

espressione nella pianificazione. Si può anzi dire che il regionalismo funzionale sia stato originato dai rapporti fra il corpo prefettizio ed il commissariato del piano, e dalla presa di coscienza dell'esigenza di un'azione di riassetto e di riequilibrio del territorio. Il regionalismo è nato così da una concezione tecnico-burocratica, ed ha subito un'evoluzione all'interno del processo di pianificazione, assumendovi un ruolo via via più incisivo e determinante per l'articolazione a livello regionale del piano nazionale. Agli organismi regionali competono ormai funzioni di elaborazione degli schemi di pianificazione e di verifica delle attribuzioni ai diversi ambiti regionali, funzioni di coordinamento dei servizi pubblici di interesse regionale; di alleggerimento, per taluni settori, dell'attività degli organi centrali. L'attribuzione di quest'ultima funzione ha richiesto il superamento della prevenzione esistente a livello centrale sulla capacità di svolgere in modo obiettivo le stesse funzioni a livello locale. Ciò è stato possibile per le maggiori possibilità di controllo sugli organismi regionali, formati sotto la guida del governo centrale e quindi meno suscettibili di sottostare alle pressioni esercitate a livello locale.

In realtà la partecipazione in una certa misura esiste, ed anzi l'apparato consultivo si è andato estendendo: ma essa avviene in via indiretta e pertanto con responsabilità alla comunità e con una possibilità di controllo da parte di questa ancora inferiori rispetto a quelle di cui si dispone nel sistema parlamentare ed elettivo.

L'estendersi delle forme di partecipazione può essere interpretato come il segno di una evoluzione verso forme più aperte? Se la risposta dovesse essere affermativa si avrebbe il conseguimento di obiettivi perseguiti sul piano ideologico attraverso dei canali tecnocratici. Tut-

tavia la predilezione per le soluzioni tecnocratiche dell'attuale regime francese, il timore che la partecipazione, ritenuta non solo sinonimo di democratizzazione, ma anche di politicizzazione, porti a diminuire la freddezza operativa del pianificatore che agisce in base a schemi razionali e non emotivi o condizionati da istanze particolaristiche, rendono difficile prevedere un'evoluzione in tal senso.

La problematica del regionalismo francese può fornire numerosi spunti di riflessioni sulla nostra situazione. Il testo, che fornisce un'analisi delle strutture operanti a livello regionale nella loro evoluzione, presenta pertanto un indubbio interesse, pur con taluni limiti di contenuto. Interessante, fra l'altro, la comparazione fatta dal Palazzoli sui rapporti fra regioni e partiti in Francia ed in Italia. Il testo comprende una parte bibliografica con una completa e vastissima indicazione di testi sulla politica di riassetto territoriale.

A. VILLANI

Milano, Università Cattolica.

AUTORI VARI, *Profits in the Modern Economy* (a cura di H. W. Stevenson e J. R. Nelson), University of Minnesota Press, Minneapolis 1967. Un volume di pp. 200.

Il volume, che reca come sottotitolo: *Selected Papers from a Conference on Understanding Profits*, non tradisce le aspettative e offre al lettore quattordici saggi aventi come scopo l'approfondimento e la migliore comprensione di vecchi e nuovi problemi concernenti il profitto. Tuttavia va tenuto presente che i saggi sono stati selezionati fra quelli presentati ad un Convegno tenutosi presso l'Università del Minnesota nell'aprile 1964 e per-

tanto non si può dire che, anche i più scientificamente impegnati fra essi, esprimano posizioni particolarmente aggiornate della dottrina.

Dei quattordici testi su accennati, possiamo dire che i sei che costituiscono, unitamente ai relativi commenti, la prima, la seconda e la quarta parte (*The Problem and its Setting, Profits in the Economy, Profits and National Economic Policy*), rappresentino la visione macroeconomica del problema: ivi compreso il saggio *How High is Up?* presentato in veste di introduzione generale da Henry Ford II. Visione macroeconomica, tuttavia, in termini puramente statistico-descrittivi dato che l'attenzione principale degli autori è interamente assorbita da problemi quali: i possibili criteri di misurazione del profitto (percentuale da calcolarsi sul valore delle vendite, sull'investimento globale o sul capitale netto delle imprese?), le caratteristiche delle varie serie statistiche prodotte sull'argomento da istituzioni americane pubbliche e private, l'influenza del vario trattamento fiscale degli ammortamenti sul volume di investimento e di profitto, la dinamica del tasso di profitto come percentuale del prodotto nazionale lordo negli anni del dopoguerra e le aspettative per gli anni sessanta e seguenti (vedi pp. 5-58 e 182-193). Il carattere di questi saggi è purtroppo molto discorsivo e la stessa documentazione statistica che qua e là affiora non è tale da offrire agganci particolarmente illuminanti.

