

Investimenti diretti internazionali e accordi monetari di Washington

I cambi, i margini di oscillazione e, in generale, tutti i problemi monetari internazionali vengono ancor oggi esclusivamente guardati dal punto di vista del commercio internazionale o dei movimenti di capitale a breve. E ciò anche se i movimenti di capitale a lungo termine posti in essere dagli investimenti all'estero delle società multinazionali diventano sempre più voluminosi e sono in grado di esercitare notevole influenza sia sulle correnti commerciali sia sugli stessi movimenti di capitale a breve. Le riunioni del Gruppo dei Dieci del dicembre 1971 a Roma e a Washington, da cui scaturì la decisione di svalutare il dollaro dell'8,5%, furono dominate da considerazioni sugli effetti di natura commerciale che possono essere attesi da una svalutazione. Inoltre, il governo degli Stati Uniti fece dipendere per ben sei settimane l'effettiva svalutazione del dollaro dal successo di negoziati commerciali allora in corso fra Stati Uniti, Comunità Europea e Giappone. Infine, la decisione di allargare dal 2% al 4,5% la banda massima di oscillazione ammessa fu presa soprattutto allo scopo di impedire che divergenze internazionali nei tassi d'interesse provocassero troppo pronunciati movimenti di capitali a breve di natura speculativa.

Una teoria statica dei cambi. — La teoria, che fino ad alcuni anni or sono spiegava gli investimenti diretti all'estero, aveva affrontato in modo piuttosto semplicistico il problema delle interazioni fra parità dei cambi e investimenti diretti. I corsi dei cambi venivano infatti considerati come una variabile neutrale che ha ben poca influenza sulle decisioni di investimento. Tale teoria si basava sulla modesta importanza delle variazioni dei cambi quale elemento condizionante degli investimenti diretti all'estero. Si riteneva che le variazioni dei cambi, anche se possono far aumentare o diminuire il costo dell'investimento diretto, mettano sempre in moto forze riequilibratrici che ne neutralizzano gli effetti. Per esempio, la variazione

del costo dell'investimento provocata da un cambiamento della parità verrà prima o poi compensata da una variazione in senso opposto nel valore ricavato dalla conversione degli utili o nel costo del rimpatrio del capitale investito. Tale ottica, essenzialmente statica, potrebbe anche essere accettata, sempre che i corsi dei cambi rimangano stabili per un lungo periodo di tempo. Essa è quindi adatta alle condizioni caratterizzanti i primi decenni del dopoguerra, quando gli Stati Uniti si affermavano come il più importante paese di origine degli investimenti diretti e quando si operava sulla base di un dollaro immutabile e stabile nei suoi corsi. Le imprese americane non avevano, in realtà, preoccupazione alcuna per possibili variazioni dei cambi delle monete dei paesi in cui stabilivano le loro affiliate. Esse potevano trarre vantaggio da ogni situazione considerando la grande necessità di capitali in Europa e la continua alta congiuntura. Se certe monete tendevano a rivalutarsi, come nel caso della Germania, gli investimenti acquistavano un valore sempre maggiore in dollari al momento della futura conversione a tassi rivalutati. Nei paesi che invece svalutavano, i profitti delle affiliate americane spesso crescevano tanto più velocemente e quindi più che compensavano la diminuzione del valore in dollari dei capitali investiti.

La teoria della neutralità perde credibilità. — La teoria della neutralità dei corsi dei cambi per gli investimenti diretti è generalmente valida solo se le variazioni dei corsi si considerano come dati non influenzabili, dipendenti da decisioni dall'alto. Essa prevalse durante il sistema di Bretton Woods, che riposava su cambi fissi, fondamentalmente invariabili, quando ogni modificazione di parità era considerata un avvenimento da non ripetersi. Tale assetto del sistema monetario internazionale, che per più di vent'anni ha reso ottimi servizi al mondo occidentale, era già stato scosso dalla svalutazione della sterlina nel 1967 e dalle perturbazioni susseguitesi dal 1968 sul fronte monetario internazionale. Esso è stato abbandonato in forma ufficiale con le decisioni di Washington del 18 dicembre 1971. E' vero che i corsi dei cambi restano fondamentalmente stabili; ma tale caratteristica è considerevolmente indebolita per due ragioni: 1) per l'allargamento dal 2% al 4,50% della banda d'oscillazione consentita; 2) per l'accettazione del principio che piccole e frequenti correzioni dei corsi non solamente sono legittime, ma addirittura desiderabili per ristabilire l'equilibrio di una bilancia dei pagamenti. In un'epoca in cui le variazioni giornaliere dei corsi possono giungere

a un 4,5% senza che siano necessarie particolari decisioni, e quando neppure vengono escluse variazioni occasionali dei cambi centrali, non si può continuare a pensare che le grandi società che fanno investimenti all'estero accettino ancora la validità della massima: « il cambio per l'investimento è uguale al cambio per il rimpatrio degli utili e del capitale ». In futuro l'investitore internazionale farà esatte riflessioni sui possibili effetti di cambiamenti del corso del cambio sui suoi investimenti diretti.

« Leads e lags » per gli investimenti diretti. — Sarebbe però errato sopravvalutare ora l'importanza dei corsi dei cambi per gli investimenti diretti, nello stesso modo in cui prima la si sottovalutava. Nel caso di investimenti diretti non si tratta infatti di decisioni di tipo speculativo, come avviene per i movimenti di capitale a breve. Chi decide di investire in un paese diverso dal suo è in primo luogo convinto che dal punto di vista sia dei profitti sia delle prospettive di sviluppo l'investimento è da preferirsi alle esportazioni. Può darsi che dopo gli avvenimenti del 1971 la scelta del momento in cui un investimento già deciso viene in realtà effettuato dipenda anche dalle aspettative circa le variazioni dei corsi dei cambi. Come nel campo del commercio estero, possono quindi verificarsi « leads e lags » nei pagamenti relativi ad operazioni già definite a seconda delle aspettative concernenti i corsi dei cambi. E nel caso degli investimenti diretti si può differire non solo il momento del pagamento, ma anche quello della realizzazione del progetto.

Le società americane che hanno investito in Germania prima del maggio 1971, cioè prima del periodo di fluttuazione del marco, hanno pagato il 13,6% in meno delle società che invece hanno investito dopo il 18 dicembre 1971. Le società americane che hanno investito in Italia prima del 18 dicembre 1971 hanno speso il 7,5% meno di quelle che si sono decise a un simile passo dopo l'accordo di Washington. Anche le imprese che hanno finanziato i loro investimenti con prestiti in dollari nell'euromercato hanno risparmiato; quelle che invece hanno preferito finanziarsi con prestiti in marchi a lungo termine devono ora far fronte ai rimborsi con una maggiore quantità di dollari. Ovviamente gli investimenti da parte di società europee negli Stati Uniti sono costati meno alle società che hanno preso tale decisione dopo la svalutazione del dollaro; il controvalore nella loro moneta è stato infatti inferiore a quello accettato dalle società che avevano investito in precedenza.

