

porre in luce la mancanza di valore assoluto per tali previsioni, il carattere necessariamente relativo di prognosi sviluppate sulla base di connessioni causali verificate nel passato e di valutazioni derivanti a loro volta da supposizioni, ossia il continuo invito al lettore a dare una interpretazione ragionata ai risultati della ricerca. Ne è testimonianza la dettagliata illustrazione della tecnica seguita nell'elaborazione, il frequente richiamo al pensiero del Lutz e dello Schneider, e ciò costituisce un secondo indubbio motivo di interesse per questo lavoro.

G. GALIZZI

*Piacenza, Università Cattolica.*

SWANN D. - McLACHLAN D. L., *Concentration or Competition: A European Dilemma? An Essay on Anti-trust and the Quest for a 'European' Size of Company in the Common Market*, European Series, n. 1, Chatam House and P.E.P., London 1967. Un volume di pp. 59.

La letteratura sul problema della concentrazione nel mercato comune rapidamente accumulatasi in questi ultimi tempi viene arricchita da questo succoso e pregevole saggio, parte del libro *Competition Policy in the European Community*.

La trattazione inizia illustrando i termini « materiali » del problema: dopo aver presentato le ragioni per cui nella C.E.E. la dimensione aziendale è minore di quella delle corrispondenti imprese statunitensi, si forniscono dati sul fatturato delle maggiori imprese europee ed americane e sulla dimensione degli impianti in termine di manodopera impiegata (pp. 9-12) che mettono in chiara luce tale contrasto. La necessità di una maggiore di-

mensione delle imprese europee, oltre che da considerazioni tecniche, viene sostenuta anche dalle economie realizzabili con l'impiego della distribuzione di massa e, soprattutto, dalla possibilità di raggiungere la « soglia » dimensionale minima al disotto della quale gli investimenti in programmi di ricerca non sono possibili. Da quest'ultimo aspetto lo squilibrio rispetto agli Stati Uniti è anche qualitativo. In tale paese, infatti, la proporzione fra ricerca applicata (dall'incidenza diretta sulle imprese interessate) e la ricerca pura è — rispetto ai paesi della C.E.E., e della Francia in particolare — decisamente in favore della prima. Lo svantaggio è riflesso nel saldo della bilancia dei pagamenti « tecnologici » (somme pagate e riscosse per licenze di brevetto e di *know-how*), nettamente in attivo per gli Stati Uniti ed in passivo per i paesi dell'Europa occidentale.

Sulla base di queste premesse gli autori forniscono alcuni esempi in cui, nei paesi della C.E.E., la « dimensione minima ottima » (*minimum optimum scale*) dal punto di vista tecnico e della ricerca non è ancora stata raggiunta. Questo è senza dubbio uno dei contributi più importanti dell'opera, perché pone il dibattito in termini di casi concreti, il solo valido, a mio giudizio, per un argomento complesso e ambivalente qual è la concentrazione industriale. Le istanze per una maggiore dimensione — aggiungono gli autori — possono però essere spinte troppo lontano, e sintetizzano gli svantaggi della grande dimensione. La struttura attuale dell'industria europea induce tuttavia a non dare troppo peso a questo secondo aspetto, per cui la presunzione favorevole nei riguardi di una maggiore dimensione rimane valida.

Nei capitoli successivi si espongono i mezzi per favorire l'aumento della dimensione aziendale, con particolare riferimento alla politica della Commissione

della C.E.E. nei riguardi degli accordi di specializzazione e di ricerca in comune fra piccole e medie imprese e dell'eliminazione delle distorsioni fiscali e legislative. Secondo gli autori la soppressione di questi ostacoli obiettivi non è sufficiente per ottenere il grado di concentrazione desiderato. Poiché ad esso si oppongono fattori psicologici, è necessario che la Commissione, sull'esempio del quinto piano francese, assuma un atteggiamento più attivo nell'incoraggiare certe fusioni.

La promozione di maggiori dimensioni aziendali non può disgiungersi da una politica antimonopolistica che controlli tale trasformazione e reprima gli abusi di posizione dominante. Gli autori illustrano allora gli strumenti per il controllo delle concentrazioni nella C.E.C.A. e nella C.E.E. ed auspicano che, in occasione dell'unificazione dei Trattati conseguente alla fusione delle Comunità europee, vengano introdotte anche nella C.E.E. disposizioni adeguate. Sull'esempio dell'esperienza inglese, si dovrebbero fornire alla Commissione ampi poteri discrezionali, in modo da rendere possibile l'effettuazione di un bilancio fra gli svantaggi della riduzione della concorrenza che la concentrazione trae con sé ed i vantaggi della grande dimensione.

L'appunto che si può fare a quest'ultima parte dell'opera è che si è completamente ignorata la controversia sulla possibilità di applicare l'art. 85 del Trattato di Roma alle concentrazioni. Il problema, di competenza del giurista, non doveva certo essere approfondito in un saggio di carattere economico; tuttavia, da come la trattazione è stata impostata, era indispensabile farne almeno un cenno.

La conclusione generale degli autori è che il dilemma: concentrazione o concorrenza, per ora non si pone, perché l'industria europea è in generale troppo sottoconcentrata per far sorgere timori circa la possibilità di mantenere un grado suf-

ficiente di concorrenza nel mercato comune. Sarebbe quindi erroneo adottare una politica contraria alle fusioni perché da esse potrebbero scaturire difficili problemi di controllo di strutture oligopolistiche; bisognerà invece trovare tecniche di controllo che sostituiscano la « mano invisibile » della concorrenza.

Il contributo dell'opera recensita alla discussione dei problemi della concentrazione nel mercato comune è senz'altro positivo, non solo per il già notato sforzo di togliere il discorso dal campo delle generalità, ma anche perché vi è un tentativo di separare l'aspetto economico da quello politico. Mi sembra particolarmente utile stabilire i limiti oltre i quali ragioni puramente economiche non giustificano una concentrazione, perché tali limiti possono essere superati in base a considerazioni di carattere politico. Le istanze di alcuni paesi della C.E.E., particolarmente ansiosi di salvaguardare la loro indipendenza economica nei riguardi degli U.S.A., non sono certo prive di fondamento né da sottovalutare; ma a questo punto l'economista, in quanto tale, non ha più nulla da dire.

A. REATI

*Loughborough, University of Technology.*

VACCÀ S., *Il progresso tecnico-organizzativo nel settore marittimo-portuale*, Giappichelli, Torino 1967. Un volume di pp. 193.

Il volume di S. Vaccà affronta da un punto di vista originale e interessante il problema dello sviluppo del progresso tecnico-organizzativo nell'attività portuale. Il suo scopo infatti è quello di analizzare i fattori tecnico-organizzativi ed istituzionali che consentano ai porti italiani di portarsi ad un livello di efficienza com-