

difiche apportate « è da dubitare che la loro introduzione rappresenti veramente il mezzo più adeguato per assicurare la consistenza patrimoniale della partecipazione degli azionisti » (p. 247). Il prof. G. E. Colombo, pur manifestando il suo apprezzamento per le nuove disposizioni in tema di conto profitti e perdite, che sanzionano la validità di una interpretazione da tempo sostenuta dall'A. e poi recepita dalla giurisprudenza, e che ci avvicina alle più recenti legislazioni straniere nonché alla proposta modificata di quarta direttiva della Commissione delle Comunità Europee, non ha taciuto alcune perplessità su singoli problemi: ad esempio, la mancata revisione dello schema di « stato patrimoniale ». Si ritiene però che una attenta interpretazione della nuova normativa in tema di relazione degli amministratori possa supplire a molte delle carenze lamentate.

Ai riflessi « tecnici » della riforma hanno dedicato le loro relazioni il prof. T. Zerbi, del quale sono noti gli studi e il concreto impegno in tema di struttura obbligatoria dei bilanci, che ha espresso il favorevole giudizio della dottrina ragioneristica sul nuovo schema di conto economico, pur formulando alcuni appunti critici, verosimilmente superabili in sede di interpretazione sistematica, e il prof. G. Pivato che ha esaminato le ripercussioni sul mercato mobiliare dei nuovi strumenti finanziari, manifestando qualche perplessità sulla propensione delle società ad emettere azioni di risparmio. Il prof. R. Poli ha precisato la diversa natura della « revisione contabile » e della « certificazione dei bilanci », analizzando poi i requisiti di indipendenza, idoneità tecnica e responsabilità professionale che devono essere posti a base dell'attività di certificazione. Egli si è anche soffermato sulla necessità della statuizione dei « principi contabili » (i *generally accepted accounting principles* della prassi contabile statunitense e britannica), problema che per vero risulta troppo spesso incomprensibilmente trascurato, anche se dubbi potranno venire espressi, soprattutto in sede giuridica, sulle modalità della loro for-

mulazione quali proposte dall'A.

Nella relazione conclusiva il prof. M. Romano si è occupato dei problemi penalistici, rilevando come « le norme incriminatrici della legge, in sostanza, contribuiscono a demolire ulteriormente la razionalità del sistema penale societario, con l'inevitabile corollario di una riduzione al minimo delle sue *chances* di efficienza in ordine ad una saggia politica di prevenzione generale » (p. 287). Pur prescindendo da considerazioni di politica legislativa in tema di repressione dei reati, non si può non rilevare l'assoluta carenza di razionalità anche sul piano della mera tecnica legislativa. Il legislatore non ha insomma tenuto conto delle acute critiche che in occasione di precedenti progetti la migliore dottrina non aveva mancato di formulare. E questo, proprio in un settore, quello dei *white collar crimes*, che più abbisogna di una efficiente opera di revisione sistematica.

In appendice al volume è riportato, in sintesi, l'interessante dibattito apertosi sulle relazioni presentate.

M. LIGUORI

Milano, Università Cattolica

BOGGIO L., *Crescita e specializzazione produttiva in un'economia aperta*, Vita e Pensiero, Milano 1974. Un volume di pp. VII-141.

L'indagine presentata in questo volume prende il via dalla constatazione di una non sorprendente uniformità empirica: nel dopoguerra si è constatato che quanto più alto è il saggio di crescita del prodotto nazionale di un paese, tanto più alto è il saggio di crescita delle sue esportazioni. Come spiegare la correlazione positiva tra queste due grandezze? Nel capitolo I (parte I) l'autore considera alcune ipotesi esplicative (per ipotesi esplicative si deve intendere alcune affermazioni sui nessi necessari tra prodotto nazionale, esporta-