Teoria e prassi. — Si può concludere che le recenti modificazioni delle parità dovrebbero promuovere gli investimenti diretti europei negli Stati Uniti, pur se hanno scoraggiato le esportazioni verso tale mercato, e che l'installazione di impianti negli Stati Uniti è ora meno costosa per gli europei. D'altro canto, gli investimenti statunitensi in Europa e gli acquisti di imprese europee da parte di società americane sono stati scoraggiati dalle decisioni di Washington, le esportazioni statunitensi verso l'Europa favorite e la costituzione di filiali europee da parte di società americane è ora più costosa. Dato che gli investimenti americani in Europa sono due volte e mezzo quelli europei negli Stati Uniti, sembra che quanto è avvenuto sia nell'interesse di un'azione riequilibratrice.

Nulla sembra però indicare che gli investimenti internazionali si siano finora adeguati ai principi sopra enunciati. Sebbene siano più costosi, non si può asserire che i nuovi investimenti statunitensi in Europa, soprattutto quelli effettuati con l'acquisto di imprese, siano effettivamente diminuiti. La frequenza con cui la stampa ci ha informati di acquisti di imprese europee da parte di gruppi americani è stata nel primo trimestre 1972 piuttosto notevole, particolarmente nei riguardi della Germania, dell'Italia e della Francia, anche se non ci sono dati statistici definitivi in proposito. Né si può affermare che le società europee abbiano aumentato, dopo la svalutazione del dollaro, i loro investimenti negli Stati Uniti. Neppure in questo caso ci sono statistiche definitive. Dati ancora parziali sembrano tuttavia indicare che l'aumento degli investimenti europei negli Stati Uniti, manifestatosi nel corso degli anni 1967-70, ha subito una battuta d'arresto nel 1971; e anche per il 1972 non ci sono annunci di vistosi progetti di investimenti europei negli Stati Uniti, come accadeva nel 1969 e 1970.

Le aspettative sono più importanti delle considerazioni di costo. — Più che in base alle conseguenze di svalutazioni o rivalutazioni già avvenute, chi si accinge ad effettuare investimenti da questa o dall'altra parte dell'Atlantico probabilmente prende le sue decisioni sulla base dell'aspettativa di ulteriori modificazioni delle parità di cambio. Per questo gli europei non hanno finora approfittato della riduzione del costo degli investimenti negli Stati Uniti, mentre gli americani investono in Europa ancor più di prima, nonostante l'aumento di costo dovuto alla svalutazione del dollaro, che s'aggira tra il 7½% e il 13,6%. Non si sono avuti, quindi, quei risultati che sarebbe stato

logico attendersi in un sistema di parità fisse, risultati auspicabili nella situazione odierna della bilancia dei pagamenti americana.

Sembra piuttosto che ogni modificazione dei tassi di cambio crei l'aspettativa di ulteriori variazioni nella stessa direzione. La rivalutazione del marco nel 1969 ha fatto nascere aspettative di questo tipo, che sono poi state premiate nel 1971 con la terza rivalutazione in dieci anni. Simili aspettative si fondano sul fatto che un paese che rivaluta esporta inflazione nei paesi con cui commercia, per il tramite di aumenti di prezzo dei prodotti esportati; vengono così gettati i semi di ulteriori rivalutazioni e svalutazioni. Il Governo americano e il Sistema Federale della Riserva hanno poi contribuito, nei difficili primi mesi dopo la svalutazione del dollaro, ad alimentare le aspettative di ulteriori variazioni del tasso di cambio con l'annuncio di un forte disavanzo del bilancio pubblico e adottando una politica di bassi tassi d'interesse. Il disavanzo di \$29,6 miliardi della bilancia dei pagamenti americana per il 1971 e l'annuncio da parte del Ministro Connally che il rilancio dell'attività economica interna sarebbe stato considerato nel 1972 un obiettivo prioritario rispetto ai conti con l'estero non ha certo contribuito a ristabilire la fiducia nel dollaro.

Distorsioni concorrenziali dovute all'allargamento dei margini di fluttuazione. — La decisione di allargare dal 2% al 4,5% la banda di fluttuazione ha avuto principalmente lo scopo di neutralizzare, grazie a una maggiore flessibilità dei cambi, i movimenti speculativi a breve causati da differenze dei tassi d'interesse sul piano internazionale. I Ministri delle finanze si sono finora preoccupati poco degli effetti collaterali che questo allargamento potrà avere sui rapporti concorrenziali fra società multinazionali e società nazionali operanti esclusivamente nel settore delle esportazioni. A lungo andare, peraltro, la posizione concorrenziale delle società multinazionali ne verrà ulteriormente rafforzata. Le società nazionali operanti esclusivamente nel settore delle esportazioni non dispongono infatti dei capitali necessari ad effettuare investimenti diretti all'estero. L'allargamento dei margini crea un nuovo elemento di rischio per gli esportatori, costretti, nel caso di pagamento differito, ad assicurarsi contro possibili fluttuazioni di cambio. Essi potranno essere in grado di sopportare il rischio di cambio solo quando riusciranno ad aumentare i prezzi di vendita in misura commisurata all'entità del nuovo rischio. Nella situazione attuale, di accesa concorrenza internazionale nel

settore dei beni di investimento, ciò riesce possibile solo in rarissimi casi.

Le imprese multinazionali, invece, hanno a disposizione due altre alternative per far fronte al rischio di cambio. Possono chiedersi se di fronte ad un nuovo fattore di incertezza non sia preferibile accrescere ulteriormente i loro investimenti e l'attività produttiva all'estero. Se tale alternativa non fosse attraente, avrebbero sempre la possibilità di compensare fra le affiliate operanti in paesi diversi i rischi di cambio dovuti all'allargamento dei margini di oscillazione; in tal modo eviterebbero il costo dell'assicurazione contro i rischi di cambio che grava invece sulle concorrenti « nazionali » di esse meno forti. Già ora molte società multinazionali cercano di massimizzare i loro profitti con politiche di prezzi differenziati a seconda del sistema fiscale dei vari paesi e con una distribuzione internazionale dei saldi liquidi intesa ad approfittare delle differenze nei saggi d'interesse o nei corsi di cambio. Questa posizione di vantaggio nei confronti dei concorrenti nazionali si è ulteriormente rafforzata per effetto delle decisioni valutarie di Washington.

