

Lo sconto della cambiale agraria e i suoi rinnovi quadrimestrali

L'art. 6 del R. D. L. 29 luglio 1927, n. 1509, convertito nella Legge 5 luglio 1928, n. 1760, stabilisce che i prestiti per la conduzione delle aziende agrarie e per l'acquisto di bestiame, macchine ed attrezzi ecc. sono effettuati mediante sconto di cambiale agraria, equiparata dall'art. 7, ad ogni effetto di legge, alla cambiale ordinaria (1).

La durata del prestito, come è noto, è diversa, a seconda che si tratti di operazioni di credito agrario di esercizio o di miglioramento, giusta quanto è disposto all'art. 5 dello stesso decreto-legge; in breve, i prestiti di conduzione scadono all'epoca del raccolto o della compiuta utilizzazione o trasformazione del prodotto, mentre quelli per l'acquisto di scorte morte si estinguono in rate annuali non superiori a cinque.

Coerentemente, la cambiale agraria non può avere durata superiore a quella del prestito che si concreta in essa.

Il lusinghiero sviluppo assunto dalle operazioni di credito agrario in genere e di esercizio in particolare ha posto gli istituti di credito agrario fin dalla prima applicazione del decreto n. 1509 nella necessità di fare ricorso al «risconto» del proprio portafoglio, al fine di assicurarsi la più vasta disponibilità di fondi per sopperire alle crescenti richieste degli agricoltori.

Il sistema finora seguito dalla generalità degli istituti, in relazione alla provvista dei fondi, è stato quello di concedere i prestiti mediante lo sconto di cambiali agrarie, quadrimestrali, rinnovabili alla scadenza fino all'epoca stabilita dalla legge per la durata del prestito.

Tale criterio ha di recente fatto sorgere in alcuni il dubbio che il privilegio che accompagna l'operazione si perda per effetto della sostituzione del nuovo titolo all'originario (2).

(1) VALERI, *La cambiale agraria*, Relazione al I Congresso Nazionale di Diritto Agrario (Reale Accademia dei Georgofili, Firenze, Tip. Ed. Mariano Ricci, 1935).

GERMANI, *La cambiale agraria*, in *Banca, Borsa e Titoli di Credito*, 1939, I, 64 e segg.

GIONFRIDA, *Cambiale agraria, e rapporto fondamentale*, in *Rivista di diritto agrario*, 1941, I, 152 e segg.

(2) MOSCHELLA, *Rinnovazione di cambiale agraria e trasferimento del privilegio*, in *Foro Italiano*, 1934, I, 432 e segg. *Privilegio agrario e novazione*, in *Rivista di diritto agrario*, 1934, I, 28 e segg.

Così posto, il problema presenta un notevole interesse per le conseguenze che si rifletterebbero sulla condotta degli istituti i quali, ovviamente, debbono avere la certezza che le modalità da essi seguite sono conformi ai principi della legge; che, operando in tale modo, non debbono temere della sussistenza del privilegio accordato alle loro sovvenzioni.

In proposito fu espresso da autorevole scrittore l'avviso che la prassi adottata dovesse considerarsi illegale tanto per i prestiti indicati al n. 1 quanto al n. 2 dell'art. 2 del R. D. L. 29 luglio 1927, n. 1509; tuttavia, la diversa situazione per le operazioni del n. 2 avrebbe consigliato la continuazione della pratica seguita generalmente per le dette operazioni, condizionatamente all'adozione di particolari accorgimenti e cautele, quali:

a) la conservazione presso l'istituto della cambiale agraria originaria, apponendovi le opportune annotazioni di rinnovazione e di parziale pagamento;

b) la preservazione delle azioni contro l'emittente, mediante gli atti interruttivi del caso;

c) la costituzione dello speciale privilegio convenzionale, il quale, sebbene presupponga una valida operazione di credito agrario di esercizio, accede all'operazione originaria e non si rinnova col rinnovarsi delle cambiali.

Lo stesso scrittore, pur riconoscendo che le soluzioni dovessero essere identiche in entrambi i casi, finiva per ammettere la regolarità del sistema invalso, limitatamente, però, ai prestiti di cui al n. 2 del ricordato articolo, purché accompagnate dai rimedi innanzi enumerati.

E' bene dire francamente che tale soluzione parziale non può essere accettata per la considerazione che, se la perdita del privilegio fosse la conseguenza inevitabile dell'inesatta applicazione della legge, invano gli istituti ricorrerebbero alle cautele sussidiarie escogitate per salvare la loro unica garanzia.

Occorre, perciò, sapere se, qualunque sia il tipo di prestito, il rinnovo della cambiale agraria produca la trasformazione o meno dell'originaria obbligazione e se il privilegio continui a sussistere a rinnovazione avvenuta.

Il tema può formularsi con maggiore rigore nei seguenti termini, se cioè «il rinnovo di una cam-

biale agraria, emessa con scadenza quadrimestrale, costituisca frazionamento o novazione della originaria obbligazione cambiaria agraria».

Ritenuto che la «necessità - possibilità» di divenire al rinnovo della cambiale agraria si presenta soltanto in due casi, ossia alla scadenza del prestito, oppure alla scadenza intermedia di cambiali «bancabili» e che all'infuori di queste non sono configurabili altre ipotesi, si possono senz'altro trarre le conseguenze che derivano dalle due diverse situazioni.

Maturata la scadenza del prestito, qualora il mutuario non lo rimborsi, l'istituto può consentire una proroga di fatto al debitore, tenendo «in sospeso» la cambiale e adottando eventualmente le misure processuali che crede più opportune per la salvezza del privilegio; oppure può procedere alla rinnovazione della cambiale, rimandando la scadenza del prestito.

Per contro, alla scadenza quadrimestrale della cambiale, il rinnovo di quest'ultima rappresenta l'esercizio del diritto che le parti hanno di disporre della obbligazione cambiaria nell'ambito della durata fissata dalla legge per il prestito.

Nel primo caso la rinnovazione della cambiale agraria costituisce, per unanime consenso degli scrittori e della giurisprudenza, la trasformazione della originaria obbligazione ed il relativo privilegio non può essere fatto salvo in alcun modo, avendo le parti violato i requisiti della contestualità e dell'attualità della causa agraria (3); nel secondo caso; invece, la cambiale agraria, creata con data di scadenza anteriore a quella del prestito relativo, non viola (per difetto) i detti requisiti essenziali in quanto ad ogni rinnovo quadrimestrale essi permangono in vita, perchè la causa, il fondo (per il quale il prestito è stato concesso) e il prestito sono rimasti immutati e la durata di quest'ultimo non si è ancora esaurita.

Le parti hanno usato, in altri termini, di un loro diritto disponibile, nell'ambito della più attenta osservanza della legge: hanno convenuto il frazionamento nel tempo della obbligazione cambiaria agraria nella sua espressione cartolare, senza prorogare la scadenza fissata dalla legge in relazione al tipo di prestito concluso; ferma l'osservanza di tutte le altre condizioni juris.

