

sommare un terzo delle pagine del volume, costituiscono la parte maggiormente curata, e dove il discorso riesce spesso ad approfondire argomenti di una certa complessità, anche senza dimostrazioni matematiche e l'uso di concetti non previamente introdotti o solo accennati. In realtà, è proprio su questi ultimi argomenti che sorgono le maggiori perplessità da parte dello statista (in particolare sull'esposizione dell'analisi fattoriale), ma vi è da chiedersi se è possibile, con uno strumentario matematico e concettuale così ridotto, rispettare il rigore della presentazione e tuttavia mantenere la *comunicabilità* verso un certo tipo di lettore. È senza dubbio una scelta ardua quella che il Muttarini ha dovuto fare, né si saprebbe indicare una soluzione di compromesso della quale possa essere dimostrata l'ottimalità.

In conclusione, un testo da accogliere favorevolmente anche nell'ambito della didattica universitaria, ma del quale è prevedibile il miglior successo presso coloro che si occupano di ricerche di mercato, nonché di ricerche sociologiche ed economiche.

B. V. FROSINI

Milano, Università Cattolica

NERI F., *La formazione professionale. Un nuovo strumento di politica economica*, Vita e Pensiero, Milano 1974. Un volume di pp. 195.

Riconosciuta da più parti l'inefficienza, sia sul piano teorico che su quello empirico, di un'analisi del mercato del lavoro che consideri tale fattore di produzione come omogeneo, l'A. propone una disaggregazione del mercato attuata mediante una stratificazione del fattore lavoro, domandato e offerto, in base alle caratteristiche qualitative da esso possedute. Attraverso l'individuazione di alcune capacità definite necessarie per lo svolgimento di determinati compiti, si potrà ottenere un

certo numero di sottomercati nei quali il lavoro potrà essere considerato, con buona approssimazione, come omogeneo.

Un'analisi disaggregata basata su questi presupposti consentirà, in primo luogo, di conoscere se sui vari mercati considerati esistono le condizioni di fondo per il raggiungimento di una posizione di equilibrio non solo quantitativo; secondariamente, essa aiuterà a individuare quali sono i mercati nei quali esistono tensioni tali da poter originare spinte inflazionistiche. Questa impostazione dell'analisi, alternativa a quella tradizionale, dovrebbe dare anche informazioni sul mercato del lavoro tali da consentire il ricorso alla politica della manodopera come nuovo strumento di politica economica per il controllo dell'inflazione, assieme a politiche tendenti al controllo della domanda aggregata per ridurre la disoccupazione. In altre parole, esisterebbe la possibilità di superare il *trade-off* inflazione-disoccupazione partendo da un'analisi che riconoscesse la coesistenza di disoccupazione e posti di lavoro disponibili. Questa è, molto brevemente, la premessa teorica del lavoro qui esaminato, sviluppata dall'A. nella prima parte del suo libro (« Disaggregazione del mercato del lavoro e politiche della manodopera »).

Diviso il sistema economico in un numero  $n$  di mercati, in ognuno dei quali è presente soltanto la domanda e l'offerta di lavoro definito come qualitativamente omogeneo, l'A. propone di studiare il singolo mercato raffrontando il saggio percentuale di posti disponibili ( $V\% = \text{posti di lavoro disponibili} \times 100 / \text{forza lavoro}$ ) al saggio percentuale di disoccupazione ( $U\% = \text{disoccupati} \times 100 / \text{forza lavoro}$ ). Ipotizzando come dato il livello salariale, le coppie di valori che queste due variabili assumono, in un determinato momento, sono molto significative qualora si voglia analizzare le caratteristiche di ogni singolo mercato. Se  $V\%$  è uguale a  $U\%$  esiste la possibilità di raggiungere l'equilibrio nel mercato analizzato e in pratica la disoccupazione esistente è solamente di tipo volontario (o frizionale). Nel caso in cui  $V\%$  è minore di  $U\%$  non sarà possi-

