

Responsabilità del depositario per mancata denuncia della perdita della detenzione della cosa

1. - Il I comma dell'art. 1780 del nuovo Cod. Civ. dà luogo ad una questione di evidente interesse teorico ed anche, anzi soprattutto, pratico. Cospicue applicazioni del problema possono aversi anche per le banche, che frequentemente si trovano ad essere depositarie di tante altre cose oltre che di denaro.

La questione è nuova, in quanto viene posta dal testo della norma anzidetta, che, in questo punto, non trova riscontro nel corrispondente articolo 1850 del Codice Civile del 1865. Per questa ragione, finora ha avuto pochissime occasioni di essere studiata sia in giurisprudenza che in dottrina.

L'art. 1850 del Codice Civile del 1865 si limitava a disporre: « Il depositario, a cui la cosa depositata fu tolta per forza maggiore ed ha ricevuto in luogo di quella una somma di denaro o qualche altra cosa, deve restituire ciò che ha ricevuto ». La norma, dunque, era rivolta a disciplinare la particolare ipotesi che il depositario avesse ricevuto, in compenso della perdita fortuita della detenzione della cosa, denaro o altri beni. Fuori da questa ipotesi particolare, e per quanto riguarda le conseguenze della perdita fortuita della detenzione della cosa, si ricavava per implicito che il depositario era puramente e semplicemente liberato da ogni obbligo di recuperare e restituire la cosa e da ogni responsabilità per risarcimento di danni. La norma non parlava di un obbligo del depositario di denunciare al depositante la perdita della detenzione della cosa, né di un particolare nesso fra l'inadempimento di quest'obbligo e un'eventuale responsabilità del depositario. Come si vedrà meglio in seguito, anche nel silenzio della legge non era difficile riconoscere un siffatto obbligo per il depositario; ma, appunto per il silenzio della legge, il rapporto fra l'inadempimento di questo obbligo e la responsabilità del depositario doveva essere regolato in base ai principi generali in materia di danno, colpa e responsabilità contrattuale, cioè quelli che vedremo fra breve *sub. 2.*

Il 1° comma dell'art. 1780 del nuovo Codice Civile, invece, dispone: « Se la detenzione della cosa è tolta al depositario in consegna di un fatto a lui non imputabile, egli è liberato dall'obbligo di restituire la cosa, ma deve, sotto pena di risarcimento del danno, denunciare immediatamente al depositante il fatto per cui ha perduto la detenzione ». Si sono quindi consacrati esplicitamente l'obbligo della denuncia al depositante e la sanzione del risarcimento del

danno in caso di inadempimento di quest'obbligo. Ma è proprio sulla portata, sulla estensione del danno risarcibile che sorge la questione. La quale è, più di preciso, la seguente. Se il depositario perde la detenzione della cosa in conseguenza di un fatto a lui non imputabile, ma non ne dà « immediatamente » avviso al depositante, la sua responsabilità sorge solo qualora dal mancato o ritardato avviso sia derivato un danno al depositante, nel senso che costui, a causa di ciò, non abbia potuto più recuperare la cosa o farsene risarcire il valore o lo abbia potuto solo con maggior ritardo o con maggiori spese o maggiori fastidi, e rimane limitata ai particolari danni conseguenti da questa omessa o ritardata denuncia? (1) oppure il depositario, per il solo fatto dell'omessa o ritardata denuncia, risponde sempre, senz'altro e senza distinzioni, verso il depositante, come se avesse perduto la detenzione della cosa per sua colpa? (2).

2. - I principi generali sono nel primo senso. E' principio generale, infatti, che si risponde soltanto dei danni di cui si è stati causa; e, d'altra parte, è anche principio generale che l'esistenza e l'inadempimento colposo di un'obbligazione non bastano a determinare senz'altro un risarcimento di danni e la portata del risarcimento, ma a questo effetto occorre anche stabilire, per ogni singolo caso concreto, se danni si siano veramente verificati, e quali. Nella nostra ipotesi, dunque, applicando puramente e semplicemente i principi generali, siccome la perdita della detenzione della cosa non è imputabile al depositario, bisogna accertare, di volta in volta, se dal mancato o ritardato avviso è derivato al depositante uno dei danni che ho elencato sopra, o se invece le possibilità di recupero della cosa (o del valore di essa) sarebbero state perfettamente uguali anche in caso di tempestiva denuncia da parte del depositante; nel secondo caso, nessun danno l'omissione o il ritardo della denuncia ha causato al depositante, e quindi nessuna responsabilità può gravare sul depositario.

In altri termini, bisogna distinguere, nella nostra ipotesi, due specie di danni: il danno per la

(1) In questo senso App. Roma 31-3-1947 (Inedita); e TABET, in Foro it. 1949, I, pag. 367 segg.

(2) In questo secondo senso Cass., I, 21-5-1948, in Foro it. 1949, I, pag. 367, annotata da TABET.

perdita della detenzione della cosa da parte del depositario, e il danno per la mancata o tardiva denuncia di questa perdita al depositante. La ragione pratica di questa distinzione è data anzitutto dal fatto che, a seconda dei singoli casi concreti, questi due danni possono anche avere una diversa estensione materiale, economica, comporsi di elementi costitutivi minori nel secondo rispetto al primo. Invero, la mancata o ritardata denuncia al depositante può aver fatto sì che la cosa, dopo che il depositario ne ha perduto la detenzione, sia andata distrutta o definitivamente smarrita, mentre invece il depositante avrebbe potuto recuperarla se la denuncia gli fosse stata fatta tempestivamente, oppure, anche se la perdita della detenzione della cosa da parte del depositario ha coinciso colla distruzione di essa, può darsi che il depositante avrebbe potuto recuperarne almeno il valore, l'equivalente in denaro, è invece non riesca più a farlo per l'omissione o il ritardo della denuncia: in tutti questi casi i due danni sono uguali. Ma può anche accadere che, nonostante l'omessa o ritardata denuncia, il depositante recuperi egualmente la cosa o il valore di essa, però con maggiore ritardo e con maggiori spese o con maggiori fastidi o con deterioramenti della cosa stessa, che non si sarebbero avuti, o si sarebbero avuti in misura minore, se la denuncia gli fosse stata fatta, e tempestivamente: in tali casi sono solo questi ultimi e particolari (per ritardo o maggiori spese, etc.) i danni derivati dalla omessa o ritardata denuncia, e quindi, in base ai principi generali, sono questi ultimi i danni risarcibili, che pertanto vengono ora ad avere un contenuto diverso e minore del danno per perdita della cosa (il quale può anche mancare, in quanto la cosa finisca coll'essere recuperata). Infine, lo specifico danno per omessa o ritardata denuncia può anche mancare del tutto, qualora, anche in caso di tempestiva denuncia, il depositante non avrebbe più potuto recuperare né la cosa né il valore di essa.

D'altra parte, sempre in base ai puri e semplici principi generali, questi due danni si distinguono anche per la loro imputabilità giuridica al depositario: quello per pura e semplice perdita della (detenzione della) cosa non gli è imputabile, dato che, in ipotesi, la perdita è dovuta al caso fortuito: imputabile e risarcibile è invece (solo) il danno che deriva dalla omissione o dal ritardo della denuncia (naturalmente, sempre in quanto colposi).

Ulteriore corollario di questa interpretazione è che spetta al depositante di provare quel particolare danno derivatogli dalla omissione o dal ritardo della denuncia. Anche ciò, infatti, sarebbe perfettamente conforme ai principi generali: negli inadempimenti contrattuali, invero, la colpa si presume, sicché il creditore non ha l'onere di darne la prova; ma non si presume il danno, che pertanto spetta al creditore di provare, sia per quanto riguarda la sussistenza che l'estensione di esso e i precisi elementi che lo compongono nel caso concreto.

Art. 8. - In favore della seconda interpretazione della norma, invece, la Cassazione ha argomentato come segue. L'obbligo della tempestiva denuncia al depositante in caso di perdita della cosa e la responsabilità limitatamente agli specifici danni derivati direttamente ed esclusivamente dalla omessa o ritardata denuncia sarebbero scaturiti già dai principi generali, anche nel silenzio della legge (non foss'altro, dal doppio principio che i contratti vanno eseguiti secondo buona fede, e che obbligano anche a tutte le conseguenze che ne derivano secondo gli usi e l'equità); così come, a mio avviso, si doveva ammetterli già sotto il precedente Codice Civile, sebbene quest'ultimo, come si è già visto, non recasse la particolare disposizione esplicita del nuovo Codice (8). In ogni caso, anche ad ammettere che si sia voluto consacrare esplicitamente l'obbligo della denuncia per evitare ogni incertezza sull'esistenza di essa, era inutile menzionare anche la sanzione del risarcimento del danno per l'inadempimento di quest'obbligo, se ci si voleva riferire ai soli danni particolari e limitati derivanti dalla omessa o ritardata denuncia, perchè è principio elementare che l'inadempimento di un obbligo porta al risarcimento dei particolari danni che ne siano direttamente derivati. Se si voleva dire solo questo non vi era bisogno almeno di quell'inciso « sotto pena di risarcimento del danno », e la superfetazione legislativa sarebbe così banale che proprio per ciò riuscirebbe difficile ammettere che di una superfetazione si trattasse (4). Se invece si è voluto consacrare con una apposita disposizione espressa una responsabilità del depositario per omessa o ritardata denuncia, ciò è stato perchè in questo punto ci si è voluti discostare dai principi generali, tenendo senz'altro responsabile il depositario, come effetto di quella mancata o ritardata denuncia, per tutti indistintamente i danni subiti dal depositante, a prescindere da qualsiasi nesso di causalità fra quell'inadempimento e il danno subito dal depositante. Scopo di tale disposizione sarebbe una più energica tutela del depo-

(3) Di Autori che si occupino esplicitamente di questo specifico punto sotto il vecchio Cod. Civ. mi è stato dato di rinvenire solo BALBI, *L'obbligazione di custodire*, Milano 1940, pagg. 31-32, che ammette l'obbligo della denuncia. Concorde, nel medesimo senso, sebbene anch'essa non trovi alcuna norma esplicita del BGB, la dottrina tedesca, cit. in BALBI, *Contro l'esistenza di tale obbligo per il vecchio Cod. Civ.* TABET, op. cit., c. 368-369, il quale ne trae un consequenziale argomento, che cade col cadere delle premesse.