Verificandosi la prima ipotesi si produrrebbe il grave inconveniente di protrarre — senza limite — la durata del prestito; di mascherare come agraria una causa che non è più tale; di fornire al creditore un privilegio che più non gli spetta per la diversa causa del credito, con danno serissimo per i terzi creditori del mutuario; nel secondo caso non consegue alcuno degli inconvenienti innanzi rilevati e i terzi non subiscono alcun effetto pregiudizievole.

E' proprio la natura causale della cambiale agraria che consente di accertare — attraverso la inin-

(3) Cassazione 19 novembre 1934 in *Foro Italiano*, 1935, I, 91.

terrotta serie di cambiali bancabili, rilasciate dal debitore senza soluzione di continuità dall'inizio al termine del prestito — la identità del presupposto fondamentale e della causa economico-giuridica che ha dato origine alla cambiale agraria.

Continuità che non si riscontra nel rinnovo della cambiale concesso alla scadenza del prestito per la mancanza del collegamento economico-giuridico tra la causa e la destinazione del prestito.

Si è tentato di confutare le conclusioni sopra esposte con due ordini di ragionamento.

Il primo di esso, muovendo dall'analisi delle disposizioni contenute negli articoli 5, 6, 7 e 8 del R. D. L. 29 luglio 1927, ha affermato che:

— se i prestiti agrari di esercizio debbono avere scadenza alla epoca del raccolto o della utilizzazione o trasformazione dei prodotti;

— se essi debbono essere consentiti mediante sconto di cambiali e se queste debbono contenere la causale del prestito, ne deriva che la cambiale dovrà avere la data di emissione corrispondente allo scopo agrario;

— se però le stesse cambiali non hanno la data di scadenza corrispondente all'epoca del raccolto, ecc. esse violano il disposto dell'art. 5 della ricordata legge e conseguentemente, non potendo essere ritenute cambiali agrarie, perdono il privilegio legale che assiste il credito in esse espresso; infine,

— se una cambiale agraria ha la data di scadenza all'epoca del raccolto, ecc. ma la data di emissione posteriore al momento dell'inizio dei lavori, tale cambiale viola il principio della causalità e conseguentemente non si ha una cambiale agraria assistita da privilegio.

Le enunciazioni che precedono non pongono in luce elementi nuovi; esse sono state desunte da principi oramai pienamente accettati dalla dottrina più autorevole e dalla consolidata giurisprudenza del Supremo Collegio e delle Magistrature di merito; e poiché intorno ad esse non vi è dissenso da parte degli istituti interessati, è ovvio che le citazioni di scrittori e decisioni giudiziarie adottate a sostegno dei principi suesposti sono superflue, anche per la ragione che nessuna di esse ha preso in considerazione il problema nel suo concreto aspetto.

Il secondo ragionamento critico, ponendo in evidenza la connessione causale che intercorre fra la dichiarazione cambiaria ed il rapporto fondamentale, stante l'obbligo della contestualità tra la dichiarazione cambiaria e il rapporto sottostante, ne deduce la impossibilità di permettere due cicli di vita autonoma fra i due rapporti in quanto il prestito e la dichiarazione cambiaria sono strettamente e inscindibilmente collegati, talchè il loro sorgere e la loro fine debbono essere coevi.

Poichè è risaputo che le operazioni di esercizio sorgono con la piena osservanza dei requisiti stabiliti dalla legge, dato che le computazioni mosse

sono ispirate a decisioni che si riferiscono a ipotesi diverse, e comunque a casi di incontestabile violazione dei principi ricordati, violazioni che non ricorrono nella soluzione caldeggiata, non sembra che tali critiche abbiano riflesso alcuno sulla pratica seguita per i prestiti di esercizio.

Per fugare ogni restante, possibile, dubbio sulla bontà della soluzione data bisogna risalire al principio della causalità del prestito agrario, elemento unico atto a risolvere il problema agitato.

Ecco perchè si è autorevolmente opinato che, conservata la cambiale originaria, integrata con le successive opportune annotazioni di rinnovo e di parziale pagamento, dimostranti il rapporto causale che lega il primo titolo cartolare ai successivi suoi rinnovi, nessuna contestazione è più possibile.

L'indagine che ha portato alla risoluzione prospettata ha avuto cura di porre in evidenza i legami giuridico-economici che conservano in vita la cambiale ed il relativo privilegio, cosicchè può ritenersi corretta l'affermazione che non si tratta di una novazione del rapporto fondamentale sottostante e del suo titolo cartolare, bensì di un *frammentamento dell'obbligazione cambiaria nel tempo massimo* consentito alla durata del prestito, secondo le esigenze dei contraenti; fatto, perciò, salvo il filo conduttore dell'operazione (attualità e causalità del prestito) la cambiale agraria, creata nell'ambito e

sotto l'osservanza di tali principi, non può essere inficiata. (4)

Invano si vuole ravvisare la mancanza di contestualità tra la emissione della nuova cambiale bancabile e la effettiva somministrazione del mutuo, poichè dalla annotazione di rinnovo e dalla riproduzione in essa dei requisiti fondamentali risulta che la mancata contestualità è mera parvenza.

Il richiamo nel titolo cambiario degli *scopi del prestito, del fondo* al quale è destinato, fa sì che elemento integrale e sostanziale del prestito sia oltre la cambiale, anche la domanda di prestito, concretando tale collegamento *una connessione inscindibile* tra il rapporto sottostante di prestito agrario e la relativa estrinsecazione cartolare, come sancito nell'articolo 25 del D.M. 23 gennaio 1928.

Da questo inconfutabile riconoscimento deriva che le successive cambiali quadrimestrali, emesse in rinnovazione dell'originario effetto agrario, sono e come tali debbono essere considerate la manifestazione del rapporto fondamentale di prestito dal quale tutte traggono la loro origine, al quale tutte si ricollegano permettendo di riconoscere che ciascuna cambiale e tutte insieme rappresentano lo stesso identico contratto di prestito, l'unica operazione di credito agrario di esercizio.

GIULIO AVENIA

(4) AZARA, in *Rivista diritto agrario* 1935, II, I.

• Note e segnalazioni bibliografiche

Ritorno alle indagini sui cicli.

J. R. HICKS, *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, Clarendon Press, Oxford, 1950, pagg. 201.

Nel suo recente « contributo alla teoria del ciclo » J. R. Hicks giunge al « centro dell'argomento » — all'esposizione, cioè, della propria visione schematica del ciclo stesso — alla novantacinquesima densissima pagina di una trattazione che ne occupa 168, oltre a 32 di appendice matematica. L'ampia parte preliminare è diretta a « preparare » tale esposizione (« a great deal of preparation », ammette l'A.) mediante un'analitica rielaborazione degli antecedenti dottrinali da ricercarsi soprattutto negli scritti di Keynes, Kahn, Robertson, Harrod nonché nelle indagini di alcuni econometrici come il Frisch.

