

il rapporto K/L nelle imprese esistenti invece di creare nuovi enormi e improduttivi impianti.

Queste sono le cause dello sviluppo francese individuate dal libro: ma proprio in questo sforzo interpretativo generale stanno le carenze dell'opera. Mentre la descrizione analitica della realtà economica e l'individuazione delle correlazioni esistenti fra coppie di variabili è condotta in modo ottimo, le conclusioni finali non vanno al di là dell'individuare i fattori principali della crescita senza descrivere come e perché questi fattori rendano possibile il *boom*.

Forse proprio per l'ampiezza di tempo e di argomenti affrontati gli autori non riescono a mostrare i meccanismi attraverso i quali lo sviluppo si è messo in moto, i motivi per cui forza-lavoro e capitale in Francia hanno determinate caratteristiche e determinati miglioramenti, le ipotesi di fondo secondo cui costruire un modello dinamico di interpretazione dell'interrelazione esistente fra tutte le variabili (e non solo individuare la dipendenza esistente fra coppie di grandezze). La genericità delle conclusioni finali è aggravata dal fatto che lo studio ha un taglio esclusivamente quantitativo e ignora completamente le caratteristiche sociali, politiche, culturali della realtà francese. Si finisce per perdere così la possibilità di interpretare in modo veramente completo la traiettoria dello sviluppo perché anche questi fattori sono « economici » in senso stretto e influenzano il mutare delle varie grandezze. Non si capisce, oltretutto, se uno sviluppo come quello francese del dopoguerra, sia dovuto alle peculiari caratteristiche della realtà di quel Paese o sia ripetibile in Paesi diversi che tentino di ripercorrere la stessa strada.

In conclusione, il libro, ottimo sul piano descrittivo-analitico, è molto utile per chi voglia conoscere la traiettoria dello sviluppo francese ma non è sufficiente da solo a permettere un

approccio completo e esauriente dell'argomento.

C.M. GUERCI

Genova, Università degli Studi

COUTTS K. - GODLEY W. - NORDHAUS W., *Industrial Pricing in the United Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge 1978. Un volume di pp. VIII-147.

Questo volume si aggiunge ai già numerosi contributi che gli autori hanno dato alla letteratura sull'econometria dei prezzi. Il presente lavoro rivela un mestiere collaudato e di livello eccezionale. Non è solo un notevole lavoro di sintesi (di quanto già fatto in passato), ma è anche pregevole per alcune novità che vengono introdotte.

Fra queste una si presta ad essere particolarmente apprezzata ed è quella relativa alla individuazione dei fenomeni economici che influenzano il ritardo con cui i prezzi si aggiustano al costo di produzione. Buona parte del lavoro (e forse la più originale) è dedicata a questo argomento. Finora negli studi empirici, i ritardi di aggiustamento venivano individuati sulla base dei risultati forniti dall'analisi di regressione. In poche parole la struttura dei ritardi preferita è quella che dà i migliori risultati econometrici. Nel presente lavoro, invece, il ritardo di aggiustamento viene anche individuato sulla base di informazioni dirette. Queste riguardano il periodo di produzione e il sistema di valutazione delle scorte seguito dalle imprese (il ritardo essendo tanto più lungo quanto più lungo è il periodo di produzione e quanto più le imprese seguono una politica di valutazione degli stocks del tipo *last in first out*).

L'ipotesi da verificare empiricamen-

te è quella del *normal cost-pricing*. Secondo questa ipotesi i prezzi sono fissati sulla base di un *mark-up* sul costo normale. Quest'ultimo è il livello del costo corrispondente al livello di utilizzazione della capacità produttiva che può considerarsi, appunto, normale. Di fatto, nel presente lavoro, come in altri simili, solo il costo del lavoro viene normalizzato, in quanto si ritiene che il costo degli altri input (materie prime, servizi, ecc.) non varî ciclicamente. Più in particolare: del costo del lavoro per unità di prodotto, solo la produttività viene normalizzata; infatti, solamente questa componente del costo subisce oscillazioni in relazione al grado di utilizzazione della capacità produttiva.

L'ipotesi era stata verificata a livello di intero settore manifatturiero nell'articolo di Godley e Nordhaus del 1972 apparso sull'« *Economic Journal* ». Essa viene ora verificata a livello disaggregato, per una serie di settori industriali. I risultati delle stime econometriche sono buoni.

Gli autori sottopongono inoltre a verifica econometrica varie ipotesi, concernenti: il grado di traslazione dell'imposta sul reddito, gli effetti delle politiche dei redditi e il grado di dipendenza dei prezzi interni dai prezzi all'importazione. I principali risultati raggiunti indicano innanzitutto che il grado di traslazione dell'imposta è minimo (almeno nel breve periodo). Per quanto riguarda gli effetti della politica dei prezzi, gli autori inseriscono nell'equazione una *dummy* curiosa e cioè un indice costruito sulla base di indicazioni fornite direttamente da Fels e Hopking (due personaggi che dovrebbero conoscere tutto, o quasi, degli effetti della politica dei prezzi seguita dai vari Governi *Labour*). Dalle regressioni risulta che gli sforzi di questi Governi non sono stati molto fruttuosi: l'indice Fels-Hopking non è significativo nella maggioranza dei casi. Anche i prezzi all'importazione non esercitano alcuna in-

fluenza significativa sul processo di variazione dei prezzi dei beni prodotti in Inghilterra. Quest'ultimo risultato contrasta, secondo gli autori con la « so called 'law of one price' » (p. 140).

