

Il controllo degli istituti finanziari in Gran Bretagna: problemi e proposte

I

Probabilmente in relazione al fatto che non esiste neppure una costituzione scritta, la Gran Bretagna è un paese nel quale assumono grande rilievo le consuetudini e i *gentlemen's agreements*. Scarso è quindi il ricorso, tranne nei casi estremi, a regolamentazioni formali codificate in una normativa ufficiale. La legge, quando esiste, è stata introdotta allo scopo di fissare il necessario quadro d'insieme, ma all'interno di esso è riconosciuta la massima libertà d'azione. Siffatto « sistema » è pienamente soddisfacente fintanto che le consuetudini vengono rispettate e la parola data conserva la forza di un obbligo, ma presenta incrinature non appena sorgano dubbi sulla validità delle consuetudini, siano indeboliti i *gentlemen's agreements* (rispettandone la lettera e non lo spirito), la parola data cessa di essere un impegno solenne, e le scorrettezze cominciano a farsi strada.

Negli ultimi anni, forse, ci sono stati a Londra più scandali che in passato; a motivo di ciò, la comunità che costituisce la *City* comincia a preoccuparsi di trovare i mezzi idonei a tutelare sia gli interessi della clientela, sia il proprio buon nome.

A questo punto sorge il problema della scelta del metodo di regolamentazione tecnicamente più appropriato. Quale è il tipo di controllo più efficiente nel contesto di un particolare ambiente sociale e politico? E, posto che le autorità ritengano opportuni dei controlli, fino dove spingerli senza pregiudizio per la flessibilità del sistema e lo spirito d'iniziativa? L'esperienza insegna che una disciplina troppo restrittiva induce a tentativi d'evasione e ad iniziative che si sottraggono alla sua sfera d'applicazione. Stabilito che vi debbano essere dei controlli efficaci, occorre che essi siano completi, ma che al tempo stesso lascino sufficiente respiro. Di fronte a queste pretese di perfezione, fino ad oggi la disciplina bancaria in Gran Bretagna si è valsa

prevalentemente della « persuasione » più che di una regolamentazione scritta. D'altra parte la « persuasione » ha caratterizzato più particolarmente la politica monetaria; non esiste invece un ordinamento formale per la sorveglianza e le ispezioni delle banche. Vi sono, è vero, varie autorità investite di poteri normativi, ma questi sono limitati ad aspetti particolari (1).

Il maggiore interesse che oggi sembra diffondersi per una più completa regolamentazione degli istituti finanziari ha tra i suoi motivi l'avvenuto consolidamento di un sistema bancario « secondario » o collaterale (2) e l'apparizione di un complesso di mercati monetari paralleli.

Agli inizi degli anni cinquanta, le restrizioni imposte con eccessiva severità all'attività bancaria indussero sia gli istituti creditizi sia le aziende bisognose di fondi a ricercare nuove vie al fine di reperire i mezzi finanziari necessari per evitare la paralisi dell'attività produttiva. Il peso delle restrizioni venne fatto gravare soprattutto sulle banche, poiché queste costituivano la principale fonte di finanziamento « immediato » dell'economia. Dato poi che esse formavano un gruppo ristretto e compatto, le autorità erano in grado di ottenere, mediante la loro forza di persuasione, la pronta adesione delle medesime agli indirizzi operativi di volta in volta prescelti. Senonché, ai fini dell'efficacia dell'azione restrittiva, può ben accadere che la contrazione creditizia conseguita nel settore delle banche commerciali venga compensata — almeno in parte — da un'espansione dei prestiti concessi da istituti finanziari non-bancari. Proprio questa tendenza cominciò a manifestarsi in Gran Bretagna nel 1952, allorché le autorità fecero nuovamente ricorso ad un'azione monetaria di tipo quantitativo, dopo un lungo periodo di *cheap money*. A quel tempo, le fonti alternative di finanziamento cui potevano rivolgersi le aziende non soddisfatte dal credito bancario (3) erano scarse, ma non inesistenti. Negli anni successivi, tali fonti ebbero uno sviluppo vigoroso e, di fatto, le « scappatoie » (ad esempio, lo sviluppo dei finanziamenti alle vendite rateali) si fecero così pericolose per l'efficacia dei controlli ufficiali sull'attività creditizia che le autorità cercarono di estendere

(1) Si veda l'articolo *Banking Regulation in Britain*. By « Suasion » not Statute, in « Midland Review », novembre 1967.

(2) Si veda J. REVELL, *Changes in British Banking. The Growth of a Secondary Banking System*, « Hill, Samuel Occasional Paper », n. 3.

(3) Si veda J. S. G. WILSON, *Credit Rationing and the Relevant Rate of Interest*, in « Economica », febbraio 1954. Articolo ristampato come Capitolo II nel volume *Monetary Policy and the Development of Money Markets*, Londra, 1966.

l'azione di controllo (valendosi peraltro della sola forza persuasiva) ad una cerchia sempre più vasta di istituti. Questo fatto nuovo ha indotto a considerare con maggior attenzione l'opportunità di una disciplina legislativa dell'attività delle banche e degli altri istituti finanziari.

II

Prima di procedere oltre, è opportuno considerare la portata delle disposizioni di legge oggi esistenti in materia. Per quanto riguarda le banche, non esiste alcuna legge intesa specificatamente a regolarne le operazioni; manca persino una definizione giuridica generale della banca, anche se alcuni *Acts* contengono definizioni particolari.

In via diretta, le banche ricadono sotto una serie di disposizioni legislative, che vengono qui rapidamente passate in rassegna.

Innanzitutto c'è la Sezione 4[3] del *Bank of England Act* del 1946, in forza della quale il Tesoro e la Banca d'Inghilterra hanno la facoltà generale di richiedere informazioni o di impartire raccomandazioni ai banchieri ed inoltre possono, col consenso del Tesoro, emanare disposizioni vincolanti al fine di assicurare l'adempimento di tali richieste, raccomandazioni o direttive. Vi sono al riguardo due limitazioni:

a) le richieste, ecc., non possono riguardare gli affari di un particolare cliente;

b) il banchiere ha facoltà di fare ricorso prima che sia emanata l'ingiunzione vincolante.

Benché il Governatore della Banca d'Inghilterra richieda di tanto in tanto informazioni alle banche, ad esempio sugli impieghi, non si è mai verificato il caso di dover ricorrere, nei confronti di singole banche, all'ingiunzione prevista dalla legge, previa autorizzazione del Tesoro.

Anche alcune sezioni del *Companies Act* del 1948 riguardano le banche. Gli adempimenti da esso imposti in fatto di costituzione di società britanniche e di registrazione di società straniere che aprono sedi nel Regno Unito, sono egualmente applicabili all'istituzione in Gran Bretagna di nuove banche o di filiali di banche straniere. In aggiunta alla presentazione del rendiconto annuale al *Registrar of Companies* prescritta a tutte le società dalla Sezione 124 dell'*Act*, ogni società bancaria o di sconto è tenuta a produrre a metà anno

un prospetto con la situazione del capitale azionario, delle attività e delle passività, nelle forme stabilite dall'*Act* medesimo; tale prospetto deve essere esposto nei locali della sede legale della banca e in quelli di ogni filiale. (Per « società bancaria o di sconto » si intende ogni istituto che il *Board of Trade* consideri tale.)

In Gran Bretagna non esiste alcuna restrizione all'apertura di filiali da parte di una società costituita all'estero, sia essa una banca o meno. Tuttavia vi è l'obbligo di presentare al *Registrar of Companies*, in aggiunta al rendiconto annuale, i seguenti documenti:

- a) una copia autenticata dell'atto costitutivo;
- b) un elenco degli amministratori della società;
- c) il nome e l'indirizzo di almeno una persona residente in Gran Bretagna autorizzata a ricevere gli atti indirizzati alla società.

Le disposizioni generali riguardanti il contenuto e la forma dei conti delle società sono inserite nella Sezione 149 del *Companies Act*; norme più particolari sono incluse nella *Schedule* ottava. Alle società riconosciute dal *Board of Trade* come banche o compagnie di sconto sono, tuttavia, concesse certe esenzioni, in particolare le seguenti:

- 1) Le banche possono fare trasferimenti occulti alle e dalle riserve prima di giungere alla pubblicazione dei profitti.
- 2) Non sono tenute a portare gli oneri per imposte britanniche in detrazione dai profitti pubblicati né ad indicare la base su cui tali oneri sono calcolati.
- 3) Non hanno l'obbligo di indicare separatamente in bilancio riserve, accantonamenti e passività.
- 4) Non è necessario che indichino il valore di mercato del portafoglio titoli.
- 5) Non sono tenute a rendere noto il metodo con cui valutano le immobilizzazioni o a indicare separatamente gli ammortamenti.

Nel 1962, una commissione parlamentare presieduta da Lord Jenkins riesaminò le suddette esenzioni e ribadì l'opportunità di conservarle. Una minoranza ritenne, però, che molte delle esenzioni non fossero necessarie e propose che le banche dovessero presentare al *Board of Trade* una completa documentazione contabile relativa ad un certo numero di anni al fine di accertare l'uso fatto delle esenzioni: sulla scorta di tale documentazione il *Board* avrebbe dovuto decidere sull'opportunità o meno di mantenere le esenzioni. In una risposta

scritta ad un'interrogazione parlamentare, il 20 dicembre 1967, il presidente del *Board of Trade* affermò che il Governo aveva accolto la proposta suddetta ed aveva esaminato la documentazione completa di alcune banche, ma aveva bisogno di maggior tempo per accertare le conseguenze derivanti dall'eliminazione delle esenzioni. Nel frattempo, le banche costituite in Gran Bretagna sono invitate a fornire la menzionata documentazione contabile completa, in via confidenziale, alla Banca d'Inghilterra e, per il suo tramite, al *Board of Trade*.

Ancora, la Sezione 17 del *Companies Act* stabilisce che nessuna società possa essere costituita con una ragione sociale che, secondo il parere del *Board of Trade*, sia indesiderabile. In questo modo, l'adozione nella ragione sociale dei termini « banca » o « banchiere » è strettamente controllata.

Nel *Companies Act* del 1967 vi sono, poi, le tre disposizioni seguenti che interessano particolarmente le banche:

a) è conferita al *Board of Trade* la facoltà di revocare, in tutto o in parte, le esenzioni indicate nel paragrafo precedente. In mancanza di una completa abolizione, il problema di definire una società bancaria ai sensi delle disposizioni dell'*Act* e le decisioni relative restano di pertinenza del *Board of Trade*;

b) innovando sui precedenti *Moneylenders Acts* dal 1900 al 1927, il *Board of Trade* è autorizzato a rilasciare attestati di riconoscimento ad individui o società che, ai fini dei predetti *Acts*, esercitino l'attività bancaria e, di conseguenza, ad esentarli dalle restrizioni imposte dagli *Acts* medesimi;

c) è modificata la definizione di « società bancaria o di sconto » ai fini dell'applicazione del *Protection of Depositors Act* del 1963 (vedi sotto). La definizione usata in precedenza era tale per cui alle banche ed alle società di sconto erano concesse le esenzioni previste dalla *Schedule* ottava del *Companies Act* del 1948.

