

slancio della corrente storicista, rese sostanzialmente insufficiente e incerta la sua linea di condotta politica, ma è certo che essa rappresentò, in quegli anni cruciali, la prima posizione veramente « moderna » di fronte ai problemi dello sviluppo.

Forse ai tanti, complessi, contraddittori elementi che influirono negativamente sull'avvio del processo di industrializzazione del sistema economico italiano si può aggiungere anche l'incapacità degli economisti « ufficiali » della metà del secolo XIX a concepire storicamente l'evoluzione del pensiero economico dell'epoca, il loro rifiuto aprioristico di ogni dottrina che non corrispondesse a quegli schemi utilitaristici che la loro formazione culturale faceva erroneamente coincidere con la « vera » scienza economica.

F. DUCHINI

Milano, Università Cattolica.

COHEN K. J. - CYERT R.M., *Theory of the Firm: Resource Allocation in a Market Economy*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs (N.J.) 1965. Un volume di pp. 406.

Si tratta di un libro di testo scaturito dalle lezioni di economia dell'impresa che gli autori stanno tenendo da vari anni presso il Carnegie Institute of Technology. In esso, stando alle dichiarate intenzioni degli autori, l'enfasi principale dovrebbe risiedere nel processo decisionario dell'impresa, in varie condizioni di mercato, e nell'influenza che tale processo decisionario può avere sulla allocazione delle risorse. Diciamo subito che quest'ultimo punto non sembra tuttavia particolarmente sviluppato rispetto a ciò che avviene normalmente in trattati di questo tipo. L'aspetto che rende il volume particolarmente interessante è costituito piut-

tosto dal fatto che gli autori, docenti di economia e organizzazione industriale in un istituto quale il C.I.T., hanno una formazione culturale sensibilmente diversa da quella comune fra la maggior parte degli economisti, e specie il Cyert è uno degli esponenti più in vista della attuale corrente di revisione della teoria dell'impresa basata sullo studio del comportamento delle organizzazioni. È questa la caratteristica che attira l'attenzione del lettore e che distingue il volume dalla massa dei testi disponibili in materia.

Da questo punto di vista bisogna riconoscere che l'opera risulta egregiamente riuscita. Essa si compone di tre parti. Le prime due (*Business Firms, Decision Making and Economic Models* e *Market Structures and the Theory of the Firm*) costituiscono una eccellente trattazione, di stretta osservanza neoclassica, della teoria del prezzo nelle varie situazioni di mercato, mentre la terza (*New Approaches to the Theory of the Firm*) costituisce, per un totale del ventitre per cento dell'intero volume, un approfondimento dei modelli « ortodossi » realizzato mediante l'abbandono di alcune delle ipotesi-base sulle quali essi riposano. Più precisamente, in questa terza parte vengono abbandonate le due ipotesi di comportamento *razionale* in un mondo *certo* (cap. XV) nonché le due ipotesi della massimizzazione del profitto come unico fine dell'impresa e della neutralità dell'organizzazione nel determinare l'obiettivo ultimo (o l'insieme degli obiettivi) dell'impresa stessa (capp. XVI e XVII). L'analisi è molto esauriente ed abbraccia tutti i più recenti sviluppi della teoria dell'impresa in questa direzione, ivi compresi i noti modelli di Baumol, di O. Williamson e degli stessi Cyert e March. Un ultimo capitolo, infine, è consacrato ad una concisa indicazione di certe direttive di politica economica che l'insieme dei modelli di decisione studiati nelle

precedenti pagine fa ritenere particolarmente appropriate.

Sarebbe forse esagerato dire che l'integrazione fra questa terza parte e le precedenti due è perfetta. Essa rimane ancora un ramo in parte staccato dal tutto, specie a causa del fatto che l'importanza sul piano conoscitivo di questi ulteriori approfondimenti dei modelli tradizionali è lasciata sovente in ombra. Bisogna però dare atto agli autori del fatto che si tratta del primo tentativo di travasamento dei vari contributi scaturiti dall'attuale corrente di revisione della teoria dell'impresa in una trattazione sistematica. E, in questa prospettiva, certe felici scelte di base nella distribuzione della materia, quali quelle qui accennate, costituiscono già un fatto decisamente positivo.

S. STERPI

*Milano, Università Cattolica.*

D'ALESSANDRO L., *Imprese di pubblica utilità*, Trattato Italiano di Economia, vol. XV, Utet, Torino 1967. Un volume di pp. 513.

L'origine della discussione degli aspetti economici delle imprese di pubblica utilità, come noto, si fa risalire al famoso saggio scritto dal Dupuit alla fine del secolo scorso; ciò nonostante il soggetto rimane sempre di attualità e le soluzioni adottate nei suoi confronti dai vari ordinamenti nazionali, sempre interessanti. La ragione è semplice: questa è la tipica area che pur appartenendo per motivi tecnici al settore privato (i beni ed i servizi da essa prodotti formano l'oggetto di una domanda privatamente espressa dai singoli consumatori), ragioni di pubblico interesse e di efficiente impiego delle risorse invitano a sottoporre a pubblico controllo. E siccome le nozioni di « pubblico in-

teresse » e di « efficienza » sottintendono — ovviamente la prima, forse in maniera non altrettanto ovvia ma non per questo meno vera, la seconda — giudizi di valore, giudizi pertanto che possono non collimare (e di fatto non collimano il più delle volte) nei diversi contesti nazionali e periodi storici, l'interesse alle soluzioni di volta in volta adottate resta sempre sveglio.

Le soluzioni, generalissimamente parlando, possono essere catalogate in due gruppi: il ricorso all'impresa pubblica (nazionalizzazione e più di frequente socializzazione praticata a livelli di governo inferiore) e la regolamentazione dei prezzi e delle condizioni di offerta delle imprese che rimangono di proprietà privata. Alla prima soluzione si ricorre sempre più frequentemente in Europa occidentale; la seconda è invece propria degli Stati Uniti d'America ove i settori cui si applica qualche forma di controllo diretto sono ormai numerosi e rivestono importanza strategica. Quivi si è andata sviluppando una vera e propria disciplina delle imprese di pubblica utilità concernente i vari aspetti di questa figura del moderno capitalismo: da quelli economici (politiche tariffarie e degli investimenti e loro riflessi sul benessere del consumatore) a quelli più strettamente aziendalistici, da taluni aspetti tecnici peculiari della maggior parte di tali imprese agli aspetti giuridici.

Il volume che presentiamo espone appunto in termini attuali tale « disciplina » rifacendosi, nella frequente esemplificazione, soprattutto all'esperienza americana. Esso è diviso in due parti: nella prima si definiscono le imprese di pubblica utilità e si trattano i problemi economici e tecnici ad esse peculiari; nella seconda si espone criticamente la regolamentazione cui tali imprese sono soggette negli U.S.A. nonché i provvedimenti rivolti anche ad altri settori dell'econo-