Sia la parte che costituisce l'apporto personale dell'Hicks sia il lavoro preparatorio, che assume il carattere di sintesi di una significativa corrente di pensiero economico anglosassone, richiedono dal lettore — in singolare analogia con gli ultimi scritti del Pigou — un'attenzione intensissima ed un notevole sforzo mentale. Sforzo che (ed è ciò a giustificare il rilievo) generalmente non è seguito dalla soddisfazione dell'acquisita più chiara comprensione di fenomeni indubbiamente complessi e confusi; bensì, se si è disposti a confessarlo, da un certo senso di « frustration » provocato dal dover constatare che il risultato faticosamente conseguito di tutta una sottile rete di argomentazioni è in definitiva quello di aggiungere un ulteriore sottocaso alla serie già estesa di casi esaminati in precedenza.

Si sia o meno disposti a considerare questo inconveniente, proprio dell'odierna *economia del possibile*, come preferibile a quello di un eccesso di dogmatismo, proprio dell'*economia del necessario* elaborata dai classici, occorre comunque esservi preparati, nell'affrontare la lettura del volume in rassegna. Ed occorre altresì essere preparati — cosa ormai abituale quando ci si trova dianzi ad autori inglesi — a cambiamenti radicali di precedenti « tecniche » espositive, alla introduzione di nuovi « approcci » ed alla conseguente necessità di adeguare antichi strumenti concettuali alle regole di un modificato apparato formale.

L'Hicks si avvale, infatti, per la costruzione del suo schema, della relazione risparmi-investimenti e del meccanismo del moltiplicatore, traendoli dalla teoria keynesiana; ma egli si propone di svolgere la sua analisi in termini *reali*, anzichè in termini *monetari*, e vuol tener conto inoltre del *processo at-*

traverso il quale si manifesta l'azione del moltiplicatore, in luogo di confrontarne gli effetti in posizioni di raggiunto equilibrio. Ne derivano varie conseguenze: abbandono dell'unità di misura keynesiana (wage-unit); adozione dell'indice dei prezzi della produzione in generale come mezzo (grossolano e scarsamente realistico) di conversione dei valori monetari in valori reali sia per i beni di consumo che per i beni di investimento; rielaborazione della teoria del moltiplicatore in una versione « non istantanea », ma basata sull'analisi di periodo.

Altro elemento fondamentale dello schema hicksiano è costituito dal meccanismo dell'acceleratore, che egli trae prevalentemente dalla formulazione data dall'Harrod, utilizzando soprattutto il suo suggerimento di considerare il problema del ciclo nell'ambito di una economia in sviluppo.

Nella teoria del moltiplicatore — è risaputo — si danno per noti gli investimenti (assumendo che il loro ammontare sia dato o vari con un ritmo determinato), allo scopo di studiare il livello del reddito, o il movimento del reddito, che ne consegue. Nella teoria dell'acceleratore, invece, si assume come noto il reddito allo scopo di studiare gli effetti che le sue variazioni provocano sugli investimenti. Ora, la decisione del nostro Autore di far perno in modo essenziale sul principio dell'accelerazione, nella sua spiegazione del ciclo, comporta anch'essa delle conseguenze di notevole rilievo dal punto di vista formale. Si conferma necessario, in primo luogo, di « tornare all'antica pratica di pensare in termini reali » nella valutazione dei cambiamenti della produzione (o reddito) riflettendosi in conseguenti variazioni degli investimenti: il che concorre a far rinviare ad un secondo tempo — in effetti due ultimi brevi capitoli del volume — la considerazione dei fattori di ordine monetario e della loro influenza nello svolgimento ciclico. Si rende inoltre necessario di procedere, per così dire, ad un generoso « puntellamento » del principio di accelerazione, a carico del quale si sono venute accumulando, dalla epoca della sua prima formulazione, molteplici e penetranti critiche.

L'Hicks è d'avviso che a favore del principio di accelerazione militano ragioni persuasive di senso comune: « vi sono buoni motivi — egli scrive — per supporre che ogni aumento nel livello della produzione, che sia considerato come « normale » dagli imprenditori, tenda a determinare investimenti *indotti* di nuovo capitale per sostenere tale accresciuta produzione ». Egli si studia nondimeno di far fronte alle varie critiche mosse all'acceleratore: ma permangono dubbi sull'effettivo superamento delle critiche stesse, non tanto con riguardo agli ostacoli

di minor conto (quale la nota asimmetria dell'acceleratore che, in fase di contrazione, non può operare riduzioni nel fondo di capitali reali al di là del ritmo dei disinvestimenti); quanto con riguardo all'aderenza al mondo reale di una relazione che — legando in modo esclusivo gli investimenti netti alle variazioni della produzione — prescinde, in sostanza, dalla funzione anticipatrice dell'imprenditore nella determinazione del livello di investimenti.

Con questi strumenti, comunque, il nostro Autore traccia il suo schema di ciclo. Suo intento dichiarato è di compiere una sintesi di tipo marshalliano: « la teoria del moltiplicatore e la teoria dell'acceleratore sono i due lati della teoria delle fluttuazioni, allo stesso modo che la teoria della domanda e la teoria dell'offerta sono i due lati della teoria del valore ».

Il noto richiamo al modo di operare delle due lame delle forbici non sarebbe peraltro del tutto appropriato al caso in esame: la teoria del moltiplicatore, infatti, « di per sé non offre nemmeno l'ombra di una spiegazione del perché le fluttuazioni si verificano ». Essendo basato sugli sfasamenti che si manifestano tra l'acquisizione di potere di acquisto (in forma di salari, stipendi, profitti) e la spesa di chi ne dispone, « il meccanismo del moltiplicatore, quando sia esaminato a fondo, dimostra esercitare un'influenza stabilizzatrice e la sua tendenza generale appare essere quella di diminuire la propensione a fluttuare ». E' invece nell'effetto dei cambiamenti della produzione (o reddito) sull'investimento che deve ricercarsi la causa principale delle fluttuazioni: « in una teoria di carattere *reale* è l'acceleratore, in definitiva, il responsabile per il prodursi del ciclo ».

