

p. 13-4), e pervenire ad una qualificazione tipica veramente appropriata che sapesse differenziare la dottrina metafisica e deontologica del D. V. dall'astratto logicismo della teoria pura di indirizzo neo-kantiano. Il rilievo viene tanto più spontaneo, perchè dal palese impegno e dal giudizio acutamente informato e penetrante del V. ci si poteva attendere tale chiarimento critico, che avrebbe completato il suo bel disegno del pensiero delvecchiano. Ci auguriamo che il V. voglia darci in un prossimo contributo questa nuova testimonianza del suo intelligente fervore per l'opera del comune, venerato maestro.

G. MARCHELLO

Torino, Università.

GERLOFF W. und NEUMARK F., *Handbuch der Finanzwissenschaft*. Zweite, völlig neubearbeitete Auflage. Un vol. di p. 560 (incompleto). Tübingen, Verlag J. C. B. Mohr (P. Siebeck), 1950-52, Band I, Bogen 1-35.

Tra il 1926 ed il 1929 apparve la prima edizione di questo Manuale di scienza della finanza. Il quarto di secolo che d'allora è trascorso ha visto evolversi, perfezionarsi ed ampliarsi la scienza della finanza pubblica in modo tale da fare apparire la 1ª ediz. dell'*Handbuch* soltanto come una ragguardevolissima testimonianza dello sviluppo scientifico raggiunto a quel tempo. Si deve alla stessa valorosa Casa editrice ed allo stesso editore scientifico, Wilhelm Gerloff — che ha trovato ottima collaborazione nel prof. Fritz Neumark (il Meisel essendo nel frattempo defunto) — se ora gli studiosi potranno beneficiare di una seconda edizione dell'*Handbuch*, completamente rinnovata nelle materie e nei collaboratori.

Alla distanza di due anni dalla pubblicazione della prima dispensa sta per completarsi il primo volume di questa gigantesca pubblicazione (formato in 4° e 56 righe per facciata) che comprenderà quattro volumi, di cui il 2° tratterà delle entrate pubbliche, il 3° del bilancio e del sistema finanziario nei principali stati a partire dall'inizio del XIX sec. sino ad oggi, ed il 4° sarà dedicato alle questioni finanziarie internazionali (la 1ª ediz. non comprese questo quarto volume).

Il ricchissimo primo volume raccoglie scritti di autori tedeschi e stranieri di in-

discusso valore e testimonia doppiamente il grado di evoluzione raggiunto dalla nostra scienza. Infatti se con le due parti dedicate alla storia dell'economia finanziaria e della scienza delle finanze esso indica cronologicamente la detta evoluzione, con le altre tre parti — che anche materialmente abbracciano le due predette — si va dall'enunciazione dei compiti e dei rapporti con le altre scienze, all'economia del bilancio pubblico e delle spese pubbliche. In tale modo, mentre si registra la integrazione delle espressioni tradizionali con le nuove dottrine, si seguono la concomitanza e l'influenza che su di esse hanno avuto le nuove esperienze politiche ed economiche.

L'esposizione critica di quanto sin qui pubblicato darebbe luogo di per sé ad un articolo; basti quindi una rapida rassegna del contenuto. La parte I riguarda *la struttura ed i compiti della scienza delle finanze, il suo fondamento ed i suoi rapporti con altre scienze*. Essa si apre con un ampio studio del Gerloff sui fondamenti della scienza delle finanze (A. *Essenza e compiti della* —; B. *L'economia finanziaria pubblica*), che risulta di grande interesse non solo in virtù della cultura e della densità di pensiero che preparano veramente alla lettura dei contributi successivi, ma anche per quella particolare metodicità che mentalità e lingua tedesca bene esprimono. Seguono cinque scritti che considerano i principali rapporti della finanza pubblica (come scienza e come prassi) con altre scienze. Così H. Sultan lo fa nei riguardi della sociologia (Il compito della sociologia finanziaria; economia finanziaria ed economia nazionale; il bilancio; l'equilibrio finanziario; le spese e le entrate pubbliche; il credito pubblico); E. Blumenstein espone gli aspetti amministrativi, positivi e formali del diritto, e di quello tributario in specie, rispetto alla scienza delle finanze; W. Bickel considera il rapporto con la statistica (metodi e fonti); il nostro G. U. Papi rielabora con finezza ed arricchisce di ulteriori riflessioni i suoi già apprezzati contributi circa i rapporti e l'equilibrio tra la scienza delle finanze e l'economia politica; infine E. Grossmann tratta della doppia influenza che intercorre tra finanza pubblica e situazione monetaria e degli investimenti.