bile il raggiungimento dell'equilibrio in quanto, anche favorendo al massimo l'occupazione dei posti di lavoro disponibili, ci si troverebbe sempre di fronte al permanere di una percentuale di disoccupazione, definita come strutturale, che rappresenta l'eccesso di offerta sul mercato, al saggio di salario esistente. Le conclusioni che si traggono nel caso di  $V\%$  maggiore di  $U\%$  sono ovviamente opposte. Prescindendo dagli effetti di variabili considerate temporaneamente come esogene, e, dinamicizzando l'analisi, è in mercati di quest'ultimo tipo che possono aver origine variazioni di salario di segno positivo causate da un eccesso di domanda. Tale eccesso difficilmente potrà venir compensato, anche se esiste forza lavoro disponibile su altri mercati, proprio a causa della non omogeneità delle caratteristiche del lavoro domandato e offerto sui diversi mercati.

L'analisi disaggregata mette bene in luce che il possibile raggiungimento di migliori risultati, nella lotta contro l'inflazione e la disoccupazione, è subordinato a modifiche della relazione fra posti di lavoro disponibili e disoccupazione: « Ecco allora l'importanza di una politica della manodopera che tenda ad un miglioramento dei rapporti intercorrenti fra domanda e offerta di lavoro » (p. 11). In questo contesto la formazione professionale viene considerata dall'A. come uno degli strumenti più importanti, di incentivazione o di disincentivazione, per l'adeguamento tra domanda e offerta e, quindi, per l'eliminazione delle tensioni sui salari e sui prezzi derivanti da strozzature esistenti all'interno del mercato del lavoro. Contemporaneamente, in un'ottica di lungo periodo, essa dovrebbe costituire anche uno strumento integrativo della politica di sviluppo del sistema per far fronte a squilibri di carattere strutturale.

Pur non approfondendo la problematica derivante dal voler adottare, quale strumento di politica economica di breve periodo, una struttura necessariamente burocratizzata quale il sistema dell'istruzione professionale, l'A. individua alcune caratteristiche che esso dovrebbe assumere in

modo da raggiungere un certo grado di elasticità. In particolare, l'istruzione professionale non dovrebbe tendere a far acquisire solamente nozioni specifiche e tecniche di un certo tipo di mestiere, ma piuttosto dovrebbe avere un carattere « polivalente » in modo da offrire « una base per un operare diversificato favorendo le capacità e la predisposizione ad un adeguamento e ad una possibile riconversione a nuove situazioni (tipi) di lavoro » (p. 36).

Dall'esame della situazione italiana, alla quale è dedicata la seconda parte del libro (« L'istruzione professionale in Italia ») si ricava invece che, non solo l'istruzione professionale non è adatta a diventare strumento di politica economica, ma che essa ha svolto soltanto un ruolo passivo di assistenza piuttosto che di preparazione della manodopera. In altre parole, essa ha assunto la caratteristica di « area di parcheggio », riscontrabile del resto nell'intero settore scolastico italiano: « i corsi di istruzione professionale rappresentano la soluzione per le classi meno abbienti, o in qualche modo emarginate; le scuole di istruzione secondaria superiore, la soluzione delle classi intellettualmente e/o economicamente più dotate » (p. 69).

I punti più critici del sistema vengono individuati nella dispersione e frammentarietà di questo tipo di istruzione, nella mancanza di una linea programmatica del settore e nella inesistenza di controlli non formali, nel divario fra tecnologia e contenuti dell'istruzione e ancora nella inadeguatezza della formazione del personale docente. Raffrontando poi il sistema formativo italiano e quello di altri paesi (parte terza: « L'istruzione professionale in altri sistemi economici »), quali Francia, Inghilterra, Belgio, Norvegia e Giappone, viene ulteriormente messo in luce il divario fra ciò che si è fatto nel nostro paese e ciò che si sarebbe dovuto fare.