Le società americane sono favorite. — La situazione dei cambi venutasi a creare dopo le decisioni del 18 dicembre 1971 avvantaggia dunque le società multinazionali, nella loro lotta concorrenziale con le piccole e medie unità nazionali. Gli Stati Uniti figurano con ben 183 unità nella lista delle 300 maggiori imprese del mondo occidentale; l'Europa con sole 82. Si può arguire che l'espansione mondiale delle società americane verrà favorita. Al contempo, l'incertezza nei riguardi della parità del dollaro non gioca, almeno nel breve periodo, a favore dell'auspicata correzione dello squilibrio della bilancia dei pagamenti americana.

Le prospettive al riguardo appaiono molto più rosee per il medio e lungo periodo, grazie al grande volume di investimenti americani all'estero. In due o tre anni gli investimenti totali degli Stati Uniti all'estero — che già nel gennaio 1971 avevano superato il valore di inventario di 78 miliardi di dollari — raggiungeranno i 100 miliardi di dollari. Le rimesse annuali di utili agli Stati Uniti raggiungeranno i 10 miliardi di dollari circa, contro i 7-8 miliardi di dollari attuali. Il deflusso netto di capitale per investimenti diretti dovrebbe, d'altra parte, aumentare dagli attuali 3-4 miliardi di dollari a 4-5 miliardi. Ci sarebbe quindi un avanzo netto nella bilancia dei pagamenti nel comparto degli « investimenti diretti » di \$5-6 miliardi,

assumendo che le entrate e le uscite in divisa per effetto di investimenti stranieri negli Stati Uniti saranno più o meno bilanciate.

Può anche darsi che l'auspicato miglioramento a lungo termine della bilancia dei pagamenti statunitense non abbia luogo, specie se gli investimenti americani all'estero continuano ad aumentare per l'aspettativa di ulteriori svalutazioni del dollaro. Il Governo degli Stati Uniti, che concentra la sua attenzione sul rilancio congiunturale interno e la promozione delle esportazioni a mezzo di più bassi costi del dollaro, è sottoposto a pressioni sempre più forti da parte dei sindacati e dei membri del Congresso che sollecitano severe restrizioni degli investimenti diretti all'estero. Fino ad oggi il presidente Nixon aveva cercato di attenuare, invece, le restrizioni introdotte dal presidente Johnson. Ma il Congresso degli Stati Uniti ha davanti a sé un disegno di legge fortemente protezionistico, presentato dal senatore democratico Vance Hartke e dal rappresentante democratico James Burke. Oltre ad imporre quote alle importazioni, tale disegno vorrebbe anche aumentare i prelievi fiscali a carico delle imprese che investono all'estero. Questo atteggiamento è influenzato principalmente dal timore che si vengano a ridurre i posti di lavoro negli Stati Uniti in conseguenza delle cosiddette « run away industries » in paesi stranieri; soprattutto in paesi a salari bassi. Fra l'altro, si chiede che le filiazioni americane all'estero siano assoggettate all'imposta sul reddito americana, il che equivarrebbe a sottoporle a doppia imposizione fiscale.

Né gli Stati Uniti né l'Europa possono essere interessati a una simile soluzione che non regolerebbe gli attuali flussi di investimento, ma li arresterebbe. L'improvviso rimpatrio negli Stati Uniti di numerose imprese, potrebbe arrecare gravi danni all'economia europea. Ne deriverebbero, d'altra parte, reazioni politiche in Europa che potrebbero mettere in pericolo negli anni futuri le più sicure poste attive della bilancia dei pagamenti americana.

Indipendenza delle monete europee. — Un sano e normale sviluppo degli investimenti diretti internazionali non si facilita con drastiche misure di controllo, ma è possibile solo in un sistema in cui i capitali si muovono liberamente, e i cambi sono fundamentalmente stabili e godono di credibilità anche per periodi lunghi. La possibilità di esercitare una certa influenza, nel periodo breve, sulla politica economica degli Stati Uniti da parte di una costellazione di stati nazionali europei è piuttosto limitata. La Comunità, invece, agendo

come un unico complesso economico ha al riguardo maggiori possibilità. E si può porre come obiettivo di fare in modo che le imprese europee non vengano ulteriormente danneggiate sul piano della concorrenza mondiale, dopo i danni subiti per l'allargamento dei margini di oscillazione e le incertezze riguardanti il dollaro.

Un importante passo in tale direzione è stato preso nel marzo 1972, a Bruxelles, quando si è deciso di restringere gradualmente i limiti di fluttuazione per i tassi intercomunitari. Le imprese europee potranno così essere protette dai danni che derivano dall'allargamento dei margini di fluttuazione almeno negli scambi intercomunitari, che rappresentano all'incirca i tre quarti del loro commercio totale. Se tale misura porterà ad una maggiore indipendenza delle monete europee nei confronti del dollaro, ne uscirà rafforzata anche la posizione dell'Europa nei negoziati con gli Stati Uniti sui problemi valutari, del commercio estero e della politica degli investimenti.

R. HELLMANN

Note Bibliografiche

PAOLO SYLOS LABINI, *Sindacati, inflazione e produttività*, Bari, Laterza, 1972, pagg. 166.

L'A. ha raccolto, in questo volume della collana «Libri del Tempo» di Laterza, tre saggi presentati in precedenti occasioni e per la circostanza riveduti e aggiornati. I tre saggi, come avverte l'A. nella prefazione, vertono principalmente su quattro questioni di grande attualità. Esse sono: se la politica dei redditi sia utile ed attuabile; se gli aumenti salariali del 1969-70 abbiano contribuito all'aumento dei prezzi; se tali aumenti abbiano determinato uno spostamento nella distribuzione del reddito nazionale a favore delle categorie dei lavoratori dipendenti, e con quali conseguenze sul processo di sviluppo; se, infine, la politica monetaria e creditizia, e quella della spesa pubblica, possano esser ritenute responsabili delle difficoltà in cui attualmente si dibatte l'economia italiana.

Riguardo al primo quesito, l'A. ritiene che la politica dei redditi, intesa come un controllo, secondo schemi predeterminati, dei salari, degli stipendi e dei prezzi, non sia né utile, né attuabile. E' invece conveniente che si fondi una diversa politica economica su un meccanismo di consultazioni tra l'autorità politica e i sindacati, nel quadro della programma-

zione; tali consultazioni dovrebbero riguardare non solo il problema dei redditi e dei prezzi, ma la politica economica in generale e l'attuazione delle riforme sociali. Ma, a giudizio dell'A., anche se si riuscisse ad istituire un simile meccanismo, non è sicuro che in tal modo si possano eliminare le contraddizioni del nostro sistema economico. Anzi, l'A. ritiene che nessun tipo di politica economica possa sanare tali contraddizioni; è possibile attenuare le asprezze e le sofferenze del nostro tipo di sviluppo solo modificando gradualmente il sistema economico.

