

dizio o la percezione su tale oggetto; inoltre la percezione del mondo fisico è influenzata dalle informazioni che ci provengono dalle varie fonti sociali, al punto da crearsi un conflitto laddove sorga discordanza tra le due principali fonti di informazione del mondo fisico, quella sensitiva e quella appunto sociale, senza la possibilità spesso di potere predirne come ridurre tale conflitto.

Si tratta di un settore di studi tuttora aperto che, secondo l'autore, dovrebbe trovare la propria direzione verso una « stretta integrazione della maggior parte dei problemi della percezione sociale con i concetti e i ritrovati della teoria della conoscenza ».

Segue poi, a cura di Peter Robinson e Michael Argyle, pure della Oxford University, un capitolo su « motivazione e conflitto » nel quale si prendono in considerazione tre tipi di misurazione dei bisogni umani: tests proiettivi, situazioni sperimentali, questionari.

Un capitolo è dedicato al problema della comunicazione (A. N. Oppenheim, London School of Economics), che è considerata alla luce di tre esperimenti di cui uno ha come oggetto l'esame dell'efficienza dell'essere umano come agente trasmittente, un altro il contenuto del messaggio, il terzo che cosa succede quando la comunicazione è ricevuta.

Altri capitoli sono dedicati al problema dei piccoli gruppi sociali (Thelma Veness, Birkbeck College), all'intervista (D. R. Price-Williams, London School of Economics), alle classi sociali (Gustav Jahoda, University of Glasgow), alle *small-scale social surveys* (J. F. Morris, University of Manchester), tutti impostati come gli altri su esperimenti.

S. STELLA

Milano, Università Cattolica.

MEANS G. C., *Pricing Power and the Public Interest*, Harper and Brothers, New York 1962. Un volume di pp. 359.

Nell'estate del 1958 i principali produttori di acciaio statunitensi (U.S. Steel, Bethlehem, ecc) alzarono i prezzi dei propri prodotti al fine di restaurare quel margine di profitto che, in caso contrario, sarebbe rimasto intaccato dagli aumenti richiesti (e ottenuti) in quel periodo dai sindacati (United Steelworkers of America).

Il senatore Kefauver aveva tentato con tutti i mezzi di comporre la vertenza fra i datori di lavoro e i sindacati in modo tale da evitare rialzi di prezzo. Vi era stato anche un ricorso al Presidente degli Stati Uniti il quale, peraltro, si era rifiutato di prendere ufficialmente una posizione. Ma ogni sforzo fu inutile e durante il mese di luglio 1958 le prime imprese cominciarono a ritoccare i prezzi e, gradatamente, tutti i produttori di acciaio alzarono i propri prezzi.

Gli energici appelli del senatore Kefauver erano motivati sia dallo spettro dell'inflazione (si tenga presente il ruolo chiave dell'acciaio nella produzione industriale odierna) sia da una più generale tendenza, da parte dello stesso Kefauver, a tenere sotto controllo l'amministrazione dei prezzi dell'acciaio in virtù della propria posizione di *Chairman* del *Subcommittee on Antitrust and Monopoly* del Senato. « Subcommittee » che stava conducendo, proprio in quell'epoca, fondamentali indagini sui prezzi amministrati nel settore dell'acciaio e in quello delle automobili.

La vertenza si riprodusse in modo ancora più drammatico nella primavera del 1962 in occasione del rinnovo del contratto collettivo di lavoro. E in quest'ultima occasione essa prese un colore più decisamente politico, dato che il nuovo Presidente democratico J. F. Kennedy assunse una più decisa posizione che,

peraltro, non servì ad evitare nuovi aumenti nei prezzi.

Tuttavia, questo secondo atto di quello che (un po' enfaticamente) viene definito come « il dramma dei prezzi dell'acciaio », non è presente nel volume di G. C. Means di cui offriamo questa recensione. L'opera del Means (evidentemente data alle stampe ai primi del 1962) prende infatti spunto dalla sola vertenza dell'estate 1958 e si basa su materiale statistico riguardante l'amministrazione dei prezzi dell'acciaio e il livello generale dei prezzi nel periodo 1957-1958.

Ma quale è l'obiettivo ultimo dello studio del Means? Non certamente quello di mettere in luce la semplice meccanica della determinazione dei prezzi amministrati presso le grandi imprese oligopolistiche produttrici di acciaio. Né quello di studiarne le sole implicazioni in tema di inflazione (*administrative inflation*). A questi problemi, che costituiscono il prologo e la base fattuale dell'analisi successiva, l'A. dedica la prima parte della sua opera (che copre il 50 % dell'intero volume).

Le successive tre parti (*Approaches to Legitimacy, The Logic of Administrative Competition, The Logic of Collective Enterprise*) sono destinate ad esporre il pensiero e le proposte dell'autore su quello che costituisce il problema centrale dell'intero studio: cioè il problema di considerare « legittimi » solo quei prezzi (e, più in generale, solo quelle decisioni di impresa) che favoriscono il raggiungimento di certi obiettivi di interesse pubblico e di ricorrere quindi a certi fondamentali correttivi diretti ad evitare che la *administrative competition* fra i gruppi oligopolistici porti alla determinazione di prezzi (o di comportamenti) « illegittimi », cioè incompatibili con gli obiettivi suddetti.