Non è cosa agevole condensare in un breve spazio in qual modo entrambi i meccanismi si combinino. Nella misura, tuttavia, in cui è possibile desumere un disegno schematico da una trattazione densa di qualificazioni, sembra che i suoi tratti essenziali siano i seguenti. Si assume, come si è già osservato, che l'economia si espanda secondo un trend determinato da investimenti « autonomi » che crescano con ritmo costante. Indubbiamente si tratta di un'ipotesi scarsamente realistica poiché tali investimenti presenteranno, in pratica, un diverso comportamento con oscillazioni loro proprie: ma queste oscillazioni sarebbero di carattere « esogeno », mentre l'A. si propone di illustrare come il sistema possa fluttuare in dipendenza degli investimenti indotti sotto l'azione del moltiplicatore e dell'acceleratore. La fase espansiva, da essi generata, può continuare sino al limite della piena occupazione che pone un freno all'incremento ulteriore della produzione reale; il cambiamento in questa intervenuto si ripercuote sugli investimenti indotti, dando inevitabile origine alla fase di discesa, nel corso della quale scompaiono gli investimenti determinati dall'azione dell'acceleratore, mentre rimangono in essere soltanto quelli « autonomi » che non dipendono da variazioni della produzione e seguono l'indicato saggio costante di sviluppo. Da esso trarrà origine il movimento di ripresa che sarà poi ampliato, dai noti meccanismi, in una nuova ascesa che inizierà il ripetersi del ciclo. Con questo modello si tende pertanto a porre in luce come il ciclo « considerato quale fluttuazione della produzione, possa essere spiegato in termini di semplici reazioni da parte degli imprenditori e dei consumatori, che non sono

in qualche misterioso senso psicologiche, ma sono basate sulle necessità tecniche di una economia che fa uso di beni capitali » (pag. 117). Il modello tende inoltre a mostrare che « i lineamenti essenziali del ciclo possono essere adeguatamente spiegati in termini *reali* » (pag. 136). Non può dirsi quindi che la trattazione dell'Hicks proponga, oltre quella indicata, anche una sintesi tra l'aspetto reale del ciclo e l'aspetto monetario. In realtà, quest'ultimo, esplicitamente qualificato secondario, si inserisce come spiegazione di comodo della rapidità che assume in concreto la discesa, la quale non troverebbe sufficiente giustificazione nello schema, dato il ricordato comportamento asimmetrico dell'acceleratore. « Le medesime forze di « preferenza per la liquidità » che sono evidentemente responsabili per l'associazione della svolta ciclica con la crisi finanziaria, possono essere invocate con molta plausibilità per spiegare la rapidità della discesa, anche in quei casi in cui una buona manovra monetaria contenga la crisi finanziaria stessa entro stretti limiti. Un declino della produzione — o anche un ritardo nel suo espandersi — verrà quasi inevitabilmente accompagnato da qualche difficoltà finanziaria; sarebbe sorprendente se queste non avessero qualche influenza sulla forma particolare assunta dalla discesa » (pag. 115). Il proseguire dell'analisi dimostra, in verità, che le cose non sono semplici come potrebbe desumersi da questo primo inserimento del fattore monetario. Rimanendo fermo che la fase di espansione troverebbe fine in ogni caso per i motivi di carattere *reale* già indicati (raggiunto limite all'espansione ulteriore della produzione e conseguente indebolimento dell'acceleratore) è tuttavia possibile — osserva l'A. — che l'intervento di restrizioni creditizie in una certa fase dell'espansione anticipi la svolta critica e che l'elemento monetario diventi esso causa prima della discesa. Inoltre, egli aggiunge, « anche quando la causa della svolta sia reale, non monetaria, il fattore monetario perde poco della sua importanza. Poiché, anche se la svolta non sia stata causata dalla reazione monetaria, l'una e l'altra rimarranno ancora strettamente connesse; se la svolta non ha causa monetaria, essa avrà pur sempre un effetto monetario. In tal modo, la successiva sequenza di eventi non è molto diversa nei due casi. La distinzione fra le cause della svolta non si sviluppa in una distinzione tra diverse forme di depressione — reali o monetarie — che presentino caratteristiche del tutto diverse; tutte le depressioni sono ad un tempo reali e monetarie. Verificatasi la svolta, gli stessi fattori reali e gli stessi fattori monetari saranno in opera nella fase della discesa » (pag. 160).

Infine, « se l'effetto monetario è stato evocato per spiegare la rapidità della discesa (che, normalmente, richiederebbe altrettanto tempo quanto l'ascesa qualora fosse in funzione soltanto il meccanismo dell'acceleratore), è d'altra parte possibile che il danno arrecato dalla deflazione monetaria non si limiti a ciò. La restrizione del credito può far più che eliminare gli investimenti indotti, i quali in ogni caso verrebbero a cadere per effetto del meccanismo dell'acceleratore; non vi è ragione perché i suoi effetti non debbano ripercuotersi anche su quella parte dell'investimento che la teoria dell'acceleratore considera come autonoma. Ove si produca tale effetto, esso non si limiterà a rendere più rapida

la discesa; ma farà sì che, al fondo della depressione, l'attività economica scenda ad un punto più basso di quello che sarebbe stato altrimenti raggiunto. Si tratta dunque di una conseguenza particolarmente pericolosa ».

Tali possibilità costituiscono delle qualificazioni che, congiuntamente con la complicata casistica riguardante il modo di operare e le diverse possibili conseguenze della « credit stringency », attenuano l'intenzionale mancata considerazione del fattore monetario nella prima parte del volume. Ma è appunto la complessità e la commistione del reale e del monetario che fa rimanere perplessi sulla portata conoscitiva del modello in cui l'A. schematizza la sua spiegazione del ciclo: il che significa ripetere in altra forma che resta ancora aperto il problema della fusione tra la spiegazione del ciclo in termini reali, oggetto particolare della trattazione in rassegna, e quelle spiegazioni « puramente monetarie » che l'A. riassume con lucida concisione nel cap. XI, riunendo in unico mirabile schema le linee di pensiero di Wicksell, Keynes, Hawtrey.

Più gravi ovviamente, per il modello cui perviene l'Hicks basato sul periodico ritorno delle medesime determinanti delle fluttuazioni, sono considerazioni del genere di quelle svolte dagli economisti secondo i quali (esemplificando, dai Bresciani-Turroni) « poiché i fattori (del ciclo) sono numerosi — e in ogni nuovo ciclo economico nuovi fattori possono entrare in azione, o la combinazione dei vari fattori può essere diversa —, ogni nuovo ciclo presenta una fisionomia sua propria ». Considerazioni che, pur risalendo ad epoca non vicina, non sembrano aver perduto la loro rilevanza metodologica.

Ad ogni modo, sia con il tracciare nuove vie nell'impiego degli strumenti dell'analisi macroeconomica sia con l'indurre ad un riesame di posizioni dottrinali alternative, il contributo dell'Hicks alla teoria del ciclo sembra destinato ad essere di vivace stimolo ad un nuovo impegnativo dibattito sui problemi delle fluttuazioni.

FEDERICO CAFFÈ

Commercio estero e cooperazione europea.

ORGANISATION EUROPEENNE DE COOPERATION ECONOMIQUE, *Bulletin Statistique du Commerce Extérieur*. n. 5, agosto 1950, Parigi.

L'Organizzazione economica della cooperazione europea (O.E.C.E.) ha iniziato dal principio di quest'anno la pubblicazione di un ottimo bollettino statistico del commercio estero, nel quale i valori delle importazioni ed esportazioni dei singoli stati, espressi nella moneta nazionale e in dollari correnti sono distinti, per ciascuno degli Stati presi in considerazione, in varie categorie, a seconda che si tratti del commercio con gli altri Stati dell'O.E.C.E., coi propri possedimenti d'oltremare, o coi possedimenti di altre potenze; con gli Stati Uniti, col Canada, con l'America Centrale, con l'America del Sud; con gli Stati dell'area della sterlina non appartenenti all'O.E.C.E.; con l'Europa orientale.