Quanto ai rapporti tra aumenti salariali e aumenti dei prezzi, l'A. ritiene che effettivamente i secondi siano stati alimentati dai primi. Tuttavia, la pressione inflazionistica è connessa alla moderna economia capitalistica, per l'esistenza sia di forti organizzazioni sindacali, sia di grandissime imprese. Gli aumenti dei prezzi e dei salari hanno inoltre risentito delle vicende dell'economia internazionale. Infine, le tensioni sindacali dell'autunno caldo sarebbero state preparate, per anni, da quella politica di «razionalizzazione aziendale» che ha seguito la recessione del 1964, nonché dal rinvio di riforme, che pure tutti ritenevano necessarie.

Anche alla terza domanda — se vi sia stato uno spostamento nella distri-

buzione del reddito nazionale a favore dei redditi da lavoro dipendente — può darsi una risposta affermativa. Ma la flessione della quota dei profitti industriali sarebbe stata maggiore di quanto sia stato l'aumento della quota che va ai salari e stipendi a causa, secondo l'A., degli incrementi considerevoli delle rendite urbane e delle intermediazioni commerciali. La caduta dei profitti ha determinato il rallentamento degli investimenti — solo in parte compensato dall'accelerazione di quelli delle imprese pubbliche e a partecipazione statale — e una maggiore importanza del ruolo del credito.

Per quel che riguarda infine il quarto punto, l'A. non condivide l'opinione che, negli ultimi anni, sia il governo sia l'autorità monetaria abbiano errato per eccesso, contribuendo allo sviluppo dell'inflazione. L'A. ritiene invece che si debba avanzare una critica opposta: si sarebbe dovuto spendere di più, naturalmente dando la priorità agli investimenti rispetto ai consumi; ma in alcuni anni sarebbe stato preferibile anche un puro aumento delle spese correnti al contenimento globale della spesa.

Come si è detto, il volume è diviso in tre parti, corrispondenti ai tre saggi originari. Nella prima (Produttività, salari e prezzi), l'A. parte dalla constatazione delle fondamentali tendenze, affermatesi negli ultimi venti anni in Italia, nell'andamento dei prezzi, dei salari e dei profitti. Negli anni «cinquanta», mentre i salari erano aumentati del 4% all'anno, i prezzi all'ingrosso erano rimasti stazionari, quelli al minuto erano saliti al saggio

annuo del 2,7%, e i profitti erano cresciuti. Negli anni «sessanta» i saggi salariali sono aumentati del 10% all'anno, i prezzi all'ingrosso del 2,6%, il costo della vita del 4,1%, e i profitti sono diminuiti.

Il punto centrale dell'analisi, a questo proposito, riguarda i rapporti tra salari e produttività. Se i primi crescono meno della seconda, diminuisce il costo del lavoro e crescono i profitti (perché i prezzi sono in genere rigidi verso il basso). Viceversa, se i salari aumentano più della produttività, il costo del lavoro cresce e i profitti diminuiscono, perché in un sistema aperto l'aumento dei costi non può interamente trasferirsi sui prezzi. Ora, l'aumento dei profitti favorisce lo sviluppo — almeno entro certi limiti — e la loro diminuzione lo interrompe; pertanto un parallelismo fra salari e produttività è vantaggioso per lo sviluppo. Però, in condizioni di quasi piena occupazione, ciò non può avvenire spontaneamente; occorre l'azione dei sindacati e dello Stato. Inoltre, anche un andamento parallelo dei salari e della produttività non esclude tendenze all'aumento dei prezzi all'ingrosso, e ancor più del costo della vita.

L'aumento del costo della vita, pur in presenza di prezzi all'ingrosso stabili, deriva dall'aumento dei costi commerciali, dei fitti e dei servizi personali. E' questo un fenomeno comune a tutte le economie capitalistiche moderne, che quindi sono affette da una inflazione strutturale: la quale si manifesta specialmente, appunto, con l'aumento del costo della vita, ma si basa sull'andamento dei prezzi all'ingrosso, che è stazionario solo nelle

condizioni più favorevoli. E l'andamento dei prezzi all'ingrosso deriva dalla struttura dell'economia capitalista moderna, caratterizzata da grandi imprese e da potenti sindacati.

Le seconda parte del volume (Forme di mercato, sindacati e inflazione) si divide in cinque capitoli. Nel primo, di carattere teorico, viene analizzato l'andamento dei prezzi in regime di oligopolio e in regime di concorrenza e con riferimento ai diversi settori economici (agricoltura, altre produzioni primarie, industria, commercio al minuto, servizi, attività edilizia). Nel secondo capitolo sono esaminate le variabili fondamentali che determinano il livello dei salari: tasso di disoccupazione e sue variazioni, andamento del costo della vita, grado di «combattività sindacale» (quantificato attraverso due diverse tecniche dall'A.). Ritorna naturalmente anche il tema delle interrelazioni tra salari e produttività, che peraltro sembra all'A. di meno facile sistemazione sul piano delle verifiche empiriche e dei modelli econometrici.

Il terzo capitolo presenta un quadro d'insieme del processo inflazionistico, delle sue origini e delle forze che tendono a limitarne gli effetti. Queste ultime possono distinguersi in un limite interno e in un limite esterno. Il primo agisce attraverso l'erosione dei profitti, perché nel breve periodo gli aumenti dei costi non si trasmettono integralmente sui prezzi; la diminuzione degli investimenti, che ne deriva, fa aumentare la disoccupazione e quindi deprime i costi salariali. Il limite esterno opera invece attraverso

il peggioramento della bilancia dei pagamenti e la conseguente riduzione nell'offerta di moneta.

Nel quarto capitolo sono riassunti i risultati di alcune ricerche empiriche sulle relazioni esaminate nei capitoli precedenti. Fra l'altro, l'elasticità dei prezzi, rispetto ai costi, sarebbe inferiore all'unità nel breve periodo, ma tenderebbe all'unità nel lungo periodo. Altre conclusioni riguardano la verifica della tesi secondo la quale le industrie più dinamiche sarebbero quelle più pronte a concedere i maggiori aumenti salariali, determinando così una sorta di «effetto di dimostrazione» sull'intero sistema; l'incertezza dei risultati relativi agli effetti degli aumenti salariali sulla produttività; e infine la correlazione inversa tra aumenti salariali (variabile indipendente) e variazioni della occupazione (variabile dipendente).