Più impegnati sul piano teorico risultano invece i saggi compresi nella seconda parte (*Profits in the Firm*) che pur non contenendo, oggi come oggi, spunti particolarmente originali (uno di essi: *A Cash-Flow Concept of Profit* di Bodenhorn ha già visto la luce sul « Journal of Finance » del 1964 ed è ormai entrato a far parte di vari *Readings*) hanno pur sempre il merito di offrire una

disamina impegnata del concetto di profitto, in termini microeconomici, sotto diversi profili. Anzi, si può dire che questi saggi finiscono per avere, in una valutazione d'assieme, un peso decisamente preponderante sul piano qualitativo e portano così inevitabilmente a squilibrare verso il teorico e il microeconomico il carattere generale di cui risulta sostanzialmente permeato il volume. Squilibrio che non era forse nelle intenzioni dei curatori, ma che normalmente si verifica, in questa o quella direzione, nelle opere collettive non dominate da una ferrea direzione scientifica.

La parte dedicata al profitto nell'ottica dell'impresa si avvale soprattutto dei tre saggi: *An Economist's View of Profit Measurement* di M. J. Gordon, *An Accountant's View of Profit Measurement* di C. L. Nelson e *Profits from the Investor's Point of View* di P. Hunt, nei quali il tema centrale è costituito dalla necessità di definire quale grandezza possa essere considerata profitto o « reddito » dell'impresa, avendo come obbiettivo l'individuazione di una base quantitativa che sia utile sia per una razionale scelta fra consumo e risparmio, sia per un giudizio sulla prestazione tecnica dell'imprenditore.

Assunta come base di partenza la nota definizione di Hicks secondo la quale può essere considerato reddito di un individuo quel valore che questi può consumare durante un certo periodo (ad es.: una settimana) aspettandosi cionondimeno di ritrovarsi « as well off at the end of the week as he was at the beginning », M. J. Gordon suggerisce di convertire tale definizione nella seguente: « è reddito l'insieme dei beni e dei servizi che possono essere consumati avendo ciononostante, alla fine di un periodo, lo stesso capitale di cui si disponeva all'inizio del periodo stesso » (p. 65). Il nocciolo della questione sta dunque nel valutare questo

capitale e nell'includere nelle decisioni di consumare o risparmiare, nonché nei giudizi di valore sulla efficienza della attività imprenditoriale, non solo la differenza fra ricavi e costi monetari effettivamente manifestatisi nel periodo, ma anche le variazioni intervenute nel valore del capitale. Una soluzione potrebbe essere quella di misurare il profitto in termini di flussi netti di cassa verificatisi nel periodo più, o meno, la variazione intervenuta nel valore attuale dei flussi futuri previsti, dove il prezzo di mercato dello stock azionario potrebbe essere assunto come misura del suddetto valore attuale. Soluzione, questa, che ha nello studio già citato di Bodenhorn il suo più ampio sviluppo. Gordon critica tuttavia questo criterio affermando che se, da un lato, esso porta a stabilire grandezze per il profitto che non sono di valido ausilio nella decisione fra consumo e risparmio (decisione che non può essere drasticamente limitata da eventuali perdite figurative di capitale), dall'altro esso porta ad adottare un indice della prestazione imprenditoriale troppo inquinato da eventi esogeni riflessi nel valore dello stock di capitale e non imputabili all'imprenditore. Almeno per questo secondo fine Gordon suggerisce l'adozione di una misura più « contabile » del profitto, che escluda le variazioni intervenute nel valore del capitale ma che sia il più possibile depurata da costi e ricavi non reali convenzionalmente imputati al periodo in esame.

Sempre in questa prospettiva, C. L. Nelson assume una posizione ancora più estrema e, sottolineata l'insormontabile difficoltà di pervenire comunque ad un valore che esprima sinteticamente il vero profitto, suggerisce di abbandonare il campo e di ricorrere semplicemente ad un insieme di dati che abbiano il potere di illustrare l'andamento della produzione, delle vendite, degli investimenti, ecc.

Su di un piano diverso è invece svilup-

pato il saggio di P. Hunt il quale intende approfondire la differenza che intercorre fra il profitto come flusso netto di cassa percepito dalla impresa come persona giuridica (e che può eventualmente costituire un indice della prestazione tecnica, in astratto, dei dirigenti) e il profitto inteso come flusso netto di cassa percepito dagli azionisti. È evidente che fra queste due grandezze sta una certa politica di dividendo, una conseguente reazione della massa degli azionisti a tale politica e, pertanto, una determinata valutazione delle azioni che contiene, in definitiva, un implicito giudizio sull'operato dei dirigenti in termini di capacità, di questi ultimi, di soddisfare i fini specifici degli azionisti. Naturalmente, in questa posizione di Hunt è implicita una ben precisa teoria della valutazione e, precisamente, quella secondo cui il valore delle azioni è funzione non del profitto, bensì del dividendo e delle aspettative circa il suo tasso di crescita nel tempo.

Accanto ad altri saggi minori, spicca ancora, in questa parte, il contributo di J. F. Weston, *Sources and Costs of Obtaining Funds* dove l'autore, riprendendo ben noti dibattiti circa l'influenza sul costo del capitale e sul livello del profitto di strutture finanziarie variamente composte, ha modo di mostrare la propria profonda competenza in materia.

S. STERPI

Milano, Università Cattolica.

C.E.N.S.I.S., *L'istruzione come investimento*, Ed. C.E.N.S.I.S., Roma 1966.
Un volume di pp. 182.

Nel volume in oggetto viene ripubblicata una serie di dieci saggi sull'economia dell'istruzione; attraverso tali saggi,