Sono appunto questi raggruppamenti che permettono di trarre dal Bollettino delle conclusioni abbastanza significative sulla situazione che si è venuta creando nell'Europa occidentale nel primo

quinquennio del dopoguerra e sulla sorte che potrebbe essere riservata alla sua economia nel caso in cui abbattute le barriere e gli ostacoli di ogni genere che la dividono in tante piccole unità, essa si trasformasse in un solo e grande mercato, entro il quale merci, uomini e capitali potessero circolare liberamente.

Se si guardano le cifre totali del commercio estero, e soprattutto quelle del commercio reciproco degli Stati che fruiscono degli aiuti americani e di cui due soltanto, la Grecia e la Turchia, non appartengono all'Europa occidentale, i risultati raggiunti possono essere considerati, pur con qualche riserva, assai promettenti.

Ecco infatti le cifre totali del commercio estero dei 17 Stati in milioni di dollari correnti:

A N N O	Importazioni	Esportazioni	Disavanzo in %
1946	13.652	8.562	37,-
1947	21.480	12.237	43,-
1948	24.733	16.907	31,5
1949	24.843	18.842	24,2
1° trim. 1950	5.717	4.380	29,8

Il progresso, sensibilissimo fra il 1946 ed il 1947, è dovuto principalmente all'aumento di quasi 8 miliardi di dollari nelle importazioni specialmente in grazia degli aiuti americani, e si accompagna quindi ad un preoccupante inasprimento della bilancia commerciale; nei due anni successivi invece le importazioni tendono a stabilizzarsi, mentre crescono in misura assai promettente le esportazioni, in modo che il disavanzo dal 43% del 1947, scende al 31,5 nel '48, ed al 24,2% nel 1949.

A questo incremento del commercio estero hanno partecipato un po' tutti gli Stati dell'Europa occidentale: in prima linea, per altezza delle cifre totali, il Regno Unito, salito in quattro anni da 9 a 15 miliardi di dollari, seguito, a notevole distanza, dalla Francia, che sale nello stesso periodo da 2,8 a 6 miliardi, e dal Belgio-Lussemburgo (da 1,8 a 3,5 miliardi).

Nel quarto posto — ed è questa una delle sorprese della statistica — si colloca quasi improvvisamente nel 1949 la Germania occidentale, che da cifre pressoché irrisorie nel 1946 e 47, sale rapidamente nel 48 e soprattutto nel 49, quando raggiunge un totale di 3362 milioni di dollari.

L'Italia, che occupa il sesto posto subito dopo l'Olanda, ha fatto anch'essa dei progressi abbastanza promettenti:

A N N O	Importazioni (a)	Esportazioni (a)
1946	249	178
1947	1.492	665
1948	1.501	1.067
1949	1.493	1.106

(a) Milioni di dollari

Tutti questi Stati però, e in misura massima la Germania, accanto all'aspetto confortante dell'aumento delle cifre del commercio totale, presentano tuttavia quello più preoccupante dell'enorme eccedenza delle importazioni sulle esportazioni: fenomeno che non dovrebbe preoccupare per sé stesso, che anzi nei tempi passati, e in particolare prima del 1914, erano appunto i paesi più ricchi - in prima linea la Gran Bretagna - che potevano permettersi il lusso di importare merci per un valore assai maggiore di quante ne esportassero, essendo sicuri di poter largamente coprire il deficit coi redditi provenienti dalle cosiddette esportazioni invisibili, e soprattutto con gli interessi ed i profitti dei capitali impiegati in paesi stranieri. Oggi invece la massima parte di questi redditi è sfumata: l'Europa da creditrice si è trasformata in debitrice, e il disavanzo della bilancia commerciale non fa che aumentare il suo debito con un crescendo pauroso.

Fa eccezione soltanto, almeno fino a quest'anno, un solo paese fortunato, il Belgio-Lussemburgo, il quale, a cominciare dal 1947, è riuscito a pareggiare completamente la sua bilancia commerciale. Se questo successo, veramente straordinario, potesse consolidarsi, esso costituirebbe un esempio confortante anche per gli altri Stati dell'Europa occidentale, che per ora si trovano tanto lontani dal sospirato pareggio.

Si tratta infatti di un paese che possiede - e non a sufficienza - una sola ricchezza mineraria: il carbone; che ha una densità di popolazione superiore a quella di ogni altro Stato d'Europa, un tenore di vita generalmente molto elevato ed una produzione di derrate alimentari sensibilmente inferiore al consumo; e tuttavia esso è riuscito, forse in merito della politica monetaria adottata subito dopo la liberazione, e forse più per l'organizzazione razionale e l'ottima attrezzatura dei suoi opifici industriali, ad esportare i suoi manufatti in misura tale da poter pagare con essi tutte le sue importazioni.

Se l'esempio del Belgio, che fino al 1949 ha potuto non solo assicurare il lavoro a tutta la sua popolazione, ma richiamare una immigrazione abbastanza numerosa; se quell'esempio si potesse estendere a tutti gli altri paesi industriali e sovrappopolati dell'Europa occidentale, il problema dell'unione economica potrebbe essere risolto positivamente senza eccessive preoccupazioni.

A conclusioni non meno ottimistiche potrebbe indurre la statistica del commercio reciproco fra i singoli Stati dell'O.E.C.E., fra i quali importazioni ed esportazioni raggiungono un equilibrio quasi perfetto. I totali infatti di tale commercio, sempre in milioni di dollari, sono stati i seguenti:

A N N O	Importazioni (a)	Esportazioni (a)
1946	4.187	3.964
1947	6.353	6.011
1948	7.941	7.718
1949	8.786	8.728
1° trim. 1950	2.364	2.194

(a) Milioni di dollari

Ma purtroppo queste somme non rappresentano che poco più di un terzo del commercio totale degli Stati dell'Europa occidentale; per gli altri due terzi la loro dipendenza dai paesi d'oltre Oceano si rivela sempre in misura impressionante nonostante il lieve miglioramento che si è raggiunto negli ultimi due anni.

I soli paesi infatti i quali rappresentino per i nostri Stati dei clienti che vendano in misura non troppo superiore ai loro acquisti, sono quelli dell'America del Sud, dai quali si importò nel 1948 per un valore di 1975 milioni di dollari, esportandovi per soli 1124 milioni; mentre nel 1949 le importazioni sono scese a 1465 milioni e le esportazioni sono salite a 1191. Nei rapporti con quei paesi una posizione particolarmente felice spetta all'Italia, che non solo vi occupa il secondo posto, dopo il Regno Unito, nelle cifre del commercio totale, ma ha raggiunto nel 1949 un saldo attivo abbastanza considerevole (import. 134 milioni di dollari; esport. 178 milioni).