Vi sono altre norme legislative applicabili alle banche. Ad esempio, in forza dell'*Income Tax Act* del 1952, le banche alle quali l'*Inland Revenue* riconosce di « condurre un'attività bancaria *bona fide* » possono addebitare l'interesse al lordo sui prestiti, senza detrazione d'imposta. L'elenco delle « banche » tenuto dall'*Inland Revenue* a questi fini non è di pubblica conoscenza. Di nuovo, le società riconosciute dal *Board of Trade* come « società bancarie o di sconto » (4)

(4) L'elenco di queste società, alla data del 31 dicembre 1966, è riprodotto in « *Midland Bank Review* », novembre 1967, pp. 19-20.

non sono tenute all'osservanza delle disposizioni del *Protection of Depositors Act* del 1963, il quale limita l'uso della pubblicità per la raccolta dei depositi e sottopone a sorveglianza le società che vi facciano ricorso, obbligandole all'invio di una documentazione periodica al *Board of Trade* e al *Registrar of Companies*. Inoltre il *Board of Trade* può esentare le banche dalle disposizioni del *Prevention of Fraud (Investments) Act* del 1958, secondo il quale è illegale esercitare professionalmente l'attività di intermediazione in titoli se non previo rilascio di apposita licenza da parte del *Board*. Infine in relazione all'*Exchange Control Act* del 1947, le banche possono essere abilitate da un decreto del Tesoro ad operare come intermediari autorizzati nelle negoziazioni di oro o di valuta. A meno che non vi sia un permesso del Tesoro, nessuna persona diversa da un intermediario autorizzato può acquistare oro o valuta straniera da persona che non sia intermediario autorizzato. Chiunque possieda oro o valuta straniera e non sia intermediario autorizzato deve effettuarne la vendita presso un intermediario autorizzato, a meno che il Tesoro non ne consenta la conservazione.

III

Qualora dovesse essere introdotta in Gran Bretagna una disciplina legislativa intesa a regolare le banche e gli istituti finanziari similari, appare ormai certo che i due obiettivi fondamentali di essa saranno i seguenti: *a*) bloccare le « scappatoie » che hanno in misura crescente indebolito l'efficacia dei controlli creditizi di cui si vale la politica monetaria; *b*) promuovere un riassetto della struttura bancaria basato su più stretti legami tra le *clearing banks* ed il cosiddetto sistema bancario « secondario ». Questi obiettivi potrebbero essere inizialmente perseguiti favorendo l'ulteriore formazione di gruppi bancari ad attività multiple svolte da istituti distinti (come già accade in vari casi), oppure, in seguito, le grandi banche potrebbero ricondurre le varie attività del gruppo, ora svolte da differenti società, sotto una gestione unitaria, articolata in particolari servizi (dipartimenti) specializzati sull'esempio delle maggiori banche americane, le quali estendono oggi la loro attività all'intera gamma dei servizi bancari e di quelli correlati in concorrenza con gli istituti specializzati esterni. Questa tendenza implicherebbe in Gran Bretagna l'abbandono di una struttura che, sotto altri aspetti (ad esempio limitando le sfere di responsabilità), presenta indubbi vantaggi.

Si realizzi o meno il suddetto processo di integrazione completa, le autorità potrebbero egualmente procedere verso una regolamentazione più estesa, sottoponendo a controllo specifici gruppi di istituti finanziari oppure una certa gamma di operazioni specifiche. La scelta più appropriata dovrebbe dipendere dagli sviluppi istituzionali. Le forme di controllo possono alterare l'assetto esistente, ma devono anche tenere conto delle caratteristiche dell'ambiente in cui le autorità intervengono. Comunque, quali che siano le vie prescelte, una volta stabilito che vi debbano essere dei controlli, è necessario che essi siano applicati senza eccezioni. Così, per esempio, non varrebbe osservare che in Gran Bretagna la bontà delle procedure bancarie è adeguatamente tutelata da forme di controllo e di ispezione interni alle aziende, soprattutto nelle grandi banche; se si decidesse di eseguire ispezioni regolari sull'esempio degli Stati Uniti, sarebbe necessario che ad esse fossero assoggettati tutti gli istituti, indipendentemente dalle loro dimensioni.

In generale, quali sarebbero i vantaggi derivanti dall'introduzione di simili ispezioni? Queste potrebbero essere lo strumento per migliorare le norme di comportamento professionale e per assicurare il rispetto di sani principi operativi in tutti gli istituti finanziari. In particolari campi potrebbero favorire l'adozione di procedure e di prassi comuni, contribuendo al processo di integrazione dei vari settori finanziari e al buon esito dei provvedimenti di natura monetaria e creditizia.

Con riguardo ad un aspetto più specifico, sarebbe auspicabile giungere a strutture uniformi per il capitale e le riserve delle banche e degli istituti similari. Forse un processo di questo genere potrebbe interessare soprattutto gli istituti di minori dimensioni (di qualunque tipo); esso potrebbe però agevolare le autorità nella fissazione dei confini tra istituti di diverso tipo o con differente accentuazione di attività specifiche. Per ciascuna categoria di istituti si potrebbe fissare un ammontare minimo di capitale versato e l'obbligo di accantonamenti regolari, sia nella riserva generale, sia nelle riserve speciali (per i rischi di perdita su prestiti e su impieghi in titoli).

C'è poi la questione dell'entità delle riserve rispetto al capitale e dei rapporti fra capitale e depositi.

Ancora, se si considera la varietà degli istituti finanziari, le riserve di liquidità possono presentare notevoli differenze. Sarebbe opportuno, al riguardo, stabilire delle regole per le banche e le « quasi-banche »? e se sì, quale grado di variabilità sarebbe appro-

priato? Presumibilmente per le banche diverse dalle *clearing banks* sarebbe conveniente imporre un livello minimo; al tempo stesso, soprattutto dove esistono fonti di credito d'ultima istanza, è importante economizzare nell'uso del contante disponibile. D'altra parte, il formarsi di comportamenti stabili nella gestione delle riserve di liquidità dovrebbe aiutare le autorità a sviluppare tecniche capaci di influire sugli atteggiamenti degli istituti finanziari in fatto di prestiti e impieghi di titoli.

Se venisse instaurato un sistema di ispezioni bancarie, gli ispettori impegnati nell'esame degli istituti minori e/o più periferici potrebbero altresì svolgere un'utile funzione di supervisione e di consulenza sugli impieghi in prestiti e in titoli. A dire il vero, sono pochi in Gran Bretagna gli istituti che hanno bisogno di essere istruiti sulla tecnica di concessione dei fidi o sulla distribuzione degli investimenti in titoli per tipo e per scadenza. Per tutelare gli interessi di un ridotto numero di depositanti, sarebbe quindi necessario istituire un laborioso sistema di ispezioni bancarie e trovare gli uomini capaci di eseguirle (problema, quest'ultimo, che può essere risolto soltanto facendo ricorso al personale delle stesse banche commerciali, poiché i dipendenti della Banca d'Inghilterra non possiedono una adeguata preparazione sulle tecniche operative delle banche). Problemi analoghi sarebbero posti dall'istituzione di un organo al quale affidare il rilascio delle autorizzazioni per l'apertura di nuove filiali.

Al personale della Banca d'Inghilterra si potrebbe richiedere, tutt'al più, di predisporre, in collaborazione con le banche commerciali, un insieme di regole fondate sull'osservanza di determinati rapporti di bilancio. Questo è già l'odierno compito della banca centrale. Oggi peraltro le banche, pur essendo tenute a pubblicare regolarmente i propri bilanci, non sono sottoposte ad alcun controllo di legge per quanto riguarda la struttura e l'esposizione delle voci dell'attivo e del passivo; esse osservano sì certi rapporti nella composizione dell'attivo secondo le indicazioni delle autorità; ma tali rapporti non sono prescritti da alcuna legge e continuano ad essere osservati su una base di « persuasione ». Mentre in origine essi erano manifestazione di consuetudini fondate su sani principi di prudenza, oggi rispondono soprattutto ad esigenze di politica monetaria. Se in materia verrà introdotta una specifica legislazione, questa dovrà estendere l'applicazione delle sue norme ad una sfera assai più ampia, comprendente anche le piccole banche e i vari gruppi di intermediari finanziari non-bancari.

A questo punto sorge un problema particolare. Le banche commerciali sono prestatrici non specializzate, e quando vengono presi provvedimenti di restrizione creditizia — a meno che non vi siano chiare direttive di natura qualitativa — spetta alle singole banche decidere sul modo più appropriato di ottemperarvi. Le esigenze generali delle imprese commerciali ed industriali trovano quindi, fino a un certo grado, comprensione. Quando però si impongono d'improvviso specifici controlli su questo o quel tipo di vendita rateale — o sulle vendite rateali in generale —, l'incidenza è spesso drastica e pregiudizievole. Le autorità possono ritenere che le restrizioni sulle vendite a rate raggiungono prontamente effetti di breve durata non ottenibili per altre vie, ma spesso trascurano le ripercussioni sulle industrie produttrici di beni di consumo durevole ed il pericolo di gravi perdite finanziarie e di disoccupazione in tali settori.

Per questo motivo, nei confronti degli intermediari finanziari non bancari io proporrei di adottare una disciplina intesa a regolarne soltanto il *tasso di sviluppo* dell'attività, lasciando che l'urto iniziale delle misure di politica monetaria (come le restrizioni creditizie) continui a gravare sui prestatori non specializzati (come le banche). Per ciò che riguarda l'intera economia, queste misure restrittive sarebbero rafforzate da appropriate operazioni di mercato aperto e di debito pubblico volte ad influire sui saggi d'interesse, sui rendimenti dei titoli e sulla struttura complessiva della liquidità. In tal modo, verrebbe esercitata un'influenza generale anche sugli istituti non-bancari senza correre il rischio di effetti troppo violenti su particolari industrie. L'obiettivo dovrebbe essere quello di mantenere un ritmo regolare di sviluppo nell'attività di detti istituti; realizzandolo sia pure in parte, si darebbe un contributo notevole alla stabilità dell'economia.

È risaputo che gli istituti del tipo *finance houses, building societies e credit unions* non hanno capacità di creare credito (e questo è uno dei principali motivi addotti per giustificare la disciplina imposta alle banche commerciali). Essi peraltro sono in grado di imprimere un movimento più rapido a fondi liquidi che altrimenti sarebbero rimasti relativamente meno attivi; accrescendone il ritmo di rigiro (velocità di circolazione), in sostanza allargano il volume di risorse liquide di cui possono disporre i prestatori nell'unità di tempo. Inoltre, le banche, nei periodi in cui siano sottoposte a regolamentazione e controllo, vengono a trovarsi in condizioni che esse ritengono di « concorrenza sleale ». Ciò crea un atteggiamento di

risentimento che può incrinare lo spirito di piena collaborazione su cui la banca centrale deve fare affidamento per il successo delle sue iniziative. In termini di « concorrenza sleale », non è tanto la fuga di depositi che preoccupa le banche (poiché i fondi attratti, ad esempio, dalle *finance companies* tendono ad essere ridepositati presso il sistema bancario) quanto il pericolo di vedersi sfuggire parte dell'attività creditizia — anche se quest'ultima eventualità si ripercuote negativamente sulla formazione dei depositi poiché i prestiti sfuggiti, qualora fossero stati fatti dalle banche, avrebbero portato a un'espansione dei depositi bancari. D'altra parte (e ciò può preoccupare le autorità), le operazioni degli intermediari finanziari non-bancari, in quanto intensificano il movimento di mezzi monetari che sarebbero potuti rimanere relativamente inoperosi, consentono ad un dato volume di depositi bancari di sorreggere un accresciuto flusso di spese.

Benché vi siano valide ragioni per includere gli intermediari finanziari non-bancari in ogni regolamentazione che tenda a controllare l'espansione creditizia, la Commissione Radcliffe (5) fu di parere contrario. Essa si oppose all'istituzione di « un insieme di controlli » sopra un'ampia gamma di istituti « non tanto a motivo della sua complessità di applicazione, quanto per il fatto che l'incessante sviluppo di nuovi istituti finanziari avrebbe sottratto continuamente la situazione al dominio delle autorità ». Da parte mia, dissenso completamente da siffatto punto di vista: può essere che un controllo tenda ad alimentarne un altro — e l'esperienza offre numerose conferme al riguardo —, ma ritengo preferibile sottoporre a regolamentazione la crescita dei nuovi istituti finanziari piuttosto che trovarsi in una situazione in cui sia possibile un'ampia evasione dei controlli.

