

GENNARO P., *La misura dell'atteggiamento verso il rischio nel comportamento imprenditoriale*, Giuffrè, Milano 1972. Un volume di pp. X-217.

Da alcuni decenni, e in particolare dalla pubblicazione, nel 1944, della *Theory of games and economic behavior* di Von Neumann e Morgenstern, gli studi sulla teoria delle decisioni hanno conosciuto uno sviluppo di eccezionale ampiezza; vale la pena sottolineare, tuttavia, che la quasi totalità dei lavori sull'argomento sono di carattere teorico, al più con esemplificazioni numeriche artificiali, mentre capita assai raramente di incontrare delle indagini *sul campo*, concernenti la effettiva applicabilità di certi metodi. Di queste ultime indagini, invece, vi è grande necessità, soprattutto per ciò che riguarda il fondamento primo della teoria delle decisioni che si rifà agli assiomi proposti dai suddetti autori, cioè l'esistenza di una funzione di utilità cardinale per ogni soggetto, e la sua espressione numerica.

Sia per le notevoli difficoltà di ordine pratico che si incontrano nell'esecuzione delle indagini rivolte alla costruzione di funzioni utilità, sia perché non avrebbe molto senso proporre ad un soggetto di esprimere numericamente le proprie preferenze rispetto a situazioni del tutto eterogenee, tali indagini vengono di solito opportunamente indirizzate alla comparazione di situazioni con un notevole grado di omogeneità; quasi sempre gli esperimenti tendono a costruire una scala delle utilità monetarie, cioè delle utilità associate al guadagno o alla perdita di somme di denaro, data una certa situazione preesistente. Con questo interessante volume il Gennaro si colloca precisamente nel filone del suddetto tipo di indagini, il quale conta purtroppo un numero molto scarso di lavori.

Ma il maggiore interesse per la ricerca del Gennaro non sta tanto, o solo, nell'incremento delle nostre conoscenze in un settore nel quale si è finora poco indagato, ma soprattutto — come avverte il titolo — nel tipo di preferenze messe in luce dalla ricerca, che sono quelle del mondo impren-

ditoriale italiano (rappresentato da un cospicuo campione) di fronte a diverse alternative in ciascuna delle quali una di due possibili scelte presenta un certo rischio (ad esempio, che si abbia una probabilità di 0,5 che accada un certo evento favorevole, e la stessa probabilità che accada un evento dannoso o comunque meno favorevole), mentre la seconda scelta porterebbe a un risultato atteso con pratica certezza.

Di 155 interviste previste in un primo tempo con *top managers* (presidenti, amministratori delegati, direttori generali) di aziende italiane, sia private che a partecipazione statale, vengono esposti e analizzati nel volume i risultati concernenti 92 interviste, essendo 53 quelle cadute e 10 quelle annullate. Sulla base di ciascuna intervista è stato costruito un grafico delle utilità; i 92 grafici, che costituiscono una notevole fonte documentaria, sono riportati in altrettante pagine nell'allegato 1 (pp. 89-180), ovviamente in una successione diversa da quella dei nominativi dei soggetti intervistati, che si possono leggere nelle ultime pagine del volume.

Al fine di ottenere una misura sintetica dell'atteggiamento verso il rischio rivelato da ogni soggetto, che fosse comparabile fra i vari soggetti intervistati, l'autore ha calcolato un « indice di avversione al rischio », basato sugli scostamenti delle risposte (valori monetari) di un soggetto rispetto ai valori di riferimento dati dalle speranze matematiche. Tale indice è stato costruito in modo da assumere valori standardizzati fra -1 e 1 ; in particolare, un valore negativo dell'indice indurrà a considerare il relativo soggetto come « favorevole al rischio », o avente un temperamento da giocatore, rispetto al comportamento che assumerebbe colui che pone l'equivalenza fra due somme monetarie, aventi diverse probabilità, solo se le loro speranze matematiche sono uguali. Viceversa, un valore positivo dell'indice farà ritenere il soggetto « avverso al rischio », o comunque più prudente di colui che sceglie solo sulla base delle speranze matematiche.