Il commercio coi propri possedimenti d'oltre mare ha un'importanza notevole soltanto per due Stati europei: per il Regno Unito (nel 1949 esport. 958 milioni, import. 885), ed anche più per la Francia (esport. 1136, import. 841). Infine per il solo Regno Unito ha raggiunto una parte di primissimo ordine il commercio coi paesi extra europei della cosiddetta area della sterlina (Dominions Australiani, Asiatici, Africani), dai quali le importazioni sono raddoppiate in un quadriennio, toccando, nel 1949, 2072 milioni di dollari, mentre le esportazioni sono cresciute in misura anche maggiore, raggiungendo i 2183 milioni.

Il commercio con quelli che indistintamente sono compresi sotto la designazione di Stati dell'Europa orientale non ha raggiunto che proporzioni modeste, ma in ogni caso non così insignificanti com'era da aspettarsi, data l'insistenza con cui si parla di una vera e propria cortina di ferro. Il suo sviluppo è stato il seguente:

A N N O	Importazioni (a)	Esportazioni (a)
1946	392	419
1947	929	765
1948	1.348	948
1949	1.335	1.128

(a) Milioni di dollari

Queste cifre, in cui l'Italia entra per una quota non insignificante (95 milioni di dollari di importazione ed 86 di esportazione, nel 1949), riguardano probabilmente il commercio con paesi periferici (Finlandia, Polonia, Cecoslovacchia, Ungheria, Jugoslavia) e solo in misura minima la Federazione sovietica. Nonostante questa grave limitazione, queste cifre, pur nella loro modestia, giustificano la speranza che, superata l'attuale psicosi di guerra e ristabiliti almeno dei rapporti di buon vicinato, il commercio fra i due tronconi, in cui disgraziatamente è divisa l'Europa, senza essere affatto il

toccasana su cui insistono i nostri Comunisti, riacquisti e superi l'importanza ch'esso aveva prima del 1941.

Ma il vero punto nero, che deve trattenerci purtroppo da ogni conclusione ottimistica, è costituito dal carattere che hanno assunto, durante e dopo la ultima guerra, i rapporti commerciali fra l'Europa e i due grandi Stati dell'America del Nord: Stati Uniti e Canada.

Per ciò che riguarda gli Stati Uniti le loro importazioni dagli Stati dell'Europa occidentale raggiungono da un quarto ad un settimo delle loro esportazioni verso gli stessi paesi:

A N N O	Importazioni (a)	Esportazioni (a)
1947	701	5.302
1948	981	4.186
1949	846	4.074

(a) Milioni di dollari

In proporzioni minori ma sempre assai considerevoli lo squilibrio si manifesta anche nei rapporti commerciali fra gli Stati dell'O.E.C.E. e il Canada, di dov'essi, (o meglio, per tre quarti, il Regno Unito) importano merci per il valore press'a poco costante, di un miliardo di dollari, mentre non vi esportano che per poco più di 300 milioni.

Del resto, specialmente per quel che riguarda gli Stati Uniti, lo squilibrio non si manifesta soltanto nei rapporti con l'Europa occidentale, ma — più o meno — con la maggior parte dei paesi del mondo.

Le statistiche infatti sul commercio totale della Federazione nordamericana con l'estero ci offrono per l'ultimo triennio i dati seguenti:

A N N O	Esportazioni (a)	Importazioni (a)
1947	15.340	5.733
1948	12.653	7.123
1949	12.002	6.676

(a) Milioni di dollari

Se la proporzione dovesse mantenersi non dico al livello mostruoso del 1947, ma a quello sempre altissimo dei due anni successivi, si consoliderebbe questa situazione assurda di un paese che esporta ogni anno merci per un valore di 5500 milioni circa di dollari, che restano senza alcuna contropartita e che in realtà sono pagate dai contribuenti americani, ciascuno dei quali deve addossarsi per questo solo scopo un onere medio di circa 24.000 lire italiane annue.

Da questi dati si può trarre anzitutto la conclusione che l'Europa occidentale continentale non può vivere come unità economica chiusa, la quale conti sulla propria autosufficienza. L'equilibrio apparente che attualmente si è potuto raggiungere negli scambi reciproci dei suoi singoli Stati, è do-

vuto effettivamente alle fortissime importazioni, in gran parte gratuite dagli Stati Uniti e dal Canada, senza le quali la produzione europea, specialmente industriale, sarebbe condannata ad una forte diminuzione.

La situazione migliorerebbe alquanto, ma non sufficientemente, se all'unione accedesse anche il Regno Unito coi suoi Dominions e possedimenti coloniali. Ma sembra assai difficile che il Regno Unito voglia rinunciare, nell'interesse dell'Europa, al sistema delle preferenze imperiali in cui ha trovato l'unico mezzo di aumentare le sue esportazioni e migliorare la sua bilancia commerciale.

Esclusa per il momento la possibilità di un ampliamento verso Oriente, che del resto non creerebbe senz'altro la possibilità di creare una grande unità autarchica, l'unione, anche se limitata alla sola Europa occidentale continentale, è necessaria non solo per ragioni politiche, ma per aumentare e rendere più economica la sua produzione e assicurarle la possibilità di conquistare nuovi mercati.

In questo, per fortuna, l'interesse dell'Europa coincide perfettamente con quello degli Stati Uniti d'America. Oggi infatti assai più efficacemente che da quei gruppi di idealisti, che gli interessati e i fautori impenitenti della Realpolitik gabellano per utopisti, la propaganda per l'unione economica europea è fatta da uomini di Stato e da esperti Americani; è fatta appunto perchè essi vedono la necessità di arrivare gradualmente alla cessazione degli invii gratuiti di materie prime, di derrate alimentari, di macchine, senza determinare con questo il collasso dell'Europa; e vedono questa possibilità soltanto nella riorganizzazione, più economica e razionale, della produzione, che permetta un minore sperpero delle fonti di energia e delle materie prime e una maggiore produzione di beni di consumo.

Ma questo programma, in cui l'interesse americano concorda con l'europeo, presenta due gravissimi pericoli che ben difficilmente potrebbero essere superati se la riorganizzazione e la razionalizzazione dell'economia europea in regime di libero scambio perfetto dovessero attuarsi, — mentre perdura la situazione attuale — senza gli aiuti americani. In un primo tempo, immediatamente successivo all'abbattimento delle barriere doganali e monetarie, una più razionale e naturale divisione del lavoro non può attuarsi senza provocare qualche crisi molto grave e un conseguente aumento della disoccupazione. Più tardi, poi quando la riorganizzazione fosse avvenuta, si incorrerebbe, per la mancanza di nuovi mercati, nell'altro e più grave pericolo di una crisi di sovrapproduzione.