La terza parte del volume (Investimenti, produttività e politica finanziaria — riflessioni sull'esperienza italiana degli anni sessanta) ha inizio con l'analisi dell'andamento degli investimenti industriali in Italia, con particolare riferimento al periodo di crisi successivo al 1963, e con speciale attenzione al ruolo degli investimenti delle imprese pubbliche e di quelle a partecipazione statale (cui è anche dedicata una Appendice). Ma il tema principale di questa parte riguarda gli effetti, sugli investimenti e in genere sullo sviluppo, della politica di bilancio, la cui gestione, come si è visto, appare all'A. in luce non positiva, per la sua azione frenante. Le autorità monetarie e finanziarie avrebbero sottovalutato i margini di sicu-

rezza dell'espansione dei mezzi di pagamento, consentiti dai vincoli della stabilità dei prezzi e dell'equilibrio dei costi con l'estero. La sottovalutazione deriverebbe dal non aver considerato l'esistenza di un'ampia capacità inutilizzata, la consistenza delle riserve valutarie, la disponibilità di forze di lavoro immediatamente o potenzialmente occupabili.

GIULIO PIETRANERA

*
**

GIORDANO DELL'AMORE, *Economia del risparmio familiare*, seconda edizione, Giuffrè Editore, Milano, 1972, pagg. 370.

Questa monografia venne pubblicata in prima edizione nel 1963. L'A. avverte, ripubblicandola con ampie integrazioni e taluni aggiornamenti, come non sia mutata l'impostazione dell'opera; appaiono infatti ancora validi i criteri che avevano ispirato la trattazione originaria: « tanto più che nel frattempo nella letteratura economica il tema del risparmio familiare non è stato oggetto di ulteriori approfondimenti di natura dottrinale ».

Tali criteri poggiano sul concetto che il risparmio familiare non ha formazione autonoma rispetto a quello delle imprese e al cosiddetto risparmio pubblico, trattandosi di quantità economiche strettamente coordinate. D'altra parte, nota l'A., il risparmio privato non è frutto esclusivo di isolate scelte individuali: al contrario, esso si accumula nell'ambito di nuclei domestici che concorrono a determinare le fluttuazioni della propensione al risparmio.

Agli aspetti economici, monetari, giuridici e sociali di tale propensione sono dedicati vari paragrafi dell'opera, dai quali scaturisce una conclusione fondamentale: il volume del risparmio che viene via via accantonato da una data collettività non è mai in diretto rapporto con le vicende dei redditi, poiché a determinarlo contribuiscono sempre fattori psicologici e morali, nonché le « attese » del pubblico, collegate anche a complesse circostanze demografiche: « non può essere quindi giudicata senza riserve la legge del Keynes, che riconduce il processo della formazione del risparmio alle oscillazioni che subiscono i redditi medesimi nella successione del tempo ».

La trattazione del Dell'Amore consente inoltre di concludere che il risparmio in genere, e quello familiare in specie, non può essere promosso soltanto con una vigorosa difesa della stabilità monetaria. Pur essendo tale stabilità una condizione essenziale di una continua e crescente accumulazione, essa — sottolinea l'A. — non è che un aspetto di una politica economica e finanziaria coerente ed organica che investa tutto il sistema economico.

GIULIO PIETRANERA

*
**

FEDERIGO MELIS, *Documenti per la Storia Economica dei sec. XIII-XVI*, Istituto Internazionale di Storia economica « F. Datini », Prato, Leo S. Olschki, Firenze, 1972, pagg. 628.

Federigo Melis offre agli studiosi di storia economica uno scelto cam-

pione di ciò che costituisce l'anatomia basilare di questa disciplina, e cioè una raccolta di documenti d'archivio, difficilmente accessibili al privato ricercatore (1). L'A. inizia il suo discorso di presentazione « Sulle fonti della storia economica promanate dalle aziende commerciali dei secoli XIII-XVI », ricordando la serie di testi (in lingua inglese) curati da R. S. Lopez e da I. W. Raymond che riportano agli istituti, ai metodi, agli strumenti, ai fatti, ai soggetti, ai mercati, ai porti da cui ebbero origine, fino a risalire alle idee e alla morale, estendendosi quasi sempre dal X al XV secolo e sottolineando costantemente che « tutte le indagini sul commercio medioevale debbono avere quale *focus* le città italiane preminenti ».

Concordando nell'intendimento dei due noti ricercatori (« quello di mostrare come il mondo degli affari poteva aprirsi ai nostri occhi nella sua realtà, nella sua quotidiana *routine* »), la presente edizione trae origine da una mostra di documenti commerciali predisposta in occasione dell'inaugurazione dell'Istituto Internazionale di Storia economica F. Datini (Prato, ottobre 1968). Essa è informata al-

(1) L'indice del volume dà un'idea della complessità delle materie trattate: 1) Obiettivi e criteri di questa edizione; 2) Il carteggio comune; 3) Il carteggio specializzato; 4) Le scritture private; 5) La contabilità; 6) La banca; 7) Le industrie tessili; 8) I manuali di preparazione e consultazione; 9) Criteri dell'edizione.

Note di paleografia commerciale, a cura di Elena Cecchi.

Indici particolari: Nomi personali; Località; Mercati; Operazioni, soggetti, e cose; Misure e unità di imballaggio; Autori citati; Archivi e Biblioteche.

l'obiettivo essenziale dell'attività di tale Istituto: quello di stimolare gli studi di storia economica con il ricorso assiduo a tutte le classi di documenti prodotti ad opera degli stessi soggetti dei fatti economici — le *aziende private* di ogni tipo e dimensione — senza intromissione di notai, di doganieri, di giudici, di legislatori, di cronisti e, in genere, di tutti coloro che non abbiano preso parte all'operazione, dal lato attivo e passivo di essa. La raccolta si ripromette di servire alla preparazione dei giovani tratteggiando loro la tipologia della documentazione esclusivamente « privata », abilitandoli ad usare le chiavi principali ed essenziali per la lettura dei testi (sino a penetrarne la sostanza) e la loro elaborazione ed offrendo, nel contempo, un'immagine dei risultati ritraibili dai medesimi.

Il ricorso a tali fonti dirette si impone, secondo l'A., perché i documenti relativi a negozi effettuati dagli stessi soggetti delle operazioni sono più eloquenti e più penetranti in quanto opera di uomini che non avevano certamente la « cultura » generale del notaio, del giudice, del legislatore e del cronista, ma li superavano per competenza specifica, per la sensibilità di cui erano dotati e per l'interesse che li spingeva a fissare accuratamente le testimonianze dei loro affari. Un esempio, fra i tanti, conforta l'impostazione del Melis: i notai genovesi, fra i quali il Branca Bagnara della prima metà del XV secolo, rappresentavano il contratto di assicurazione sotto le spoglie di un'operazione di compravendita a termine (e anteriormente, sotto quelle di un mutuo

gratuito), tacendo completamente del premio, timorosi di un'assimilazione di tale operazione a quella del prestito remunerato (il premio avrebbe avuto in tal caso il carattere dell'interesse, e cioè dell'usura); invece i mercanti che regolavano l'affare direttamente tra loro ne precisavano l'effettiva natura con tutti i suoi particolari, non escludendo mai il premio.