La parte II è dedicata alla *storia dell'economia finanziaria*, risalendo sino alle

origini. Infatti W. Gerloff aguzza lo sguardo sulla storia degli antichi popoli, B. Laum rimonta sino al medioevo; T. Mayer prosegue dal medioevo sino alla fine del sec. XVIII. A questo punto si è ricorso giustamente alla specializzazione e F. Terhalle in uno studio zeppo di fatti e di cifre offre una veduta di insieme dell'evoluzione della economia finanziaria in Germania in questi ultimi 150 anni; U. K. Hicks considera lo stesso periodo nei riguardi della Gran Bretagna e H. M. Groves degli Stati Uniti; infine M. Cluseau traccia la storia dell'economia finanziaria per la Francia.

Esposto l'ordito dei fatti, ecco, nella parte III, lo studio della dottrina finanziaria nel suo svolgimento nei principali paesi. A. Tautscher e E. v. Beckerath la riguardano sino al 1800 e da quest'epoca sino ad oggi per la produzione in lingua tedesca, mentre l'interpretazione dell'evoluzione della scienza delle finanze in lingua inglese è affidata a F. K. Mann, similmente per la Francia a M. Cluseau, per l'Italia a M. Morselli, per i Paesi scandinavi a G. Welinder.

La parte IV è in corso di pubblicazione. Sino ad ora sono comparsi gli studi del Colm, di J. Tinbergen e G. Stuvèl, di F. Neumark. Se ne dirà fra qualche tempo quando sarà completata la pubblicazione del primo volume.

Ferrara, Università.

G. STEFANI

HURFF G. B., *Social Aspects of Enterprise in the Large Corporation*. Un vol. di p. 138. Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1950.

L'A. si occupa del problema, non nuovo ma continuamente ripresentandosi al primo piano della politica economica e sociale dei paesi industrialmente evoluti, della impresa dalle grandi dimensioni, problema che ha vari aspetti: a) posizione dominante sul mercato ed effetti su produzione, prezzi e occupazione; b) effetti della condotta dei grandi organismi sul vasto numero di persone che ne dipendono in via immediata; c) tutela degli interessi degli azionisti, privi di seria influenza sulla gestione, a causa della pressochè completa separazione della proprietà dal controllo e della enorme dispersione della proprietà azionaria. Negli Stati Uniti si disponeva già di una vasta documentazione

a questo riguardo, certamente più larga più attendibile di quella esistente in altri Paesi. Ma si trattava di dati un po' remoti e in questa materia, che muta rapidamente, bisogna aggiornarsi continuamente se si vuole essere in grado di pronunciare un giudizio pertinente. L'A. si avvantaggia della felice circostanza che negli ultimi anni alcuni volumi dell'ampia inchiesta eseguita dal *Temporary National Economic Committee* sono stati dedicati appunto ad illustrare i vari aspetti dell'impresa-gigante, sopra ricordati.

Il commento ai dati già di per sè assai eloquenti, mi sembra davvero eccellente. Sia il frazionamento azionario sia il concentramento di potere economico, sia il carattere delle relazioni umane nell'ambito della grande impresa sono illustrati con efficacia dall'A. Il quale, nel chiudere il volume, ha tentato di utilizzare la ricerca ai fini della teoria economica. Ma qui non si mostra sempre al corrente con lo stato presente della dottrina, dell'impresa e del profitto. Esatto — benchè tutt'altro che nuovo — è il rilievo che, al cospetto soprattutto di ciò che accade nella grande impresa, non si può più sostenere che la figura dell'imprenditore sia racchiusa in una sola persona. Infatti, dice l'A., esercitano i compiti d'imprenditore non solo il dirigente massimo (noi diremmo l'amministratore) ma anche altri dirigenti di rango minore e infine gli azionisti. Però questa spiegazione è discutibile perchè applica un concetto di funzione dell'imprenditore che non è stato ancora definito. Quale è questa funzione? L'assunzione di rischio? L'A. lo nega perchè trova che un rischio lo corrono tutti: dirigenti, capitale, lavoro. Gli sfugge che si tratta di rischi di natura diversa: il lavoratore, ad esempio, ricevendo una remunerazione contrattuale, è coperto dai rischi di brevi periodi, ecc.

Venendo a definire il profitto, l'A. rifiuta la teoria del profitto-salario dell'imprenditore, basandosi sul fatto che in pratica la remunerazione dei dirigenti non entra nella massa dei dividendi a meno che non si tratti di azioni che vengano loro conferite gratuitamente. Qui appare lo sforzo, non direi riuscito in pieno, di porre in armonia l'esperienza pratica con una teoria preformata del profitto. Ma quale è poi la teoria accolta dall'A.? E' quella dell'incertezza, sviluppata, come è noto, specialmente da studiosi americani.