Più difficile è stabilire i *tipi* di controllo capaci di operare con efficacia, cioè costruire un appropriato meccanismo di regolazione. Per il finanziamento alle vendite rateali, ad esempio, si è ricorsi di solito a variazioni delle percentuali prescritte come versamento iniziale e della durata del periodo di rateazione per il pagamento di numerosi beni di consumo durevole. Inoltre, le *finance houses* hanno di norma risentito di una riduzione nei prestiti bancari nei periodi di stretta creditizia generalizzata ed hanno dovuto temporaneamente rinunciare a nuovi aumenti di capitale. Siffatte tecniche sono in grado di produrre effetti immediati e sostanziali; ma provocano spesso

(5) COMMITTEE OF THE WORKING OF THE MONETARY SYSTEM, *Report*, Londra, 1959.

inconvenienti. Il controllo diretto del finanziamento delle vendite a rate, infatti, interessa soltanto settori molto ristretti dell'economia, soprattutto quelli dei beni di consumo durevole, ed è suscettibile di provocare rilevanti fluttuazioni nella domanda ad essi relativa (con conseguenti ripercussioni « localizzate » sull'occupazione). Gli inconvenienti permangono anche se le suddette misure di controllo vengono manovrate con maggiore moderazione (riducendone il campo di variabilità) o vengono affiancate da dispositivi fiscali che modificano di volta in volta l'onere d'imposta sugli acquisti di beni di consumo durevole.

Alla luce dell'esperienza, sembrerebbe opportuno evitare questi ricorrenti giri di vite e avviare un tentativo di stabile regolazione del tasso di crescita degli istituti finanziari non-bancari. Il problema va visto sotto due aspetti: l'uno relativo al più lungo andare e l'altro al fenomeno « scappatoia » nelle fasi di restrizione creditizia. Per i nostri fini potrebbe forse bastare concentrarsi su misure di controllo degli istituti per il finanziamento delle vendite a rate, ove si dispone ormai di un'ampia esperienza, senza però dimenticare che altri tipi di istituti negli Stati Uniti hanno talvolta destato preoccupazioni, come le *savings and loan associations* (simili alle *building societies* britanniche) e le *credit unions*.

Se si vuole mantenere un controllo efficiente sul ritmo di crescita di qualunque istituto finanziario per tempi superiori al breve andare, bisogna anzitutto che si istituisca e si aggiorni di continuo un registro, imponendo magari l'obbligo di « licenza » agli istituti interessati. Sulla base di tale registro, le autorità potranno richiedere l'osservanza di certe regole minime di comportamento (ad esempio, limiti minimi per il capitale, la riserva e la liquidità; eventuale disciplina della composizione delle attività fruttifere fra le diverse categorie e/o in termini di ampiezza geografica) allo scopo di fissare i presupposti atti a garantire solvibilità e sano sviluppo. In particolare, alle *finance houses*, con riferimento a ciascuna classe di bene durevole, si potrebbe richiedere di non andare mai al disotto di una data percentuale del prezzo del bene oggetto di compravendita nella determinazione del versamento iniziale; prescrizioni di natura analoga si potrebbero stabilire per ciò che riguarda il periodo di rateazione. Per tutti gli intermediari finanziari non bancari, poi, l'osservanza di rapporti minimi di liquidità offrirebbe un margine di sicurezza ai depositanti (si dovrebbe peraltro dare una definizione univoca al concetto di attività liquide); l'indebitamento potenziale potrebbe essere limitato (sta-

bilendo, ad esempio, che i depositi non superino un dato multiplo del capitale proprio più riserve); si potrebbero fissare importi minimi al capitale versato ed alle riserve, e così via.

Nel breve andare, assume rilevanza il problema delle « scappatoie »; ma anche qui ci si potrebbe avvicinare a una soluzione sottoponendo a regolamentazione il ritmo d'aumento tanto dei depositi, quanto del complementare ricorso a prestiti. È noto che nei periodi di stretta creditizia, le aziende insoddisfatte ricercano fonti alternative di finanziamento e trovano spesso mezzi finanziari di cui hanno bisogno al di fuori del sistema bancario. In questo consiste la « scappatoia », che, almeno entro certi limiti, rende vana la riduzione del credito bancario; è vero che i mezzi extra-bancari possono essere ottenuti soltanto a saggi più onerosi, ma in momenti di stretta più del costo conta la disponibilità di fondi. Di qui l'opportunità di qualche intervento che freni l'afflusso di fondi verso gli istituti finanziari non bancari. Questi ultimi, di solito, attraggono fondi aggiuntivi offrendo saggi d'interesse elevati; ciò (e il fattore rischio) richiede l'applicazione di saggi ancor più elevati sui prestiti. Pertanto, se c'è la possibilità di fissare limiti massimi ai saggi che possono essere offerti sui depositi (di tutte le categorie — con la possibilità di qualche discriminazione, in quanto possono formarsi dei canali attraverso i quali i fondi diventano ugualmente reperibili e si vuole evitare l'effetto di « perdita di controllo » che tanto preoccupava la Commissione Radcliffe) (6), gli istituti in oggetto possono essere controllati e il loro sviluppo può essere regolato anche nel breve periodo, semplicemente variando le condizioni alle quali è loro consentito di procurarsi i mezzi necessari per espandere l'attività di prestito. A questo fine, si potrebbe fare a meno anche del registro sopra proposto, dato che i prestatori potenziali che operano nei mercati creditizi « secondari » devono ricorrere a mezzi pubblicitari (ad esempio con annunci sui giornali) per procurarsi i fondi di cui hanno bisogno per l'attività d'impiego. In ogni caso esistono precedenti di tassi massimi d'interesse « amministrati » (si pensi al Regolamento Q per i depositi a tempo e a risparmio negli Stati Uniti), anche se è importante estendere la disciplina dei tassi a tutto il sistema degli istituti di raccolta, poiché sono le differenze relative che contano e la fissazione di un dato livello in un particolare settore determina ripercus-

(6) Si veda *ibidem*, paragrafo 394, p. 134.

sioni altrove fino a che non si raggiunga una sufficiente armonizzazione.

In sostanza, dovrebbero essere sottoposti a disciplina i saggi massimi dei depositi delle *finance companies*, delle casse di risparmio (e dei depositi a risparmio delle banche commerciali), delle *building societies*, degli enti pubblici locali e dei programmi di risparmio nazionale. Si dovrebbe altresì riconoscere la possibilità di qualche trattamento differenziale, in modo da convogliare (all'occorrenza) i fondi in una direzione piuttosto che in un'altra. Non si nega che tutto ciò comporti un certo grado di arbitrio, ma qualsiasi politica che non sia il semplice *laissez-faire* è arbitraria.

Nei paesi provvisti di banche centrali la supervisione di un siffatto meccanismo di regolazione potrebbe essere affidata ad un servizio specializzato della banca centrale. Così, per la Gran Bretagna, si potrebbe immediatamente pensare alla Banca d'Inghilterra. Ma non è detto che ciò debba avvenire necessariamente, poiché la funzione di sorveglianza si scosta alquanto dalle funzioni peculiari di una banca centrale. Potrebbe, ad esempio, istituirsi una Commissione bancaria (come in Francia) o un *Registrar* delle banche (come nel Sud Africa, dove peraltro col termine « banca » si indicano anche gli altri istituti finanziari). Qualunque possa essere il particolare metodo seguito, deve essere istituito e mantenuto uno stretto collegamento tra l'organo di sorveglianza e la banca centrale.

IV

Rimane da considerare quale sia il tipo di legislazione più adatta. Per quanto riguarda l'attività di regolazione e di controllo della banca centrale nei riguardi delle banche commerciali, non c'è motivo di abbandonare il metodo attuale, fondato prevalentemente sulla « persuasione », ma sorretto dai poteri (finora inutilizzati) della Sezione 4[3] del *Bank of England Act* del 1946. Negli atti costitutivi di alcune banche centrali (e la Banca d'Inghilterra è sprovvista di atto costitutivo) sono per lo più inclusi tutti i possibili tipi di controllo creditizio. Senonché anche quando si tenga ben conto all'inizio delle particolari caratteristiche dell'ambiente economico e finanziario, è inevitabile che nel corso del tempo si evolvano, con l'esperienza e la pratica, nuove forme di controllo; onde l'atto costitutivo che si proponga di regolare tutto è destinato molto presto a diventare supe-

rato. Quando vi sia sufficiente fiducia nella saggezza delle autorità, è preferibile che la banca centrale venga dotata dei poteri più ampi possibili.

Il pericolo di un'elencazione dettagliata di poteri è che «essa cristallizzi in un atto di legge le dottrine economiche e monetarie di un particolare periodo storico e di una particolare fase di sviluppo economico. Le mode nelle teorie economiche non sono meno labili delle mode in altri campi del comportamento umano. Le eresie di un periodo possono diventare le ortodossie di un periodo successivo. Gli obiettivi della politica sociale ed economica e la gerarchia dei valori della collettività sono in continua mutazione» (7). Le tecniche adottate dalle banche centrali sono «necessariamente il risultato di un incessante processo di evoluzione, di adattamento a situazioni mutevoli. La flessibilità è il marchio di una buona banca centrale. Tutto ciò che ostacola tale flessibilità o favorisce un atteggiamento empiricamente rigido di fronte a problemi essenzialmente dinamici è indesiderabile» (8).

Non ci sono semplici panacee. Il modo di procedere più intelligente consiste nel valutare tutti i fattori rilevanti, e scegliere quindi l'insieme di misure che sembri più confacente alle circostanze, senza escludere alcunché che possa giovare — anche minimamente — al raggiungimento dell'obiettivo finale. In altre parole, occorre scegliere il «pacco» che si adatta alla situazione particolare e poi agire prontamente. È ovvio, inoltre, che la politica monetaria e creditizia non può essere formulata o concepita isolatamente. In alcuni paesi si è talvolta ritenuto che tutto il peso potesse gravare sulla politica monetaria. «Ma oggi è riconosciuto che le misure di tipo monetario possono far poco, se non sono accompagnate da un'appropriata politica fiscale. Non si tratta di stabilire quali delle due manovre sia più potente ed efficace. Entrambe sono necessarie» (9).

Passiamo al problema della regolamentazione degli intermediari finanziari non-bancari (quelli come le *merchant banks*, che presentano affinità con le *clearing banks*, potrebbero essere sottoposti al controllo della Banca d'Inghilterra, sulla base dei poteri generali di cui essa già dispone). Qui c'è innanzitutto una questione di defi-

(7) Cfr. H. A. DE GUNASEKERA, *From Dependent Currency to Central Banking*, Londra, 1962, pp. 264-5.

(8) *Ibidem*, p. 264.

(9) Cfr. J. S. G. WILSON, *Monetary Policy and the Development of Money Markets*, Londra, 1966, p. 131.

nizione: che cosa è una banca, che cosa una non-banca? C'è poi la questione dell'opportunità di istituire un sistema di autorizzazioni per la costituzione di nuove banche e/o di altri istituti finanziari. Nell'insieme, siffatta procedura sarebbe auspicabile, soprattutto se caratterizzata da un approfondito esame preliminare dei nuovi istituti. Ma dovrebbe essere affidato alla Banca d'Inghilterra oppure ad un apposito *Registrar* degli istituti finanziari il compito di regolare l'attività delle *finance houses*, delle *building societies*, delle casse di risparmio, delle società di assicurazione, dei fondi pensione, degli *investment* e *unit trusts* e persino (in alcuni aspetti) degli enti pubblici locali?

