

verifica, un controllo, un approfondimento di certe diagnosi e di certe affermazioni forse troppo drastiche in tema di sistemi tributari.

Vorremmo esprimere l'augurio, a questo proposito, in rapporto ad un'eventuale futura edizione dell'opera, che oltre ad una maggiore completezza e possibilità di comparazione, anche nella stesura delle singole monografie nazionali, sia possibile attuare, come già viene fatto per il lavoro del Laufenburger, un progressivo e continuo aggiornamento delle informazioni statistiche riportate, delle modifiche legislative che via via si verificano.

ANDREA VILLANI

*Milano, Università Cattolica.*

RUFFOLO G., *La grande impresa nella società moderna*, G. Einaudi, Torino 1967. Un volume di pp. 325.

Nessuno può certamente negare l'eccezionale rilievo che la cosiddetta « grande impresa » ha assunto in questi ultimi decenni nei sistemi economici mondiali. E altrettanto difficile è negare l'inadeguatezza delle attuali forme giuridiche a contenerla, dei meccanismi del mercato a imbrigliarne il potere e delle teorie economiche neoclassiche a predirne il comportamento. Nessuna meraviglia, quindi, che essa sia oggi studiata in ciascuna di queste prospettive e stimoli contributi di natura sia positiva, sia normativa.

Alcuni di questi contributi sono rigorosamente contenuti su di un aspetto specifico della suddetta problematica, altri spaziano sull'intero complesso dei problemi che possono essere recepiti osservando la realtà di tali grandi imprese e ambiscono a fornire materiali per la costruzione, volendo esprimerci negli stessi

termini usati dall'autore, di una « teoria generale dell'impresa » (p. 113). Il volume consta, per l'appunto, di una estesa e capziosa, per base dottrinale e *verve*, disamina dei problemi e dei relativi dibattiti a sfondo economico, giuridico, sociale e politico che la poliedrica natura della grande impresa consente di intravedere. Da quelli di natura più squisitamente economica (esistenza, o meno, di una dimensione ottima e di un limite allo sviluppo; politiche di prezzo; motivazioni dei dirigenti e dei proprietari condizionati dai tecnici e dall'organizzazione interna; ecc.) a quelli di natura giuridica (assenteismo della massa dei piccoli azionisti e gestione nelle mani di minoranze organizzate; impresa come contratto privato e impresa come istituzione autopertuantesi; ecc.). Da quelli di natura sociale (processo storico di formazione dei grandi complessi industriali; loro influenza sulle lotte del lavoro, sulla creazione della società dei consumi; ecc.) a quelli di natura più propriamente politica (impresa come centro di potere e come possibile ostacolo al perseguimento di certi fini di politica economica).

L'indugiare alla composizione di un siffatto quadro, per sua natura complesso e di difficile esecuzione senza la pecca di qualche ripetizione e farraginosità, ha tuttavia una propria giustificazione nel tema di fondo verso il quale l'autore fa tendere la propria indagine. Questo tema è costituito dalla necessità di far convivere il potere delle grandi imprese esercitato discrezionalmente da gruppi di dirigenti che si autoeleggono al di fuori di ogni « legittimazione » giuridica (assenteismo della proprietà del capitale) e sociale, con i fini che un governo democratico dello stato può trovarsi impegnato a perseguire tramite atti sporadici di politica economica o tramite provvedimenti organici di pianificazione. E, su questo piano, è innegabile che tutti i fat-

tori, economici, giuridici, organizzativi e socio-politici capaci di condizionare e di plasmare in un certo modo il comportamento della grande impresa debbano essere presi in considerazione.

« Una nuova costituzione per la grande impresa » e « la grande impresa e il piano » costituiscono dunque i due punti verso i quali converge tutta la precedente analisi e si può pertanto dire che il volume si colloca in una prospettiva politico-economica nella quale ci piace ricordare, fra gli altri, un paio di contributi relativamente recenti: quello, giuridico, del Mengoni (*Forme giuridiche dell'economia contemporanea in Italia*, in « *Justitia* », 1962), e quello del Means (*Pricing Power and the Public Interest*, New York 1962) in cui il noto economista propone la creazione di una categoria di imprese riconosciute come imprese di interesse pubblico e l'emanazione di un « Economic Performance Act » per controllarne l'efficienza e la politica di prezzo. L'autore che, in altra parte del volume, osserva con grande arguzia: « Il pensiero di Berle, dal 1932 ad oggi, traccia l'arco di una evoluzione che dalla denuncia del potere direttoriale giunge alla sua deificazione. Si può credere, con Berle, che questa evoluzione rifletta la metamorfosi capitalistica che ha trasformato la brutta Ruth nella bella Rachele. Ma si può anche avanzare il dubbio che, non potendo imporre all'impresa una legge, gli ex-teorici del New Deal abbiano preferito regalarle un'anima » (p. 97), avrebbe, anzi, potuto dare atto al Means di questo suo tentativo di dare un contenuto meno metafisico a quest'anima.

