

nesta la critica dei Professori Streeten e Vito. Secondo il primo, la considerazione dei costi sociali connessi ad un dato investimento può spostare il giudizio sulla più conveniente ubicazione. Il calcolo privato — osserva Streeten — ignora i costi addizionali che l'insediamento di nuove unità produttive in località dinamiche richiede ed altresì dimentica quelli connessi alla mancata utilizzazione del capitale fisso sociale esistente nelle zone critiche. Ciò può avere profonde conseguenze soprattutto in economie, come quella italiana, caratterizzate da sensibili disparità di sviluppo nelle varie zone. Ma, anche astruendo dalla considerazione dei costi sociali, ciò che il Prof. Davin sembra trascurare è l'aspetto dinamico del dualismo economico che caratterizza gran parte dei sistemi sottosviluppati. Come osserva il Vito, « può accadere che gli effetti favorevoli (di irradiazione) non impediscano alle disparità di aumentare per cui può avere inizio un processo di disintegrazione delle regioni critiche dal resto dell'economia, processo che non sarà facile arrestare ed eliminare ». Pertanto, pur senza parlare di industrializzazione forzata, si impone nelle regioni critiche una politica attiva di investimenti.

I termini della interessante controversia su delineata sono raccolti nel volume edito, a cura dell'I.S.E.L., dalla Librairie Encyclopédique di Bruxelles. Accanto ai contributi citati, il volume ne raccoglie numerosi altri di insigni studiosi che trattano di peculiari esperienze di politiche di sviluppo regionale (in particolare nei Paesi Bassi) ovvero illustrano la fecondità di taluni strumenti d'analisi regionale (ad es. la « firme motrice » del Perroux) o ancora precisano concetti e condizioni solo abbozzati, o addirittura trascurati, dalla relazione generale.

Nel complesso, il volume costituisce

un'ottima messa a punto dei principali problemi dell'analisi regionale. Mostrando ad un tempo i punti nodali e i risultati raggiunti dalla ricerca teorica, esso stimola la riflessione e la critica di quanti si interessano allo sviluppo regionale per ragioni sia speculative che operative.

A. CALOIA

*Milano, Università Cattolica.*

BAUCHET P., *Propriété publique et planification (Entreprises publiques non financières)*. Cujas, Paris 1962. Un volume di pp. 352.

Quest'opera del B. tratta i più importanti problemi dell'impresa pubblica francese dal punto di vista della sua funzione nel piano economico e dell'apporto che essa è in grado di dare alla sua realizzazione.

Nella prima parte (*L'entreprise publique centre de décision rationnelle*) l'A., dopo aver sintetizzato il cammino percorso dalla teoria dell'interesse generale, prende posizione sul delicato problema della fissazione del prezzo nell'impresa pubblica. Il principio che egli propone è quello del costo marginale di lungo periodo. Esso ha il merito di essere facilmente applicabile qualunque sia la situazione concorrenziale del mercato e, soprattutto, permette di rendere razionale un sistema tariffario. Per esplicitare la sua efficacia, questo criterio deve trovare applicazione in tutti i settori produttivi — sia sul piano interno che internazionale — e non solo in alcuni, quali l'energia ed i trasporti: tutto il sistema economico deve obbedire alla « norma ». La regola indicata — sempre per risultare praticamente valida — deve essere applicata in modo integrale, anche se si potranno sperimentare alcuni inconvenienti (instabilità, dovuta ai mutamenti della doman-

da e all'anelasticità degli impianti; deficit contabile, legato all'esistenza di costi di regressione). L'A. osserva infine che l'efficacia della tariffa marginale è determinata dalla politica generale dell'azienda in materia di investimenti a lungo termine. Essa è inoltre condizionata dai diversi elementi che la compongono, e che quindi anche loro dovrebbero rispettare le condizioni marginali. Ma per il salario ed il tasso di interesse ciò non si verifica. Per il primo — a causa della sua ben nota « dimensione umana » — è infatti impossibile applicare i principi validi per ogni altro fattore produttivo; per il secondo risulta difficile stabilirlo in prossimità della produttività marginale del capitale (che dovrebbe essere eguale in tutto il sistema economico).

L'A. ammette che la logica paretiana — pur costituendo una guida preziosa per la condotta decentralizzata delle imprese pubbliche in materia di prezzi e, sia pur con qualche limite, di investimenti — si rivela insufficiente per l'adozione delle decisioni globali sulla ripartizione dei redditi, sulla fiscalità e gli investimenti: esse sono più il risultato di scelte politiche che l'applicazione dei criteri ottimali.

La politica concretamente seguita mostra che: — le scelte sugli investimenti sono solo parzialmente razionali e non soddisfano sempre alle esigenze dell'interesse generale; esse sono inoltre insufficientemente coordinate; — la fissazione del livello dei prezzi è ispirata a criteri che (come la lotta all'inflazione, l'equilibrio finanziario dell'impresa o il coordinamento delle tariffe) mal si conciliano fra loro. In qualche settore (elettricità e trasporti ferroviari) si è progredito assai verso l'adozione di tariffe razionalmente fissate ma, nel complesso, la condotta delle imprese pubbliche rimane piuttosto irrazionale, perchè falsata da aiuti statali

e dall'assenza di un sistema tariffario valvole per tutto il settore pubblico; — la politica salariale tende ad allinearsi a quella dei privati anzichè fare loro da guida.