Stabilito che vi debba essere una regolamentazione ed individuato l'organo competente, c'è infine il problema dei poteri. L'argomento richiederebbe un esame particolareggiato; ma già è stato detto a sufficienza per consentire di coglierne il probabile contenuto. A parte le questioni di definizione (che non sono irrilevanti, soprattutto quando si arrivi al limite tra banca e non-banca e nel caso in cui le diverse categorie di istituti comincino ad invadere i campi altrui), c'è il compito di formare gli elenchi degli istituti e di fissare le procedure per le autorizzazioni; va considerata la possibilità di favorire concentrazioni di risorse (se non di fissare capitali minimi) mediante fusioni (ad esempio, nei campi delle *building societies*, delle casse di risparmio, delle *finance houses* più modeste, degli *unit trusts*, e così via); occorre stabilire i rapporti di bilancio (ad esempio, tra capitale, riserve e liquidità) e, per le *finance houses* e le *building societies*, le condizioni contrattuali (versamento iniziale minimo, periodi di rateazione, ecc.); è necessario definire la natura delle attività liquide e gli scopi per cui le riserve di liquidità vengono mantenute; c'è la fissazione dei saggi massimi d'interesse (possibilmente differenziati) e l'esame periodico delle attività degli istituti controllati.

È chiaro che un'efficace regolamentazione degli intermediari finanziari non-bancari richiede l'opera di un numeroso gruppo di specialisti; e si potrebbe pensare ad un organo nuovo e distinto, piuttosto che alla Banca d'Inghilterra. In ogni caso, se i nostri argomenti trovano credito, tale regolamentazione non dovrebbe costituire un braccio della politica monetaria e quindi dovrebbe fare capo ad un'autorità dotata di sufficiente autonomia, seppur strettamente collegata con la Banca d'Inghilterra.

J. S. G. WILSON

APPENDICE

PRINCIPALI LEGGI RIGUARDANTI GLI ISTITUTI FINANZIARI NON BANCARI
IN GRAN BRETAGNA*Insurance Companies and Collecting Societies.*

Insurance Companies Act 1958
 Companies Act, 1967, Part II
 Industrial Assurance Acts 1923-58
 Industrial Assurance and Provident Societies Acts 1893-1913
 Industrial and Provident Societies Acts 1965-67

Life Assurance Act 1774
 Gaming Act 1845
 Marine Insurance Act 1906
 Fire Prevention (Metropolis) Act 1774
 Law of Property Act, 1925
 Third Parties (Rights Against Insurers) Act 1930
 Road Traffic Act 1960

Finance Acts, 1952, 1956, 1965, 1966, 1967

Pension Funds.

Superannuation and Other Trust Funds (Validation) Act 1927
 Local Government (Superannuation) Acts 1937-53
 Income Tax Act 1952
 Finance Acts 1956, 1965
 Trustees Act 1925
 Trustee Investment Act 1961

Building Societies.

Building Societies Act 1962

Building Societies (Forms and Fees) Order 1962
 Building Societies (Authorised Investments) Orders 1962, 1964, 1966
 Building Societies (Accounts and Annual Return) Orders 1964, 1966
 Building Societies (Designation for Trustee Investments) Order 1964
 Building Societies (Rules) Order 1962
 Building Societies (Additional Security) Orders 1963, 1965
 Building Societies (Special Advances) Order 1963

Housing Act 1964
 Finance Acts 1951, 1958, 1965
 Housing Subsidies Act 1967

Finance Houses.

Hire Purchase Act 1964
 Hire Purchase Act 1965
 Emergency Law (Re-enactments and Repeals) Act 1964
 Advertisements (Hire Purchase) Act 1967
 Protection of Depositors Act 1963
 Moneylenders Acts 1900-27
 Bills of Sale Acts 1878, 1890, 1891
 Companies Act 1967, Part V

Unit Trusts.

Prevention of Fraud (Investments) Act 1958
 Trustee Act 1925

Investment Trusts.

Finance Act 1965

Friendly Societies.

Friendly Societies Acts 1896-1958

Savings Banks.

Trustee Savings Banks Acts 1954-58
 (See also the current Trustee Savings Bank Bill)
 Post Office Savings Bank Act 1966

Istituti di vario tipo.

Charities Act 1960
 Administration of Justice Act 1965
 University and College (Trusts) Act 1947
 Church Funds Investment Measure 1958
 Trustee Investments Act 1961 (applies to local authorities)

Note Bibliografiche

ERIK LUNDBERG, *Instability and Economic Growth*, New Haven and London Yale University Press, 1968, pp. xvi-433.

Al fine di chiarire l'oggetto della sua ricerca — il cui ambito storico è compreso, per un primo periodo, tra le due guerre mondiali e, per un secondo periodo, dalla fine dell'ultima guerra al 1968 — il Lundberg dichiara di voler considerare solo quei fenomeni di instabilità che riguardino settori così vasti del sistema economico da determinare variazioni nel « trend » generale di sviluppo. Vengono pertanto esclusi, oltre le oscillazioni stagionali, i movimenti causati da fattori esogeni, quali cattivi raccolti, grandi scioperi, guerre e così via. Naturalmente, avverte l'A., occorre essere prudenti: detti avvenimenti non interessano in quanto tali, ma occorre pur sempre valutare i loro effetti — che spesso sono assai notevoli — sulle vere e proprie oscillazioni cicliche. Ad esempio, fatti come il grande sciopero carbonifero del 1926 in Gran Bretagna o come la guerra di Corea nel 1950-51 influenzarono notevolmente le caratteristiche dei cicli economici durante i quali essi ebbero a verificarsi.

In effetti, i fenomeni ai quali il Lundberg si riferisce non possono rientrare strettamente, come egli os-

serva, nella categoria dei « cicli economici »: più propriamente potrebbero essere classificati entro la più vasta cornice del vecchio termine di « congiuntura », che può includere anche movimenti che non presentino sempre una certa regolarità temporale, come accade invece per le oscillazioni cicliche in senso stretto.

Il requisito della « generalità » di tali oscillazioni fa sì che l'indagine debba considerare, in primo luogo, l'andamento del reddito globale. Un primo argomento di studio, largamente discusso nel testo, concerne infatti le irregolarità del saggio annuo di sviluppo del reddito reale. Questo tipo di « instabilità » comporta anche variazioni nel tasso di occupazione (o di disoccupazione). Una variante particolare di questo primo caso di instabilità si verifica quando vi siano delle discrepanze tra il saggio effettivo di sviluppo e quello « potenziale » che risulterebbe dal pieno impiego delle risorse produttive.

Un altro argomento trattato dall'A. riguarda lo sviluppo della domanda globale, misurabile attraverso l'esame dei saggi di variazione del reddito monetario: saggi che per lo più mostrano una maggiore instabilità di quelli relativi al reddito reale, a causa di sensibili movimenti nei prezzi e nei salari. In altre parole, anche le tendenze infla-

zionistiche e deflazionistiche rientrano nell'orizzonte dei fatti da studiare.

Particolare attenzione è rivolta dal Lundberg al ruolo svolto dalle politiche governative. In effetti uno degli scopi principali del libro è quello di individuare i meccanismi « puri » o « spontanei » della congiuntura, per poter valutare gli effetti e le conseguenze degli interventi pubblici nei vari periodi esaminati. I fenomeni congiunturali osservabili nella realtà storica non possono essere compresi senza l'analisi delle politiche di stabilizzazione monetarie, fiscali o d'altro genere.

La difficoltà di giungere a valide generalizzazioni ha condotto poi l'A. a dedicare la gran parte del volume allo studio di singole esperienze nazionali. Dopo aver trattato l'argomento su un piano generale nei primi tre capitoli, il Lundberg esamina infatti i casi del Regno Unito, caratterizzato da problemi di bilancia dei pagamenti e da prolungati periodi di stagnazione; dell'Olanda, dove gli aspetti essenziali appaiono esser quelli dell'intenso impiego di modelli econometrici nella politica delle previsioni e nella programmazione economica, e dell'applicazione di particolari politiche salariali; della Svezia, nella quale l'alto grado di stabilità dell'economia è strettamente collegato con gli interventi governativi; del Giappone, che offre un esempio particolarmente interessante dell'esistenza di un rapporto tra alto saggio di sviluppo e breve durata dei cicli recessivi; degli Stati Uniti, dove il principale oggetto d'analisi appare la gravità delle recessioni causate da carenza di domanda e dove, inoltre, vi è ampio materiale per una discussione sugli effetti delle politiche monetaria e fiscale;

e infine del Canada, la cui economia è caratterizzata dalla stretta dipendenza dagli Stati Uniti (particolari aspetti dell'esperienza congiunturale canadese sono rappresentati dagli effetti di un regime di cambi variabili e dai notevoli movimenti internazionali di capitale).

Il nucleo del libro si trova però nei due capitoli centrali del volume, e cioè il secondo e il terzo, dove sono esaminati in generale i problemi dell'instabilità economica — nel senso indicato — rispettivamente nel periodo fra le due guerre mondiali e nel periodo dalla fine della seconda guerra mondiale ad oggi.

L'esame delle vicende economiche tra le due guerre è condotto in costante confronto con gli aspetti evolutivi del periodo successivo. Le fondamentali differenze sono, a giudizio del Lundberg, nel saggio di sviluppo del reddito assai più modesto, nella severità delle recessioni cicliche, nel ruolo svolto dall'economia statunitense come fonte di movimenti ciclici diffusi in tutto il mondo — laddove oggi tale caratteristica si è assai attenuata —, nella forte instabilità delle correnti commerciali internazionali, nella tendenza alla deflazione piuttosto che all'inflazione, nell'alta disoccupazione, nei gravi problemi di disorganizzazione dei sistemi economici e in particolare nell'eccesso di capacità produttiva in alcuni importanti settori industriali, negli effetti destabilizzatori dei sistemi monetari e creditizi interni e internazionali, e infine nel peso dell'attività economica pubblica e nella « intensità » della politica economica, assai minore che in quest'ultimo dopoguerra.

Per quanto riguarda l'andamento del reddito, l'A. ricorda che il suo sviluppo

in Europa occidentale ha registrato, fra le due guerre, un ritmo pari alla metà di quello sperimentato nel successivo periodo; negli Stati Uniti la differenza è stata meno forte (due terzi del livello medio di questo dopoguerra).

Per quanto si riferisce invece alle recessioni, si può ricordare che dal 1920 al 1938 il reddito nazionale è caduto ben sei volte, negli Stati Uniti, sotto il livello dell'anno precedente; per l'Europa lo stesso fenomeno si è verificato quattro volte. Dal 1947 al 1964, invece, si è verificata una diminuzione solo in tre anni negli Stati Uniti (e la diminuzione massima è stata dell'1,5% contro 29% del periodo tra le due guerre) e in nessun anno in Europa, dove le recessioni hanno determinato soltanto aumenti del reddito meno forti della media.

La caratteristica dell'economia americana di trasmettere la recessione in Europa si è potuta osservare, nel dopoguerra, solo una volta, nel 1958.

Quanto al commercio internazionale, il suo volume è cresciuto, nel dopoguerra, in misura due volte più rapida del reddito in Europa, e in maniera parallela negli Stati Uniti, mentre in precedenza si era registrato uno sviluppo del commercio estero analogo a quello del reddito in Europa, e addirittura uno sviluppo più lento negli Stati Uniti.

Differenze altrettanto notevoli si hanno nella frequenza e nella misura delle cadute dei prezzi, ormai quasi assenti dal quadro dell'economia contemporanea, nonché nel tasso di disoccupazione.