(4) Si obietta (TABET, p. 368) che « tutti gli obblighi contrattuali del depositario cesserebbero in mancanza di norma espressa, coll'estinzione del contratto, onde la colpa per omessa denuncia del sinistro sarebbe di natura post-contrattuale e quindi extra-contrattuale, cioè un delitto civile; il che non si addicebbe ad un onere positivo di fare ». A me sembra invece che, pure nel silenzio della legge, l'obbligo della denuncia sarebbe un obbligo contrattuale: la perdita fortuita della detenzione della cosa estingue le obbligazioni di custodire e di restituire la cosa; ma, come del resto avviene anche in tante altre ipotesi contrattuali, pur dopo estinta l'obbligazione principale, il rapporto contrattuale complessivo, fondamentale, perdura, appunto per far sorgere dal suo seno obbligazioni successive (nella specie, quella della denuncia).

sitante: colla interpretazione opposta, invero, come ricordavo sopra, sarebbe spettato al depositante provare il particolare danno derivatogli dalla omessa o ritardata denuncia; ora una tale prova sarebbe stata praticamente molto difficile per il depositante, ed avrebbe praticamente finito col paralizzare in larga parte le sue possibilità di avvalersi del 1° comma dell'art. 1780; e sarebbe proprio ciò che la legge avrebbe voluto evitare. Osservo peraltro, sin da ora, dal punto di vista della valutazione degli interessi in conflitto, che il rimedio adottato, rendendo senza altro responsabile il depositario, senza possibilità di prova contraria, per tutti i danni subiti dal depositante, sarebbe eccessivo sia in sé e per sé che rispetto all'inconveniente cui dovrebbe ovviare. Si può aggiungere un altro motivo per una più energica tutela del depositante: cioè quello di agevolare al depositante la verifica della veridicità della perdita e della non imputabilità di essa al depositario. Tuttavia, a differenza di quanto sembra fare la Cassazione, non sopravvaluterò questo secondo motivo, perché in base ai principi generali, perduta la detenzione della cosa, la colpa del depositario si presume e spetta a costui di provare non solo il fatto della perdita ma anche la non imputabilità di esso: per quanto riguarda la colpa, quindi, il depositante sarebbe già inizialmente in condizioni di favore sul terreno dell'onere della prova.

Con la seconda interpretazione ora esposta sub. 3, quindi, il depositario, colpevole di omessa o ritardata denuncia, sarebbe responsabile di tutti indistintamente i danni subiti dal depositante per la perdita della detenzione della cosa da parte del depositario stesso. Danni che, a seconda dei casi concreti, possono anche ridursi a ben poco, qualora il depositante recuperi da terzi la cosa o il valore di essa; ma che, nell'evenienza opposta, possono anche abbracciare l'intero valore della cosa.

In via meramente descrittiva, noto che con questa seconda interpretazione non si verrebbe ad avere un caso di responsabilità obiettiva: la colpa, infatti, ricorrerebbe pur sempre, nella omissione o nel ritardo della denuncia, omissione o ritardo che debbono appunto essere colposi, se no il depositario non ne risponde (naturalmente, questa colpa si presume, ma è consentita la prova contraria). Piuttosto si avrebbe una presunzione assoluta nel danno. Non di tutto il danno derivato al depositante dalla perdita della detenzione della cosa da parte del depositario: perché un danno siffatto può anche mancare completamente, in quanto il depositante può anche recuperare ugualmente la cosa in buono stato, senza indugi e senza spese o fastidi, e allora il depositario non soggiacerebbe ad alcun risarcimento; e, anche dal punto di vista dell'onere della prova, in questo caso, più che riconoscere una presunzione semplice di danno e la facoltà per il depositario di provare il contrario, non vedrei ragione per discostarsi dai principi generali, ed addossare in partenza al depositante l'onere della prova del danno (prova che del resto, in pratica, è semplificata al

massimo quando la cosa è andata definitivamente perduta senza surrogati, ma si fa più complessa quando si è recuperata la cosa o il valore di essa, e il danno consiste solo nelle spese etc. occorse a tal uopo). Direi piuttosto che la presunzione assoluta concernerebbe il particolare danno derivato dalla omissione o dal ritardo della denuncia: nel caso che la legge non distinguesse più i due danni di cui parlavo sopra, non li tratterebbe in modo diverso, come sarebbe conforme ai principi generali, ma presumerebbe in modo assoluto che il particolare danno derivato dalla omissione o dal ritardo della denuncia sia parificato, nella sua estensione, a tutto quanto il danno che al depositante sia derivato dalla perdita della detenzione della cosa da parte del depositario.

Delle due interpretazioni finora esposte io ritengo esatta la prima.

4. - Contro la seconda interpretazione della norma sono stati portati (5) vari argomenti, che però non mi sembrano i più convincenti. L'argomento più forte è pur sempre quello che, partendo dai principi generali, sfocia nella spiegazione più semplice: si è solo voluto consacrare esplicitamente l'obbligo della denuncia, non per innovare ma per evitare ogni possibile incertezza sull'esistenza di tale obbligo; una volta su questa via, poi, il legislatore si è lasciato prendere la mano, ed ha aggiunto anche quell'inciso, « sotto pena di risarcimento del danno », che in realtà era assolutamente superfluo, ma che non ha alcun significato particolare ed alcun valore di deroga ai principi generali; peccato veniale, dunque, ma niente di più.

Tanto più che, come ho accennato sopra, coll'interpretazione opposta si verrebbe a sacrificare eccessivamente ed ingiustificatamente l'interesse del depositario rispetto all'interesse del depositante.

Comunque, per completezza di esposizione, accenno anche agli altri argomenti di cui parlavo dianzi, o almeno a quelli di cui non ho già avuto occasione di occuparmi in precedenza.

Si è osservato che, in materia di responsabilità per perdita di una cosa, bisogna distinguere l'obbligo di corrispondere il puro equivalente, cioè il valore medio commerciale della cosa, obbligo che, quando è ammesso, lo è a prescindere da ogni colpa, e il vero e proprio risarcimento del danno, che presuppone sempre una colpa, e che porta a corrispondere il valore soggettivo che la cosa aveva per quel determinato creditore, e che può anche essere superiore al comune valore commerciale della cosa; si aggiunga che il termine « risarcimento del danno » non è mai adoperato dalla legge per indicare la prima delle due anzidette forme di responsabilità. Se ne conclude che quindi nella nostra ipotesi non può trattarsi di una responsabilità per l'intero equivalente della cosa.

(5) Da TARRY, op. cit.

Ora a me sembra invece che anche colla seconda delle due interpretazioni il termine « risarcimento del danno » sarebbe stato adoperato in modo perfettamente corretto e tecnico, cioè per indicare la responsabilità per un danno che è, o almeno può essere, diverso dal puro « equivalente » della cosa, in quanto in realtà anche con la seconda interpretazione della norma, il depositario non sarebbe mai tenuto rigidamente ad indennizzare il depositante né di tutto né, a seconda dei casi, del puro e semplice valore commerciale della cosa. Ed invero, se il depositante finisce col recuperare coi suoi mezzi la cosa o il valore di essa, il suo danno può consistere solo nel ritardo o nelle spese o nei fastidi di tale recupero, e quindi nei medesimi limiti rimarrebbe circoscritto il risarcimento dovuto dal depositario, che pertanto sarebbe ora minore del valore medio commerciale della cosa; invero, anche con la seconda interpretazione della norma, il danno risarcibile per omessa o ritardata denuncia, sarebbe sempre parificato a tutto il danno effettivo subito dal depositante, ma non potrebbe superarlo. Se poi il depositante non riesce a recuperare da terzi né la cosa né il valore di essa, allora il depositario sarebbe tenuto a risarcirgli non il semplice valore comune, medio, della cosa, ma il valore soggettivo che quella determinata cosa aveva per quel determinato depositante, e che, a seconda dei casi concreti, può anche essere superiore al valore medio, all'« equivalente » della cosa: invero, la seconda interpretazione della norma importa che, quando il depositario perde la detenzione della cosa senza sua colpa ma non denuncia « immediatamente » il fatto al depositante, la sua responsabilità rimane parificata a quella che si verifica quando egli perde la detenzione della cosa per sua colpa; ed appunto, io credo che in questa ultima ipotesi, cioè se il depositario perde la detenzione della cosa per sua colpa, egli è tenuto a risarcire non solo il valore comune della cosa, ma anche quel maggior valore soggettivo che la cosa eventualmente abbia per quel depositante.

Si obietta che, se si trattasse di corrispondere danni maggiori di quelli particolari e limitati derivanti direttamente dalla omessa o ritardata denuncia, non potrebbe più parlarsi di risarcimento del danno, il quale presuppone un rapporto di causalità diretta fra il fatto colposo (nella specie, omessa o ritardata denuncia) e il danno risarcibile. Ma questa è un po' una petizione di principio, perché, in base alla seconda interpretazione della norma, la ragione dell'apposita disposizione dell'art. 1780 1° comma starebbe proprio in quella deroga ai principi generali, nel rendere risarcibili, mediante una presunzione assoluta, anche danni non derivati dal fatto colposo (della omessa o ritardata denuncia).

(6) Anche su questo punto ho trovato due soli cenni in dottrina, entrambi nel senso del testo: BAUDRY-LACANTIERE e WAHL, *Diritto civile; Deposito*, n. III, pag. 666; DI GENNARO, *Deposito*, in Commentario al Cod. Civ. a cura di D'Amelio e Finzi, art. 1780, pagg. 648-649.

Si è osservato, inoltre, che, anche a non accogliere la seconda interpretazione, la norma non sarebbe superflua, perché in sua mancanza si sarebbe dovuto applicare i principi generali (articoli 1256 e 1258 Codice Civile), in base ai quali il depositario sarebbe rimasto liberato da ogni responsabilità solo in caso di impossibilità (naturalmente, non imputabile) di restituzione della cosa, cioè (almeno per solito) solo in caso di perimento della cosa, impossibilità che può benissimo non accompagnarsi alla perdita della detenzione della cosa: la norma, quindi, evrebbe già un suo particolare valore in quanto, derogando ai principi generali, avrebbe liberato il depositario da ogni responsabilità in virtù della mera perdita fortuita della detenzione della cosa, anche quando questa perdita non importi impossibilità di recuperare o restituire la cosa; questo solo, e nessun altro, sarebbero il particolare significato della norma e l'eccezione da essa introdotta ai principi generali. Senonché, tutto ciò, riguarda solo le prime due proposizioni del 1° comma dell'art. 1780, ma nulla ha da vedere con l'ultima parte del comma stesso (...ma deve... ect.): quest'ultima parte non è un corollario necessario della prima e quindi, dato che è stata dettata pur essa, rimane pur sempre aperto il problema delle ragioni per cui la si è introdotta e del valore che le si è voluto dare.

