuni saggi d'incremento dei salari. Se i sindacati domandano salari più alti o le società alzano i prezzi rispetto a ciò che è previsto nei suddetti schemi, il Governo interviene: prima con l'opera di persuasione e poi, se necessario, con pressioni di vario genere. È rimasta

celebre, in questo campo, la controversia che ebbe Kennedy con le industrie dell'acciaio. In sostanza, tre sono i limiti all'azione dei dirigenti delle grandi società: la pressione sindacale; la concorrenza delle imprese rivali; la politica del governo.

Da segnalare nello studio del Berle la chiara esposizione dell'emendamento del 1950 alla legge antimonopolistica Clayton. Questo emendamento, detto di « Celler-Kefauver », chiude una falla vecchia di trentasei anni proibendo le fusioni effettuate mediante l'acquisizione diretta degli impianti, mentre la legge originale si limitava a proibire l'acquisizione diretta delle azioni. La legge è stata usata efficacemente in alcuni casi importanti che il Berle richiama e ha specialmente funzionato per impedire fusioni proposte o previste.

GIULIO PIETRANERA

**

CHARLES P. KINDLEBERGER, *Europe's Postwar Growth, the Role of Labor Supply*, Cambridge, Massachusetts, 1967, pagg. 270.

Il volume del Kindleberger costituisce, nelle sue parti più interessanti, uno sforzo ed un riuscito tentativo di dimostrare ed applicare una teoria di Arthur Lewis, che ha analizzato lo sviluppo economico in condizioni di illimitata disponibilità di lavoro. La teoria del Lewis si riferiva tuttavia principalmente alle economie sottosviluppate, mentre le ricerche del Kindleberger vertono su paesi ad alto sviluppo e tesi verso ulteriore evoluzione.

Di fatto, nel dopoguerra, alcune economie si sono sviluppate molto rapidamente avendo ampie disponibilità di lavoro (così la Germania, l'Italia, la Svizzera e i Paesi Bassi); altre conobbero un alto sviluppo con una massa sufficiente e non fluttuante di forza-lavoro (Austria e Francia); altre ancora sperimentarono un lento processo di crescita pure contando su una massa quasi costante di occupazione (Scandinavia, Belgio, e specialmente Regno Unito); ed alcune — i *pools* di lavoro in Europa — Portogallo, Spagna, Grecia e Turchia — unirono al sottosviluppo un'ingente quota di emigrazione.

L'A. affronta qui problemi di metodologia non dissimili da quelli del Postan, affidandosi alla molteplicità delle correlazioni economiche e non economiche; e, riportando la teoria del Lewis ai nostri giorni, ammette che un'elastica disponibilità di lavoro abbia potuto costituire un fattore casuale di sviluppo nel passato; ma non accetta il punto di vista che possa costituire ai giorni nostri un favorevole fattore di evoluzione. Ciò dimostra analizzando i tipi di rapido sviluppo, differenti nei due diversi gruppi di paesi considerati (quelli sottosviluppati del tempo del Lewis e quelli del dopoguerra); inoltre, le caratteristiche del saggio di sviluppo sarebbero sostanzialmente mutate con il crescente « prosciugamento dei *pools* di disoccupazione o sottoccupazione avvenuto nei paesi del Mediterraneo.

Secondo l'A., paese dopo paese avrebbe accolto i germi di quella che il Kindleberger chiama la « malattia inglese »: cioè il rialzo dei costi del lavoro risultante da un alto livello di

occupazione combinata con esigui aumenti della produttività. L'A. aggiunge che si può preferibilmente puntare, come a un sostituto della elasticità del lavoro, sulla politica dei redditi, o su una nuova politica salariale. Ma il successo di tali politiche è in generale modesto e richiede uno sforzo tanto più alto quanto più velocemente diminuisce il saggio di produttività del lavoro.