Fenomeni di sovrapproduzione e di eccesso di capacità produttiva si ebbero, dopo la prima guerra mondiale, in

numerose industrie chiave d'Europa (miniere di carbone, acciaierie, cantieri navali, industrie cotoniere) per motivi di vario genere, tra i quali emergono i problemi della riconversione postbellica; tali problemi, pur presenti dopo la seconda guerra mondiale, furono assai più agevolmente superati.

Il migliore funzionamento del sistema monetario internazionale in questo dopoguerra è attribuito dal Lundberg, sostanzialmente, alla politica degli Stati Uniti, i quali, invece di esigere pesanti riparazioni di guerra, furono larghi di aiuti finanziari, in primo luogo con il Piano Marshall. È vero che nel primo dopoguerra c'erano stati notevoli trasferimenti di capitali americani (specie di privati), ma nel 1929 si ebbe un precipitoso rientro di tali capitali, con conseguenze disastrose sull'economia internazionale.

Ma forse la più notevole di tutte le differenze tra i due periodi è quella relativa al raggio d'azione e al peso dell'iniziativa economica pubblica. La domanda governativa di beni e servizi è aumentata dal 10-14% al 16-20%; l'aliquota delle entrate tributarie rispetto al reddito nazionale lordo è salita dal 12-21% al 24-35%. Ancor più rilevante è il ruolo che ha assunto l'azione di politica economica ai giorni nostri, nei quali un rapido saggio di sviluppo ed il primo impiego sono divenuti obiettivi primari delle politiche governative: il che non avveniva nel periodo fra le due guerre. Gli obiettivi di allora oggi sarebbero considerati marginali, o irrilevanti, o addirittura irrazionali: la difesa a oltranza di un dato valore del cambio con l'estero, il pareggio del bilancio pubblico, l'assoluta stabilità del livello dei prezzi. Cer-

tamente vi furono anche iniziative volte a lenire la disoccupazione, ma furono episodiche, tardive e inadeguate, finché l'aumento delle spese militari non fornì uno stimolo potente alle economie in ristagno. In parte questa relativa indifferenza per l'obiettivo del pieno impiego, da perseguire con impegno e nel quadro di una politica di largo respiro, può essere anche attribuita agli economisti, che troppo tardi abbandonarono dottrine antiquate e problemi ormai irrilevanti per prendere coscienza della nuova realtà.

Anche per quel che riguarda campi d'intervento più tradizionali, il periodo fra le due guerre appare oggi assai arretrato. Nella politica monetaria lo strumento principale d'azione era la manovra del saggio di sconto. La politica fiscale a fini anticongiunturali era praticamente inesistente: ché anzi il suo obiettivo fondamentale, come si è detto, restava l'equilibrio delle entrate e delle spese. Nel campo del commercio internazionale si fece ampio ricorso a misure di restrizione degli scambi ed a controlli valutari: misure e controlli che nel dopoguerra sono stati generalmente messi da parte. Un altro importante progresso realizzato nel dopoguerra concerne il maggiore impegno ed il perfezionamento delle rilevazioni statistiche, che sono divenute strumenti indispensabili di giudizio e di previsione.

Grande attenzione è dedicata dal Lundberg alla ricerca di eventuali ulteriori differenze tra i due periodi in esame, con particolare riferimento al funzionamento del settore privato dell'economia. Ma, benché vi siano certamente notevoli diversità a tale proposito, sostanzialmente si può ritenere

che il comportamento dei produttori e consumatori non sia profondamente cambiato, che elementi come il ruolo del profitto, le condizioni di concorrenza, la formazione dei prezzi, le decisioni di investimento e i modi di finanziamento dell'attività economica siano rimasti fundamentalmente analoghi.

Se il funzionamento dell'economia privata in Occidente è rimasto praticamente invariato rispetto all'anteguerra, l'evenienza di crisi e di recessioni potrebbe manifestarsi ancor oggi, se non fosse per il profondo mutamento del quadro istituzionale che «circonda» l'odierno sistema capitalistico, e in primo luogo per il diverso ruolo svolto dall'azione pubblica (e quindi dal passaggio dell'economia privatistica a quella mista).

Nel terzo capitolo del volume è svolto il tema della instabilità nel periodo postbellico. A dire il vero, osserva l'A., più che dall'instabilità l'evoluzione economica occidentale è stata caratterizzata da uno sviluppo rapido e sostenuto: il reddito lordo reale è aumentato in Europa, dal 1948 al 1964, del 5% all'anno, e perfino nel 1952 e nel 1958, anni di « recessione » per la maggior parte dei paesi, il saggio di sviluppo del reddito è stato del 2,5%. Meno rapida è stata l'espansione registrata dagli Stati Uniti e dal Canada, ove anche le oscillazioni intorno al saggio medio di sviluppo (di poco superiore al 4%) sono state più forti; in alcuni anni vi è stata anche una certa diminuzione del reddito di una certa ampiezza, fatto questo che in Europa si è verificato solo in Svizzera e in Belgio. Molto forte, infine, lo sviluppo del Giappone: ovviamente, in questo caso

le oscillazioni intorno all'elevato saggio medio annuo d'incremento (10%) sono state sensibili.

Tuttavia il mutato clima politico di questo dopoguerra fa sì che anche una semplice riduzione del ritmo d'incremento del reddito sia considerata, quando raggiunga una certa dimensione, come un fatto preoccupante, specie perché comporta notevoli aumenti nella disoccupazione, il che, tenendo presente l'obiettivo del pieno impiego assunto ormai da tutti i governi, può determinare notevoli turbamenti.

Benché le fasi delle oscillazioni cicliche siano divergenti da paese a paese, tuttavia può essere delineato un quadro globale abbastanza indicativo. Si osserva in primo luogo un « boom » collegato con la guerra di Corea, il cui punto più alto si situa, a seconda dei casi, tra il primo e il terzo trimestre del 1951. Il punto più basso della successiva depressione si trova invece tra il terzo trimestre del 1951 ed il primo del 1953. Un'altra depressione può essere individuata tra il 1957 ed il 1958, ma le sue fasi sono meno sincronizzate, tra i vari paesi, rispetto al caso precedente. In seguito vi fu una rapida espansione in Giappone e nell'Europa occidentale, interrotta solo tra il 1962 ed il 1963; invece nell'America del Nord si registra una lieve recessione intermedia, a partire dal primo trimestre del 1960, della durata di circa un anno.

Per i vari aspetti del fenomeno dell'instabilità nel dopoguerra, particolare interesse riveste l'analisi del Lundberg relativa alla norma delle deviazioni, paese per paese, dalla linea di sviluppo di pieno impiego, definita dall'A. come linea di aumento potenziale del reddito

ad un livello di occupazione del 98% delle forze di lavoro. Nel caso del Canada, degli Stati Uniti, dell'Italia, della Germania, della Danimarca, del Belgio e del Regno Unito si osservano molte divergenze negative; cioè in un notevole numero di anni l'espansione effettiva del reddito risulta inferiore a quella resa teoricamente possibile dal pieno impiego della popolazione lavoratrice. Per quanto riguarda i due paesi americani il fenomeno sembra dovuto essenzialmente ad una carenza di domanda; la perdita di reddito equivale al reddito di un intero anno nel quindicennio 1950-1964.

Nel caso della Germania, invece, in cui le maggiori perdite si verificano nella fase iniziale del periodo esaminato, si deve tener presente il problema costituito dalla disoccupazione delle grandi masse di profughi. Per il Regno Unito e la Danimarca, la carenza di domanda sembra possa essere ricondotta alle politiche restrittive adottate per fronteggiare le ricorrenti difficoltà di bilancia dei pagamenti. Anche in Belgio la politica economica — volta a contenere le pressioni inflazionistiche interne — appare responsabile delle fasi di più moderato sviluppo. Nel caso dell'Italia, infine, le divergenze rispetto all'espansione potenziale sembrano dovute al fenomeno della disoccupazione strutturale, particolarmente intensa nel Mezzogiorno. I paesi restanti, e cioè Olanda, Svezia, Norvegia, Francia e Giappone sono invece caratterizzati da un frequente raggiungimento — in alcuni anni addirittura dal superamento — della linea di sviluppo segnata dal pieno impiego.

GIULIO PIETRANERA

**

D. A. ALHADEFF, *Competition and Controls in Banking*, University of California Press, Los Angeles, 1968, pagg. 384.

D. A. Alhadeff, con la pubblicazione, nel 1954, del noto volume *Monopoly and Competition in Banking*, si è affermato come il più attento studioso della natura e delle caratteristiche dei mercati creditizi considerati nell'aspetto delle strutture economico-tecniche. In seguito l'esame dei problemi strutturali, che anche negli Stati Uniti era stato relegato in seconda linea rispetto alle analisi relative ai legami ed agli effetti esercitati dall'attuazione e dall'affinarsi delle politiche monetarie, è stato ulteriormente approfondito, oltre che dallo stesso Alhadeff, anche da altri studiosi (Horvitz, Fleschig, Shull, Carson, Phillips, Gramley, Benston, Fisher, Edwards, etc.), grazie ai quali è oggi possibile confutare, su base scientifica, certi luoghi comuni riguardanti, ad esempio, i problemi delle dimensioni, delle fusioni, delle fonti alternative di credito; anche se le ricerche fin qui condotte hanno posto in luce quanto poco si conosca ancora sulle conseguenze che le particolari strutture bancarie possono provocare sui prezzi, sulla quantità e sulla qualità dei servizi offerti.

Una delle opinioni comunemente accettate in molti paesi si riferisce alla presunta necessità ed opportunità delle limitazioni concorrenziali che, in origine, furono determinate dal desiderio delle grandi banche di tutelarsi contro i rigori della concorrenza e che successivamente furono accolte dai legislatori, al fine dichiarato di proteggere i depositanti; tanto radicata è tale convin-

zione che ancora oggi si chiede da diverse parti che i controlli siano maggiormente efficaci e le regolamentazioni esistenti siano fatte rigorosamente osservare.

Non si è mai pensato, peraltro, di analizzare le ripercussioni dei controlli diretti e indiretti, a suo tempo istituiti al fine di disciplinare la concorrenza nel campo bancario, sulle strutture, sul comportamento dei partecipanti al mercato e sulla efficacia della politica monetaria, nella convinzione che le autorità possono disinteressarsi delle forme che in conseguenza assumono le strutture dei mercati bancari perché i controlli suddetti sarebbero in grado di assicurarne automaticamente il migliore assetto ed il loro ottimo funzionamento.

È almeno dubbio, tuttavia, che un rigido regime vincolistico, cui spesso è soggetta l'entrata nel mercato di nuovi concorrenti (aziende e sportelli), abbia assicurato ed assicuri la migliore struttura dei sistemi; o che la regolamentazione dei tassi e i vincoli territoriali comportino sicuramente i massimi benefici sul mercato dei depositi e dei prestiti, e per ciò che concerne la disponibilità di credito, l'« allocazione » delle risorse creditizie, e via dicendo.

All'attento studioso si pongono in proposito diversi interrogativi: le regolamentazioni in discorso sono effettivamente appropriate al migliore svolgimento delle funzioni che si attribuiscono ai moderni sistemi bancari? Quali sono le dirette o mediate conseguenze, per le singole aziende di credito e per la clientela attiva e passiva, dell'esistenza di vincoli alle libertà concorrenziali? Le accennate regolamentazioni e vincoli comportano o no talune rigidità o costituiscono privilegi

a favore di determinate categorie di aziende o di certa clientela? E così via.