zioni e altre variabili economiche). La prima di queste ipotesi ha a che fare con il ruolo delle esportazioni (nette) nel sostenere la domanda totale e gioca un ruolo centrale nei modelli di sviluppo economico « export-led »; la seconda riguarda il ruolo delle esportazioni manifatturiere nello stimolare la produttività e la crescita nell'omonimo settore nazionale; la terza si riferisce alla ovvia considerazione che un paese che si sviluppa economicamente deve normalmente pagare con esportazioni crescenti un volume crescente di importazioni. Le ultime due ipotesi sono strettamente collegate, anche se l'autore per semplificare l'analisi le considera separatamente. Secondo la quarta ipotesi è la competitività delle imprese di un paese che implica l'alto saggio di crescita della sua economia e delle sue esportazioni; la quinta ipotesi ricorre invece ai rendimenti di scala crescenti per spiegare come un alto saggio di crescita determini una maggiore competitività, innescando così insieme alla quarta ipotesi un circolo virtuoso di alti e crescenti saggi di sviluppo.

La competitività è intesa come « la capacità di un'impresa di espandere le proprie vendite relativamente a quelle dei suoi concorrenti » (p. 10). L'autore costruisce un indice di competitività (z), che risulta uguale a un saggio normale di profitto (π_0), più ciò che egli definisce il costo commerciale (s), che include i profitti persi dall'impresa quando essa sostenga spese di pubblicità superiori alla media o applichi prezzi inferiori ai prezzi medi (p. 11). Questo concetto può essere naturalmente reinterpretato in termini di imprese nazionali che operano in parte sui mercati esteri. In tal caso il ruolo di z nella spiegazione della correlazione sopra menzionata si può interpretare con riferimento ad un modello di tipo ricardiano del processo di sviluppo economico di un'economia aperta: quanto maggiore è z tanto maggiore può essere il tasso di accumulazione e di crescita della economia nazionale; e tanto maggiore può essere s , quindi l'espansione delle quote delle imprese nazionali sui mercati esteri e il tasso di crescita delle esportazioni.

L'autore sottopone a verifica empirica (direttamente o indirettamente) le ipotesi sopra menzionate e pensa che ciò consenta di privilegiare la ipotesi della competitività rispetto a tutte le altre. Questo modo di procedere non è molto convincente, anzitutto perché il rapporto tra ipotesi esplicative e equazioni di regressione stimate è troppo generico; in secondo luogo, perché a un tale livello di genericità pressoché tutte le variabili rilevanti risultano in qualche modo legate tra loro. Inoltre va notato che l'ipotesi di competitività non è a rigore un'ipotesi esplicativa della correlazione tra saggio di crescita del prodotto nazionale e saggio di crescita delle esportazioni: essa ci dice infatti che un alto valore di z è compatibile con alti valori di (π_0) e s , ma non ci dice perché le imprese nazionali dovrebbero privilegiare il secondo (cioè i mercati esteri) invece del primo (cioè i mercati interni). Con ciò non si vuol dire che l'ipotesi di competitività non vada fatta; al contrario, ci sembra che l'autore avrebbe potuto semplicemente proporla come un'ipotesi metodologica, intesa a chiarire gli aspetti formali di un modello di sviluppo di un'economia aperta, estendendo il modello stesso e quindi le sue possibilità di rilevanza empirica. In effetti, la fruttuosità dell'ipotesi che l'autore pensa di poter prescegliere sulla base dei risultati empirici, viene ampiamente dimostrata negli sviluppi successivi dell'analisi.

Nel capitolo II il concetto di competitività, sopra definito, e la relativa teoria del comportamento dell'impresa, che giostra in sostanza attorno alla scelta di s , vengono incorporati in un modello macroeconomico di crescita di un'economia aperta agli scambi con l'estero. Le ipotesi su cui si basa il modello vengono discusse con grande cura, in particolare quelle che permettono di considerare la competitività (z) come un dato esogeno e costante: cambi fissi, un mercato del lavoro non soggetto a tensioni dal lato della domanda e una tecnologia costante. Queste ipotesi sono comunque solo ipotesi semplificatrici e l'autore stesso accenna ai problemi che sorgono, ma che non cambiano la sostanza

delle sue conclusioni, quando esse sono abbandonate (pp. 96-97).