Il rimedio più efficace e più rapido sarebbe quello, se non dell'apertura totale, di una maggiore larghezza nell'ammissione dei prodotti e della mano d'opera europea negli Stati Uniti e nel Canada. Ma se a questo, per ragioni di politica interna, non si crede di poter arrivare, il rimedio, assai più lento ma alla fine più efficace, è quello dell'immediato inizio di attuazione del IV punto del programma Truman. Se una larga parte dei miliardi di dollari che finora si sono impiegati negli aiuti all'Europa saranno destinati alla valorizzazione sistematica di vastissime zone, specialmente agricole, dell'America del Sud, dell'Africa, dell'Australia, e di zone meno vaste, ma suscettibili di grandi migliona-

menti, della stessa Europa, solo per questa via, con la creazione di nuovi sbocchi all'eccedenza di popolazione e di nuovi mercati, sarà possibile raggiungere senza pericolo di crisi l'unità economica europea ed un maggiore equilibrio tra i paesi più ricchi d'oltre Oceano e i paesi impoveriti di questa vecchia Europa.

GINO LUZZATTO

Il problema del dollaro e l'economia europea

T. BALOGH, *Dollar Crisis - Causes and Cure*, Basil Blackwell, Oxford, 1950, pp. 269.

Uno scritto del prof. Balogh riesce sempre a destare un interesse che trascende i campi ristretti, e per molti lettori un po' aridi, della politica monetaria e commerciale o quelli, ancora più impervi, dell'analisi economica. La « crisi del dollaro » che dà il titolo al presente libro possiede in grado eminente tali qualità. L'A. inquadra infatti la crisi del dollaro in una cornice abbastanza vasta da comprendere, per successivi gradi o per naturali implicazioni, la grande e ostinata crisi di assestamento dell'economia mondiale. Il saggio centrale dell'opera, presentato da una lunga prefazione, è maturato nell'ambiente della Società Fabiana di cui riflette l'abituale spirito spregiudicato e i tratti mordaci di espressione, ispirati ancora dalle famose « comunicazioni » di Bernard Shaw, domina tale ampio orizzonte. Gli altri tre scritti, che accompagnano la relazione alla Società dei Fabiani, sono invece più strettamente tecnici: il primo è costituito da una relazione a una Commissione parlamentare britannica del 1944; gli ultimi due sono gli articoli « The Concept of Dollar Shortage » e « Britain's Economic Problem », che le Riviste della Banca Nazionale del Lavoro offrirono ai lettori nel 1949.

Ai saggi del Balogh, ma soprattutto alla Memoria che dà il titolo al libro, si è largamente rivolto l'interesse del pubblico dei lettori non meno che le ire, o le recriminazioni dei recensori o di coloro che nelle pubblicazioni economiche appaiono col vago nome di Autorità monetarie e finanziarie. Giova quindi riassumere brevemente l'essenza delle tesi del Balogh su quella vasta crisi che, come si è detto, trova nel *dollar-gap* soltanto un pretesto.

Si dice che il Balogh vada contro corrente. Nulla da obiettare purché si voglia definire la corrente di cui si parla. Per gli oppositori di Balogh la corrente da seguire è quella delle regole classiche del libero gioco delle forze economiche, più o meno temperata dalla moda neo-liberistica. Per il Nostro è un fiume più profondo, tortuoso, intricato e scomodo che scorre peraltro con un corso assai lungo e indefinibile, immagine di un persistente elemento dinamico intrinseco alla crisi di assestamento del mondo. Per gli oppositori di Balogh, la crisi più vasta coesiste più o meno totalmente con la crisi del dollaro da superarsi applicando le regole del gioco a mercati che dovrebbero essere resi sempre più comunicanti e risollevari dagli aiuti ERP. Il Balogh prende invece lo spunto dalle discussioni relative al Piano Marshall per ricordare la reale consistenza storica di tali « mercati »: da una parte gli U.S.A., con il loro intenso dinamismo interiore e il loro alto saggio di variazione nella vita economica; dall'altra, l'Europa Occidentale che il contrasto spinge fatalmente verso un'involuzione di deflazione, immiserimento e disimpiego. Onde la soluzione spontanea ed empirica dell'ERP, mentre soltanto un programma riflesso ed ingente d'inve-

stimenti in aree arretrate potrebbe far uscire gli U.S.A. dalla loro crisi potenziale di sovrapproduzione e il resto del mondo capitalistico da quella (di deflazione) in cui sta costantemente pericolando. A tale scopo il Balogh propone un Fondo Internazionale per gli investimenti, che faccia propri e sostenga i principi del Quarto Punto di Truman per mezzo di aiuti e di prestiti, i cui interessi dovrebbero restare a disposizione dei mutuatari onde evitare problemi di trasferimento. L'opera del Fondo dovrebbe essere integrata da una Banca Internazionale di Emissione i cui biglietti fossero accettati come riserva legale da parte degli Istituti di emissione dei paesi partecipanti.

E fin qui il Balogh del progetto più generale e a più lungo periodo e cioè quello che è stato più benevolmente accolto. I dissensi si sono invece acuiti contro quelle tesi sostenute dall'A. in materia di politica economica immediata che, per il loro carattere di netta opposizione ai programmi di risanamento che prevalgono nel mondo economico, sono generalmente attaccate con una violenza pari alla loro eccentricità. Non a caso l'opera del Balogh esce a poca distanza dalla nota « Keynesian Revolution » in cui il Klein fonde impostazione keynesiana e trasformismo socialista. I due lavori si pongono sullo stesso piano, tanto è vero che il Balogh fa poggiare le sue note tesi su un modello di politica economica laburista fortemente inclinato a sinistra. Tale programma — più estremo, ma più coerente di quello oggi attuato dal Governo inglese — porterebbe ad una economia nazionale in cui la pressione inflazionistica controllata si accoppierebbe al pieno impiego e alla tendenza verso la eguaglianza distributiva dei redditi. I paesi europei che volessero invece scegliere il deflazionismo e l'ineguaglianza, assestandosi come « fabbriche di disoccupati » agirebbero antisocialmente, dal punto di vista internazionale, e contro di essi dovrebbe operare una specie di difesa isolazionistica. Una « difesa » del genere dovrebbe poi essere impiegata globalmente, per mezzo di un sistema manovrato di discriminazioni, da parte dell'Europa occidentale nei confronti degli Stati Uniti, almeno sinché si fossero colmate le diseguaglianze iniziali e fondamentali da cui sgorga il deficit in dollari.

Le tesi del libro, estremamente polemiche, e in parte suffragate dall'esempio inglese, sono, com'è noto, molto legate alla tendenza cui appartiene l'A. Esse diverrebbero quindi realtà politica soltanto se essa finisse per imporre le sue vedute nel futuro sviluppo dell'economia britannica. Più difficile in ogni caso la loro applicazione a paesi europei a scarsa o nulla tradizione amministrativo-controllistica; anzi, questo argomento — della peculiarità dell'esperimento inglese — costituisce una delle maggiori critiche rivolte al Balogh e non si vuole qui negarne il fondamento. Ci sembra peraltro che tali critici, preoccupati di svelare le impossibilità pratiche del programma del Balogh, dimentichino il valore dell'alternativa che l'A. pone spesso esplicitamente: quella che, per rimanere nell'atmosfera dell'estremismo verbale baloghiano, si vorrebbe esprimere con il « trasformarsi o perire ». Le tesi del Balogh, sorrette da questo inquietante interrogativo, corredate da vasta copia di dati e sostenute da una logica pur sempre ammirevole, se anche un poco capziosa, acquistano allora ben altro rilievo. Esse si oppongono, è vero, ad attuali indirizzi di liberismo internazionale di cui spesso svelano le strutture strettamente conservatrici, ma non si può negare che giochino come uno specchio deformante quanto mai salutare nei confronti delle pretese di perfezione.