È tuttavia certo che l'autore non sarebbe potuto andare più in là di questo semplice riconoscimento, data la barriera ideologica che separa le due impostazioni. Nel Means l'obiettivo dell'« Economic Performance Act » si esaurirebbe nel tentativo di restaurare certi tipici effetti del-

la libera concorrenza attraverso l'operato di imprese tutt'altro che « atomistiche », nonché nell'assicurare una certa giustizia sociale mediante l'attribuzione ai dirigenti delle grandi imprese del ruolo di mediatori fra gli opposti interessi che trovano nell'impresa il proprio teatro di operazioni. Nell'opera che recensiamo il discorso sulla « funzionalizzazione » dell'impresa, in un sistema che vuole peraltro restare pluralistico, è condotto molto più avanti.

La « nuova costituzione » per la grande impresa dovrebbe consentire che i dirigenti venissero selezionati dalla stessa gerarchia dell'impresa ma, dato che la subordinazione dei lavoratori dovrebbe essere accettata solo se questi ultimi potessero recuperare, come cittadini, la direzione della vita economica del paese (espressa, ad es., da un *piano nazionale di sviluppo*), il potere dei dirigenti, espresso da un piano dell'impresa da essi redatto, dovrebbe essere contestato all'interno, mediante discussione del piano con i dipendenti, e all'esterno mediante confronto dello stesso piano con quello dello Stato destinato a fissare le *direttive essenziali dello sviluppo economico e sociale* (p. 300). Allo Stato sarebbe tuttavia riservata l'ultima parola, e il potere ingiuntivo in caso di controversia per incompatibilità fra i due piani (pp. 311-315), fino alla possibilità di revoca della nomina dei dirigenti (pp. 237-239).

Problematica rimane la scelta delle imprese da definirsi « grandi » nel senso più appropriato alle finalità del provvedimento di riconoscimento ufficiale cui bisognerebbe ricorrere. Bisogna però convenire con l'autore che il problema della identificazione è certamente meno arduo di quello di dover conferire un contenuto operativo e una solida base tecnica e organizzativa ai controlli contestuali sopra accennati (p. 243). È appunto su questo piano che il discorso andrebbe approfondito.

dito: e non si creda che sia questo un livello esclusivamente riservato ai tecnici. La precisazione del contenuto di certe espressioni di carattere generale (come quella riguardante il piano prioritario che dovrebbe fissare « linee essenziali » dello sviluppo) e la procedurizzazione delle azioni che si prevede di demandare a certi organi di controllo, hanno il potere di chiarire non solo la possibilità materiale di attuazione di un progetto ma anche la sua dimensione politica e, quindi, la sua maggiore o minore accettabilità in base a certi schemi ideologici di riferimento. Ma è questo un limite inevitabile in un'opera di carattere generale, come quella qui recensita, che si impone all'attenzione del lettore per l'attualità e la vastità dei temi toccati e per il suo carattere altamente stimolante.

S. STERPI

*Milano, Università Cattolica.*

SOUTHWORTH H. M. - JOHNSTON B. F., *Agricultural Development and Economic Growth*, Cornell University Press, Ithaca (New York) 1967. Un volume di pp. 608.

Raccogliere saggi su un tema quale quello presentato che uniscano al tempo stesso un sicuro valore scientifico ed una linea di direzione unitaria è un compito quasi irrealizzabile. Se i lavori si adattano perfettamente alla linea di pensiero proposta, molto spesso perdono di mordente e di efficacia (desiderosi solo di affiancarsi ad una direzione già prestabilita); se sono originali, stimolanti, trascurano volentieri e facilmente il quadro entro cui sono inseriti, dando luogo a ricerche interessanti in sé ma che non formano un tutto coordinato.

Il lavoro qui presentato non sfugge alla regola generale sopra enunciata ed è un esempio di eccellenti saggi su un unico argomento che tuttavia non sempre riescono a coordinarsi fra di loro un po' per le differenti situazioni descritte, un po' per i diversi angoli di visuale adottati e molto per non potersi basare su una teoria sicura dello sviluppo economico ed agricolo. Nonostante questo difetto inevitabile il volume è molto interessante, i singoli studi non trascurano di presentare i contributi più moderni e la bibliografia più aggiornata ed anche da una lettura affrettata si imparano molte cose utili. Naturalmente rimane anche da farsi la teorizzazione dei rapporti fra settore agricolo ed altre attività nel corso del processo di sviluppo economico ma questo non deve stupire ed è già importante che un tentativo di chiarificazione di detti rapporti sia presentato nel volume.

L'articolo introduttivo e conduttore del volume è quello di J. W. Mellor (*Verso una teoria dello sviluppo agricolo*) in cui più che uno sforzo di sintesi si tenta di dare una visione generale di tutti i modelli di sviluppo interessanti il settore agricolo ed in particolare la teoria degli stadi ed i modelli matematici semplificati (soprattutto i modelli di Jorgenson e di Ranis-Fei). Secondo l'A., le teorie più conosciute dello sviluppo economico non mettono in giusta luce la funzione del settore agricolo e soprattutto non considerano la dinamica dei flussi intersettoriali, sia fisici sia monetari, come uno degli aspetti più importanti nel processo di espansione.

A questo saggio fa riscontro, per quanto riguarda l'aspetto sociologico, l'articolo di J. M. Brewster sulle strutture sociali di tipo tradizionale come ostacoli allo sviluppo. L'autore mette in luce come tali strutture generino solo una tecnologia primitiva e facciano sorgere comporta-