Sempre in questa linea di investigazione delle fonti, si seguano le ricerche rivolte a conoscere quale fosse la predilezione, talvolta un costume inderogabile, degli uomini d'affari dei differenti paesi, almeno per gli atti più usuali, quelli cioè sollecitati dalle operazioni correnti: se per la scrittura pubblica o per la scrittura privata. Gli esempi maggiori concernono due potenze economiche dell'epoca: Genova e Firenze; nella prima, è stata norma quasi costante l'affidarsi ad un notaio, anche per la transazione più esigua, sino al secolo XV avanzato (legalismo; diffidenza?); a Firenze, e in Toscana in generale, al contrario, dalla prima metà del XIV secolo, nessun mercante si avvaleva più del notaio (maggiore inventività e sprezzo dei ceppi posti dal codice canonico?).

Altro pregio del volume è costituito dalla assidua cura rivolta ad aiutare il lettore a decifrare le fonti, specialmente quelle riguardanti la contabilità, ove le difficoltà sorgono non tanto dalla lingua usata (che è sempre il « volgare » dei vari stati, mentre per i documenti pubblici o simili si ha l'uniformità del « latino »), quanto dalle spinte abbreviazioni veramente incomprensibili per il profano. A tali difficoltà ovvia una « Nota di paleo-

grafia commerciale » a cura di Elena Cecchi, che aiuta a chiarire l'intricata rete di abbreviature e sigle che si contano a centinaia e centinaia (una vera protostenografia, quando non si tratti addirittura di pittografia).

GIULIO PIETRANERA

*
**

RAYMOND BERTRAND, *Economie Financière Internationale*, Presses Universitaires de France, Paris, 1971, pagg. 288.

Il libro del Bertrand inizia con tre capitoli dedicati, rispettivamente, alla bilancia dei pagamenti in generale (e cioè al documento nel quale l'economista e il politico possono ritrovare, condensati in poche cifre, gli squilibri dei quali soffrono i vari paesi nelle relazioni con l'estero), ai movimenti internazionali di capitali, e al mercato dei cambi. L'A. ci guida dapprima alla « lettura » della bilancia dei pagamenti, con brevi note metodologiche corredate da tabelle; anche se i prospetti statistici presentati sono quelli della Francia, l'autore si preoccupa di illustrare il contenuto delle varie voci anche secondo la metodologia del Fondo monetario internazionale (seguita, come è noto, dall'Italia per le sue elaborazioni). Sono poi esaminati i movimenti di capitali fra paesi, sia sotto il profilo « macroeconomico », con riferimento soprattutto ai rapporti fra flussi reali e finanziari, sia sotto quello « microeconomico », per il quale sono rilevanti, tra l'altro, la natura delle transazioni (investimenti, prestiti, crediti

commerciali, movimenti a breve termine) e gli agenti partecipanti (settore privato, settore pubblico, banche commerciali). Forse troppo brevi sono le pagine dedicate ai mercati finanziari internazionali, in particolare a quello, così complesso e dibattuto, delle euro-divise e delle euro-obbligazioni.

Di grande attualità è la trattazione sul mercato dei cambi, a pronti e a termine: essa fornisce le nozioni fondamentali necessarie per comprendere gli aspetti tecnici e le implicazioni economiche degli interventi sul mercato dei cambi, il cui interesse è stato accentuato dai recenti accordi di Washington, dall'ampliamento dei margini di oscillazione, dalle discussioni nell'ambito della CEE per il loro restringimento, dalla nuova crisi della sterlina.

I capitoli centrali del libro sono dedicati all'esame dei meccanismi di equilibrio dei pagamenti internazionali e delle politiche di aggiustamento. Sono discusse in rapida e chiara sintesi le teorie classiche, che affidano il riequilibrio dei conti con l'estero di un paese ai movimenti dei prezzi; quelle keynesiane, per le quali sono le variazioni del reddito e dell'occu-

pazione a ristabilire, attraverso l'azione del moltiplicatore, l'equilibrio della bilancia dei pagamenti; e le teorie più recenti che si sono preoccupate di inscrivere, fra i meccanismi correttori, i flussi finanziari accanto a quelli reali. Particolarmente ampia è l'esposizione dei processi di aggiustamento collegati alle variazioni delle parità di cambio, in regime di cambi fissi, o all'adozione di un sistema di cambi fluttuanti: il Bertrand ricorda le condizioni alle quali il mutamento del tasso di cambio può esplicare i desiderati effetti riequilibratori (tra queste, le condizioni note sotto il nome di Marshall-Lerner), ampliando l'analisi fino ad individuare le possibili ripercussioni di una svalutazione, oltre che sulla bilancia commerciale, anche sui movimenti di capitali, nonché sulla domanda, sul reddito e sui prezzi interni.

Il pregevole volume si conclude con un capitolo dedicato all'evoluzione del sistema monetario internazionale, dagli accordi di Bretton Woods alla creazione dei diritti speciali di prelievo, fino alla vigilia della crisi dell'estate '71.

CARLO SANTINI

Publicazioni ricevute

ASSOCIAZIONE DELL'INDUSTRIA ITALIANA DEL CEMENTO, DELL'AMIANTO-CEMENTO, DELLA CALCE E DEL GESSO: *Relazione all'assemblea delle associate 1971*, Roma, 1971, pagg. 109.

AUTORI VARI: *Annali del Mezzogiorno*, a cura di Antonio Petino, Istituto di Storia Economica dell'Università di Catania, 1971, pagg. 483.

[Raccolta di studi volti a chiarire e aggiornare i dati riguardanti determinati problemi dell'economia siciliana, specialmente di quella catanese (per quest'ultima, cfr. lo studio introduttivo: MARIO DE LUCA: *Le condizioni economiche generali della provincia di Catania*).

ORLANDO SCARPAT (*L'industrializzazione del Mezzogiorno: problemi di struttura per gli anni '70*) discute gli aspetti strutturali dell'attuale fase dell'industrializzazione del Mezzogiorno (una nuova fase che si può definire dell'industrializzazione o dello sviluppo indotti che fa seguito all'epoca dei primi interventi a carattere sociale e assistenziale e agli anni dello sviluppo sbilanciato). Un gruppo di ricerche (Il volto del Sud) esamina la situazione nata da «I porti petroliferi della Sicilia e le loro arce di sviluppo industriale», fa la cronistoria dell'ascesa di *Un colosso della zona industriale megarese: la Sincat*, e considera gli *Aspetti e problemi della recente industrializzazione della Puglia*. La raccolta si chiude con un esame dell'*Attività legislativa della regione siciliana* e con Excerpta riguardanti *Il pensiero sociale e politico di L. Sturzo*.]

AUTORI VARI: *International Finance for Multinational Business*, a cura di Lee C. Nehrt, Seconda edizione, Intext Educational Publishers, Scranton, Pennsylvania, 1972, pagg. 804.