La caratteristica (e il limite) dell'ana-

lisi del Means sta nel fatto che egli identifica gli obiettivi di interesse pubblico con la semplice restaurazione di alcuni effetti tipici di un regime concorrenziale. Effetti che egli enumera come segue: a) prezzi in ragionevole relazione con i costi (cioè margine di profitto pari al costo del capitale medio investito, senza eccedenze di sovraprofitto), b) remunerazione del lavoro e del capitale ragionevolmente correlata ai contributi rispettivamente forniti alla produzione; c) ottimo uso delle risorse, nel senso che queste siano usate in quantità e combinazioni tali da comportare il minor costo possibile; d) progresso tecnico manifestantesi in riduzione di costi, miglioramento di prodotti, introduzione di prodotti nuovi. A questi quattro obiettivi ne viene aggiunto un quinto consistente nel fatto che la Direzione delle imprese maggiori deve assumere un ruolo di mediatrice nel conflitto di interessi che nasce fra investitori, lavoratori, fornitori e clienti (pp. 287-288).

Il Means ritiene che il perseguimento di tali obiettivi possa essere attuato senza combattere le grandi imprese, bensì incanalando nella direzione giusta, mediante opportuni incentivi, la gestione delle più importanti e basilari fra esse (*collective enterprises*). I *managers* di queste imprese, solitamente caratterizzate dalla nota separazione fra proprietà del capitale (azionariato) e potere decisorio (dirigenti), dovrebbero, in altri termini, ricevere retribuzioni non già fisse o ancorato al livello del profitto realizzato, bensì in parte fisse e in parte funzione della *economic performance* dell'impresa, misurata in termini di raggiungimento degli obiettivi sopra descritti. D'altro lato, una apposita imposta provvederebbe a falciare i profitti superiori al livello « normale » convenuto e dichiarato al fisco, rendendo conveniente, nello stesso interesse degli

azionisti, l'osservanza da parte dei *managers* dei limiti di prezzo sufficienti per un margine di profitto normale.

La tesi sottostante le proposte dell'A. è, evidentemente, che la libera iniziativa porta a maturazione alcune imprese dotate di potere economico e di dimensioni tali da rendere necessaria, nell'interesse collettivo, una fissazione di fini e di modalità di gestione particolari, da rispettarsi nell'esercizio del potere stesso. Per quanto concerne queste imprese (individuabili proceduralmente e da iscriversi in una categoria particolare legalmente definita) si tratterebbe quindi di accettare un concetto di funzionalizzazione del *modo di operare* dell'impresa. Del modo, cioè, di realizzare quelle produzioni che vengono richieste dal mercato secondo la libera evoluzione dei gusti e dei redditi della collettività.

Il Means propone, ovviamente, questi correttivi riferendosi innanzi tutto al caso dell'acciaio, ma non manca di sottolineare (nell'ultimo capitolo) la possibilità di estenderli ad altri settori della economia, dopo un periodo di necessaria sperimentazione.

Si badi tuttavia che la posizione assunta dall'A. in questa sua opera non esprime affatto un ripudio della grande impresa e del *managerial capitalism* a favore di una funzionalizzazione completa (anche nella scelta dei prodotti) dell'impresa; fatto, questo, che implicherebbe una collettivizzazione in senso marxista di quelle fonti di produzione. Il Means è ben fermo sulla posizione di chi crede in un pluralismo economico e tenta quindi di fare convivere il potere delle grandi imprese con l'ordine economico che lo Stato intende darsi democraticamente. Non solo ma, come abbiamo osservato, l'ordine economico da perseguire si identifica con l'ordine che deriverebbe dal normale funzionamento di un libero mercato concorrenziale, con

la sola variante di una classe dirigente mediatrice di opposti interessi più che paladina degli interessi degli azionisti.

In questa fase di crisi del capitalismo e mentre non mancano autori che vanno alla ricerca di punti di contatto fra *managerial socialism* e *managerial capitalism*, il libro di Means si presenta dunque come una stimolante presa di posizione di un sostenitore della libera economia di mercato e della grande impresa. Ben lungi dal concepire un inserimento di questa nel quadro di una programmazione centralizzata, egli ne propugna una riforma diretta a far sì che, nel produrre ciò che il mercato richiede e ciò che i suoi amministratori ritengono di dover produrre, essa rispetti certi standards di prestazione diretti ad evitare sovraprofitto di monopolio, inefficienze interne, impedimenti allo sviluppo tecnologico, nonché sperequazioni nella remunerazione dei fattori produttivi e nella difesa degli interessi dei soggetti economici coinvolti nel processo produttivo stesso.

S. STERPI

*Milano, Università Cattolica.*

MILLER R. I., *Hammar skjöld e le crisi internazionali*, Edizioni di Comunità, Milano 1962. Un volume di pp. 419.

Il libro di Richard Miller tratta naturalmente di Hammar skjöld, ma tratta anche moltissimo delle crisi internazionali succedutesi dal '54 al '61.

Questo costituisce un primo fondamentale pregio del volume per due ragioni: perché gli avvenimenti si succedono ai nostri giorni con tale rapidità e concatenazione che una disamina troppo incentrata sulla personalità di Hammar skjöld avrebbe finito col non essere pienamente apprezzata senza l'accompagnamento di