

capitale e nell'includere nelle decisioni di consumare o risparmiare, nonché nei giudizi di valore sulla efficienza della attività imprenditoriale, non solo la differenza fra ricavi e costi monetari effettivamente manifestatisi nel periodo, ma anche le variazioni intervenute nel valore del capitale. Una soluzione potrebbe essere quella di misurare il profitto in termini di flussi netti di cassa verificatisi nel periodo più, o meno, la variazione intervenuta nel valore attuale dei flussi futuri previsti, dove il prezzo di mercato dello stock azionario potrebbe essere assunto come misura del suddetto valore attuale. Soluzione, questa, che ha nello studio già citato di Bodenhorn il suo più ampio sviluppo. Gordon critica tuttavia questo criterio affermando che se, da un lato, esso porta a stabilire grandezze per il profitto che non sono di valido ausilio nella decisione fra consumo e risparmio (decisione che non può essere drasticamente limitata da eventuali perdite figurative di capitale), dall'altro esso porta ad adottare un indice della prestazione imprenditoriale troppo inquinato da eventi esogeni riflessi nel valore dello stock di capitale e non imputabili all'imprenditore. Almeno per questo secondo fine Gordon suggerisce l'adozione di una misura più « contabile » del profitto, che escluda le variazioni intervenute nel valore del capitale ma che sia il più possibile depurata da costi e ricavi non reali convenzionalmente imputati al periodo in esame.

Sempre in questa prospettiva, C. L. Nelson assume una posizione ancora più estrema e, sottolineata l'insormontabile difficoltà di pervenire comunque ad un valore che esprima sinteticamente il vero profitto, suggerisce di abbandonare il campo e di ricorrere semplicemente ad un insieme di dati che abbiano il potere di illustrare l'andamento della produzione, delle vendite, degli investimenti, ecc.

Su di un piano diverso è invece svilup-

pato il saggio di P. Hunt il quale intende approfondire la differenza che intercorre fra il profitto come flusso netto di cassa percepito dalla impresa come persona giuridica (e che può eventualmente costituire un indice della prestazione tecnica, in astratto, dei dirigenti) e il profitto inteso come flusso netto di cassa percepito dagli azionisti. È evidente che fra queste due grandezze sta una certa politica di dividendo, una conseguente reazione della massa degli azionisti a tale politica e, pertanto, una determinata valutazione delle azioni che contiene, in definitiva, un implicito giudizio sull'operato dei dirigenti in termini di capacità, di questi ultimi, di soddisfare i fini specifici degli azionisti. Naturalmente, in questa posizione di Hunt è implicita una ben precisa teoria della valutazione e, precisamente, quella secondo cui il valore delle azioni è funzione non del profitto, bensì del dividendo e delle aspettative circa il suo tasso di crescita nel tempo.

Accanto ad altri saggi minori, spicca ancora, in questa parte, il contributo di J. F. Weston, *Sources and Costs of Obtaining Funds* dove l'autore, riprendendo ben noti dibattiti circa l'influenza sul costo del capitale e sul livello del profitto di strutture finanziarie variamente composte, ha modo di mostrare la propria profonda competenza in materia.

S. STERPI

Milano, Università Cattolica.

C.E.N.S.I.S., *L'istruzione come investimento*, Ed. C.E.N.S.I.S., Roma 1966.
Un volume di pp. 182.

Nel volume in oggetto viene ripubblicata una serie di dieci saggi sull'economia dell'istruzione; attraverso tali saggi,

che rappresentano alcuni dei più importanti contributi in questo campo, è così possibile formarsi un quadro abbastanza esauriente dei risultati cui si è finora giunti e della problematica ancora sul tappeto.

Il volume si apre con un articolo ormai famoso di G. S. Becker, *Underinvestment in College Education?*, in cui viene posto a confronto il rendimento degli investimenti in capitale umano e in capitale fisico negli Stati Uniti. Seguono poi altri sei saggi (di J. Mincer, H. S. Houthakker, E. F. Renshaw, H. P. Miller, W. L. Hansen e T. W. Schultz) sempre in tema di investimenti in istruzione. Da questi lavori emergono sostanzialmente due punti: l'elevato rendimento di tali investimenti e le notevoli difficoltà di pervenire a misurazioni rigorose.

Figurano poi due lavori di S. G. Strumilin, noto economista sovietico. Il primo di essi non riveste solamente un eccezionale interesse storico (la sua pubblicazione risale al 1924), ma costituisce tuttora un contributo di viva attualità. Il secondo lavoro fornisce poi una serie di dati sull'istruzione in URSS; il suo inserimento in questo volume ci sembra quindi molto felice, data la scarsa conoscenza che ancora permane di quella che può forse considerarsi la più avanzata esperienza in tema di organizzazione dell'istruzione di un paese.

Chiude infine il volume un noto articolo di E. F. Denison, nel quale viene tentata la stima del contributo dell'istruzione allo sviluppo economico degli Stati Uniti. Questo contributo è di notevole importanza, non solo per i risultati forniti, ma anche per lo schema metodologico che viene presentato e che è suscettibile di applicazione anche in casi analoghi.

O. SCARPAT

Milano, Università Cattolica.

PATTERSON G., *Discrimination in International Trade. The Policy Issues: 1945-1965*, Princeton, Princeton University Press, 1966. Un volume di pp. 414.

Il presente lavoro di G. Patterson è uno dei pochissimi saggi apparsi nel periodo postbellico che tratti in modo esauriente di un importante aspetto della politica commerciale internazionale. Se si trascurano contributi a livello nazionale e quelli riferentesi alla sistemazione degli scambi mondiali prima o subito dopo la fine della seconda guerra mondiale, bisogna risalire al *Multilateral Commercial Diplomacy* del Curzon per trovare un saggio così robusto e documentato.

Nonostante la teoria del commercio internazionale da quindici anni a questa parte abbia conosciuto un intenso fiorire di studi originali e modificato radicalmente le proprie posizioni su problemi di notevole importanza pratica, la politica degli scambi è stata purtroppo fatta oggetto di scarse indagini, per lo più condotte con metodo poco rigoroso, e si è trascinata sulla scia del passato su posizioni non sempre realistiche.

Con questo lavoro, l'autore, a nostro avviso, apre un filone di ricerche assai promettenti tentando di osservare l'evoluzione delle politiche degli scambi commerciali in relazione al problema delicato e tuttora aperto della discriminazione. Non si tratta né di una visione teorica approfondita, né di una ricerca empirica bensì di una analisi dell'evoluzione delle politiche nazionali ed internazionali (in special modo del G.A.T.T.) relative alla discriminazione. Naturalmente il lavoro, così com'è, privo di una struttura teorica esplicitata e di documentazione quantitativa a sostegno delle tesi avanzate può ritenersi imperfetto, tuttavia ciò non toglie nulla alla validità del tentativo. Si tratterà semmai di completare lo studio, di integrare alcune parti carenti, di cor-