L'A. vede queste possibilità in modo pessimistico in quanto i governi — o meglio il sistema economico — reagiscono ad un aumento critico dei prezzi con la diminuzione dell'occupazione e della produzione e quindi provocano un rallentamento nel grado dello sviluppo economico. E, secondariamente, ciò avverrebbe nelle fasi in cui il rapido sviluppo e la crescente domanda

di importazioni stimolano la massa delle esportazioni e con esse la crescita e le esportazioni nei paesi concorrenti.

Se queste condizioni si verificano, conclude l'A., le forze depressive prevalgono e i tempi del rapido progressivo sviluppo vengono meno.

La conclusione ultima dell'A. fiancheggia quella del Postan: occorre, in ogni caso, tenere esatto conto delle coordinate storiche sulle quali si muovono i paesi; e dei fattori sociologici, come lo sviluppo tecnologico, l'inventività, i fattori politici e le caratteristiche nazionali. Si tratta infine di un ritorno della scuola storica, fatta esperta da un secolo di elaborazioni; ed una sua postuma vendetta nei confronti del puro ragionamento economico. Ritorno di cui molti avvertono il bisogno.

G. P.

Pubblicazioni ricevute

ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE BONIFICHE, DELLE IRRIGAZIONI E DEI MIGLIORAMENTI PONDARI: *La protezione del suolo e la regolazione delle acque. Atti del XXIII Congresso Nazionale delle Bonifiche. Roma, 20 maggio 1967*, Società Editrice « Il Mulino », Bologna, 1967, pagg. 382. Problemi della Società Italiana, XXVII.

BEAN LEE L., KHAN M. L., RUKANUDDIN A. R.: *Population projections for Pakistan, 1960-2000*, Karachi, 1968, pagg. x-93. Pakistan Institute of Development Economics. Monographs in the Economics of Development, n. 17.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL: *Ressources humaines pour le développement industriel. Quelques aspects de la politique générale et de la planification*, Genève, 1967, pagg. vi-276. Etudes ed Documents, Nouvelle série, n° 71.

CAIZZI BRUNO: *Industria, commercio e banca in Lombardia nel XVIII secolo*, Milano, 1968, pagg. 289. Banca Commerciale Italiana. Studi e Ricerche di Storia Economica Italiana nell'Età del Risorgimento.

[Il volume costituisce un compendio di ricerche archivistiche sull'industria, il commercio e la banca in Lombardia nel XVIII secolo. Il libro si presenta come un ideale pendant a quello dello stesso A. dedicato all'industria e commercio della Repubblica Veneta, sempre nel XVIII secolo.]

CARDINALI GINO: *Le caratteristiche fondamentali del sistema bancario inglese*, A. Giuffrè, Milano, 1968, pagg. xxiii-180. Istituto di Economia Aziendale dell'Università Commerciale « L. Bocconi ». Serie VI, n. 10.

[Monografia sulle origini, sviluppo e odierna struttura del sistema bancario inglese: « Principali aspetti ambientali che concorrono a caratterizzare il mercato creditizio »; « Le funzioni della Banca d'Inghilterra con particolare riguardo al mercato del credito »; « Le banche di clearing »; « Le banche di clearing nei loro rapporti col resto del mercato creditizio »; « Il sistema bancario e la presenza di operatori non bancari sul mercato »; « La banca e le vicende del mercato »; « La concezione più evoluta dell'attività bancaria ».]

CHANDLER GEORGE: *Four centuries of banking, as illustrated by the Bankers, Customers and Staff associated with the constituent banks of Martins Bank Limited. Volume II. The northern constituent banks*, B. T. Batsford, London, 1968, pagg. 608.

COHEN K. J., CYERT R. M.: *Teoria dell'impresa*, Etas/Kompass, Milano, 1967, pagg. 513.