Il volume si chiude con tre capitoli (parte quarta: « Indicazioni su politiche di intervento nel settore dell'istruzione professionale in Italia »), nei quali, in base all'analisi fatta, vengono indicate le politiche di intervento attuabili a favore del-

l'istruzione professionale, sottolineando la necessità della formazione di un piano programmatico riguardante l'intero settore dell'istruzione. Viene proposta anche la creazione di un'« anagrafe del lavoro », attuata magari in collegamento con quella fiscale, che dovrebbe migliorare notevolmente il grado di conoscenza del mercato del lavoro, una volta constatata l'insufficienza dei dati statistici e delle attuali fonti di rilevazione.

L'opera qui esaminata costituisce dunque un serio contributo all'approfondimento dei problemi dell'istruzione professionale in Italia; problemi legati soprattutto alla mancanza, più volte sottolineata, di scelte politiche qualificate. È da rilevare tuttavia come, pur non rientrando negli obiettivi principali del lavoro, manchi in esso un accenno alla necessità di considerare come prioritari, ancora oggi, quegli interventi di politica economica che siano in grado di agire soprattutto sulle caratteristiche strutturali del nostro sistema, per far fronte agli attuali problemi dell'occupazione. Bisogna riconoscere, infatti, che nel nostro paese prevalgono i casi in cui, per vari tipi di lavoro, il numero dei posti disponibili è inferiore al numero delle persone che si offrono. L'istruzione professionale è uno strumento forse più adatto ad economie più mature o comunque a sistemi guidati da una sicura programmazione. Questo ovviamente non significa che non sia possibile raccogliere i suggerimenti dell'A. per una razionalizzazione del settore dell'istruzione professionale, né che tale razionalizzazione sia da sottovalutare quale strumento atto a ridurre o eliminare le tensioni presenti all'interno del mercato del lavoro.

G. BENEDETTI

*Trieste, Università degli Studi*

R. VARALDO, *Distribuzione commerciale e prezzi al consumo*, F. Angeli, Milano 1976. Un volume di pp. 162.

Pur inserito in una collana di *marketing*

questo libro non può non attrarre anche l'attenzione dell'economista data l'attualità e la portata del problema affrontato che è rilevante ai fini di un corretto discorso sia sull'inflazione sia sulla ristrutturazione dei nostri processi produttivi e distributivi.

Il lavoro è diviso in tre parti. Nella prima l'autore ci offre una lucida analisi storica della legislazione in materia di distribuzione commerciale e mostra come, di fatto, a partire dal decreto legge del 1926 sino alla legge n. 426 del 1971, si sia finito con il favorire una espansione eccessiva nel numero dei negozi, una vera e propria polverizzazione merceologica del commercio al dettaglio nonché una notevole dispersione spaziale dei punti di vendita stessi.

La seconda parte del lavoro affronta invece la spinosa questione dei rapporti tra il sistema distributivo ed i prezzi. Dire che l'autore ha esaurito l'argomento in maniera soddisfacente è impossibile; ma è evidente che la critica del lettore esperto di economia non può mai prescindere dal fatto che il volume è appunto destinato ad una collana di *marketing*.

Queste pagine però, anche se sorrette da un apparato teorico un po' labile e da una evidenza empirica abbastanza scarna, possono offrirci del materiale e dei suggerimenti utili al fine di un ulteriore approfondimento. Dalla analisi dell'andamento dei prezzi all'ingrosso e al minuto l'autore individua tre periodi di tempo caratterizzati da altrettanti diversi comportamenti del settore distributivo rispetto al problema della determinazione del prezzo finale. Innanzitutto vi è il periodo che va dal 1953 al 1961 caratterizzato da un andamento pressoché stabile nei prezzi all'ingrosso al quale si contrappone però una leggera ma costante tendenza all'aumento dei prezzi al dettaglio. Questo viene spiegato facendo riferimento al fatto che il settore distributivo, oltre ad essere al riparo dalla concorrenza estera, gode anche di scarsi incrementi di produttività che giustificherebbero il trasferimento sui prezzi finali degli aumenti nei costi della