

clusione di Allione è notevolmente pessimistica: la programmazione italiana « è consistita essenzialmente nell'elaborazione di documenti più o meno prolissi, in genere gravemente grossolani sotto il profilo scientifico, in tutti i casi pura manifestazione di intenzioni destinate a rimanere tali » (p. 116). Non a caso la sua analisi si limita ai « documenti » elaborati, e non vi è alcun accenno ai « risultati » di tali piani!

In una breve, ma « provocante », relazione il prof. Talamona conduce un'interessante analisi delle recenti esperienze e delle prospettive di istituti di ricerca, come l'ILSES a Milano, operanti a livello regionale. Le sue riflessioni chiariscono i risultati della notevole mole di lavoro prodotta, i problemi che si sono dovuti risolvere, e il peso « culturale » che l'attività di questi istituti ha esercitato. Successivamente Talamona passa a discutere dei diversi modi in cui la pianificazione regionale può essere intesa, individuando i problemi che questi pongono ed i loro riflessi per possibili ricerche. È questo un tema politicamente scottante oltre che particolarmente dibattuto dagli economisti. Dovremo intendere la pianificazione regionale come « regionalizzazione di un piano nazionale » o come « piani regionali autonomi »? Le differenze sono essenzialmente politiche prima ancora di coinvolgere problemi economici e di efficienza. Talamona, per parte sua, conclude sottolineando la « multidimensionalità » della pianificazione regionale ed accentuando i vincoli (anche per quanto riguarda gli obiettivi) che legano piano nazionale e piani regionali. Il dibattito su questo tema particolare non è però, evidentemente, chiuso; è stato chiarito nei suoi termini da questo convegno, ma certo non risolto.

G. VACIAGO

Milano, Università Cattolica.

AUTORI VARI, *State and Local Taxes on Business*, Tax Institute of America, Princeton 1965. Un volume di pp. 352.

Il volume contiene ventun saggi, oltre al sunto delle discussioni su di essi imperniate, presentati ad un simposio indetto dal Tax Institute of America nell'ottobre 1964. La finanza locale riveste un ruolo decisamente eccezionale nell'economia statunitense, sia per le dimensioni del prelievo, che nel 1962 andava da un minimo di 131,66 dollari pro-capite (Alabama) ad un massimo di 309,50 dollari pro-capite (New York), sia per le dimensioni della spesa che nel medesimo anno oscillava fra i dollari 202,11 pro-capite del South Carolina e i dollari 497,60 pro-capite dello Wyoming (A. K. Campbell, *State and Local Taxes, Expenditures, and Economic Development*, pp. 195-208). Il settore, inoltre, risulta essere uno dei più dinamici dell'intero sistema economico statunitense se è vero che l'ammontare globale della spesa dovrebbe passare dai 63,2 miliardi di dollari del 1963 a 105 miliardi di dollari nel 1970 (*ibid.*, p. 193). Ora, il ruolo delle imprese in questo sistema della finanza locale è piuttosto rilevante: oltre a costituire spesso un centro di raccolta e smistamento di tributi personali versati dai lavoratori, le imprese pagano a loro volta imposte per un ammontare che, nel 1962, oscillava fra il 17,5 % (Alabama) e il 48,6 % (Louisiana) del gettito totale (S. Sacks, *State and Local Finances and Economic Development*, p. 214). Si tratta solitamente di imposte commisurate al valore dei beni patrimoniali, ai profitti o anche alle vendite.

Dal tono generale delle memorie presentate al simposio sembra tuttavia di capire che anche negli Stati Uniti la finanza locale costituisce la « cenerentola » degli studi finanziari. Surclassata, sul piano del gettito e delle caratteristiche politiche

della spesa, dalla finanza federale essa non sembra che sia stata ancora sufficientemente studiata nella prospettiva della sua influenza economica sullo sviluppo dei singoli Stati, sui rapporti interstatali e, in definitiva, sulla dinamica dell'intero sistema economico statunitense. È d'altra parte accettabile l'affermazione secondo la quale gli Stati Uniti offrono, su questo piano, una difficoltà in più e precisamente quella della spesso profonda eterogeneità fra i sistemi fiscali dei singoli Stati.

Purtroppo, almeno dal punto di vista del lettore italiano, non si può dire che la consultazione del testo del quale stiamo parlando contribuisca a fare una particolare luce sulla complessa materia. E questo forse a causa del carattere diseguale del contenuto. Quattro memorie concernono i casi particolari del New Jersey, dello stato di New York e della Pennsylvania, e le altre diciassette, che dovrebbero avere carattere più generale, sono prevalentemente presentate da dirigenti d'azienda e consulenti fiscali, ciò che accentua la tendenza a dare per scontata la conoscenza degli aspetti tecnico-istituzionali di certe tassazioni e rende rari i tentativi di sintesi e di valutazione globale del fenomeno specie se nella prospettiva macroeconomica. Esse sono raggruppate in quattro parti intitolate a: 1) *Background Considerations and State and Local Sales Taxes*; 2) *State and Local Income Taxes*; 3) *Local Tax Problems*; 4) *Intergovernmental Fiscal Competition*, e la loro consultazione, per le ragioni testé accennate, è raccomandata più per coloro che vogliono avere un'idea dei problemi e dei dibattiti che, nell'ambito della finanza locale, maggiormente attirano l'attenzione degli operatori economici statunitensi, che non per coloro che cercano una sintesi tecnico-istituzionale (come potrebbe far pensare il titolo del volu-

me) o una analisi teorica delle conseguenze economiche della tassazione delle imprese.

S. STERPI

*Milano, Università Cattolica.*

BARAN P. A. - SWEEZY P. M., *Il capitale monopolistico. Saggio sulla struttura economica e sociale americana*, Einaudi, Torino 1968. Un volume di pp. XIII-329.

*Il capitale monopolistico* rappresenta il tentativo di interpretare attraverso strumenti d'analisi marxisti la complessa realtà economico-sociale degli Stati Uniti. Da ciò deriva, tra l'altro, un diretto confronto con le previsioni che Marx aveva formulato nei confronti dei sistemi capitalistici in generale ma che, in effetti, erano seriamente condizionate dalla realtà storica a quel tempo concretamente osservabile.

Per Marx, che aveva davanti a sé l'esperienza dell'economia inglese, era abbastanza pacifico accettare la concorrenza come dato strutturale del sistema economico e quindi prevedere tutta una serie di conseguenze che, senza il presupposto iniziale della concorrenza, vengono a cadere. Per gli autori l'odierna realtà americana è invece caratterizzata dalla presenza di monopoli: pertanto « non possiamo fare astrazione dal monopolio o introdurlo come fattore modificante, dobbiamo porlo al centro dello sforzo analitico » (p. 7).

Se in presenza di un'economia concorrenziale ed in assenza di un progresso tecnico vale necessariamente il principio dei rendimenti decrescenti e quindi quello della caduta tendenziale del saggio di profitto, in presenza di economie monopolistiche, caratterizzate da un forte pro-