

concretamente praticabili. Permane comunque qualche riserva sulla compatibilità tra l'ipotesi di concorrenza perfetta (implicita nell'accettare i prezzi di mercato come misura del valore) e l'ammissibilità di una funzione di produzione priva della proprietà di esaurimento delle remunerazioni dei fattori.

La stima della Cobb-Douglas indica un incremento medio annuale della produttività del commercio, nel periodo 1958-1975 pari allo 0,129%; un livello del tutto insignificante che testimonia l'assoluta immobilità del settore. La somma dei coefficienti stimati rivela inoltre la presenza di sensibili economie di scala. L'A. passa poi a valutazioni più sofisticate delle variazioni di produttività. Incamerando anzitutto le economie di scala in un concetto omnicomprensivo di incremento di produttività, egli calcola un tasso di aumento dell'1,169%. Introducendo successivamente una ulteriore correzione, basata sull'andamento relativo dei prezzi impliciti nel commercio, egli perviene a stimare un aumento dell'1,652%, livello decisamente superiore a quello calcolato inizialmente, anche se di natura eccessivamente sofisticata per essere sicuramente affidabile.

Infine, ricorrendo ad una regressione multipla sui dati disponibili, l'A. tenta di individuare i fattori maggiormente responsabili degli incrementi di produttività nel settore distributivo. Nonostante vi sia più di un dubbio sulla completa attendibilità dei dati di partenza e sussista qualche sospetto di probabili fenomeni di multicollinearità tra le variabili, l'analisi evidenzia come significativi due fattori di produttività: la concentrazione delle vendite per unità distributiva e la produttività nel settore industriale. La prima consente infatti una maggiore ripartizione dei costi fissi e la seconda eserciterebbe, secondo l'A., un effetto trainante sull'efficienza nel commercio.

Concludendo, il libro di Lugli rappresenta a nostro avviso un importante contributo teorico ed empirico alla conoscenza dei complessi fenomeni che hanno caratterizzato la mancata evoluzione del

commercio italiano. Il pionierismo del lavoro giustifica largamente alcune possibili critiche metodologiche, peraltro relative ai punti meno centrali dell'analisi. Si può ritenere questa pubblicazione una lettura indispensabile per gli studiosi e gli operatori pubblici e privati del settore.

O. SCARPAT

*Milano, Università degli Studi*

MATHIEU É. - SUBERCHICOT M., *Marchés publics et structures industrielles*, Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat, Paris 1975. Un volume di pp. 144.

Interessante ed originale studio a carattere esclusivamente empirico, intorno al ruolo, dimensione e peso delle commesse statali nell'economia francese. Lo studio si propone in particolare di individuare la possibilità di utilizzo delle commesse pubbliche per la trasformazione delle strutture industriali e per l'intervento anticongiunturale. Per tale scopo bisogna, secondo gli autori, mostrare la rigidità dei bisogni quantitativi e qualitativi dello Stato e quindi la conoscenza insufficiente di una utilizzazione di questo tipo. In verità lo studio non dice molto di più: si limita infatti ad una indagine statistica e distributiva, senza fornire realmente indicazioni di politica economica.

Le commesse statali rappresentano l'8% del Prodotto Interno Lordo e circa il 13% della produzione industriale. L'analisi retrospettiva è a carattere settoriale ed indaga sul periodo 1963-1971, estendendo il periodo in alcuni casi fino al 1974. Le imprese in esame sono quelle con più di venti dipendenti e raggruppate secondo il settore di attività. Se è a tutti immediatamente chiaro il concetto di commessa statale, lo è meno quello di *marché public*: un *marché public* è un contratto

scritto ed irrinunciabile tra amministrazioni ed organismi pubblici e loro fornitori. Rimangono esclusi i contratti aventi carattere di diritto pubblico (trasporti, forniture di acqua, gas, elettricità e locazioni di immobili), gli acquisti della «*régie Renault*», e gli acquisti da rete di filiali di imprese pubbliche. Ancor più ristretta è la definizione di «*marché public industriel*», ove le imprese industriali in considerazione sono esclusivamente quelle censite nella Inchiesta annuale del Ministero dell'Industria. La suddivisione settoriale, mostra la seguente divisione di pesi: *a*) le costruzioni elettriche ed elettroniche — 34,2% del totale, *b*) le costruzioni navali ed aeronautiche — 19,4% del totale; *c*) le costruzioni meccaniche — 8,5% del totale.

