

con i suoi richiami ricardiani soprattutto nell'analisi dell'inflazione, e la posizione di La Malfa, con il tentativo di coniugare politica dei redditi e programmazione. Con l'autunno caldo si ha, da un lato, un consolidarsi dello schema Carli soprattutto per quanto riguarda i rapporti fra produttività e salari nella spiegazione della *stagflation*, mentre nel '72 l'interruzione della collaborazione di centro-sinistra vede l'emergere di uno schema di politica economica alternativo e i cui capisaldi vengono delineati soprattutto al XII Congresso della DC a Perugia.

In questo schema la competitività internazionale del paese si sostituisce alla constatazione del dualismo Nord-Sud e diventa obiettivo primario da conseguire insieme ad una nuova centralità delle categorie di profittabilità e produttività, con la riacquisita centralità dell'impresa e dei suoi problemi («nuova politica economica»). Per Roggi è questo modello che «dopo una lotta ventennale con l'impostazione di economia programmata, riesce ad ottenere la palma di una vittoria e di un successo che ancora oggi durano» (p. 157).

La conclusione è che, se si guarda retrospettivamente ai grandi modelli che, direttamente o indirettamente, hanno ispirato la politica economica italiana si può dire che quella cultura economica fu mutata all'inizio dagli economisti neoclassici, successivamente da Keynes, per avvicinarsi poi forse a Ricardo. Una conclusione interessante soprattutto se la si confronta con il parallelo sviluppo delle teorie economiche o con i problemi di cui si sono occupati via via gli economisti in tutto il periodo che è preso in considerazione nel lavoro di Roggi. Lavoro che ora può fornire le basi di ricerche più accurate sul ruolo, per esempio, di singoli economisti o dell'intero gruppo di economisti che hanno collaborato all'elaborazione delle prospettive di politica economica nel nostro paese.

D. GIVA

Chieti, Università

J. VICHERS - G. YARROW, *Privatization. An economic analysis*, The MIT Press, Cambridge (Mass.) 1988. Un volume di pp. 454.

Il volume fornisce un'interessante panoramica della teoria economica rilevante per i processi di trasferimento della proprietà industriale dal settore pubblico al settore privato (prima parte) ed analizza i programmi di privatizzazione attuati nel Regno Unito a partire dal 1979 (seconda parte).

Tre sono i motivi che hanno indotto gli autori all'analisi contenuta nel volume: a) la constatazione dei vasti processi di privatizzazione nel campo dei servizi di pubblica utilità che sono in atto in diverse nazioni europee e non; b) l'esistenza di recenti contributi della teoria economica nell'area della proprietà industriale e, infine, c) il fatto che i cambiamenti tecnologici e strutturali in diversi settori caratterizzati da proprietà pubblica indicano la necessità di una riconsiderazione delle decisioni che avevano indotto alla nazionalizzazione di tali attività.

La prima parte del libro è divisa in tre capitoli. In essi viene offerto un quadro di riferimento teorico per i temi relativi alla proprietà industriale ed alla struttura degli incentivi, al ruolo della concorrenza nei mercati ed infine alla teoria della regolamentazione. Differenti assetti proprietari influenzano la formulazione di uno schema di incentivi e, di conseguenza, i risultati economici di un'impresa. In un'impresa privata il perseguimento da parte dei manager di obiettivi personali, differenti da quelli della proprietà, è, in genere, ridimensionato dal funzionamento di strutture di controllo interne ed esterne all'impresa. Il controllo interno è operato dagli azionisti alla ricerca di accordi contrattuali con i *manager*, in modo da ottenere la massimizzazione dei propri obiettivi. Due sono invece i tipi di controllo lasciati al mercato; essi sono il pericolo di *take over* da parte di altre imprese ed il rischio di bancarotta.

Queste forme di controllo assumono diverse caratteristiche o si rivelano del tutto inoperanti in un'impresa pubblica. Il controllo interno è esercitato dal Governo, il quale associa ad obiettivi di efficienza anche obiettivi di benessere sociale, mentre le leve esterne del controllo, specialmente quelle esercitate sulla *performance* finanziaria dell'impresa, non operano. Questo non implica automaticamente che i risultati di un'impresa pubblica siano inferiori a quelli di un'impresa privata, ma sottolinea che la struttura ottimale degli incentivi è determinata dall'interazione di numerosi fattori.

Gli autori passano poi ad analizzare il ruolo della concorrenza nei mercati. Vengono esaminate le relazioni tra efficienza allocativa ed economie di scala e il comportamento dell'impresa pubblica in un mercato concorrenziale. Spazio viene poi dedicato al tema della concorrenza potenziale e, in particolare, alla teoria dei «mercati contendibili».

L'ultimo capitolo della prima parte si occupa delle teorie della regolamentazione e si sviluppa considerando i seguenti argomenti: investimenti; efficienza interna ed asimmetria informativa; collusione tra regolatore ed impresa; concorrenza e regolamentazione.