[L'analisi muove da una delucidazione preliminare di carattere teorico sulle imprese, i centri decisionali e i modelli economici. Successivamente, la teoria dell'impresa viene messa in relazione con le varie strutture di mercato analizzate dalla teoria economica moderna: concorrenza perfetta, concorrenza monopolistica, oligopolio, monopolio. Gli ultimi capitoli sono dedicati ai nuovi approcci alla teoria dell'impresa, in particolare alla teoria comportamentistica e a tre modelli interpretativi: quello del « monopolista non massimizzante »; quello della « discrezione manageriale »; e infine al recente modello della « massimizzazione del ricavo », in cui si suppone che le imprese cerchino di massimizzare i ricavi delle vendite, sotto il vincolo di un livello minimo di profitti. Conclude l'opera un capitolo dedicato agli orientamenti di politica economica desumibili dal lavoro analitico.]

COLLIDÀ A., FANO P. L., D'AMBROSIO M.: *Sviluppo economico e crescita urbana in Italia. Un modello d'interdipendenza*, F. Angeli, Milano, 1968, pagg. 219. I.S.V.E.T., Istituto per gli Studi sullo Sviluppo Economico e il Progresso Tecnico. Collana I.S.V.E.T., n. 8.

Enti e imprese statali per il commercio estero nei vari paesi del mondo, Milano, 1968, pagg. XIII-383. Banca Commerciale Italiana. Ufficio Studi.

[Il libro si compone di due parti: la prima riguarda i paesi del mondo socialista; la seconda tutti gli altri paesi, raggruppati per grandi aree geografiche. All'interno così del mondo socialista come delle altre aree, i paesi sono elencati in ordine alfabetico.

Nella prima parte sono riportati, paese per paese, gli enti di Stato per il commercio estero all'ingrosso nonché quelli che vendono al minuto contro divise forti. La seconda parte passa in rassegna gli enti statali di settantotto paesi del « mondo occidentale » e si occupa in particolar modo della struttura del commercio con l'estero dei paesi sottosviluppati.]

GERSCHENKRON ALEXANDER: *Continuity in history and other essays*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1968, pagg. x-545.

[Gli studi raccolti nel volume (già apparsi in riviste varie) costituiscono l'ulteriore elaborazione di problemi discussi in « Economic Backwardness in historical perspective » (cfr. in questa Rivista, Note bibliografiche, 1963, n. 61). Il concetto di grande « salto » o « decollo » nella storia dell'industrializzazione, e cioè della continuità o discontinuità dello sviluppo economico, viene discusso specificando i vari « tipi » logici e storici in cui il « continuo » e il « discontinuo » costituiscono i migliori strumenti di ricerca nel campo della storia economica; e parimenti viene esaminata la possibilità della « generalizzazione » nella storia.

Altri saggi vengono dedicati alla riformulazione di un « approach » molto comune nell'opera di Gerschenkron, e cioè alla possibilità di trasformare un ordine morfologico di fenomeni storici in ordine causale. Il cap. V, che è la traduzione di un dibattito con Rosario Romeo, deve essere letto come una continuazione della disamina delle tesi di quest'ultimo. I capitoli seguenti, oltre a trattare del problema del fattore imprenditoriale nel campo dei fattori sostitutivi nel processo di industrializzazione, costituiscono una vera monografia sul significato dello sviluppo nell'Unione Sovietica.

L'A. ha raccolto nelle Appendici I e II recensioni di libri riguardanti problemi di storia economica ed argomenti affini.]

HELLER WALTER W.: *Nuove dimensioni dell'economia politica*. Prefazione di Guido Carli. Introduzione di Francesco Forte, G. Einaudi, Torino, 1968, pagg. 180. Serie di politica economica diretta da A. Giolitti.

MAURI ARNALDO: *Il mercato del credito in Etiopia*, A. Giuffrè, Milano, 1967, pagg. XVI-504. Istituto di Economia Aziendale dell'Università Commerciale « L. Bocconi ». Serie V, n. 20.

MINISTERO DELL'INDUSTRIA, DEL COMMERCIO E DELL'ARTIGIANATO: *Caratteri strutturali del sistema distributivo in Italia nel 1966*, Roma, 1967, pagg. 310.

[Il volume documenta ed illustra gli aspetti più rilevanti dello stato e della dinamica dell'apparato distributivo nazionale, in rapporto alle sue componenti merceologiche e alla localizzazione nel territorio.