Del resto, per mero amore di completezza teorica aggiungo che mi lascia perplesso anche la premessa dell'argomento dianzi riferito. In realtà io credo che, anche se la legge avesse taciuto su questo punto, per la particolare natura del contratto di deposito si sarebbe dovuto ritenere che il depositario rimanesse liberato da ogni obbligo e da ogni responsabilità per la pura e semplice perdita fortuita della detenzione della cosa, anche quando fosse ancora materialmente possibile recuperare la cosa e restituirla al depositante; è conforme alla natura del contratto di deposito che anche in questo caso il depositario non sia tenuto a riprendere la cosa ma solo a denunciare il fatto al depositante. E in fondo, sotto il Codice del 1865 ciò si ricavava già dall'art. 1850, il quale implicitamente diceva che, quando il depositario perde senza sua colpa la detenzione della cosa, egli non ha più alcun obbligo, salvo quello di corrispondere al depositante ciò che ha ricevuto in sostituzione della cosa. Aggiungo inoltre che, anche se la legge avesse taciuto su tale punto, questa tesi non avrebbe costituito deroga ai principi generali, almeno per chi ritenga che l'obbligazione di custodire nel deposito non comprenda anche la tutela giuridica della cosa (7), e che l'obbligazione di restituire la cosa sia veramente conseguenziale a quella, principale, di custodire. Se così è, ne deriva che, almeno nella maggior parte dei casi, perduta la detenzione della cosa, si estingue l'obbligazione di

(7) Come ben si sa, però, questo punto è molto controverso: si veda lo stato della dottrina in BALBI, op. cit. *passim*; da ultimo nel senso del testo, DI GENNARO, op. cit., pag. 645.

custodire, perchè non è concepibile possesso senza custodia, e d'altra parte, almeno nella maggior parte dei casi, il recupero della cosa richiederebbe atti di tutela giuridica, ai quali il depositario, in ipotesi, non sarebbe tenuto; e, estintasi l'obbligazione di custodire, quella di restituire si estinguerebbe a sua volta come vera applicazione del principio *accessorium sequitur principale*, e quindi a prescindere dalla persistenza o meno di una possibilità

veramente materiale di recupero e conseguente restituzione della cosa.

Queste ultime considerazioni, esposte, ripeto, per vero amore di completezza teorica, non escludono, tuttavia, che a mio avviso vada decisamente respinta la seconda interpretazione della norma ed accolta la prima, per i due argomenti menzionati all'inizio di questo paragrafo.

DOMENICO RUBINO

Note bibliografiche

A. C. PIGOU, *The Veil of Money*, Macmillan, London, 1949, pp. 150.

Alla serie degli agili volumetti pubblicati negli ultimi tempi (*Lapses from full employment, Income*) il Prof. Pigou ha recentemente aggiunto questo nuovo che si segnala, il cui titolo suggestivo — « Il velo monetario » — può a prima vista dare la sensazione che si sia di fronte ad un'opera di carattere divulgativo e, conseguentemente, di lettura non molto ardua.

Si tratta invece di « una esposizione di carattere astratto ed accademico », come è posto in rilievo dall'avvertenza in copertina e dalla prefazione in cui il lettore è esplicitamente invitato ad abbandonare senz'altro il volume ove non sia disposto a compiere un qualche sforzo intellettuale.

A parte il livello di accessibilità, inferiore rispetto a quello raggiunto ad esempio in *Income*, il nuovo volumetto presenta i noti pregi degli altri due: pregi che derivano dal loro carattere di sintesi mirabili di opere ben più vaste ed approfondite (in particolare di *Employment and Equilibrium* e di *Economics of Welfare*); ma, ad un tempo, sintesi che — pur non tralasciando occasione per dimostrare la consistenza di analisi moderne con più antichi e tradizionali insegnamenti, come accade ad esempio per il concetto di « liquidity preference » (pag. 81) — non trascurano di riesaminare criticamente, e al caso di abbandonare senza esitazioni, quanto della precedente trattazione dello stesso A. sembra superato alla luce dell'analisi moderna, a cominciare dal linguaggio e dalla terminologia.

Del resto è ormai evidente che, in questo sforzo di superamento di antichi schemi e di abbandono di posizioni ideologiche tradizionali, il Pigou ha proceduto in modo più radicale (e, potrebbe aggiungersi, conseguente) dei suoi Maestri o Colleghi della scuola di Cambridge. Se il Marshall (come ricorda il Keynes nei suoi *Essays in Biography*) pur tra ammissioni, concessioni e dichiarazioni di simpatia, rimase sempre esitante di fronte all'economia socializzata, in quanto mai interamente convinto dell'efficienza funzionale del sistema; se il Keynes, pur sostenitore di una certa socializzazione degli investimenti e critico acuto dei difetti del capitalismo in declino ne rivendicò tuttavia gli aspetti più vitali, in una vigorosa pagina frequentemente citata; è stato il Pigou ad andare molto più in là, giungendo infine alle conclusioni di *Socialism versus Capitalism*. Tutto ciò trova riflessi molteplici nel volume in rassegna, non fosse altro per il deciso abbandono della artificiosa semplificazione abituale in molte trattazioni economiche nelle quali, una volta ammesso il fatto che gli operatori non intervengono sul mercato in condizioni di parità economica, ci si dimentica del fatto stesso, come se esso fosse di trascurabile rilievo o addirittura irrilevante. In questo libro del Pigou, invece, la distinzione tra « chi ha » e « chi non ha » (i « better - to - do » e le « poorer persons » secondo le sue colorite espressioni) è con-

tinuamente tenuta presente e adeguatamente utilizzata in tutte le sue implicazioni economiche.

E' tale distinzione che induce l'A. a soffermarsi più diffusamente sulle insufficienze del sistema dei prezzi come strumento di distribuzione dei beni di consumo o di assegnazione delle risorse produttive, che non sull'operare ipotetico del meccanismo dei prezzi in un mercato libero e non soggetto a regolamentazione. Ne risultano legittimate misure dirette d'intervento attraverso controlli fisici ed assegnazioni di autorità, in quanto l'A. non trascura di tener conto che — in determinate circostanze — il meccanismo dei prezzi, lasciato libero, agirebbe con eccessiva lentezza o con estrema sperequazione. (Parte I^a - cap. V e VI).

E' la distinzione stessa che consente all'A. di non indulgere nell'apologia aprioristica, indiscriminata ed in definitiva retorica del risparmio, in quanto egli non tralascia di sottolineare che la decisione di risparmiare, da parte di « chi ha », può assumere forme di tesoreggiamento abortivo che si risolvono in una contrazione del reddito reale e dell'occupazione. (Parte I^a, Cap. VII). La distinzione medesima è inoltre sottostante alla complicata casistica relativa agli effetti di uno spostamento del potere di acquisto da coloro che traggono il loro reddito da salari a coloro che non traggono il loro reddito da salari (*wage earners* e *non - wage - earners*, nella terminologia limpida e sintetica adoperata).

Questi riferimenti non debbono far ritenere che il già breve volume sia in parte prevalente riservato a considerazioni e precetti di politica monetaria; in realtà esso è interessato alla diagnosi dei fenomeni monetari e gli accenni di carattere precettistico non sono che sommari ed incidentali. Ma è la diagnosi stessa che, pur con le limitazioni imposte dall'impiego del linguaggio non matematico e dai propositi iniziali dell'A. di far opera di carattere elementare, cerca di avvicinarsi alla complessità ed alle complicazioni di un mondo in cui i fenomeni monetari si svolgono, appunto, fra abbienti e non abbienti con impari possibilità di resistenza, tra pressioni e rigidità di origini sindacale, influenze dovute all'esercizio di poteri monopolistici da parte di gruppi industriali, reazioni psicologiche causate dalle attese dei singoli, alternarsi di periodi di anomalia inflazionistiche e così via.

L'analisi di questa vasta materia è compendiosamente svolta in due parti, la prima delle quali è riservata alle definizioni introduttive, alla descrizione del modo di operare del sistema dei prezzi e delle limitazioni che esso incontra, alla illustrazione — in un capitolo lucidissimo — della erroneità della tesi che la moneta costituisca un semplice « velo » che copra i fenomeni « reali » senza esercitare su di essi alcuna influenza diretta. Nell'intento dell'A., pertanto, la scelta del titolo ha avuto soltanto lo scopo di richiamare l'attenzione in modo più efficace sulla pericolosità dell'abusata analogia.

La seconda parte tratta del reddito monetario e dei fattori che influiscono sulle sue variazioni attraverso il tempo; fattori di carattere « reale », come

gli spostamenti nella domanda o nella offerta di investimenti reali, le modificazioni nella produttività del lavoro, i cambiamenti nel grado di monopolio esercitato dal complesso industriale della collettività considerata; fattori di carattere « monetario » come gli spostamenti nella velocità di circolazione della moneta in termini di reddito o di transazioni e le modificazioni dei salari monetari. L'analisi è condotta dapprima nell'ipotesi di una collettività isolata e successivamente con riguardo ad un paese che sia in relazione di scambi con altri. Vengono considerati, in seguito, i problemi dell'inflazione di carattere bellico, sulle tracce di un noto articolo pubblicato nel 1941 sull'*Economic Journal*, in cui si stabiliva la preferibilità di una inflazione emergente per via di disavanzo del bilancio (deficit - induced - inflation) rispetto all'inflazione derivante dal progressivo aumento (ed irrigidimento) dei salari monetari (wage - induced - inflation) e si giustificava quindi una politica di sussidi volta a mantenere artificialmente basso il costo della vita. Il capitolo conclusivo è dedicato infine al discusso argomento della politica del denaro a buon mercato, come mezzo per il mantenimento del reddito monetario e dell'occupazione ad un livello relativamente stabile.

Si è già detto che la trattazione è mantenuta su un piano astratto, che le discussioni sui problemi monetari attuali sono deliberatamente escluse e che gli accenni di carattere precettistico non occupano molto spazio. Ciò non significa, peraltro, che il volume non esprima, sia pure in modo indiretto, un insegnamento significativo sulla portata e sulle possibilità della politica monetaria. Non sembra, secondo l'impressione di chi scrive, che l'A. si attenda molto dalle sole manovre monetarie come mezzo per soddisfare le assillanti istanze dell'occupazione e della stabilità, per quanto non consegua da ciò che le manovre stesse non debbano essere utilizzate nel modo più accorto ed in vista di trarne il massimo contributo possibile. La necessità di un'azione d'intervento duttile, tempestiva, ricca di strumenti, disposta a far ricorso a nuovi mezzi per adeguarsi a mutate esigenze è anzi uno degli insegnamenti durevoli che si trae dal volume, dato che l'A., quale che sia il distacco dai problemi contingenti che egli si proponga, non può dissimulare la sua naturale propensione ad essere soprattutto il teorico della politica economica.