Il retroterra teorico del modello è di tipo classico-kaleckiano piuttosto che neo-classico e ciò è responsabile dell'interesse degli spunti interpretativi a cui esso porta, in riferimento al caso italiano. Prima di venire a uno di questi spunti è necessario chiarire un'importante caratteristica del modello.

Dato il livello di competitività (z), le imprese nazionali scelgono il livello di s (e quindi di π_0). Dato s , resta determinato il saggio di incremento atteso della domanda (estera e nazionale) e quindi il saggio di incremento desiderato della capacità produttiva. Le possibilità di espandere la capacità produttiva dipendono, in un primo momento, dal saggio di profitto effettivo (π). Se la capacità desiderata eccede, ad esempio, la possibilità di espansione della stessa, il modello prevede l'intervento della politica monetaria, che finanzia l'eccesso della prima sulla seconda. La politica monetaria gioca quindi nel modello un ruolo puramente passivo, al servizio delle decisioni d'investimento delle imprese (pp. 40-41).

Quando le imprese si espandono utilizzando normalmente la loro capacità produttiva, il modello non permette l'insorgere di un disavanzo della bilancia dei pagamenti (p. 34); ciò vuol dire che le autorità monetarie tollerano un prolungato avanzo (escludendo il caso limite di un perfetto equilibrio della bilancia dei pagamenti). Tuttavia si può pensare (p. 53) che queste stesse autorità, nell'ipotesi esclusa dal modello di un disavanzo dovuto ad una bassa competitività, intervengano con politiche deflazioniste e/o di svalutazione della moneta in modo tale da ricostituire la competitività, e con essa l'equilibrio della bilancia dei pagamenti, attraverso gli effetti di queste politiche sui salari e sui prezzi.

Questa visione di una politica monetaria dominata dall'obiettivo di mantenere la competitività di un settore di imprese, più o meno orientate verso i mercati esteri, può rendere conto almeno in parte di al-

cune caratteristiche della politica monetaria italiana (soprattutto prima del periodo della « crisi del petrolio » e dei forti disavanzi dell'amministrazione pubblica), quali la sua maggiore sensibilità ai disavanzi piuttosto che agli avanzi della bilancia dei pagamenti e la sua propensione a ristabilire la competitività e l'equilibrio degli scambi con l'estero con politiche deflative dagli effetti nefasti per l'occupazione.

A conclusione dell'indagine l'autore utilizza un metodo originariamente dovuto a Verdoorn, ma perfezionandolo per quanto riguarda la metodologia statistica e chiarendone maggiormente i presupposti teorici, per verificare empiricamente l'ipotesi di rendimenti di scala crescenti nell'industria italiana nel periodo 1951-1967; l'ipotesi risulta confermata nel periodo 1951-1961 ma non in quello successivo. Questo risultato è in armonia con un altro risultato raggiunto nella parte finale del libro, dedicata all'analisi della specializzazione produttiva delle esportazioni italiane. L'analisi è basata sulla teoria del « ciclo vitale del prodotto » (cap. I, parte II) e il risultato in questione è « una tendenza verso una decrescente capacità di innovazione tecnologica » (pp. 123-124).

Ambedue questi risultati inducono a pensare che i cospicui aumenti di produttività registrati dall'economia italiana nel secondo sottoperiodo siano stati dovuti a quel processo di « razionalizzazione » (concentrazione e ristrutturazione di imprese, intensificazione dei ritmi di lavoro, ecc.) che ha interessato l'economia italiana nel periodo in questione. Ma la « razionalizzazione » può servire ad aumentare la competitività solo nel breve periodo; a lungo andare questi risultati suggeriscono « indicazioni negative per le prospettive di crescita dell'economia italiana » (p. 124).

G. GRAZIOLA

Milano, Università Cattolica