Le caratteristiche dimensionali dell'apparato distributivo, ed in particolare quelle del cosiddetto commercio tradizionale, vengono esaminate per settori di attività (ingrosso, dettaglio in sede fissa e in forma ambulante, pubblici esercizi) e per aree territoriali di ampiezza diversa (grandi ripartizioni geografiche, regioni, province e, in alcuni casi, per circoscrizioni comunali), tenendo conto sia delle stime ministeriali ottenute sulla base di un'apposita indagine, sia dei dati ufficiali relativi al numero delle licenze di commercio, forniti dall'Istituto Centrale di Statistica.

Altri aspetti importanti considerati riguardano alcune forme di concentrazione orizzontale del commercio (magazzini a prezzo unico, supermercati, minimercati ed altri esercizi operanti con autorizzazione prefettizia di vendita, imprese con catene di negozi) e alcune forme del cosiddetto commercio integrato (unioni volontarie tra grossisti e dettaglianti, gruppi di acquisto tra dettaglianti).]

MATERNINI MATTEO, CARACOGLIA SERGIO: *La viabilità lombarda e le sue prospettive future*, Milano, 1967, pagg. XI-329. Centro Lombardo di Studi e Iniziative per lo Sviluppo Economico.

MILONE GIUSEPPE: *Indagine su alcuni fattori condizionanti l'assetto territoriale dell'area di sviluppo industriale del Lazio (Roma-Latina)*, Roma, 1967, pagg. 100. Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura, Roma.

ONADO MARCO: *Aspetti fondamentali del sistema bancario australiano*, A. Giuffrè, Milano, 1968, pagg. 73. Istituto di Economia Aziendale dell'Università Commerciale « L. Bocconi ». Serie VI, n. 5.

SCAIOLA GIANNI: *Salari e costo del lavoro nell'Europa occidentale*, F. Angeli, Milano, 1968, pagg. 623. I.S.V.E.T. - Istituto per gli Studi sullo Sviluppo Economico e il Progresso Tecnico. Collana I.S.V.E.T., 6.

[L'I.S.V.E.T. raccoglie in volume otto monografie che sono il risultato di un'indagine, svolta da un gruppo di ricercatori nel 1966, sulla situazione salariale e del costo del lavoro in altrettanti paesi europei: quattro appartenenti all'area comunitaria (Germania Occidentale, Francia, Belgio e Olanda) e quattro (Gran Bretagna, Austria, Jugoslavia e Svizzera) ad essa in

via di progressivo avvicinamento politico e commerciale. L'indagine mira in primo luogo ad un'analisi per ciascun paese delle statistiche disponibili sui salari e sul costo del lavoro nell'industria, limitatamente a quattro settori chiave: il metalmeccanico, il tessile, il petrolifero ed il chimico.

In secondo luogo è stata svolta anche una rilevazione campionaria *ad hoc* presso talune grandi aziende dei settori menzionati, in modo da disporre anche di dati utili per una verifica del grado di significatività delle esistenti statistiche nazionali ed internazionali, elaborate quasi sempre a livello aggregato.]

TIMS WOUTER: *Analytical techniques for development planning. A case study of Pakistan's third five-year Plan (1965-1970)*, Karachi, 1968, pagg. XIII-210. Pakistan Institute of Development Economics.

TSURU SHIGETO: *Essays on economic development*, Kinokuniya Bookstore Co., Tokyo, 1968, pagg. vi-257. The Institute of Economic Research, Hitotsubashi University. Economic Research Series, n° 9.

[Raccolta di saggi riguardanti i problemi dello sviluppo economico. La parte prima accoglie quelli di natura teoretica nei quali l'A. dà gran rilievo alle differenze dei sistemi sociali che condizionano il ragionamento astratto. La parte seconda tratta dell'esperienza giapponese in fatto di evoluzione economica; la discussione dell'A. del periodo del « decollo » in Giappone costituisce un'applicazione nelle teorie del Rostow.]