Ond'è che, per quanto sia difficile illudersi che il suo recente volume venga letto da quelle categorie di « politici e pubblicisti politici » che il Pigou definisce incidentalmente come « semi - economisti » (pag. 19), sarebbe proprio desiderabile che essi lo facessero. Apprenderebbero in tal modo le ragioni che giustificano l'adozione di misure d'intervento verso le quali essi, quanto meno nel nostro paese, manifestano una ostilità di principio, che è frutto di insufficiente analisi critica: ad esempio, i controlli di tipo quantitativo, o la politica di sussidi, o l'artificioso contenimento del livello degli interessi, o il mantenimento di prezzi « bloccati » notevolmente diversi da quelli che si designano come prezzi « di equilibrio », senza specificare di quale equilibrio si tratti. Si renderebbero conto della inconsistenza logica della tendenza, molto diffusa tra essi, a considerare ogni misura di discriminazione amministrativa — si tratti dell'autorizzazione preventiva per la creazione di nuovi impianti ovvero dell'istituzione di controlli sanitari prematrimoniali — non nel merito specifico, ma nelle conseguenze estreme astrattamente possibili per effetto di un processo di riduzione all'assurdo che è sempre monotonamente identico; che, vale a dire, ogni intervento statale costituisca un passo verso l'instaurazione

di un oppressivo sistema burocratico - totalitario. Comprenderebbero forse (sempre ammettendo, con qualche generosità, che l'incomprensione attuale sia in buona fede) che, in antitesi alla loro miope visione dell'interventismo statale, vi è una illuminata e non utopistica tradizione — quella che va dai Webb al Pigou — secondo la quale « lo spirito pubblico, guidato dalla conoscenza, è l'architetto di un mondo migliore ».

FEDERICO CAFFÈ

J. R. HICKS, *Value and Capital*, 2nd. ed., Clarendon Press, London, 1946, pp. 340.

Value and capital, « una indagine intorno ad alcuni principi fondamentali della teoria economica », venne pubblicato nel 1939, a tre anni di distanza dalla comparsa della Teoria Generale keynesiana. Per quanto vari frammenti dell'opera fossero apparsi, in forma di saggio, anteriormente al volume del Keynes, l'A. — pur facendo rilevare la priorità e la indipendenza delle sue idee — riconobbe al Keynes il merito di aver poste per primo le fondamenta di una teoria dinamica e riservò a se stesso il compito di una trattazione più sistematica e maggiormente chiarificatrice. Del Keynes, del resto, il nostro A. fu il critico più acuto e penetrante: rilevando la sua posizione in confronto con i classici (Econometrica 1937) ed avanzando la definizione della dottrina keynesiana come « teoria della depressione »; correggendo il precedente giudizio e riconoscendo una più ampia portata alla Teoria Generale in occasione del decimo anno della sua formulazione (*Revue économique politique*, 1946); esprimendo nuovi dubbi sulla affermata generalità della teoria keynesiana, in base a considerazioni suggerite dagli sviluppi inflazionistici postbellici (*Economic Journal*, 1947). In realtà, per quanto J. R. Hicks non sia sfuggito (come egli stesso ammette nella prefazione del suo volume) alla influenza del pensiero keynesiano; e per quanto anch'egli abbia subito la suggestione dello straordinario potere di intuizione per effetto del quale il Keynes « senza far uso di uno speciale apparato teorico, è in grado di individuare immediatamente la parte essenziale dei problemi, tralasciando il superfluo ed il meno importante »; la sua opera presenta caratteristiche che la differenziano nettamente da quella del Keynes, soprattutto a motivo della maggiore sistematicità la quale anzi — particolarmente nelle prime due parti del volume — sembra dare ad essa un certo aspetto di trattazione scolastica.

Tale differenza in sistematicità è ancora più notevole di quella che deriva dalla diversità dei metodi seguiti dai due Autori: Marshalliano nel caso del Keynes e Walras - Pareiano, nel caso dello Hicks. In definitiva, a rendere maggiormente sistematica l'opera dello Hicks non è il più largo uso di grafici e di formule e la più ordinata concatenazione dei capitoli attraverso i quali si passa dalla teoria del valore soggettivo all'equilibrio generale e dai fondamenti della dinamica economica al modo di operare del sistema dinamico; quanto il fatto che nella sua opera, contrariamente a quella del Keynes, non vi è posto per le idee del maggiore Douglas, le poesie di Mandeville, l'esaltazione deliberatamente vistosa degli eretici e degli scismatici della scienza economica, tutto quanto — in breve — contribuisce a dar carattere di esuberante genialità all'opera del Keynes, ma spiega anche l'ostilità che essa ha incontrato negli ambienti accademici. « *Value and Capital* », invece, con il rimanere apparentemente

fedele ai canoni della esposizione accademica — partendo dall'analisi dell'utilità e delle scelte; proseguendo, via via, nell'esame della legge della domanda, della complementarità, dell'equilibrio generale dello scambio, della impresa, della produzione; passando poi ai problemi degli equilibri e degli squilibri in una economia dinamica attraverso la indagine dei fattori che determinano il tasso d'interesse, i suoi rapporti con la moneta, le relazioni fra risparmi ed investimenti; procedendo infine alla individuazione dei principi che regolano la programmazione economica in un sistema dinamico — ha potuto esercitare la sua influenza innovatrice incontrando minori resistenze psicologiche. Un metodo originale di rappresentazione diagrammatica (basato su una estesa applicazione delle curve di indifferenza), un nuovo apparato di terminologia (cui si devono le espressioni ora familiari di tassi marginali di sostituzione e trasformazione, elasticità di attesa), un sistema di equazioni appropriato alla determinazione delle condizioni dell'equilibrio dinamico non innestato nello svolgimento dell'opera ma esposto in apposite appendici matematiche) sono stati introdotti con il volume dello Hicks e sono gradualmente entrati nell'uso comune, tanto che ogni moderna esposizione della teoria dell'equilibrio generale viene effettuata in termini hicksiani (cfr. *Price Flexibility and Employment* di O. Lange, 1944).

La seconda edizione di *Value and Capital* (1946) è apparsa in epoca in cui non solo l'importanza del suo apporto alla costruzione di uno schema formale della economia dinamica è universalmente riconosciuta, ma nuovi approfonditi contributi sono apparsi nella stessa direzione, particolarmente ad opera del Samuelson. La seconda edizione reca, oltre ad alcune modificazioni, una breve nota in cui Hicks confronta il suo sistema con quello del Samuelson e ne sottolinea incisivamente le diversità metodologiche.

Vi è oggi maggiore scetticismo sulla possibilità di costruire schemi formali che riflettano la realtà dinamica e si tende in genere a ritenere che — allorché si passa dal terreno di possibili alternative ipotetiche alla immagine dell'unico mondo in cui si vive, quale esso effettivamente è — non vi sia posto che per il ricercatore empirico. Tuttavia, poiché pare evidente che la costruzione di schemi astratti corrisponde ad una inesauribile esigenza dello spirito, l'importanza del *Value and Capital* rimane indubbia sia come contributo pioniero nelle ricerche dinamiche sia come opera tuttora attuale e vitale.

F. C.

PASQUALE SARACENO, *La Banca di Credito Ordinario*, Società Editrice « Vita e Pensiero », Milano, 1949.

Con questo libro l'A. ha voluto condensare in una trattazione schematica la complessa materia delle operazioni tipiche e della gestione aziendale delle Banche di credito ordinario. Chi ha qualche familiarità con testi del genere sa quanto sia difficile riassumere in forma concisa quelle parti fondamentali che devono essere per prime assimilate dall'allievo e sempre tenute presenti da chi vive nella pratica degli affari bancari. Le complesse e strette interferenze che la materia presenta con altre discipline e con l'arte dell'amministrazione in genere inducono infatti molto spesso a divagare in campi affini o, quel che è peggio, ad attribuire soverchia importanza alle parti accessorie, per lo più super-

flue perché facilmente deducibili oppure soggette alle mutevoli esigenze della pratica.

Lo sforzo del Saraceno è invece riuscito ad una ponderata selezione di concetti che sa cogliere e coordinare il sostanziale per ogni attento lettore.

La trattazione è inoltre condotta con un vigile senso del concreto e dell'attuale, con opportuni riferimenti che la inquadrano nel presente sistema bancario, nelle vigenti disposizioni di legge e nelle forme più recenti che l'attività delle banche è venuta assumendo. Ciò è evidente fin dalla prima parte dell'opera che si propone di dare soltanto un chiaro e completo quadro delle singole operazioni. Così, ad esempio, è posto in evidenza come la graduale evoluzione subita in questi ultimi tempi dall'attività bancaria verso posizioni di servizio pubblico abbia lentamente modificato i rapporti tra Banca e depositante rispetto a quelli tradizionali. Del pari, i lineamenti fondamentali delle operazioni di credito inerenti al commercio di importazione e di esportazione vengono dati tenendo presente l'attuale regolamentazione vincolistica dei pagamenti internazionali che ha portato la pratica ad applicare quelle operazioni con nuove clausole e condizioni che, se non modificano sostanzialmente la loro natura, ne regolano lo svolgimento con effetti di grande rilievo agli effetti della liquidità e del rendimento.

La seconda parte del volume, che riguarda la gestione della Banca di deposito e sconto nei suoi principali servizi, può considerarsi come un trattato di economia bancaria in quanto in essa sono riassunti i criteri fondamentali che devono ispirare l'amministrazione di una banca di credito ordinario nell'attuale momento economico.

Particolarmente interessanti sono le considerazioni sul problema della liquidità. Precisati i concetti di immobilizzo e smobilizzo bancario collegati alla natura dei depositi raccolti, la liquidità di una banca viene esaminata attraverso i legami che intercorrono tra di essa e le condizioni e tradizioni del mercato monetario, e in dipendenza del minore pericolo che oggi esiste per le banche di improvvise richieste di rimborso e della politica dell'istituto di emissione nei riguardi dell'intero sistema creditizio. Risulta così chiaro come il concetto di liquidità, sia per la difficoltà di disporre di dati concreti e uniformi sui quali fondarlo, sia per i suoi rapporti con situazioni mutevoli (fra cui anche la dimensione dell'azienda bancaria), sia molto meno assoluto di quanto si creda.

La trattazione della gestione fidi è preceduta dalla esposizione dei più importanti principi di economia aziendale in base ai quali sono definiti per le aziende industriali i concetti di capitale immobilizzato e di esercizio in rapporto all'entità del primo rispetto al secondo ed alla durata dei cicli di produzione. Tale trattazione è molto opportuna in quanto la Banca di credito ordinario è chiamata a finanziare a breve l'esercizio aziendale. Essa non può infatti per la legge bancaria del 1936 divenire soggetto economico di imprese industriali e deve astenersi dagli investimenti a lungo termine. A questo proposito l'A. rileva le difficoltà che si frappongono per una marcata distinzione fra crediti a breve e crediti a medio termine e come sia più opportuno distinguere i crediti a breve da quelli a scadenza indeterminata.