« L'impresa pubblica, come ogni impresa privata, tende a confondere i suoi fini con l'interesse generale. Essa non legittima la sua esistenza sforzandosi di razionalizzare le sue decisioni. Essa deve... essere il docile strumento di una politica economica globale » (p. 220).

A quest'ultimo problema è appunto dedicata la seconda parte del libro (*L'entreprise publique instrument de la réalisation d'une politique économique globale*).

L'impresa pubblica può rappresentare un valido strumento di crescita dell'economia perché permette di superare certe strozzature, di eliminare le irregolarità del reddito e della domanda e di aumentare la propensione ad investire nei settori di scarsa redditività (e in altri).

L'A. osserva tuttavia che non si deve necessariamente concludere che l'impresa pubblica permette un migliore adattamento alle esigenze dello sviluppo; essa offre solo la possibilità di togliere alcuni ostacoli.

L'impresa pubblica sarà strumento efficace della programmazione economica solo a condizione di essere sottomessa alla politica globale, e questa sottomissione non è del tutto spontanea.

Sorge così il delicato problema del controllo, che deve essere in pari tempo efficace e sufficientemente elastico, per non soffocare l'autonomia imprenditoriale. Esso, più che mirare ad una verifica *a posteriori* del comportamento dell'impresa rispetto ai suoi compiti, deve manifestarsi in un dialogo costante fra la direzione dell'impresa e l'organo di controllo: le decisioni vengono prese quasi in collaborazione.

Pur rendendoci conto della difficoltà del problema, vorremmo sottolineare il pericolo di abuso a cui potrebbe dare luogo questa soluzione. L'esperienza inglese mostra che, in non pochi casi, i ministri, desiderosi di sfuggire alla discussione parlamentare di certe questioni, hanno imposto la loro volontà ai consigli di amministrazione tramite pressioni sui rispettivi membri. Ora, un controllo strutturato nel modo proposto, rischierebbe di divenire troppo stretto e di togliere così all'impresa la sua autonomia.

L'esperienza francese — in cui il potere dello Stato sulle imprese pubbliche è particolarmente pesante — ha mostrato che « *le contrôle tue le contrôle* ». Ciò che ha maggiormente ostacolato il controllo è stata la mancata assegnazione da parte del governo di una politica specifica alle imprese pubbliche. « L'indipendenza dell'impresa pubblica, lungi dall'essere affievolita, sembra avvantaggiarsi della moltiplicazione dei controlli. In effetti essi si neutralizzano » (p. 311).

Se la politica economica che deve guidare le imprese pubbliche non sarà meglio definita, la situazione attuale si potrà evolvere in tre direzioni, tutte gravide di svantaggi: — le imprese pubbliche costituiranno una forza autonoma; — oppure cadranno completamente nelle mani dell'apparato burocratico; — o, infine, eserciteranno pressioni sul potere politico per ottenere l'avallo (ed i relativi aiuti) di un comportamento che sarà stabilito da essa sola.

La lettura del volume — che propone un tema di grande momento anche nel nostro paese, in cui si delinea ora la politica di piano — risulta assai utile; l'indagine è stata svolta con cura ed obiettività; la casistica, sufficientemente estesa, è efficace.

A. REATI

*Bruxelles.*

BLARDONE G., *Les revenus* (Série « Le circuit économique », III vol.), Bloud & Gay Ed., Bruxelles 1963. Un volume di pp. 190.

Anche in questo volume (che comprende la 5ª e la 6ª parte dell'intera opera — concernenti rispettivamente: i redditi nel circuito economico, e: spese, moneta e sviluppo economico) l'Autore conferma le sue doti di scrittore dotato di una esemplare chiarezza, a tutto vantaggio del lettore meno preparato in scienza economica.

Lo schema dell'opera è quanto mai semplice: dopo aver definito i concetti di prodotto nazionale lordo, prodotto nazionale netto, reddito nazionale, l'Autore affronta subito l'argomento, esaminando quella parte del reddito nazionale distribuita sotto forma di salario. Sotto la denominazione « salario » vengono comprese tutte le remunerazioni pagate a fronte di una prestazione forfettaria di lavoro subordinato: ovviamente comprende le retribuzioni degli operai e degli impiegati ed anche quelle dei dirigenti di azienda, in quanto non costituiscono una partecipazione agli utili dell'azienda.

Dopo alcune notizie di carattere statistico e storico, vengono esaminati i vari tipi di salario, i diversi indirizzi dell'azione sindacale, con esplicito riferimento alla situazione in Francia. Naturalmente la suddivisione dei diversi tipi di salario viene fatta per comodità di indagine; infatti — come è noto — in tutti i paesi industrializzati la retribuzione operaia è la risultante delle diverse forme di salario. Salario-base calcolato a tempo, più i cottimi o premi di produzione (salari incentivati) più il correttivo per giungere al salario reale (in Italia l'indennità di contingenza); inoltre aggiungendo gli oneri sociali (in gran parte a carico dei datori di lavoro) si giunge al cosiddetto « salario sociale » che rappre-