Questi e altri problemi sono, invece, acutamente discussi appunto dall'Alhadeff nel volume *Competition and Controls in Banking* in relazione a tre sistemi bancari europei: Italia, Francia, Inghilterra.

La scelta dei tre paesi non è casuale, in quanto tra gli scopi dell'Autore era quello di indagare, relativamente a sistemi ove si è fatto largo ma diverso uso dei controlli sulla concorrenza, in che misura differiscono gli effetti provocati dalle diverse situazioni di regolamentazione sulla struttura e sul comportamento dei mercati bancari. È ovvio, infatti, che i controlli strutturali possono condurre a sistemi bancari monopolistici, oligopolistici oppure più o meno concorrenziali, mentre le discipline riguardanti le condizioni di concorrenza possono risolversi in più o meno rigide limitazioni dell'ottimo funzionamento dei mercati stessi.

La metodologia usata, che non differisce sostanzialmente nell'esame dei tre sistemi bancari, prende le mosse da una breve ma necessaria analisi della struttura bancaria e delle regolamentazioni esistenti relativamente alla concentrazione e alle condizioni di concorrenza, per soffermarsi diffusamente sulle interconnessioni di tali regolamentazioni con l'operatività del mercato e con i controlli monetari.

Le conclusioni cui perviene l'Alhadeff a proposito del nostro sistema bancario, nel raffronto con gli altri due, sono di grande interesse sotto diversi aspetti che, tuttavia, non è possibile passare adeguatamente in rassegna in questa sede.

Basti accennare come, secondo l'A. la capacità delle banche italiane di soddisfare tutti i fabbisogni di credito a condizioni adeguate è circoscritta per effetto delle ampie limitazioni concorrenziali esistenti. Infatti, anche se la *concentrazione bancaria* nei submercati appare minore, soprattutto nel confronto con l'Inghilterra, per la presenza di numerose banche locali e regionali, la *concentrazione di mercato* appare più importante, nel nostro paese, sia per la scarsa « mobilità » delle aziende di credito, che si aggiunge all'intrinseca limitata forza contrattuale di taluni settori di clientela, sia per la mancanza di istituzioni non bancarie.

In sostanza, la rivalità tra i partecipanti al mercato risulta contenuta per i vincoli all'entrata di nuovi concorrenti, che è libera in Inghilterra e in Francia (dal gennaio 1968), per i vincoli territoriali, che non esistono in Inghilterra e non sono osservati in Francia, per le limitazioni di durata nella raccolta dei depositi e nella erogazione dei prestiti, che non esistono in Inghilterra e che sono state recentemente eliminate in Francia, per l'esistenza di talune categorie di banche che si rivolgono soltanto a certe classi di clientela, per l'estensione della proprietà pubblica nel sistema bancario, per la non uniforme distribuzione territoriale degli sportelli, per i vincoli massimi, minimi e fissi di cartello e per i limiti all'azione di sviluppo.

È ovvio che tale situazione abbia effetti sulla « segmentazione » del mercato e sulla struttura dei vari submercati, sull'ampiezza dei divari tra i saggi di interesse attivi e passivi e sulla loro flessibilità, sul volume e sulla distribuzione del credito, e così via: in

conclusione, sulla efficienza aziendale e sociale del sistema bancario.

In sintesi, il lavoro dell'Alhadeff è di notevole importanza oltre che per lo studioso di cose bancarie anche, e soprattutto, per le autorità di controllo per le implicazioni di politica creditizia che mette in evidenza.

GIAMBATTISTA MARCHESINI

**

AUTORI VARI, *Il pensiero economico contemporaneo*. Vol. I: *Moneta, interesse e benessere*; Vol. II: *Lo sviluppo economico*. A cura di F. Caffè. Milano, Franco Angeli, 1968, pagg. 308; pagg. 370.

1. - I due volumi in esame fanno parte, insieme ad un terzo in programma, dedicato al problema dell'impiego delle risorse, di una raccolta di rassegne dei recenti sviluppi del pensiero economico, promossa ed eseguita congiuntamente dall'American Association e dalla Royal Economic Society, sotto l'egida e con l'appoggio finanziario della Fondazione Rockefeller.

Lo scopo di tale pubblicazione, come rileva il Buchanan, il noto economista americano recentemente scomparso, nella premessa (che nell'edizione italiana è preceduta da una presentazione del curatore Prof. Federico Caffè), è quello di tentar di comprendere e riassumere i significati essenziali della mole immane di opere e di contributi apparsi negli ultimi decenni. Questa enorme diffusione della pubblicistica economica crea notevoli difficoltà di aggiornamento agli studiosi; i quali di conseguenza divengono sempre più degli specialisti di un singolo settore di ri-

cerca, di fronte alla crescente complessità del problema di ottenere una visione panoramica del progredire della scienza in generale.

In effetti, come avverte il Caffè nella sua presentazione, la crescente specializzazione degli economisti è un processo irreversibile; da ciò l'utilità di rassegne come quella in esame, che risulta altresì altamente qualificata dai nomi degli Autori prescelti per illustrare lo stato di avanzamento scientifico nei diversi settori presi in considerazione.

Rileva altresì il presentatore dei volumi che in essi si può osservare una molteplicità di indirizzi e di metodi; tale molteplicità però, lungi dall'essere un indice di compromesso intellettuale tra opposte tendenze, rappresenta il frutto di una grande tolleranza nel dibattito delle idee.

Le rassegne pubblicate, infatti, sfuggono sia al dogmatismo di coloro che si mantengono arroccati su vecchie posizioni, le quali non tengono conto delle novità importanti che emergono in ogni settore di ricerca, sia all'intolleranza di quegli innovatori che propongono a dimenticare e a distruggere quanto di valido e duraturo è pur presente nelle dottrine tradizionali; in tal modo esse riescono a temperare il rinnovamento e la continuità della scienza economica.

2. - Il primo volume della serie contiene quattro rassegne, dedicate ad argomenti di carattere monetario ed all'economia del benessere. La prima, di HARRY G. JOHNSON, professore nell'Università di Chicago, verte sulla *Teoria e politica monetaria*.

Ricorda il Johnson che Villard, quando ebbe a passare in rassegna tale

campo d'indagini nel 1948, nel noto «Survey of Contemporary Economics», curato da Howard S. Ellis, rilevò la perdita d'importanza che esso aveva subito, specie nei confronti delle rigogliose ricerche sul ciclo economico e sulla teoria del reddito e dell'occupazione; tale declino era certamente in relazione col sommovimento provocato dalle teorie keynesiane, sul piano dottrinario, e con l'espansione del debito pubblico — connessa con le esigenze belliche — sul piano pratico.

Viceversa, da allora si può osservare un « ritorno » sia dell'impiego di strumenti monetari nella politica economica, sia dell'interesse dei teorici, forti delle nuove dottrine, per l'indagine analitica. Sul piano politico la persistenza del problema dell'inflazione, anche in assenza di piena occupazione, spiega abbastanza bene i recenti sviluppi. L'attenzione degli studiosi è stata anche stimolata dalla pubblicazione di indagini ufficiali importanti quali il Rapporto Radcliffe in Gran Bretagna ed il Rapporto della Commissione per la moneta ed il credito negli Stati Uniti; di ricerche storico-statistiche, quali quelle del Goldsmith sul risparmio e sugli intermediari finanziari, sempre negli Stati Uniti; delle rilevazioni sui flussi di fondi della Riserva Federale; e della storia monetaria americana nell'ultimo secolo del Friedman e della Schwartz.

Sul piano teorico, determinante appare l'influsso keynesiano, tanto che le recenti ricerche monetarie possono essere in gran parte considerate applicazioni o estensioni dell'insegnamento del Keynes; le dottrine non riconducibili a tale indirizzo si qualificano, d'altro canto, per il loro dichiarato proposito

di rovesciare le impostazioni della scuola keynesiana.

La rassegna del Johnson riguarda in particolare quattro punti: la neutralità della moneta; la domanda di moneta e la velocità di circolazione; l'offerta di moneta; la politica monetaria. Circa il primo punto, il contributo fondamentale appare quello del Patinkin, con la magistrale opera « Moneta, interesse e prezzi » del 1956, la quale conduce alla rivalutazione ed all'integrazione della teoria monetaria classica: in particolare alla conclusione che i prezzi relativi e il livello del saggio d'interesse sono indipendenti dalla quantità di moneta.

Per quanto riguarda il secondo punto, si può rilevare come il contrasto tra i teorici keynesiani ed i continuatori della teoria quantitativa della moneta (in particolare Milton Friedman e la scuola di Chicago) sia andato attenuandosi.

Nelle indagini sull'offerta di moneta si osservano una maggiore profondità e complessità rispetto alle formulazioni tradizionali, condivise anche dal Keynes, che consideravano la quantità di moneta offerta sul mercato un dato determinato direttamente dall'azione pubblica.

Infine, per quanto riguarda la politica monetaria, il Johnson individua nell'inflazione che accompagnò il « boom » coreano il momento storico a partire dal quale tale politica divenne lo strumento fondamentale per il controllo delle fluttuazioni di breve periodo.

Significativa è la frase di Dennis Robertson premessa alla rassegna sulla *teoria dell'inflazione*, di MARTIN BRONFENBRENNER e FRANKLYN D. HOLZMAN: secondo il Robertson, la « stalattite

economica della domanda eccessiva » ha incontrato ormai la « stalagmite sociologica delle rivendicazioni crescenti » e nessuno può ben distinguere dove finisca l'una e incominci l'altra. In effetti la rassegna è incentrata sulla presentazione delle due fondamentali interpretazioni alternative di uno dei fenomeni più rilevanti dell'economia moderna, l'una che continua il tradizionale indirizzo della spiegazione basata sulla pressione della domanda e l'altra basata sulla dottrina dell'inflazione dei costi.

Gli AA. avvertono inizialmente che il loro campo d'indagine è limitato alla teoria positiva dell'inflazione, e non riguarda quindi le valutazioni relative all'opportunità o meno che l'economia si trovi in uno stato più o meno inflazionistico, né le misure di politica economica atte, a seconda delle valutazioni, a controllare o a reprimere tale fenomeno. Inoltre non vengono prese in considerazione le relazioni tra inflazione da un lato e occupazione, sviluppo economico e distribuzione funzionale del reddito dall'altro; né si trattano gli aspetti internazionali del problema.

La rassegna è divisa in varie sezioni. Una riguarda le questioni di definizione, che sono varie e complesse. Un'altra è dedicata ai vari modelli di « inflazione della domanda ». In materia, ancora una volta, si possono scorgere due fondamentali indirizzi: quello basato sulla teoria quantitativa della moneta, secondo il quale il livello dei prezzi va ricondotto in ultima analisi all'ammontare dello stock di moneta, indirizzo che trova oggi il più autorevole interprete ed elaboratore nel Friedman, e quello che si può definire

« keynesiano » — specie sulla scia del Keynes di « How to pay for the war » — dove l'accento è posto essenzialmente sul livello della spesa nazionale, intesa come un flusso. Alle teorie dell'inflazione dal lato della domanda gli AA. associano quelle dottrine « strutturaliste », dette anche dell'inflazione « settoriale », le quali, analogamente alle teorie della spinta dei costi, sul piano politico attribuiscono un debole rilievo agli strumenti di controllo monetario.

Nella sezione dedicata all'inflazione dei costi gli AA. osservano che, malgrado si sia parlato a loro riguardo di « nuova inflazione », in realtà esse corrispondono a un tipo di interpretazione antico nella storia del pensiero economico (e non solo economico). Gli Autori più importanti appaiono essere Turvey, Reder, il francese Aujac, Duesenberry, Holzman e, più tardi, Ackley. L'idea fondamentale è che i diversi gruppi sociali si sforzano di conservare o accrescere la loro quota di reddito reale aumentando i redditi monetari. Secondo gli AA., l'inflazione intesa in tal modo adempie ad una importante funzione di attenuazione delle tensioni sociali, che ben più gravi sarebbero se la redistribuzione del reddito dovesse aver luogo direttamente in termini reali.