Denso di osservazioni è il capitolo che l'A. dedica al bilancio ed ai costi bancari. L'analisi dei componenti positivi e negativi di reddito, dei proventi ed oneri relativi ad operazioni di impiego e non di impiego, del profitto netto sull'impiego di capitali raccolti e dei mezzi propri, fra i quali emergono per importanza i fondi di accantonamento e i fondi di

quiescenza per il personale, e lo schema impeccabile di conto economico di azienda bancaria, rivelano profonda conoscenza della materia, fondata non solo sullo studio ma sull'osservazione diretta della vita e dell'organizzazione bancaria.

C. D.

Economic survey for 1949, His Majesty's Stationery Office, Cmd. 7647, Marzo 1949, pagg. 64.

Fa parte della serie di « Rassegne economiche » edita dal Governo Britannico per ragguagliare l'opinione pubblica sui progressi e programmi economici di periodo in periodo: in genere, di anno in anno. La « Rassegna » in titolo tratta in particolare dei risultati raggiunti nel 1948 ed enuncia le direttive programmatiche per il 1949.

Preceduta dalla « Rassegna economica per il 1948 » e da altri Libri Bianchi (per i quali cfr. le « Note Bibliografiche » nel n. 4 di « Moneta e Credito ») e seguita dalla « Rassegna su « La Bilancia dei pagamenti del Regno Unito dal 1946 al 1948 », dalla « Dichiarazione di bilancio 1949-50 » e dal Libro Bianco su « Il reddito e la spesa nazionali » per il 1948 (dei quali, peraltro, anticipa e condensa dati e conclusioni), la « Rassegna economica per il 1949 » è stata presentata nel Marzo 1949 alla Camera dei Comuni con un discorso introduttivo del Cancelliere dello Scacchiere Sir Stafford Cripps. Gli avvenimenti succeduti alla pubblicazione, discontantisi in modo notevole dalle ottimistiche previsioni della « Rassegna » e culminati nella svalutazione del 18 Settembre 1949, rendono interessante la lettura dell'opuscolo da un punto di vista retrospettivo, che valga a chiarire la portata dello « scarto » fra risultati e programmi e a far intravedere gli elementi imprevisi intervenuti a deludere le aspettative.

1. - Il Libro è composto di 3 parti, dedicate, in ordine successivo, ai « Progressi nel 1948 », alle « Prospettive per il 1949 » e ai « Compiti (nel senso di obiettivi di politica economica e, in genere, di larghe « direttrici di marcia » suggerite all'attività economica) per il 1949 »; e di una Appendice che tratteggia in dettaglio i « piani » di investimento capitale per il 1949. Nella prima parte ritroviamo, condensato in 5 brevi paragrafi (Introduzione, Produzione, Investimenti, La bilancia dei pagamenti, Reddito e spesa nazionali), il rendiconto dei risultati raggiunti in quell'anno di grande e continuo progresso » che è stato, secondo le parole del Libro, il 1948. Risultati — si ricorderà — copiosi, che rispondevano non solo, in grado notevole, alle previsioni formulate nel precedente Libro Bianco, ma anche alle esigenze della grave situazione determinatasi verso la fine del 1947 per effetto del forte esaurimento delle scorte auree e valutarie, del largo deficit nei pagamenti verso l'estero e del processo inflazionistico del mercato interno. In breve, l'analisi informa che, pur con un aumento globale minimo (2%) di forza lavorativa, la produzione industriale saliva, nel 1948, di circa il 12%, con conseguente parziale incremento di produttività, accelerato da una certa ricostituzione di scorte. L'aiuto E.R.P. e l'incremento — al di là del previsto — della produzione di acciaio permettevano di dismettere i progetti anti-inflazionisti di « potature » agli investimenti (che quindi risultavano superiori al livello corrente del 1947), senza peraltro ricreare su pari scala le complicazioni inflazionistiche del 1947. La posizione del commercio estero

registrava un miglioramento complessivo, derivato dall'incremento delle esportazioni (giunte al 25% sopra il volume 1947 e al 35% su quello del 1938, mentre le importazioni crescevano solo del 4% sul 1947 e restavano inferiori del 10% al volume del 1938); il deficit (anche per l'incremento delle partite invisibili e per il miglioramento della ragione di scambio nel secondo semestre 1948) veniva ridotto a 110 milioni di sterline contro 630 del 1947 (1). Restava il problema del deficit in oro e dollari, ridotto, ma non oltre i 311 milioni di sterline (contro i 657 del 1947), con un esborso netto, nel 1948, di riserve auree e di dollari dall'intera area sterlina, per ben 423 milioni. Nell'ultimo trimestre, tuttavia, il deficit pareggiava gli introiti in dollari ERP; ma — dichiara il Libro Bianco — « in termini di dollari, l'Inghilterra non viveva ancora di vita indipendente » e doveva raggiungere la « viabilità » per il 1952 mediante la eliminazione o, quanto meno, la forte riduzione del deficit in dollari. Restava, sul mercato interno, il problema di rafforzare la politica disinflazionistica e di renderla efficiente nel settore nevralgico della manodopera, che non aveva compiuto, nel 1948, gli spostamenti auspicati. È vero, la politica disinflazionistica da un lato, e l'incremento produttivo sul mercato interno dall'altro avevano contribuito ad una lieve distensione della situazione dei prezzi interni. Ma rigidi rimanevano, per la non sufficiente compressione degli oneri salariali e per il rialzo dei prezzi all'importazione, i costi e i prezzi di esportazione (2).

I riflessi della complessa ma, in ultima analisi, soddisfacente situazione del 1948 sono visibili nel tono delle formulazioni programmatiche per il 1949 contenute in dettaglio nella 2ª e, per grandi linee, nella 3ª parte. Convincimento basilare dei pianificatori laburisti era che il 1949 non sarebbe stato un anno di problemi « straordinari » ma un anno di approfondimento e rafforzamento delle direttive e delle politiche instaurate nel 1948, con modificazioni, anche notevoli, di grado e di intensità, ma senza rivolgimenti radicali. Senza soffermarci sulla 2ª parte, ricca di dati e di cifre, ormai in larga parte superati e svuotati di senso, sulla produzione, gli investimenti, la bilancia dei pagamenti, la manodopera, il reddito e la spesa nazionale (6 capitoli, con l'introduzione), è interessante invece rilevare le linee direttrici di fondo che presiedono a tutta la intricata congerie di programmi, contenute nella 3ª parte. In breve, gli obiettivi della politica economica inglese per il 1949 erano individuati: 1) nella espansione delle esportazioni negli

(1) In base al più aggiornato Libro Bianco su « La bilancia dei pagamenti del Regno Unito dal 1946 al 1949 » (10 semestre), Cmd. 7793, pubblicato il 6 Ottobre 1949 e quindi di poco successivo alla svalutazione della sterlina, gli importi esatti delle voci della bilancia dei pagamenti, in milioni di sterline, sono: pagamenti 1948: 2248 (contro 2129 del 1947 e 2008 del 1938), di cui 1768 per importazioni (contro 1541 e 835); entrate 1948: 2138 (contro 1499 e 398), di cui 1555 per esportazioni e riesportazioni f.o.b. (contro 1100 e 533); deficit 1948: 110 milioni contro 630 e 70, risultante dal avanzo di 213 milioni delle partite « visibili » compensato dall'eccedenza « invisibile » di 103 milioni (la quale, nel 1947, era sostituita da un deficit di 189 milioni in aggiunta al deficit « visibile » di 441 milioni, contro un surplus « invisibile » di 322 milioni del 1938, che quasi compensava lo sbilancio commerciale di allora, di 302 milioni). Cfr. « The Economist », 8-10-49 e « Records and Statistics », 15-10-49.

(2) Una chiara ed esauriente analisi degli sviluppi condensati nel testo è contenuta nel rapporto dell'International Financial Committee del « National Foreign Trade Council » nordamericano su « La sterlina dalla crisi di convertibilità in poi » (« Sterling since the Convertibility Crisis ») pubblicato a New York nell'aprile 1949. Il rapporto in parola ha anche il pregio di riflettere il punto di vista delle categorie commerciali statunitensi al riguardo.

Stati Uniti e nel Canada; 2) nell'aumento della produzione « essenziale » e d'esportazione; 3) nella riduzione dei costi e nell'incremento di qualità; 4) nel « fermo » definitivo all'inflazione e al rialzo del costo della vita. I quattro capitoli della 3ª parte (« Obiettivi di produzione e d'esportazione », « Necessità di più alta produttività », « Necessità di stabilità » e « Necessità di cooperazione internazionale ») trattano gli aspetti fondamentali — e i problemi di metodo connessi — delle soluzioni proposte. Il Governo rinnova l'appello a stimolare, con ogni mezzo, le esportazioni verso l'area del dollaro, minacciate, secondo le sue previsioni, da una sempre più netta tendenza dei prezzi americani a recedere e dalla crescente concorrenza degli altri paesi, ad ingegnarsi in tutti i modi per un più razionale sfruttamento della manodopera, in vista dell'obiettivo suddetto, senza sperare in impossibili aumenti globali di forza lavorativa; e ad effettuare astensioni più decise ed ingenti da spese per consumi, per consolidare i risultati disinflazionistici raggiunti con l'eccedenza di bilancio (352 milioni di sterline) dell'esercizio finanziario precedente. Dalla inequivoca « chiusa » della 3ª parte traspare la convinzione ufficiale che le politiche proposte fossero sufficienti a condurre in porto la nave: « è probabile che non si verifichino mutamenti bruschi, del genere di quelli che vedemmo nel 1947 e 1948 ».

Le linee di politica economica fissate non sono più direttive transizionali di riaggiustamento dalla guerra alla pace, né improvvisazioni da tempi di crisi. Sono, piuttosto, sul punto di divenire politiche continuative per progressi economici di lungo periodo. Nessun problema straordinario, dunque, né alcuna necessità di soluzioni straordinarie, nelle previsioni del Governo.

2. - La svalutazione del 18 settembre costituisce la più ampia pensabile smentita dell'ottimismo ufficiale espresso nel Libro Bianco.

Dall'aprile 1949 in poi, notiamo un netto capovolgimento della situazione della bilancia dei pagamenti e delle riserve monetarie dell'area sterlina. Il deficit complessivo dell'area sale — secondo cifre provvisorie — da 82 a 157 milioni di sterline dal primo al secondo trimestre 1949 (contro 93 e 107 milioni del 4º e 2º trimestre 1948); la consistenza delle riserve monetarie dell'area scende da 457 (fine dicembre 1948) a 406 milioni di sterline complessive (fine giugno 1949), con una diminuzione di 65 milioni nel secondo trimestre (contro un incremento di 14 nel primo trimestre) dell'anno. Se il deficit totale del Regno Unito per il primo semestre 1949 collima con le previsioni (15 milioni) anzi ne è inferiore (10 milioni), il deficit in oro e dollari dell'area sterlina risulta ancora di 239 milioni (contro i 195 previsti dal Libro Bianco), di cui 153 del solo Regno Unito verso la sola area del dollaro (130 previsti) e 43 (contro 15 previsti) degli altri paesi dell'area verso la sola area del dollaro (restano 43 milioni di deficit di tutta l'area verso paesi non dell'area del dollaro).