Il totale dei quattro settori succitati è pari al 78% del totale. Un'ulteriore disaggregazione mostra i tipi di produzioni aventi maggiore impatto: raffinazioni petrolifere, costruzioni di cellule aerospaziali, fabbricazione di materiali telegrafici o telefonici, fabbricazione di materiale professionale elettronico e radioelettrico; esplosivi; materiale elettrico ad alta tensione. A titolo informativo le imprese che godono dei contratti più rilevanti sono quelle petrolifere (Shell, CFR, ELF, BP Francese, ecc.), aerospaziali (esclusivamente SNIAS e Dassault), telefoniche (CGE e ITT). Le grandi imprese — con più di 2000 addetti — ottengono la fetta maggiore dei *marchés publics* (68%). Nei seguenti settori: industrie tessili, del cuoio e calzature, legno e mobile, tipografiche, sono le imprese piccole e medie ad avere il maggiore numero di *marchés publics*. Un interessante approfondimento dell'analisi fa luce sulla *stabilità* dei *marchés publics* e a tale scopo divide le imprese fornitrici in due classi: «*titolari occasionali*» la cui attività è solo occasionalmente legata alle commesse pubbliche, e «*titolari regolari*» che consacrano abitualmente una parte dell'attività ai mercati pubblici. Tale analisi mostra che il tasso di sostituzione dei *marchés publics* ai mercati privati è il determinante principale delle commesse pubbliche sull'evoluzione delle imprese.

Ne segue: I) la concentrazione dei mercati pubblici accentua la concentrazione dei settori e sottosectori. È anche vero che le imprese che predominano nelle vendite all'interno di un settore ottengono quote più elevate di *marché public*. Ne deriva logicamente, anche se gli autori trattengono nella penna l'osservazione, che i *marchés publics* tendono a favorire la formazione di oligopoli all'interno dei settori industriali; II) il vantaggio ottenuto dalle grandi imprese è relativamente inferiore al vantaggio al settore industriale nel complesso. Ciò, per essere sinceri, non emerge in modo molto chiaro; è lecito leggere l'implicito come risultato di economie di scala da un lato e di economie esterne dall'altro; III) il vantaggio diretto per le grandi imprese deriva dal fatto che i *marchés publics* si concentrano sui settori a già alta concentrazione industriale. Di più, i «*titolari regolari*» delle grandi imprese si godono circa il 95% delle commesse, e l'attribuzione dei *marchés publics* non è stabile che per le sole imprese con più di 200 dipendenti; IV) l'attribuzione di commesse pubbliche alle piccole imprese provoca nella più parte dei casi una crescita immediata di occupazione e di investimenti. Tuttavia questa crescita non risulta essere duratura a meno che l'impresa fornitrice sia in grado di adeguarsi alla nuova situazione senza sostituire il mercato pubblico al mercato tradizionale.

Il risultato finale dell'analisi ci sembra dunque la riaffermazione dell'importanza delle commesse statali come strumenti di politica economica, in grado di modificare la struttura industriale ed il grado di concentrazione, di modificare i livelli occupazionali ed anche di esercitare un controllo dei costi. Egualmente importante ci sembra l'individuazione del rischio di «*consacrare*» gli oligopoli ove essi già esistono, senza in questo caso esercitare i benefici influssi strutturali ed occupazionali.

A. SCOTTI

Milano, Università Cattolica