Le altre sezioni della rassegna sono dedicate ai lavori di verifica quantitativa dei vari modelli teorici, agli aspetti di velocità, durata ed estensione dell'inflazione ed infine ai suoi aspetti redistributivi.

A G. L. S. SHACKLE, dell'Università di Liverpool, è affidata la rassegna delle recenti teorie sulla *natura e la funzione dell'interesse*. Il problema dell'interesse, a partire dal 1945, è stato trattato se-

condo tre indirizzi fondamentali: il primo, di critica o di difesa delle impostazioni keynesiane; il secondo, basato sui concetti di fondo o di flusso, nell'esame del mercato dei titoli (o con analisi volte a fondere tali elementi in una interpretazione unitaria); il terzo, infine, dell'esame della possibilità, per il saggio d'interesse, di essere un efficace regolatore del ritmo di sviluppo della ricchezza nazionale. A quest'ultimo proposito, la conclusione di Shackle è piuttosto pessimistica. Egli parte dalla constatazione che, sul piano della teoria pura, l'interesse è uno dei principali sostegni della pretesa dell'economia di assurgere al rango di una scienza esatta; esso sembra dover dominare le teorie dell'occupazione, della moneta, dello sviluppo, dei prezzi e della bilancia dei pagamenti; in una parola, sembra essere il perno dell'intero sistema economico. Ma ad una analisi più attenta, molte di queste pretese si vanificano. L'influenza del saggio di interesse sul risparmio è stata posta in dubbio sin dai tempi di Marshall; più recentemente se ne negano gli effetti anche sull'investimento. E infine nel campo della politica monetaria, se il tasso ufficiale di sconto è nominalmente lo strumento principale d'intervento, in pratica viene sempre accompagnato da una lunga serie di altre misure.

La quarta ed ultima rassegna del primo volume è dedicata all'*economia del benessere* dal 1939 al 1959 ed è dovuta ad E. S. MISHAN, della London School of Economics and Political Science; vi si tratta dei soli aspetti analitici, senza riguardo alle numerose attinenze al campo della politica economica. Definito l'ambito dell'economia del benessere, il Mishan si sofferma

a lungo su quello che si può dire il suo caposaldo: la « funzione del benessere sociale », dovuta, nella sua formulazione generale, al Bergson, e sulla determinazione delle condizioni di ottimo della funzione stessa.

Sono poi discussi il noto « principio dell'indennizzo » di Kaldor e Hicks, più tardi sottoposto a rilievi critici da Scitovsky, Little e Samuelson, e la teoria della rendita del consumatore e la sua possibilità di applicazione all'analisi del benessere sociale. La conclusione dell'A. è alquanto pessimistica: le difficoltà di questo campo di studi non derivano, a suo avviso, da ostacoli di ordine logico, ma dal fatto che la misurazione della quantità di beni disponibili e della loro distribuzione può fornire un quadro ingannevole delle condizioni di benessere della società, specie quando quest'ultima giunga ad uno stadio relativamente avanzato di evoluzione economica.

3. - Il secondo volume della collana tratta, come si è detto, dei problemi di sviluppo economico. Fondamentale appare la rassegna iniziale degli inglesi F. H. HAHN e R. C. O. MATTHEWS, dell'Università di Cambridge, sulla *teoria dello sviluppo*, la quale occupa circa metà del volume. Malgrado le sue dimensioni, la rassegna, che parte dall'articolo di Harrod « An Essay in Dynamic Theory » del 1939, con esclusione di riferimenti ad economisti precedenti, riguarda soltanto gli aspetti teorici del problema: più in particolare, i modelli di sviluppo presentati in quest'ultimo periodo. La prima sezione della rassegna esamina i modelli che possono essere trattati astraendo dal progresso tecnico: una gran parte di essi si riferisce alle condizioni di « svi-

luppo di stato uniforme », nel quale cioè il tasso di sviluppo di tutte le variabili rilevanti rimane costante nel tempo. Si tratta, secondo l'affermazione di Hicks, di ciò che tradizionalmente veniva chiamato « teoria dell'equilibrio di lungo periodo » e che, nella terminologia della Robinson, viene indicato col termine di « età dell'oro ». Il modello principale di questo gruppo è, naturalmente, quello di Harrod e Domar.

La seconda sezione è dedicata agli effetti dell'introduzione del progresso tecnico nei modelli. Nella terza sezione sono considerate quelle analisi dello sviluppo che traggono origine, da un lato dal modello di von Neumann e dalle opere ad esso connesse della Robinson e di Morishima, e dall'altro dagli studi di Leontief.

I problemi della politica di sviluppo, su un piano più concreto di quello della rassegna precedente, vengono discussi nel lavoro di H. B. CHENERY, dal titolo *Vantaggi comparati e politica di sviluppo*, che offre una visione panoramica delle opere e degli Autori più noti nel campo della politica di sviluppo dei paesi arretrati. Il tema dominante riguarda l'impiego ottimo delle risorse produttive: in materia, il contrasto più evidente è quello che divide i continuatori e fautori del principio classico del vantaggio comparato (e più in generale della specializzazione produttiva) dai loro critici i quali, seguendo la tradizione di List, Schumpeter, Young e Williams, contestano al principio del vantaggio comparato il suo carattere di staticità.

La prima sezione della rassegna è dedicata in particolare ad analizzare le possibilità di una composizione di

tale contrasto, ai fini dell'individuazione di strategie di sviluppo per le economie arretrate.

Carattere più particolareggiato presenta la discussione contenuta nella seconda sezione, sui « criteri di investimento » o « regole di decisione » della politica di sviluppo, che vengono raggruppati in tre categorie: i criteri della intensità dei fattori (in particolare quello del minimo rapporto capitale-prodotto); i criteri della produttività (sono esaminati i contributi di Kahn, dello stesso Chenery, di Galenson e Leibenstein, di Eckstein); i criteri della programmazione basata sui prezzi di costo (o prezzi-ombra).

Alcuni metodi di programmazione dello sviluppo praticamente adottati in un certo numero di paesi sono passati in rassegna nella terza sezione (modello di Mahalanobis, metodo della Commissione economica per l'America latina, programmi dei governi portoricano, filippino e israeliano).

Ampia è la rassegna dell'economista indiano J. BHAGWATI sulla *dottrina pura del commercio internazionale*. Secondo il Bhagwati tale dottrina consiste nell'applicazione, a questioni di economia internazionale, delle teorie del valore e del benessere. Al primo tipo di applicazioni appartengono le questioni di economia « positiva »: la determinazione della struttura degli scambi, gli effetti dei dazi doganali, la variazione delle ragioni di scambio. Nel secondo gruppo rientrano i problemi « normativi »: essenzialmente, cioè, le valutazioni delle diverse politiche commerciali sul piano del benessere collettivo.

L'ultima rassegna del secondo volume, di JOHN R. MEYER dell'Università di Harvard, è dedicata al nuovissimo

ramo dell'*analisi economica regionale*. Naturalmente un grande rilievo hanno in questo campo i problemi di definizione, che l'A. affronta in via preliminare; segue una trattazione relativa alle origini storiche, in verità assai recenti, di tale settore d'indagine, e l'esame dei fondamenti teorici, che sono in gran parte costituiti da « prestiti », come argutamente li definisce il Meyer, attinti ai principali rami della scienza economica moderna; conclude la rassegna una disamina delle differenti impostazioni di analisi economica regionale, quali emergono da indagini concretamente eseguite.

GIULIO PIETRANERA

Pubblificazioni ricevute

ARIOTTI ROBERTO: *L'economia ferrarese nell'epoca napoleonica*, Bologna, 1969, pagg. 122. Ente di Sviluppo Delta Padano.

BOZZOLA GIAN BATTISTA: *Il sistema aziendale*, Etas Kompas, Milano, 1969, pagg. 378.

[Il libro descrive e commenta la « componente organizzativa » dell'azienda, intesa come sistema, e definisce le ragioni, i criteri e le modalità applicative di questa concezione che interessa soprattutto i dirigenti e i quadri aziendali la cui responsabilità primaria è quella di introdurre razionalità ed efficienza nella organizzazione di lavoro e nei processi di gestione.]

BUCHANAN JAMES M.: *L'economia pubblica. Domanda e offerta di beni pubblici*, F. Angeli, Milano, 1969, pagg. 218.

CAMPOLONGO ALBERTO: *Corso di politica economica e finanziaria*, La Goliardica, Milano, 1969, pagg. 391.

[Raccolta di lezioni universitarie aggiornate nelle fonti dottrinali sino al marzo 1969: « La politica economica e i suoi elementi »; « Economia di mercato e interventi statali »; « Sviluppo economico »; « Investimento »; « Politica monetaria e fiscale »; « Bilancia dei pagamenti »; « Cicli economici »; « Politica dei redditi »; « Cooperazione economica internazionale ».]

CARDINALI GINO: *Problemi ed aspetti del mercato creditizio nell'ultimo quarto di secolo*, Tomi I-IV, A. Giuffrè, Milano, 1969, voll. 4.

[L'A., rifacendosi al suo recente studio *L'evoluzione della gestione bancaria in rapporto ai fondi comuni di investimento* (studio n. 9, serie VI, nella Collana dell'Istituto di Economia aziendale dell'Università commerciale Luigi Bocconi), mira a convalidare argomenti già trattati e a ripresentare aspetti del mercato del credito già studiati, seguendoli però nella loro evoluzione fino ai giorni nostri.

Ciascun volume reca un'appendice di lavori collaterali in materia economica, giuridica, professionale, che forniscono pertinenti notizie supplementari: Tomo I, « Settore monetario e dei crediti speciali »; Tomo II, « Settore dei valori mobiliari »; Tomo III, « Settore fiscale e organizzativo »; Tomo IV, « Categoria Casse di risparmio ».]

CASSA DI RISPARMIO DELLE PROVINCE LOMBARDE, *Il sistema della riserva federale*, Collana internazionale di saggi monetari creditizi e bancari, 14, Milano, 1969, pagg. xx-298.

[Versione italiana del noto volume con cui il Board of Governors del Federal Reserve System offre una visione sintetica della struttura che caratterizza la Banca centrale degli Stati Uniti e dei principi che ne reggono l'attività. A differenza delle opere di singoli studiosi, si tratta quindi di una pubblicazione che riflette i punti di vista propri degli organi direttamente responsabili della politica monetaria e creditizia del paese.

Il testo sul quale è stata condotta la traduzione italiana è quello della ristampa (1967) della quinta edizione dell'opera (1963), aggiornata nei dati statistici e modificata in alcuni passi.]

CENTRO STUDI PER LO SVILUPPO DELL'INDUSTRIA CHIMICA: *L'industria chimica. Aspetti della struttura produttiva nazionale*, Vallecchi, Firenze, 1969, pagg. VIII-147. Quaderni, 3.

[Lo studio puntualizza l'evoluzione dell'industria chimica nazionale con particolare riferimento al periodo 1960-67, in rapporto ai principali aggregati economico che la contraddistinguono, nei loro aspetti globali.

Centodieci tabelle e numerosi grafici consentono al lettore di seguire concretamente gli sviluppi dei diversi aspetti dei vari rami dell'industria chimica nel periodo considerato.]

D'ADDA CARLO: *Il finanziamento dell'economia. Saggi di economia monetaria e finanziaria*, F. Angeli, Milano, 1969, pagg. 125. Collana di economia, Sez. 4, n. 3.