[Il volume, destinato all'insegnamento e adottato in corsi universitari americani, è alla seconda edizione.

Temî trattati: «Scambi con l'estero: teoria e pratica»; «La bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti: effetti attuali e potenziali sulla politica dei gruppi multinazionali»; «Il sistema monetario internazionale: suo operare e riforme suggerite»; «Controllo dei cambi, inflazione e svalutazione»; «Analisi dell'ambiente economico e sua influenza sui tassi dei cambi»; «Finanziamento del commercio con l'estero e investimenti»; «Aspetti e tendenze nel mercato finanziario internazionale e in quelli monetari»; «Valutazione dei progetti di investimento all'estero»; «Finanziamento diretto degli investimenti all'estero»; «Direzione del finanziamento dei gruppi multinazionali»; «Contabilità, controllo e amministrazione dei gruppi multinazionali»; «Il manager finanziario nei gruppi multinazionali».]

AUTORI VARI: *Un futuro per l'agricoltura europea*, a cura di Pierre Uri. Prefazione di Giorgio La Malfa, Franco Angeli Editore, Milano, 1971, pagg. 151.

[Come è noto, l'organizzazione che il MEC si è data per i prodotti agricoli è assai più complicata che non per quelli industriali, soggetti alla libera circolazione nell'area comunitaria e al controllo di una tariffa doganale comune nei confronti dei paesi terzi. Il libro discute criticamente i lineamenti di tale organizzazione (fissazione dei prezzi dei principali prodotti agricoli a livello comunitario; sistema dei prelievi variabili che compensano le differenze fra i prezzi dei paesi esportatori e quelli interni del MEC; finanziamento del FEOGA, fondo per il sostegno dei prezzi e delle trasformazioni strutturali dell'agricoltura).

Nonostante le misure in atto, la situazione dell'agricoltura comunitaria è tutt'altro che stabilizzata: i consumatori pagano prezzi più elevati di quelli della maggior parte dei paesi esterni al MEC; d'altra parte, questi maggiori prezzi non hanno consentito un miglioramento uniforme dei redditi agricoli, ma favoriscono i paesi o le regioni dove l'agricoltura è molto efficiente (in sostanza la Francia e l'Olanda); si sono create eccedenze agricole che comportano costi enormi a carico del FEOGA.

Il gruppo di esperti che ha contribuito alla relazione del volume (D. Bergmann; N. Kaldor; H. B. Krohn; J. S. Marsh; M. Rossi-Doria; J. A. Schnittker; C. Thompsen; W. Wildbrandt) propone un programma radicalmente diverso per l'agricoltura comunitaria, che favorirebbe i consumatori e ridurrebbe le eccedenze sostituendo una politica di sostegno dei redditi all'attuale politica di sostegno dei prezzi.]

BALLARINI, FRANCO: *Borse valori italiane e francesi: problemi e prospettive*, Roma, 1972, pagg. 78.

CAMPOLONGO, ALBERTO: *Organizzazioni economiche internazionali*, CEDAM, Padova, 1972, pagg. 517, 2ª ediz. «Centro Studi sulle Comunità Europee delle Facoltà di Giurisprudenza, Scienze Politiche, Economia e Commercio dell'Università di Pavia».

CHOURAQUI, JEAN-CLAUDE: *La spéculation et la politique de défense des monnaies*, Presses Universitaires de France, Paris, 1972, pagg. 303.

La mobilitazione del risparmio nei paesi africani. Atti della Conferenza internazionale tenuta a Milano dal 20 al 23 settembre 1971. Milano, 1971, pagg. 618. «Cassa di Risparmio delle Province Lombarde» «I Mercati Creditizi dei Paesi Africani, Collana diretta dal prof. Giordano Dell'Amore n. 3».

MASERA, R. S.: *The Term Structure of Interest Rates. An Expectations Model Tested on Post-War Italian Data*, Oxford, Clarendon Press, 1972, pagg. 211.

[Il volume è la rielaborazione di studi pubblicati nella Rivista «Metroeconomica» (settembre-dicembre 1969), nella «Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review» (dicembre 1969 e marzo 1970) e nel «Quarterly Journal of Economics» (novembre 1970).]

MARRIS, ROBIN: *La teoria economica del capitalismo manageriale*, Einaudi Editore, Torino, 1972, pagg. 428.

[Studi precedenti avevano dimostrato che il *manager* di oggi costituisce un «tipo» diverso dal capitalista di vecchio stampo; ma questo fatto sociologico, che ha dato origine a tanta letteratura, non era mai stato formalmente incorporato nella teoria dell'impresa. Il libro del Marris, pubblicato in inglese nel 1964, si propone di rimediare a questa lacuna.

L'A. pone innanzitutto questo problema: quanta autonomia i *managers* posseggano effettivamente, e quale sia in realtà l'equilibrio economico reale tra il loro potere come dirigenti di una società per azioni da un lato e gli azionisti dall'altro. Secondo la ricerca del Marris è legittimo costruire un modello teorico sull'ipotesi che i dirigenti siano motivati sia dal desiderio di sviluppo organizzativo, sia da altri obiettivi, come quelli di sicurezza e di un trattamento ragionevole degli azionisti. Il modello di sviluppo microeconomico che ne risulta comporta una nuova teoria dello sviluppo della domanda dei prodotti della singola impresa, un'elaborazione della teoria del finanziamento delle società, e la formalizzazione di alcuni nuovi contributi della teoria dell'organizzazione. Il modello finale del Marris determina la maggior parte delle variabili di cui si occupa generalmente un consiglio di amministrazione: margini di profitto, sforzo di sviluppo, pagamento dei dividendi e finanziamenti esterni. Esso può anche essere espresso, mediante procedimenti matematici appropriati, come una relazione fra il valore corrente di mercato delle azioni di un'impresa da un lato e il suo saggio di sviluppo fisico dall'altro.]

MEDICI, GIUSEPPE: *La Sardegna e i suoi problemi*, Relazione del Presidente della Commissione parlamentare di inchiesta sui fenomeni di criminalità in Sardegna, Bardi Editore, Roma, 1972, pagg. 77.

[La relazione presenta i dati essenziali sullo sviluppo dell'economia dell'isola e prospetta le due tesi dibattute in materia di criminalità: alcuni pensano che la trasformazione in corso della società sarda finirà con l'estirpare le radici del banditismo tradizionale; altri ritengono che dopo il relativo declino dei fatti criminali nel 1969-71, vi sarà una ripresa, come in altri tempi è avvenuto.

Il Prof. Medici è abbastanza ottimista per sperare in un durevole miglioramento della situazione; collega però tale eventuale successo all'attuazione di un integrale piano di sviluppo che investa in pieno il mondo agro-silvo-pastorale. Il libro si occupa essenzialmente di tale piano.]