Per mezzo di questo indice il Gennaro

è in grado di rilevare alcune uniformità di comportamento fra gli imprenditori e i dirigenti che hanno collaborato alla ricerca, la più importante delle quali è l'avversione al rischio, rilevata da tutte le interviste, quando nell'alternativa proposta una scelta possa condurre, con probabilità 0,5, ad una perdita. L'autore ha inoltre la possibilità di graduare, secondo la minore o maggiore avversione al rischio, i 92 soggetti considerati dal punto di vista di diversi caratteri. Ad esempio, risulta che i giovani (fino a 35 anni) sono più avversi al rischio dei dirigenti di mezza età (35-50 anni); chi ha seguito studi umanistici è più avverso al rischio dei « senza titolo » e degli ingegneri e periti industriali; i dirigenti-azionisti sono più propensi a rischiare dei semplici professionisti.

Sulla base delle curve di utilità costruite, l'autore si è preoccupato di esaminare quali effetti potrebbero avere determinate misure di politica economica, tendenti a facilitare e quindi incrementare gli investimenti, e quali effetti invece avrebbe sugli investimenti una « congiuntura sfavorevole ». I risultati della simulazione sono riportati nel quinto capitolo; anche se può essere discutibile una loro generalizzazione all'intero mondo imprenditoriale italiano, essi si presentano di indubbio interesse, e va a merito dell'autore l'aver quantificato le reazioni in un certo senso emotive dei centri decisionali, reazioni delle quali non si può non tenere conto, e che poco servirebbe considerare solo in un ambito psicologico qualitativo.

La ricerca della quale si è riferito ha impegnato per molti mesi l'intero Istituto di Statistica della Facoltà di Scienze politiche dell'Università di Pavia, e si è avvalsa di intervistatori altamente qualificati e opportunamente addestrati. Alcuni problemi di impostazione particolarmente delicati sono stati risolti con l'ausilio di un comitato scientifico di consulenza formato dai professori Agostino de Vita, Siro Lombardini e Carlo Felice Manara.

Se un appunto si può fare all'autore, esso è più formale che sostanziale, e riguarda la stesura di molti argomenti, che appare un po' troppo affrettata, e richiede

a volte una eccessiva collaborazione da parte del lettore per una completa comprensione del testo.

B. V. FROSINI

Milano, Università Cattolica.

MANDEL E., *La formazione del pensiero economico di Karl Marx. Dal 1843 alla redazione del Capitale*, trad. it. A. Salsano, Laterza, Bari 1973, 4^a ed. (1^a ed. 1969). Un volume di pp. 247.

Questo libro spiega l'origine e la maturazione dei principali strumenti analitici di Marx attraverso la sua critica ed il suo utilizzo dell'economia politica classica di Smith, Ricardo, Stuart Mill, McCulloch, Say e Boisguillebert. Come dice il sottotitolo, le fonti cui l'autore attinge sono: *The Economic and Philosophical Manuscripts* (1845), *The Poverty of Philosophy* (1844), *The German Ideology* (1847), *Grundrisse* (1857-1858).

Dobbiamo subito dire che, nonostante il libro costituisca una utile aggiunta alla letteratura su Marx, è organizzato in modo disordinato ed il suo obiettivo professo, cioè la formazione del pensiero economico di Marx, viene spesso sacrificato e lascia troppo spazio a temi secondari, come la tesi della continuazione del concetto di alienazione e l'analisi del modo concreto di produzione in paesi dell'Est, che evidentemente costituiscono scopi non espliciti del libro.

È un peccato che l'autore non abbia meglio isolato quelli che in fondo dovrebbero essere i temi principali ed abbia invece disperso le sue energie trattandone molti, insufficientemente collegati tra di loro.

Il libro, su parecchi punti del quale del resto non si troveranno d'accordo gli stessi critici favorevoli a Marx, per esempio per la discussione ed uso molto polemico che l'autore fa del concetto marxiano di alienazione nel contesto dell'URSS e dei paesi est-europei, nonché per il modo in cui