Vi è infine una parte del lavoro che tocca un tema scottante e cioè il ruolo giocato dall'eccesso di domanda nell'equazione dei prezzi. Gli autori ripropongono lo stesso esercizio econometrico che apparve nell'articolo del 1972 (e che riguardava, allora, l'intera industria manifatturiera). L'ipotesi secondo cui la domanda, o l'eccesso di domanda, gioca un ruolo importante nell'influenzare le variazioni dei prezzi, è di nuovo rigettata. Per soddisfare i critici di allora (Laidler e Parkin sull'« *Economic Journal* » del '75), gli autori provano diverse specificazioni dell'equazione da stimare (livelli, variazioni, logaritmi, ecc.). Pur con questa « batteria di tests » la variabile domanda non risulta significativa.

Di qui la conclusione, scontata, secondo cui « response to increase in demand are predominantly quantity responses » (p. 72). Sulla base degli stessi risultati gli autori sono portati a sostenere che le teorie in cui i prezzi svolgono un ruolo stabilizzatore dell'evoluzione del sistema economico — siano esse « search theory or global monetarism » (p. 74) — possono essere considerate semplicemente astrazioni, senza alcun significato e alcun aggancio con quanto succede nel mondo reale. In quanto tali, esse rappresentano « science without measurement » (ibid.). Il tono, come si può osservare, non è quello di una pacata discussione da salotto, bensì quello di una polemica condotta a sciabolate.

Una osservazione si impone a questo punto. Sostenere una teoria piuttosto che un'altra sulla base di risultati econometrici è sì possibile, ma dovrebbe essere fatto con estrema cautela. Tutti conoscono i *pitfalls* dell'econometria e di ciò occorre tener conto. Inutile aggiungere che molto

spesso ciascun ricercatore è portato a ricercare « con passione » una verifica della « propria » teoria (che, puntualmente, si trova). Ad esempio gli autori qui citati offrono sì un buon menù di specificazioni per studiare l'effetto dell'eccesso di domanda, ma usano una sola misurazione di questa variabile e cioè gli scostamenti della produzione dal suo trend. Che tali scostamenti siano fedeli misurazioni dell'eccesso di domanda è discutibile; provare altre disponibili misurazioni sarebbe stato auspicabile.

Un dubbio assale il lettore e cioè questo: se gli autori avessero dedicato alla verifica del ruolo dell'eccesso di domanda, una sia pur minima parte dell'impegno e della fantasia profusi per mettere in luce il ruolo svolto dal costo diretto normale, forse (si dice forse) i risultati sarebbero stati diversi. E le conclusioni non sarebbero state così categoriche.

Si può essere d'accordo nel ritenere dogmatico l'approccio monetarista; occorre però guardarsi dal cadere, sia pure sorretti da buone intenzioni, nello stesso difetto.

C. DELL'ARINGA

Milano, Università Cattolica

FORTE F. - BENEVOLO M. - CLERICO G. - ROSSO L., *La redistribuzione assistenziale: costi e benefici della spesa pubblica nelle Regioni italiane*, Etas Libri, Milano 1978. Un volume di pp. 196.

Il dualismo esistente tra Nord e Sud, tra zone industrializzate e zone sottosviluppate, è sempre stato uno dei problemi più gravi dello sviluppo italiano. È quindi evidente che uno dei criteri più importanti secondo cui giudicare la bontà della politica economica dei governi è la loro capacità

di operare una redistribuzione territoriale delle risorse.

Molti economisti, come ci mostra la prima parte del libro, hanno analizzato l'andamento della finanza pubblica sotto questo profilo. Dal primo saggio di Maffeo Pantaleoni, concernente gli ultimi decenni dell' '800, alle ultime opere riguardanti la fine degli anni '60, tutti sembrano concordare che i vari governi succedutisi non hanno per nulla favorito una redistribuzione delle risorse dal Nord al Sud.

I risultati della ricerca contenuta in questo libro sembrano invece provare che vi è stata negli ultimi anni una inversione di tendenza.

Ponendo fine alla pluridecennale politica anti-redistributiva, l'azione della finanza pubblica ha permesso, dalla fine degli anni '70 in poi, un afflusso di ricchezza dalle regioni più ricche del Nord a quelle più povere del Sud. Tenendo conto anche del debito pubblico e delle emissioni di moneta, possiamo osservare che le regioni del Nord e del Centro trasferiscono attraverso il sistema della finanza pubblica, parte delle loro risorse al Sud. Per ogni 1.000 lire pagate allo Stato, le regioni meridionali ne ricevono 2.000. Particolarmente gravoso è il sacrificio delle regioni nord-occidentali e del Lazio, che trasferiscono rispettivamente il 15% e il 10% del loro prodotto interno alle regioni più povere. Avviene dunque una forte redistribuzione ma, approfondendo l'analisi, si osserva che all'interno delle singole aree geografiche esistono sperequazioni ingiustificate fra le varie regioni.

Alcune regioni (p. es., quelle a statuto speciale) godono di ingiustificati privilegi, altre (quelle con forte presenza di lavoratori dipendenti e impiegati statali) sono colpite in modo troppo elevato dal prelievo, altre ancora (quelle agricole) sono praticamente ignorate, poco tassate ma anche pochissimo beneficiarie della spesa pubblica. Ma è soprattutto la qualità della redistribuzione ad essere