MEDIOCREDITO CENTRALE: *Lineamenti dell'industria manifatturiera italiana*, Roma, 1972, pagg. 118.

[Uno dei problemi più difficili, così osserva il volume nelle note introduttive, è stato quello della rilevazione dell'«universo» delle industrie italiane, dato che uno schedario aggiornato e completo delle imprese industriali non esiste. Come è noto, la Confindustria e le associazioni di categoria dispongono solo degli elenchi delle imprese associate; gli schedari dell'Assonime sono limitati alle società per azioni; quelli delle Camere di commercio non sono aggiornati per quanto riguarda le cessazioni di attività. Gli schedari dell'ISTAT, infine, per motivi di riservatezza, non sono liberamente consultabili; e d'altra parte, al momento della ricerca del Mediocredito (1968) erano fermi al censimento del 1961. Restava, per tale ricerca, una via da seguire: gli schedari dell'INPS (le imprese pagano i contributi previdenziali su moduli INPS, moduli che differiscono a seconda che si tratti di imprese industriali o artigiane).

Eliminate, sulla base degli schedari INPS, le imprese artigiane dal complesso da rilevare, sono state interrogate 47.600 imprese. I due terzi delle imprese hanno restituito il

questionario compilato, meno del dieci per cento non hanno risposto e 12 mila hanno fornito solo dati di carattere generale.

Sulla base delle risposte, l'indagine del Mediocredito ha stabilito alcuni punti fermi che saranno verificati in futuro con nuove indagini.

Tali punti fermi riguardano la struttura dell'industria manifatturiera. Particolarmente interessanti i dati sui rapporti finanziari (quanto sono indebitate le imprese italiane; il rapporto tra debiti e mezzi propri; credito a breve o a medio-lungo termine; indici di immobilizzo finanziario; credito agevolato, ecc.).]

OHKAWA, KAZUSHI: *Differential Structure and Agriculture, Essays on Dualistic Growth*, Kinokuniya, Tokyo, 1972, pagg. 298.

[L'A., è noto per il suo maggior lavoro (*The Growth Rate of the Japanese Economy since 1878, 1957*) cui sono seguiti numerosissimi studi in lingua inglese a cura dello «Hitotsubashi Institute of Economic Research», da lui diretto, riguardanti vari aspetti della vita economica giapponese. Nel campo dell'analisi economica empirica, l'opera di Kazushi Ohkawa per il Giappone corrisponde, come indirizzo — così l'A. — a quella di Simon Kuznets per gli Stati Uniti.

Il volume qui segnalato raccoglie sedici articoli scritti dal 1956 al 1971, che costituiscono una trattazione dei problemi inerenti alla transizione strutturale del moderno Giappone. La parte prima svolge i concetti relativi alla «struttura differenziale» dell'economia giapponese nei confronti di altri sistemi economici che presentano elementi analoghi. La parte seconda discute i problemi delle fasi dello sviluppo in genere, e di quello giapponese in particolare, in termini di offerta di lavoro (l'A. critica a questo proposito e corregge il modello di Arthur Lewis che, come è noto, presuppone un'offerta illimitata di lavoro). Le parti terza e quarta sono dedicate all'agricoltura giapponese, con speciale riferimento alle relazioni intersettoriali nel processo dello sviluppo economico.]

PACI, SERGIO: *Il mercato finanziario internazionale. Caratteristiche strutturali e funzionali e partecipazione italiana*, A. Giuffrè Editore, Milano, 1972, pagg. 82. «Istituto di Economia Aziendale dell'Università Commerciale "L. Bocconi", Milano» «Serie VII, n. 17».

PAPANDREU, ANDREAS: *Il capitalismo paternalistico*, Presentazione di A. Giolitti, ISEDI, Milano, 1972, pagg. 164.

[In questo libro il noto uomo politico Andreas Papandreu si chiede se il mercato abbia ancora un ruolo nel mondo del capitalismo ipersviluppato dei trusts e delle grandi «società». Ma, cosa più importante, pone un altro quesito: ha ancora un senso un'analisi «economica» del capitalismo contemporaneo?

In confronto con le tesi di Sweezy, di Baran e di Galbraith, Papandreu tenta, più di qualunque autore, di mettere in rilievo il momento politico che caratterizza la fisionomia reale di quello che definisce «capitalismo paternalistico», ma che, nel modo in cui lo presenta, meglio si direbbe — secondo A. Giolitti — «capitalismo esercitato da un padre tirannico e crudele».

L'analisi si sofferma sui meccanismi della società nordamericana e sui suoi rapporti col retroterra del sottosviluppo mondiale e con gli stessi paesi sottosviluppati. Ma il discorso appare a Papandreu estensibile anche ai meccanismi di potere e di espansione dell'altra superpotenza, quella sovietica, il cui ruolo mondiale non si discosta essenzialmente, secondo l'A., nelle motivazioni come negli strumenti, da quello del maggior stato capitalistico moderno.

E' qui che il lettore di diversa preparazione culturale può sentire la mancanza di un'analisi storica che assegni ad ogni struttura o configurazione politico-economica la sua giusta collocazione.]

Rendiconti del Comitato Veneto per il potenziamento degli studi economici e per la programmazione, a cura di G. Franco, vol. V, Edizioni Canova, Treviso, 1972, pagg. 280.

[Raccolta di studi su problemi dell'economia veneta e su aspetti metodologici vari (inter alia, MARIO VOLPATO: *Un modello dinamico per il controllo della produzione e delle giacenze in condizioni di incertezza della domanda*; GIAMPIERO FRANCO: *Moneta e cambi nelle economie dell'America Latina*; IGNAZIO MUSU: *Sulla interpretazione della variabile ausiliaria nella teoria del controllo ottimo dello sviluppo economico: insufficienza di un modello aggregato*; VITTORIO CODA: *Intensità del rischio e saggi di rendimento « soggettivi » per la valutazione del « capitale economico » d'impresa*).

Il volume riproduce anche gli Atti del Convegno su «Gli intermediari di assicurazioni», con particolare riguardo alla figura del «Broker».]

ROUX, JEAN: *Et demain... La machine à gouverner? Le pouvoir et l'ordinateur*. Eyrolles Editeur, Paris, 1972, pagg. 203.

SCHIAVONE, GIUSEPPE: *Gli scambi Est-Ovest. Problemi e Prospettive*, CEDAM, Padova, 1971, pagg. 240. « Pubblicazioni della Società Italiana per l'Organizzazione Internazionale ».

SCIARELLI, SERGIO: *L'Industria degli olii alimentari nel Mezzogiorno*, Napoli, 1972, pagg. 257. « Centro di Studi Aziendali Giuseppe Cenzato » « Collana di Studi e Ricerche diretta dal prof. Lucio Sicca, n. 6 ».