[Il volume raccoglie due saggi i quali, differenti sia per il metodo di analisi adottato che per lo specifico oggetto di cui si occupano, sono ambedue orientati a mettere in luce e ad individuare un problema comune: quello delle relazioni e interdipendenze esistenti, nell'ambito del sistema economico, tra variabili finanziarie e variabili reali.

Il secondo saggio si propone, in particolare, di individuare la « sensibilità » dell'investimento nelle imprese al variare del costo del capitale e delle aspettative di profitto. Questa indagine è condotta utilizzando i dati contabili di bilancio del 1966 di circa cinquanta società manifatturiere italiane (V. Appendice, p. 125). Essa giunge a una serie di conoscenze « esplorative » circa la reattività della funzione di investimento specifica di queste imprese alle variazioni della struttura del finanziamento, al costo del capitale, alle aspettative di profitto. I risultati raggiunti sembrano pertanto interessanti non solo sul piano teorico, ma anche pratico.

Dalle caute conclusioni dell'A. risulta che sulla base della ricerca compiuta, « che pure rappresenta semplicemente un primo sondaggio sul comportamento recente delle imprese italiane, sembra doversi escludere una influenza (nel senso dell'elasticità) rilevante delle variabili finanziarie sull'attività di investimento ».]

DE FINETTI BRUNO: *Un matematico e l'economia*, Franco Angeli Editore, Collana di economia, Introduzione di Siro Lombardini, Milano, 1969, pagg. 337.

[L'A., insigne matematico e statistico, presenta in questo volume — che include saggi scritti nel 1930 e studi di questi ultimi anni — un'attenta e penetrante riflessione su taluni importanti problemi economici, soprattutto su quella parte delle scienze economiche di tipo normativo che riguarda « il regno dei fini ». In questo campo discute, vivacemente e con

animo aperto alle più acute tensioni che oggi si presentano nei vari sistemi delle strutture economiche e politiche del mondo, sul « da farsi », tendendo a suffragare i giudizi di valore eticamente più elevato con le dimostrazioni scientifiche che può offrire la matematica, non vuotamente formalizzata, ma utilizzata come retto metodo logico per giungere a dispiegare quello che si nasconde, e se qualcosa si nasconde, sotto alcune formulazioni di economia. Non si tratta pertanto di una raccolta di saggi contro l'economia, ma contro un certo tipo di far economia. È lo scritto di un curioso esploratore di un altro regno della scienza che non si lascia, tuttavia, forviare da quello che chiama il folclore di una disciplina le cui implicazioni sono così rilevanti per il « progresso dell'umanità ».

La raccolta è divisa in tre parti. Nella prima parte sono affrontate questioni di ordine generale e metodologico come la teoria dei giochi, le decisioni (specie in condizioni di incertezza), la ricerca operativa, i modelli economici ed econometrici. Nella seconda parte vengono discussi i temi di una programmazione volta all'unico scopo di creare un sistema economico orientato al soddisfacimento dei bisogni della collettività. Nella terza parte sono trattati problemi particolari (sicurezza sociale, problemi di organizzazione, ecc.).

Si veda particolarmente, per comprendere e valutare l'atteggiamento etico e scientifico dell'A., il cap. VII della Parte seconda: « La teoria dei giochi: cosa ci dice; su che cosa ci invita a riflettere ».]

DELTEC PANAMERICA S.A.: *Os mercados de capitais do Brasil*, México, 1968, pagg. XI-207. Banco Interamericano de Desarrollo. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), Estudios.

DITTRICH ERICH: *Etude sur la structure sociale et économique de la région Sieg-Lahn-Dill*, Association d'Éditeurs Juridiques et Économiques EuroLibri - Direction des Publications des Communautés Européennes, Luxembourg, 1968, pagg. 160. Commission des Communautés Européennes. Collection d'économie et politique régionale. 2. Programmes de développement et de conversion, X.

FERRERI CARLO: *Criteri di analisi della dinamica degli aggregati del conto della produzione*, Abbaco s.r.l. Ed., Palermo-Roma, 1968, pagg. 265. Università di Palermo, Facoltà di Economia e Commercio, Cattedra di Statistica Economica. Collana di Studi di Statistica Economica, 1.

FORTUNA FRANCO: *Tecnica industriale e commerciale*, A. Giuffrè, Milano, 1969, pagg. 456.

HIRSCHMAN ALBERT O.: *La strategia dello sviluppo economico*, La Nuova Italia, Firenze, 1968, pagg. 258.

[Per questo volume, importante per la teoria e la politica economica di pianificazione dello sviluppo particolarmente nei paesi arretrati del Sud America, si rinvia alla nota bibliografica sull'edizione americana (1959) inserita in questa Rivista (fascicolo 52, dicembre 1960, p. 576 segg.). Nella traduzione italiana appare la « Prefazione alla Ristampa del 1961 » (risposta ai critici e giudizio di Ragnar Nurske).]

MOLLE GIACOMO-VISENTINI BRUNO: *Codice della Banca, della borsa e dei titoli di credito*, Giuffrè Editore, Milano, 1969, pagg. 3591.

[Nuova edizione ampliata ed aggiornata al 1968. Indici analitico, cronologico, e sommario. Le disposizioni puramente modificative, salvo rare eccezioni, non sono riportate integralmente, ma inserite nelle stesse disposizioni modificate.]

OFICINA DE ESTUDIOS PARA LA COLABORACION ECONOMICA INTERNACIONAL: *Mercado Comun Centroamericano. Sintesis economica y financiera n° 2*, Buenos Aires, 1968, pagg. 327. Fiat Concord S.A.I.C.

[Rassegna sulla vita economica dei cinque paesi aderenti al « Trattato Generale di Integrazione economica Centroamericana » (Costa Rica; Guatemala; Honduras; Nicaragua; El Salvador) e sul loro processo di liberalizzazione e di sviluppo dal 1960 al giugno 1968. L'indagine, condotta dall'« Ufficio studi per la collaborazione economica internazionale », fa seguito ai numerosi studi dedicati dal medesimo Ufficio (cfr. p. 327) e rivolti allo stesso obiettivo del Mercato Comune del Sud America o a singoli problemi economici, tecnologici e statistici; e si riferisce in particolare agli aspetti geografici, demografici, sociali, all'evoluzione dei prezzi, salari e occupazione dei Paesi dell'Istmo, al settore agrario e della pastorizia, ai trasporti e comunicazioni, ai problemi monetari e bancario, all'intercambio interno e agli scambi con l'estero. A parte viene presentata una sintesi riguardante la struttura ed il funzionamento del « B.C.I.E. » (Banco Centroamericano de Integracion Economica) e dello « I.C.A.I.T. » (Istituto Centroamericano de Investigacion y Tecnologia), e i risultati raggiunti nella politica svolta a favore del Mercato Comune.]

QUERINI GIULIO: *Agricoltura e sviluppo economico. Il caso della Somalia*, Roma, Edizioni Ricerche, 1969, pagg. 263. Université Catholique de Louvain. Faculté des Sciences économiques, sociales et politiques. Nouvelle Série, n. 48.

Structure (The) and development in Asian economies. Proceedings of a Conference held by Japan Economic Research Center in september, 1968, Tokyo, 1968, pagg. XIII-407. Center Paper n° 10.

Sviluppo (Lo) di un'economia aperta. [Scritti di:] Augusto Graziani, G. Bago-
lini, M. Balestrieri, G. Barchiesi, G. Marengo, B. Trezza, S. Vinci, Edizioni
Scientifiche Italiane, Napoli, 1969, pagg. 253.

[Gli aspetti salienti dello sviluppo economico italiano messi in risalto più volte (l'influsso determinante delle esportazioni, il caratteristico « dualismo » della struttura industriale, la discussa « distorsione » nella composizione dei consumi, ecc.) vengono interpretati come un meccanismo unitario nel quale ogni aspetto dello sviluppo trova la sua collocazione.

La prima parte della ricerca è dedicata alla costruzione di un modello di sviluppo che, imperniandosi sulle caratteristiche strutturali tipiche dell'economia italiana, apre la strada all'interpretazione del processo di sviluppo di ogni economia aperta. La seconda parte, che serve di documentazione alla prima, contiene le indagini empiriche che hanno permesso di mettere a punto lo schema teorico. Vengono presi in esame l'influsso esercitato dalle esportazioni sulla composizione dell'industria italiana, la tendenza delle imprese industriali a pola-

rizzarsi verso la grande e la piccola dimensione, con una carenza di dimensioni intermedie, le relazioni che legano consumi e distribuzione dei redditi, la struttura dei consumi alimentari, le modificazioni progressive nel sistema dei prezzi.

Cfr., per gli aspetti teorici dell'analisi: Parte prima: AUGUSTO GRAZIANI: *Lo sviluppo di un'economia aperta*; A. GRAZIANI e B. TREZZA: *Il funzionamento del sistema*; Parte seconda riguardante gli aspetti empirici: S. VINCI: *Il ruolo delle esportazioni nello sviluppo economico italiano del periodo 1951-62*; *Aspetti del dualismo nella struttura industriale italiana*; La struttura dei consumi nell'economia italiana del periodo 1951-65; M. BALESTRIERI TERRASI: *Distribuzione dei redditi e domanda per beni di consumo in Italia durante il periodo 1951-66*; G. MARENGO: *Un'analisi comparata di alcune caratteristiche del consumo di alimenti in Italia ed in alcuni paesi nel periodo 1959-61*; A. GRAZIANI e G. BARCHIESI: *Prezzi relativi e capacità di acquisto del consumatore italiano (1951-65)*; G. BAGOLINI: *Esportazioni e sviluppo economico*.]

Sviluppo (Lo) economico in Italia. Storia dell'economia italiana negli ultimi cento anni. Volume II. Gli aspetti generali. Scritti di V. Balloni, S. Cassese, M. Livi Bacci, A. Pedone, P. Pettenate, A. Niccoli, P. Sylos Labini, O. Vitali. A cura di Giorgio Fuà, F. Angeli, Milano, 1969, pagg. 475.

SVIMEZ - ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELL'INDUSTRIA NEL MEZZOGIORNO: *Sintesi delle agevolazioni per lo sviluppo economico del Mezzogiorno (Industria-Turismo-Commercio-Pesca-Artigianato)*, Roma, 1969, pagg. 226.

[Sintesi aggiornata al febbraio 1969 delle agevolazioni a favore del Mezzogiorno, raccolte per territori agevolati, per durata, settori, tipi e beneficiari di agevolazioni: Sezione I: « Agevolazioni per le iniziative industriali »; Sezione II: « Agevolazioni per le iniziative turistiche, commerciali, per l'artigianato, per la pesca e per la ricerca scientifica ed applicata »; Sezione III: « Investimenti esteri nel Mezzogiorno »; Sezione IV: « Agevolazioni particolari per la Sardegna »; Sezione V: « Agevolazioni particolari per la Sicilia ».

Numerose appendici concludono il volume.]

TANI FRANCO: *Prospettive di un diritto penale della pubblica impresa*, Milano, 1969, c. 123. CIRIEC, Centro Italiano di Ricerche e d'Informazione sull'Economia delle Imprese Pubbliche e di Pubblico Interesse. Collana di studi e monografie, n. 41.

WALTERS DOROTHY: *Canadian income levels and growth: an international perspective*, Ottawa, 1968, pagg. XII-277. Economic Council of Canada, Staff Study n° 23.

[Per una sintesi dello studio sui vari aspetti dello sviluppo economico canadese dal 1950 al 1962, cfr. il capitolo-sommario XV, p. 151 segg. e l'« Appendice » per una comparazione fra Canada e Stati Uniti dello sviluppo della produzione in termini reali dal 1950 al 1966.]