Gli autori si soffermano in modo particolare su regolamentazione ed asimmetria informativa. La problematica dell'asimmetria informativa è analizzata attraverso lo schema generale del Principale/Agente, che è applicabile ad una molteplicità di casi in cui assumono rilevanza i temi dell'informazione imperfetta. L'analisi si concentra inizialmente sul caso in cui il regolatore non conosce perfettamente la struttura dei costi dell'impresa. Questa asimmetria informativa si risolve in due diversi tipi di inefficienza, una allocativa ed una dipendente dal fatto che l'impresa riceve un ammontare positivo di trasferimenti maggiore di quello ri-

chiesto dal vincolo di bilancio al suo problema di massimizzazione. Si passa poi ad analizzare il caso in cui il regolatore può osservare la struttura dei costi dell'impresa, ma poiché essa dipende dallo «sforzo» dell'impresa stessa e dallo «stato della natura», variabili che il regolatore non conosce, egli si viene a trovare in una posizione di debolezza. Anche in questo caso il risultato è quello di una duplice inefficienza. Da una parte, fissando i prezzi al livello dei costi unitari si opera per il raggiungimento dell'efficienza allocativa, ma non esistono incentivi per la riduzione dei costi. Dall'altra la fissazione dei prezzi ad un dato valore, maggiore dei costi unitari, genera efficienza interna, ma conduce ad inefficienza allocativa. Il compromesso tra queste due soluzioni comporta prezzi più elevati ed un livello della produzione più basso rispetto a quello ottimale raggiunto nel caso di informazione perfetta. L'inefficienza di questo risultato ha indotto ed induce tuttora gli studiosi di economia dell'informazione a ricercare le condizioni che permettono di ridurre tale asimmetria. Nel capitolo si citano alcuni dei recenti sviluppi della teoria in questa direzione.

Nella seconda parte del volume, come s'è detto, vengono descritte e valutate le iniziative di privatizzazione intraprese nel Regno Unito a partire dal 1979. Tali iniziative hanno avuto principalmente i seguenti obiettivi: rendere l'economia più orientata verso il mercato; accrescere l'efficienza produttiva; ridurre il deficit pubblico; rafforzare il mercato azionario attraverso la quotazione di nuove imprese e l'incentivazione all'acquisto di azioni da parte di persone non abituate ad investimenti di questo tipo.

Nel capitolo quinto vengono analizzati gli obiettivi ed i vincoli che hanno caratterizzato l'operare dell'impresa pubblica nel Regno Unito e vengono valutate sia l'effi-

cienza produttiva che quella allocativa. Segue poi una panoramica del programma di privatizzazione con una descrizione delle principali vendite di imprese nazionalizzate a partire dal 1979 fino al 1987, per poi concentrarsi, nel capitolo settimo, sull'analisi dei metodi di vendita delle imprese. Per quanto è stato possibile il governo inglese ha favorito la vendita di imprese attraverso sottoscrizioni pubbliche di azioni, a prezzo fisso o attraverso asta, ma non sono mancate le vendite private ed in modo particolare le vendite dirette ai dirigenti (*management buyouts*) dell'impresa stessa. Il capitolo si sofferma poi sulla definizione dei prezzi di vendita, sui costi inerenti alla vendita delle quote e sugli effetti delle vendite sulle finanze governative. Dal capitolo ottavo all'undicesimo vengono considerati i più rilevanti processi di privatizzazione, raggruppati per settori industriali: le telecomunicazioni (cap. VIII), l'energia (cap. IX), i trasporti (cap. X), e l'industria dell'acqua (cap. XI). In ognuno dei casi gli autori descrivono le caratteristiche principali dei settori e valutano i cambiamenti avvenuti dopo la privatizzazione.

Il capitolo conclusivo raccoglie il giudizio complessivo degli autori sulla strategia utilizzata dal governo inglese. Poiché la struttura proprietaria di un'impresa, il grado di concorrenza nei mercati e gli schemi di regolamentazione si influenzano a vicenda ed insieme determinano i comportamenti delle imprese, risulta difficile esprimere un giudizio chiaro sui meriti della proprietà privata o della proprietà pubblica. L'indicazione che sembra emergere dal volume è che la proprietà privata sia più efficiente, e di conseguenza la privatizzazione vada sollecitata, nei mercati caratterizzati da un elevato grado di concorrenza. Per questo motivo gli autori giudicano positivamente l'esperienza della prima ondata di privatizzazioni. Amersham, British Aerospace, Ca-

ble and Wireless, Enterprise Oil e Jaguar sono tutte imprese operanti in mercati «ragionevolmente» concorrenziali. Vengono invece avanzati dubbi sui processi attuati in settori caratterizzati da imprese con rilevante potere di mercato; in tali settori i motivi che portano a preferire l'impresa privata a quella pubblica non sono più così chiari e netti. È pertanto necessario, che il processo di privatizzazione di tali imprese venga preceduto ed accompagnato da adeguate misure atte a contenere e ridurre il potere di mercato, misure che, secondo gli autori, non sono state adottate nel caso della privatizzazione della British Telecom (BT) e della British Gas. In questi due mercati permangono infatti seri ostacoli alla concorrenza, anche se le barriere legali all'entrata sono state abolite ed i meccanismi di controllo dei comportamenti anticompetitivi sono tuttora deboli. Ultimamente, secondo gli autori, il governo inglese sembra indirizzarsi verso una politica di privatizzazione con forme abbastanza leggere di regolamentazione. Il successo di questo nuovo approccio dipenderà in parte dall'efficacia del regime di regolamentazione, ma ancora più dal vigore con cui il governo tutelerà ed incoraggerà un ambiente più concorrenziale dentro il quale si possano muovere le compagnie privatizzate.

L'efficienza economica di un'impresa è misurata non solo in termini di efficienza produttiva, ma anche in termini di efficienza allocativa e nel caso di monopolio o quasi-monopolio l'incentivo ad allineare i prezzi ai costi marginali risulta assente. È in parte questa la ragione per cui, in assenza di concorrenza, i benefici della privatizzazione rischiano di essere grandemente ridotti. Secondo gli autori, i più recenti processi di privatizzazione formulati del governo inglese non sono esenti da tale rischio.

L. SOLIMENE

Milano, Università Cattolica