Il processo di esaurimento delle riserve ha avuto inizio nel mese di aprile, con la brusca contrazione delle esportazioni visibili ed invisibili verso l'area dollaro, per effetto della recessione americana. Fu a questo punto che si delineò nell'opinione pubblica, inglese e non, una tendenza favorevole all'adozione di rimedi rapidi e radicali, che oltrepassassero i limiti di quella più inasprita dose di austerità, alla quale invece il Governo sembrò, in

un primo momento, più propenso a far ricorso. Fu decisa infatti, dopo i dibattiti parlamentari del 14-18 luglio, la temporanea sospensione delle importazioni in dollari e la adozione di « rimedi a medio termine » nella forma di un nuovo programma per le importazioni dall'area dollaro, da elaborarsi in settembre, che ne riducesse il volume al 75% del volume 1948, in attesa di un prestito supplementare a lungo termine da parte dell'ECA o del Tesoro statunitense o del Fondo Monetario Internazionale. Il continuo recedere delle esportazioni e delle riserve, dopo il giugno di quest'anno (il decremento del terzo trimestre, di 55 milioni, ha portato il livello delle riserve a soli 351 milioni, peggiorando la situazione ed accentuando il pericolo di un esaurimento totale per la fine del 1950) e le crescenti difficoltà sui mercati d'esportazione hanno infine forzato la revisione di tutta la politica laburista di quattro anni di dopoguerra, tesa all'ostinato sostegno del cambio ufficiale di 4,03, con la svalutazione del 18 Settembre che, contro le previsioni del Libro Bianco, segna una brusca svolta d'indirizzo le cui conseguenze costituiscono una grave incognita.

G. G.

ANDRÉ SIEGFRIED: *Canada; an international power*, 2nd ed., Jonathan Cape, London 1949, pp. 283.

Al ritorno da una nuova visita al Canada, compiuta nel '45 su invito del governo del Dominion, il Prof. Siegfried ha completamente revisionato e in parte riscritto il suo noto volume sul Canada del 1937. Il piano generale dell'opera è rimasto inalterato: medesima la distribuzione della materia, con l'aggiunta di un solo nuovo capitolo sulla partecipazione canadese alla seconda guerra mondiale. Ma sotto la pressione dei cambiamenti intervenuti nella posizione politica ed economica del Paese nel decennio tra le due edizioni, il punto focale dell'opera si è sensibilmente spostato. Pienamente legittima la constatazione dell'A. che le sue considerazioni di dieci anni fa restano valide ancor oggi: l'acuta analisi psicologica del contrasto tra i due gruppi etnici della popolazione, il francese e l'inglese, che costituì il tema dominante e più originale della prima edizione, conserva ancora il suo interesse; ma se quello allora illustrato era un « Canada tra anglosassoni e neo-latini », quello odierno è piuttosto un « Canada tra Inghilterra e Stati Uniti ». I « problemi di crescita », propri dei paesi politicamente ed economicamente giovani, in cui le guerre recenti hanno accelerato di decenni il normale processo di sviluppo, si intrecciano nei riguardi del Canada con quelli della sua particolare posizione in equilibrio tra Commonwealth ed America. Nonostante il nuovo ruolo di « potenza internazionale » sottolineato dal titolo, il dilemma del Canada è ancora quello di appoggiarsi all'uno per sfuggire alla soverchiante influenza dell'altro.

Dei legami con la madre patria l'A. pone in rilievo gli aspetti economici, oltre che i politici e sentimentali della tradizione. Il Canada è il più forte esportatore di grano (i due terzi del raccolto nell'anteguerra) e l'Inghilterra ne è il primo e quasi unico cliente (70% del prodotto esportato). E per una agricoltura come la canadese legata dalle caratteristiche del suolo e dal gusto per la meccanizzazione a quell'unica cultura, esportare resta più che mai una necessità di vita. Nonostante la prosperità portata dalla recente guerra, sia il contadino franco-canadese dell'Est come l'« industrializzato »

agricoltore anglosassone dell'Ovest, memori delle esperienze passate dopo il '80, guardano al futuro con una certa ansia. Nè la dipendenza dai mercati internazionali si limita al campo della produzione agricola e forestale: il mirabile sforzo di sviluppo industriale compiuto durante la guerra con l'assistenza inglese e statunitense ha profondamente alterato la fisionomia agricola del paese portandolo in

	% della produzione totale (1941)
Industria manifatturiera	46,50
Agricoltura	20,14
Miniere	10,55
Energia elettrica	3,88
Foreste	8,93
Pesca e pellicce	1,42
Altre attività	8,58
Totale	100,00

quattro anni al quarto posto tra le grandi potenze industriali, ma ha acuito il problema dell'esiguità del mercato interno (11,5 milioni di abitanti nel '41) incapace di assorbire, per un 60-70%, una produzione a lui non destinata e frutto di circostanze eccezionali.

I problemi odierni dell'economia canadese si riassumono così in una ricerca di mercati di sbocco. Nella ansiosa difesa di un ritorno alla libertà degli scambi il sistema preferenziale pattuito ad Ottawa nel 1932 tra i membri del Commonwealth sta diventando anacronistico, ma d'altra parte non sembra saggio ridurre il commercio estero canadese ad un *tête à tête* con il vicino colosso statunitense. « Un istinto di difesa, politico oltre che economico, consiglia di ricercare un equilibrio più flessibile e commercialmente variato » (pag. 162).

La vicinanza degli Stati Uniti ha imposto al Canada altri problemi: l'atmosfera americana ha una diretta influenza su i gusti, le abitudini, i salari, le condizioni di lavoro canadesi, ognuno dei quali gonfia i costi di produzione, senza che per ora metodi standardizzati di produzione di massa intervengano, come negli U. S. A., a riabbassarli. « Se il Canada è più caro dell'Europa ma tuttora meno caro degli Stati Uniti, il suo costo di produzione tende tuttavia a raggiungere il livello nord-americano. Per difendersi dal suo gigantesco fratello il Canada non ha altra via che americanizzarsi » (pag. 144). Questa è la conclusione a cui il Siegfried, francese, sembra giungere a malincuore. La guerra intrapresa dal Canada per l'Europa ha finito per risvegliare il suo senso di solidarietà continentale con l'America e per accelerare il processo di assimilazione con gli Stati Uniti. La comunanza di ideologie politiche, di interessi economici, di abitudini di vita hanno formato un « complesso del Nord America » da cui l'Inghilterra resta esclusa: « il paradosso del Dominion è che malgrado la sua perfetta lealtà al Commonwealth è essenzialmente nord-americano » (pag. 289). E questo sembra in definitiva risolvere il dilemma, più che lasciarlo in sospenso.

A. M. P.

N. N. FRANKLIN: *Economics in South Africa*, Geoffrey Cumberlege, Oxford University Press, Cape-town 1948, pp. 253.

Scopo di questa « Economia del Sud-Africa » è offrire un quadro generale della situazione economica dell'Unione, raccogliendo e coordinando in un unico testo il materiale informativo sparso tra le pagine dei « Blue Books », nelle relazioni di varie commissioni tecniche o negli scritti di riviste specializzate. Ma l'abitudine dell'autore alla trattazione scientifica e le sue preoccupazioni didattiche ne hanno fatto un qualcosa di intermedio tra una rassegna e un testo elementare di economia, in cui l'illustrazione degli aspetti di una situazione è sempre accompagnata dall'esposizione delle leggi economiche attinenti, in una forma certamente più adatta allo studente in via di formazione culturale che allo esperto in cerca di informazioni. Il libro infatti può servire da introduzione e guida agli studi di economia (v. l'intero capitolo secondo sul funzionamento del meccanismo dei prezzi in economia di mercato, nonché le altre « parentesi teoriche » sul ciclo economico, la piena occupazione, il reddito nazionale ecc.), con il pregio, se non di contenere idee nuove, di esporle in maniera chiara e concisa. Per chi invece ricorra all'opera come fonte di notizie la materia può risultarne appesantita e lo studio dei singoli problemi influenzato dalla posizione teorica dell'A., che ha un peso tanto maggiore in quanto il libro si occupa, più che di *ciò che è*, di *ciò che dovrebbe essere*, con una forte impostazione critica.

Nessuna leggenda è meno vera, secondo il Prof. Franklin, di quella che presenta il Sud Africa come un paese di notevoli ricchezze. « L'incantesimo dell'oro » ha sempre nascosto la cruda verità che « sotto un velo di prosperità superficiale la grande massa della popolazione sudafricana vive in condizioni degradanti di povertà » (pag. 1). E' innegabile l'enorme importanza dell'industria mineraria aurifera che costituisce un settimo del reddito nazionale e due terzi delle esportazioni: ma di fronte alle prospere miniere d'oro sta un'agricoltura che, per quanto sovvenzionata, non basta a sfamare nemmeno coloro che vi sono impiegati, ed una industria in fase di sviluppo che vive solo a prezzo di un costoso protezionismo (valutato nel 1939-40 in 10 milioni di sterline S. A. per l'industria e in 7,5 per l'agricoltura). La stessa « dipendenza dall'oro » è una prova dell'intrinseca debolezza dell'economia sudafricana: le miniere, sotto la minaccia cronica di un esaurimento e legate alle oscillazioni del metallo, non possono costituire all'infinito il *Deus ex-machina* della sua stabilità. Se finora quindi lo slogan del Sud-Africa era « allungare la vita delle miniere », oggi molti sono convinti, con il Franklin, che la prosperità del paese vada piuttosto ricercata nel risanamento o nello sviluppo delle altre branche economiche. Se ne gioverà indirettamente anche l'industria estrattiva che, alleggerita dall'attuale gravame fiscale, vedrà abbassato il temuto *pay-limit*, il punto cioè in cui l'alto costo dell'estrazione rende antieconomico proseguire lo sfruttamento.

I dati più recenti sulla produzione nazionale, attribuendo all'agricoltura e all'industria le più alte percentuali d'aumento, confermano come l'economia sudafricana si vada evolvendo secondo le linee prospettate dell'A.

Il livello della produttività nel settore agricolo è comunque ancora assai basso: significativa la sproporzione tra la quota spettantegli nel reddito nazionale e la mano d'opera impiegata (circa un quarto dei lavoratori europei e quasi due terzi dell'intera popolazione occupata). Dall'analisi delle cause di questa scarsa efficienza emerge un quadro

REDDITO NAZIONALE PER BRANCHE DELLA PRODUZIONE
(milioni di £. S. A.)

