

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

manodopera e dell'affitto dei locali. Dal 1961 al 1968 si osserva invece un andamento pressoché stabile nei due indici dei prezzi il che farebbe pensare ad una politica di stabilizzazione dei margini di profitto i quali avrebbero anche la funzione di ammortizzare le eventuali oscillazioni (generate dall'andamento della domanda) che potrebbero ripercuotersi dai prezzi all'ingrosso su quelli al minuto. Dal 1969 in poi si può ravvisare una vera e propria inversione di tendenza con i prezzi all'ingrosso che presentano una dinamica più accentuata rispetto a quelli al consumo. Da questo l'autore farebbe discendere la opportunità di concedere al sistema una assoluzione almeno parziale dalle accuse che, specialmente in questi ultimi tempi, gli sono state mosse da più parti. Nella compressione dei margini di profitto dei dettaglianti avrebbero giocato un ruolo rilevante e il comportamento stesso del consumatore e la forza con la quale gli industriali possono imporre la politica di vendita al settore commerciale. A questo punto però, quasi a dare di nuovo ragione a chi vede in quel settore uno dei più pericolosi focolai di inflazione, l'autore dà uno sguardo alle indagini recenti e riconosce ad esempio che per gli ortofrutticoli il prezzo viene moltiplicato cinque o sei volte nel passaggio del prodotto dal coltivatore al consumatore, che nel settore 'carni' i costi di distribuzione incidono per il 35-40% del prezzo finale e che il 30-35%

di questi sono generati nella fase al dettaglio. L'autore riconosce infine che i margini lordi praticati dalla grande distribuzione sono spesso la metà di quelli del commercio al dettaglio nonostante essa non abbia ancora iniziato ad attuare una seria politica di rottura. In sostanza quindi la possibilità di un intervento organico e tale da generare degli effetti positivi rispetto al problema del contenimento dei prezzi viene ampiamente riconosciuta in questo lavoro ed essa sarebbe risultata ancora più evidente se l'analisi fosse stata condotta ponendo una maggiore attenzione sull'andamento storico dei tassi di variazione dei prezzi piuttosto che sui loro livelli.

Nella parte terza infine viene affrontato il discorso dei rapporti tra organizzazione industriale ed evoluzione della struttura distributiva. Viene notato a questo proposito lo stato di contraddittorietà in cui ci si trova perché se da una parte non possono sfuggire i benefici derivanti da un apparato distributivo più razionale (allargamento dei consumi, riduzione dei costi di trasporto...) dall'altra il settore industriale teme che, in seguito ad un eventuale sviluppo massiccio, quello distributivo possa sottrarsi al suo controllo.

F. SPINELLI

*Milano, Università Cattolica*