	1936-7	1943-4	aumento %
Agricoltura e Pesca	49	80	63
Industria estrattiva { Oro	63	90	23
{ Altri minerali	10		
Industria manifatturiera	61	108	77
Commercio e Finanza	67	88	31
Servizi pubblici, Professioni	53	70	32
Industria alberghiera e servizi domestici	18	24	33
Trasporti	25	30	20
Affitti	25	32	28
Difesa	—	62	—
Reddito nazionale	369	585	—

piuttosto sconcertante di piaghe sia economico-naturali che sociali: deficienze del suolo, irregolarità delle precipitazioni atmosferiche (solo il 6% della superficie del paese è attualmente coltivata e l'85% è considerata non coltivabile affatto), mancanza di attrezzature, difficoltà di trasporti, primitivo livello culturale della mano d'opera indigena e sua irregolare distribuzione (insufficiente nelle aree europee e sovrabbondante in quelle indigene), scarsa nutrizione, deteriorazione fisica e morale della razza ecc. Il quadro assume tinte drammatiche soprattutto per le « Native Reserves », le aree riservate per legge alla popolazione indigena Bantu, oltre 17 milioni di morgen di terra, secondo il Native Land and Trust Act del 1936, con una densità di 57,2 abitanti per miglio quadrato (contro i 20,3 per l'intera Unione).

La produttività media del lavoro nel settore dell'industria manifatturiera, secondo calcoli non impegnativi dell'A., supera di circa dieci volte quella del settore agricolo (pag. 41) e si avvicina a quella dell'industria mineraria. L'espansione industriale si è andata accelerando negli ultimi anni (anche se le cifre della 1ª colonna risultano « gonfiate » dal rialzo dei prezzi in termini monetari), ma è stata

PRODOTTO NETTO DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA

ANNO	Milioni di £ S. A.	% del Reddito Nazionale
1911	9	6,8
1938-7	70	17,6
1943-4	108	18,5

conseguita solo a prezzo di un accresciuto protezionismo. Sviluppare l'industria « perchè prenda il posto delle miniere », concludeva la relazione della Van Eck Commission nel 1941, è chiudersi in un circolo vizioso se essa non venga impiantata su basi autosufficienti e non giunga a fare a meno di quel sostegno che attualmente le viene fornito a spese dell'industria mineraria (pag. 182).

Nella scelta delle vie verso una maggiore efficienza occupano un posto predominante i problemi del lavoro: di particolare interesse le pagine sull'immigrazione (pag. 68-67). Anche qui, peraltro, la preoccupazione di impostare teoricamente il proble-

ma sulla maggiore o minore convenienza economica del fenomeno è andata a scapito dell'illustrazione dei suoi aspetti attuali o delle sue possibilità future.

Nel periodo tra le due guerre mondiali l'immigrazione è stata un fattore secondario dell'aumento della popolazione sudafricana, anche della parte europea (75.000 immigrati europei tra il 1919 e il 1936): l'ampliamento di queste correnti sarebbe augurabile s'ia ai fini di una espansione e stabilizzazione del mercato interno (e conseguente introduzione di metodi di produzione di massa) che di un miglioramento nel livello di capacità professionale. L'annunciata politica governativa di incoraggiamento all'immigrazione riguarda infatti esclusivamente l'ingresso di mano d'opera specializzata. Ma l'A. vede la risoluzione ultima di tali problemi piuttosto nell'addestramento della popolazione indigena e nel potenziamento della sua capacità d'acquisto. Una politica che attiri i Bantu verso le città e procuri loro i mezzi di sistemarsi è considerata senz'altro come più concludente.

Questa rivalutazione della popolazione indigena, ispirata ad un interesse economico oltre che ad una esigenza sociale, costituisce forse il maggior « merito » del libro. Veramente appare incomprensibile come il peso dell'evidenza in favore di una utilizzazione razionale delle risorse umane già disponibili in loco non sia ancora riuscito ad abbattere le molte « colour barriers » nelle loro varie forme, legislative, amministrative o puramente convenzionali, e che con concordi ammissioni ufficiali sul degradante livello di vita degli indigeni le pagine sulla necessità di educarli professionalmente e liberarli dagli impacci che ne ostacolano la libertà di lavoro e di movimento abbisognino ancora di un tale calore persuasivo e forza di perorazione.

Non è difficile convincersi, con il Prof. Franklin, che la politica « segregazionista » fin qui seguita dal governo sudafricano (creare per gli indigeni una economia separata nelle aree loro riservate) abbia tutti i caratteri di « una discriminazione razziale repressiva » (1).

Non ci dice però l'A. come la nuova e più illuminata politica da lui propugnata possa essere tradotta in pratica: non è del resto nelle intenzioni dell'opera presentare piani per una azione immediata. La sua azione costruttiva rimane condensata nei 17 punti del capitolo conclusivo che come altrettante « raccomandazioni » chiudono il dibattito sui problemi del Sud-Africa e aprono la via alla loro risoluzione.

A. M. P.

COMMISSARIAT GÉNÉRAL AU TOURISME, *Etude sur le tourisme en France de 1946 à 1948*, Paris, octobre 1948, pp. 27.

COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN DE MODERNISATION ET D'EQUIPEMENT, *Rapport Général de la Commission de Modernisation du Tourisme*, Paris, novembre 1948, pp. 387.

1. - Tra le pubblicazioni che in Francia hanno accompagnato la ripresa e l'espansione del turismo segnaliamo queste due che, oltre a rivestire carattere ufficiale, presentano un quadro completo dell'iu-

(1) Un esempio concreto: con i salari degli operai comuni a solo il 17% dei salari degli operai specializzati, gli indigeni non sono ammessi all'apprendistato o a corsi di perfezionamento professionale, né possono svolgere mansioni che corrispondano alla qualifica di « operai specializzati » anche se ne dimostrino la capacità.

industria turistica francese sia nel ventennio precedente la guerra che nel triennio immediatamente seguente (1946-48) e nelle sue prospettive future. In particolare l'ampia relazione della Commissione per il turismo del Piano Monnet, pubblicata dopo un anno di lavori e corredata di dati ed appendici statistiche di indubbio interesse, e per quanto « sfuocata » da una certa mancanza di sintesi dovuta probabilmente alla urgenza del compito affidato e alla suddivisione delle ricerche tra varie sottocommissioni, risulta indispensabile ad uno studio approfondito di questo settore d'attività anche per ricerche che spazino oltre il campo francese.

L'attenzione che ovunque nel dopoguerra è stata rivolta al turismo si è acuita in Francia per la semplice constatazione, ricavata dagli studi più recenti in materia, che l'industria turistica « è la prima industria del paese sia per numero di personale impiegato che per la sua importanza ai fini dell'equilibrio della bilancia dei pagamenti » (*Etude sur le tourisme* etc. pag. 26). Attualmente 1.200.000-1.500.000 francesi, cioè circa il 35% della popolazione, vivono direttamente del turismo (senza tener conto dell'occupazione indiretta in industrie di lusso, attività stagionali e sportive ecc.) contro 500.000 impiegati nelle industrie metallurgiche e 280.000 in quelle siderurgiche; i capitali investiti nella sola industria alberghiera venivano valutati 100 miliardi di franchi nel 1939 e la cifra d'affari di un anno normale 27 miliardi (corrispondente solamente a un quarto o al massimo un quinto del complesso delle spese turistiche). L'apporto poi del turismo alla bilancia dei pagamenti con l'estero negli anni precedenti la guerra è indicato nella seguente tabella in cui i franchi, per comodità di confronto, sono stati tutti riportati al valore 1929:

TAB. I.

ANNO	Bilancia commerciale	Bilancia turistica
	(in milioni di franchi 1929)	
1913	- 7.302	+ 3.571
1920	- 35.910	+ 2.220
1921	- 4.950	+ 2.800
1922	- 4.890	+ 3.000
1923	- 4.760	+ 4.000
1924	+ 400	+ 4.800
1925	- 1.560	+ 9.000
1926	- 2.483	+ 13.000
1927	+ 108	+ 6.000
1928	- 3.299	+ 7.500
1929	- 11.107	+ 10.000
1930	- 12.913	+ 8.500
1931	- 13.250	+ 6.000
1932	- 10.088	+ 2.500
1933	- 8.998	+ 3.000
1934	- 6.737	+ 2.500
1935	- 5.945	+ 750
1936	- 8.288	+ 846
1937	- 10.053	+ 1.300
1938	- 6.100	+ 1.550

2. - Meta dichiarata della odierna politica turistica francese è ritornare ai risultati del 1929 in cui un pur forte deficit della bilancia commerciale fu

quasi completamente coperto dal saldo attivo di quella turistica. Le iniziative per la ripresa si sono anzitutto interessate al riordinamento amministrativo del settore, che, nella organizzazione attuale, si riallaccia in parte alla esperienza italiana e in parte a quella svizzera. Il « Commissariato Generale del Turismo », del Ministero dei Lavori Pubblici, dei Trasporti e del Turismo, presiede con funzioni di coordinamento e propulsione all'insieme delle attività turistiche, riunendo in un solo organismo le attribuzioni divise in Italia tra il Commissariato omonimo e l'ENIT. Quanto all'ordinamento periferico, la classificazione dei luoghi turistici in varie categorie di « Stazioni » ai fini del prelievo di una imposta di soggiorno richiama quella italiana delle Stazioni di Cura, Soggiorno e Turismo; i « Comitati regionali » corrispondono, su scala regionale anziché provinciale, ai nostri Enti Provinciali del Turismo ma, sembra, con maggiore efficacia di azione loro permessa dall'ampiezza della delimitazione territoriale, meno amministrativa e più geografica, mentre i « Sindacati d'Iniziativa » sono libere associazioni locali del tipo delle nostre Aziende Autonome. Nel campo, di più recente sviluppo, del turismo popolare la vicina confederazione elvetica ha servito di modello: la « Cassa Nazionale delle Vacanze » non è che il trapianto in terra francese della pioniera « Caisse Suisse de Voyage » e l'organizzazione di « Turismo e lavoro » ripete le forme della « Popularis Schweiz » nonché della « Workers Travel Association » inglese.

3. - Nel dopoguerra il turismo estero in Francia ha avuto una rapida ripresa. La Tabella II la indica relativamente al numero di turisti arrivati e la Tabella III alle divise incassate dal Tesoro.

TAB. II.

ANNO	Inghilterra	U. S. A.	Belgio	Svizzera	Vari	Totale
1929	880.000	300.000	38.000	45.000	670.000	2.283.000
1938	390.000	70.000	180.000	93.000	262.000	1.003.000
1946	100.000	25.000	200.000	?	?	500.000
1947	200.000	70.000	350.000	200.000	80.000	900.000
1948 (a)	300.000	120.000 (b)	1.000.000 (c)	400.000	208.000	2.028.000

(a) Alle previsioni della Commissione sono stati sostituiti i risultati effettivi (Cfr. *Le Tourisme étranger en 1948* in « *Etudes et Conjoncture* », n. 3, maggio-giugno 1949, pag. 75).
(b) compreso il Canada.
(c) compresa l'Olanda.

(in milioni di Fr. f.)

TAB. III.

ANNO	Inghilterra	U. S. A.	Belgio	Svizzera	Vari	Totale	
						Fr. f.	Dollari
1929	-	-	-	-	-	10.000	395
Media ante-guerra	-	-	-	-	-	-	200
1946	1.100	900	110	75	633	2.820	22
1947	2.800	1.700	1.000	500	1.400	7.400	60
1948 (a)	6.500	8.300	7.000	1.200	7.000	30.000	100

(a) Cfr.: *Le Tourisme étranger* etc., loc. cit., pag. 82.

Per numero di ospiti siamo già quasi al livello del 1929, l'« anno d'oro » del turismo francese, ma l'ammontare delle divise (tradotte in dollari per neutralizzare l'effetto dei cambiamenti nel valore relativo del franco) resta nettamente inferiore, anche se maggiorato di quelle che è presumibile siano state oggetto di compensazioni private o di operazioni sul mercato nero. La ricerca delle cause di un tale squilibrio, attraverso una analisi delle « costanti » e delle « variabili » dell'industria turistica, porta in chiara luce l'evoluzione subita dall'aspetto « sociale » del fenomeno, che ha certamente un peso maggiore, nella stesura dei piani per l'avvenire, di quello tecnico di progresso dei mezzi materiali. La diminuzione costante della clientela di lusso e l'espansione invece di quella di massa, costituita da giovani e da lavoratori in licenza pagata, ha lentamente trasformato il turismo da « industria del viaggio » in « industria della vacanza ». La democratizzazione della clientela si riflette immediatamente nel suo livello medio di spesa, anche per quella proveniente dai paesi a valuta forte e senza restrizioni valutarie, e pone dei problemi d'attrezzatura ricettiva di una tecnica tutta particolare, atta a conciliarsi con il doppio fenomeno di un aumento nel numero degli ospiti e di una diminuzione nei mezzi finanziari a loro disposizione.

D'altra parte il turismo di lusso, per quanto ristretto, conserva pur sempre la funzione di arbitro della rinomanza delle varie stazioni e di richiamo di tutte le altre correnti inferiori.

4. - La relazione della « Commissione per il turismo » dà un quadro completo delle mete fissate per il 1952 nel campo della ricostruzione e modernizzazione turistica, degli investimenti previsti e del loro finanziamento, dei materiali necessari ecc. Nel bilancio teorico per il 1952 del Piano Monnet la voce « proventi turistici » è stata stabilita in 450 milioni di dollari, equivalente al 25% del totale delle esportazioni sia visibili che invisibili. Procedendo a ritroso, la Commissione ha tradotto tale cifra in numero di visitatori stranieri da ospitare e, di conseguenza, in capacità ricettiva e mezzi di trasporto necessari. Per il 1952 si conta su un totale di due milioni e mezzo di turisti indigeni (con 33,6 milioni di giornate di presenza) e tre milioni di turisti stranieri (giornate di presenza: 32 milioni) così ripartiti per paese d'origine:

TAB. IV.

PAESE D'ORIGINE	Numero di ospiti	Giornate di presenza	Entrate (dollari)
Inghilterra	750.000	7.250.000	56.000.000
U. S. A.	350.000	4.050.000	150.000.000
Belgio	400.000	3.700.000	36.000.000
Svizzera	300.000	3.000.000	30.000.000
Vari	1.200.000	14.000.000	180.000.000
Totale	3.000.000	32.000.000	452.000.000

Le previsioni appaiono attendibili nei riguardi del numero di turisti stranieri che visiteranno nei prossimi anni la Francia, dato che già si parla di raggiungere i tre milioni nel 1949; meno sicure invece nei riguardi della spesa, nella cui estimazione

era da tener presente l'accelerazione progressiva del fenomeno di « democratizzazione » prima accennato.

5. - Tra i « piani » elaborati dalla Commissione per portare l'industria turistica al grado di efficienza desiderato rileviamo in modo particolare, per la spiccata analogia con la situazione italiana, quello relativo alla capacità ricettiva del paese.

I danni di guerra dell'industria alberghiera francese (1) (145.000 camere completamente o parzialmente distrutte o danneggiate) ammontano alla somma di 31.730 milioni di franchi, prendendo come base per fissare il costo della ricostruzione o riparazione i prezzi del dicembre 1947. Aggiungendo quelli derivanti dal cattivo mantenimento o dalla mancata modernizzazione degli impianti durante il periodo di guerra (calcolati in 58.400 milioni) si raggiunge un totale di 90.130 milioni di franchi, cifra che, per quanto approssimativa, è di un'efficace valore indicativo sulle perdite subite in questo settore dell'economia francese (*Rapport Général de la Commission* etc., pag. 122) (2).

Secondo lo svolgimento normale del Piano generale di ricostruzione (Piano Monnet) 20.000 camere saranno ricostruite entro il 1952, che aggiunte alle 231.000 registrate nel 1948 fanno circa 250.000 camere del tipo « turistico ». (3) Ma per il numero delle giornate di presenza previste per quell'anno (32 milioni straniere e 33 milioni francesi) e tenendo conto delle variazioni stagionali e di una frequenza media del 70% (già assai alta) ne occorrerebbero circa 430.000; restano quindi 180.000 camere di cui promuovere la costruzione o la messa in efficienza mediante un piano particolare d'incoraggiamento al turismo (pag. 183).

Nel triennio 1949-51 il piano prevede investimenti nel settore turistico per complessivi 95 miliardi di franchi e 6 miliardi di dollari, di cui circa 70 miliardi di franchi destinati alla ricostruzione e modernizzazione dell'industria alberghiera. (Particolarmente significativo, tra le altre voci, il preventivo di tre milioni di dollari per pubblicità negli Stati Uniti). Quanto al loro finanziamento esso viene così ripartito:

a) Autofinanziamento	31.855 milioni di fr.
b) Rimb. danni guerra	14.000 milioni di fr.
c) Credito	
a privati	41.250
a consorzi	6.900

48.150
Totale 95.005

6. - L'esame del problema del finanziamento porta necessariamente con sé quello della scarsa redditività dell'industria alberghiera. La possibilità che, nelle condizioni odierne, essa partecipi alla sua ricostruzione prendendo in prestito le somme necessarie al tasso normale del 7% (tasse comprese), e con rimborso a 10 anni, non appare probabile: il costo del servizio interessi risulterebbe tra i 12.000 e i 20.000

(1) Capacità ricettiva prebellica: 800.000 camere, di cui solo 250.000 classificate come « turistiche ».

(2) In Italia i danni dell'industria alberghiera vennero valutati, evidentemente in base a calcoli più ristretti, in 17-18 miliardi di lire, ai prezzi del marzo 1947.

(3) Sempre per un confronto con la situazione italiana: secondo i primi risultati del censimento dell'industria alberghiera effettuato dall'Istituto Centrale di Statistica, vi sono attualmente in Italia 20.774 esercizi alberghieri (alberghi, pensioni, locande) con 215.986 camere.

franchi per anno per camera (a seconda della categoria dell'albergo); cioè — prendendo come base la media di occupazione degli alberghi aperti tutto l'anno, che è in Francia del 50% — verrebbe a gravare dai 70 ai 110 franchi al giorno sul prezzo di una camera (che va ora dai 235 ai 650 franchi negli alberghi medi), superando di molto la quota massima del 10% che nei prezzi di vendita dovrebbe spettare al costo degli immobili. Il gravame risulta sempre eccessivo anche quando, in luogo di una ricostruzione totale, si tratti di una ricostruzione parziale o di una rimessa in efficienza (pag. 123).

Dal canto loro gli istituti di credito non possono non considerare il rendimento medio di un albergo (1-2% per alberghi con stabile di proprietà dell'albergatore — che costituiscono circa il 70-80% dell'insieme — e 30-35% per gli altri, cioè di media 8-9%) come inferiore a quel livello medio al di sotto del quale il prestito non offre garanzie sufficienti (pag. 57).

Ridurre il rischio bancario sembra la via migliore per facilitare la concessione di crediti. Perciò, oltre all'intervento dello stato; specialmente a favore delle aziende sinistrate di guerra, la Commissione propone un sistema di crediti *garantiti collettivamente* dalle organizzazioni professionali beneficiarie del credito, alle quali inoltre spetterebbe informare la « Caisse Centrale de Crédit Hotelier », che viene sempre più la « grande banca specializzata delle Industrie turistiche », e gli altri istituti di credito sul valore morale e professionale dei singoli richiedenti, contribuendo così ad una distribuzione più razionale delle disponibilità esistenti.

Il meccanismo proposto è il seguente :

a) una « Commissione tecnica per l'attrezzatura delle industrie turistiche » esamina preventivamente ogni richiesta di credito, per accertare che corrispon-

da alle direttive fissate dal piano di ricostruzione turistica;

b) le « Sociétés de caution mutuelle », corrispondenti alle categorie professionali interessate, intervengono ad offrire quelle garanzie, totali o parziali, necessarie ad ottenere l'erogazione del mutuo;

c) la « Cassa centrale per il credito alberghiero », in unione con la banca del richiedente, fissa l'ammontare e le condizioni del prestito, che viene finanziato da un Istituto pubblico, la « Caisse des Marchés de l'Etat », e garantito per un 50% da detta Cassa e per il rimanente dalla Cassa centrale per il credito alberghiero (che ne divide eventualmente la responsabilità con la banca del richiedente il prestito).

La principale novità delle proposte presentate dalla Commissione — l'intervento della categoria professionale a fini di selezione e garanzia — si basa evidentemente sul presupposto della solidarietà e disciplina dei gruppi professionali. Anche ammettendo questo, e concordando sulla « funzionalità » del meccanismo escogitato, restano tuttavia dei dubbi sulla sua possibilità di applicazione. Non risultano sufficientemente approfonditi i contorni della situazione in cui dovrebbe attuarsi questa politica di crediti all'industria alberghiera e resta comunque trascurato il problema della scarsa redditività dell'industria stessa che altri indirizzi di studio — per es. svizzeri — pongono al centro dei loro sforzi per risolvere la questione. Sembra per ciò per lo meno prematura la fiducia della Commissione in formule di tal genere non solo come un mezzo d'emergenza per i bisogni eccezionali del momento ma come uno strumento di credito permanente, che risolva in via definitiva il problema del finanziamento delle industrie turistiche.

A. M. P.