G. PIETRANERA

Segnalazioni varie.

R. G. HAWTREY, *Currency and Credit*, 4ª Edizione, Logmans, Green and Co., Londra, 1950, pagg. 475.

Con la 4ª Edizione di « *Currency and Credit* », l'A. ha assolto il difficile compito di esporre una teoria degli strumenti di circolazione, non già concepita in astratto, ma in continuo riscontro con le vicende della vita monetaria. E' noto come la 1ª Edizione di « *Currency and Credit* » (1919) abbia suscitato vivi dissensi, soprattutto per l'insistenza sul concetto di moneta bancaria come moneta *tout-court*, per l'accoglimento di una teoria quantitativa molto estesa, per la concezione del « gold standard » come fattore rigido di crisi e per la raccomandata politica del « Bank rate » ecc. Come tale, l'opera del 1919 entrava a far parte di quel pensiero « eterodosso » che doveva improntare « *A Century of Bank Rate* », « *The Art of Central Banking* » sino alla recente 5ª Edizione di « *The Gold Standard in Theory and Practice* » (1947).

La cosiddetta eterodossia dell'Hawtrey acquistava particolare risalto nello sfondo della prima guerra mondiale e, da tale esperienza, traeva alcuni punti di vista teorici e diverse soluzioni pratiche, in seguito avvalorati o largamente accolti dalla dottrina monetaria e dalla politica economica. Ciò spiega perché l'A. non abbia ritenuto necessario di trasformare la parte teoretica del volume sino alla 3ª Edizione del 1927 e si sia limitato a semplici aggiunte nei capitoli riguardanti le appendici storiche. Fra la 3ª edizione e la presente sono passati peraltro ventitre anni, quanto mai ricchi di nuove esperienze e fertili di teoria, che hanno costretto Hawtrey a trasformare a fondo la sua vecchia opera. Il lettore può anzi chiedersi se si trovi dinanzi ad un nuovo libro o soltanto ad un rifacimento di quello del 1927.

L'A. si dichiara, da parte sua, fiducioso di aver conservato l'antica sostanza: « La potatura dei rami non è stata rovinosa; il nuovo materiale è sorto dal vecchio tronco » e la struttura dell'opera non sembra contraddirlo. Essa rispecchia anzi con evidenza le nuove condizioni e i molti eventi del ventennio, simile ad una di quelle città inglesi ottocentesche, gravemente colpite dalla guerra, e in parte ricostruite con nuovo materiale e nuovo stile.

I capitoli un tempo dedicati al centro finanziario londinese e le discussioni riguardanti i dogmi monetari della City, sono così diventati « dead wood » e sostituiti con una realistica e concisa descrizione del finanziamento di un centro finanziario generico (Cap. ottavo); la teoria quantitativa della moneta è stata riassorbita dalla dinamica generale delle forze del mercato, come un caso particolare della funzione della domanda (Cap. terzo); la parte storica è rimasta immutata soltanto per i capitoli dedicati agli assegnati e alle restrizioni bancarie inglesi del 1847, pur non giungendo, nella nuova veste, a coprire la totalità degli aspetti della storia monetaria dal 1927 al 1950; notevole peraltro il contributo, completo e approfondito, portato a certe esperienze come quella dello « exchange standard » (Cap. XX).

Le novità si fanno presenti con maggior rilievo e proposito di Keynes e dei keynesiani. E' curioso leggere oggi, dopo il diluvio della letteratura keynesiana, la candida confessione di Hawtrey. Nelle precedenti edizioni del libro, egli la pensava come Adam Smith e dava per concesso, o meglio non si chiedeva nemmeno, se il denaro risparmiato venisse investito e se il denaro investito venisse effettivamente speso. Tale era la dottrina comunemente

accettata e tale il pensiero di Hawtrey. Dopo la pubblicazione della « *General Theory* », l'A. partecipò al lavoro di critica e di revisione da essa suscitato, con diversi articoli e soprattutto con il volume « *Capital and Employment* » (Londra 1937), pubblicato dopo la maggior opera keynesiana. Lo Hawtrey dedica oggi l'intero capitolo V° alle nuove teorie, considerandole ampiamente, qualificandole e limitandole, secondo le considerazioni critiche a lui abituali, e mettendo soprattutto in rilievo il suo concetto di « idle money », che sembra salvarlo, di fronte ad altri economisti, dalla taccia di vecchio smithiano sopravvissuto nel 1927.

Nei suoi lineamenti generali, l'opera dell'Hawtrey non ha subito modificazioni e l'impostazione generale rimane sempre quella; il « tronco » di « *Currency and Credit* » consiste nel convincimento che le funzioni del sistema creditizio stiano alle sorgenti delle correnti monetarie, che le banche creino i mezzi di pagamento prestando denaro e siano quindi in grado di regolare il flusso della moneta. Per quanto non sia il caso di discutere ancora le note tesi dello Hawtrey, non può non lasciare perplessi il loro insistere sulla politica del « Bank rate », che l'A. stesso qualifica « ottocentesca ». Formalmente, Hawtrey tiene conto di ogni causa che possa influenzare il flusso monetario, ma accentua soprattutto le possibilità di manovra inerenti alla contrazione della quantità di circolante e aventi origine nelle variazioni del saggio di sconto: « Il sistema poggiante sul *Bank rate* è caduto in discredito perchè esso compie il suo lavoro troppo bene »; « Oggi è diventato di moda chiedere una politica espansionistica » e la domanda si riferisce ad un « veicolo senza freni »; « In caso di contrazione, l'uso del *Bank rate* rimane sempre lo strumento indispensabile », « il freno adatto ».

Osserviamo infine come il nuovo volume si presenti con due novità formali che saranno molto apprezzate da quei lettori che in un libro cercano soprattutto il contributo originale: in primo luogo, i capitoli, piuttosto scolastici, riguardanti l'emissione della moneta, la teoria generale della banca e le crisi finanziarie, sono stati soppressi, e la loro materia appare, in lineamenti essenziali, nel cap. X; in secondo luogo, le note algebriche, disseminate nel testo delle vecchie edizioni, sono state raccolte in un'appendice inserita come ausilio per coloro che particolarmente apprezzano l'uso dello strumento matematico nelle ricerche economiche.

GIULIO PIETRANERA

C. COSCIANI, *La Riforma Tributaria*, La Nuova Italia, Firenze, 1950, pp. 374.

Il Prof. Cosciani in questo suo volume a carattere espositivo-critico affronta in sette densi capitoli il problema della riforma tributaria sotto l'aspetto sia tecnico che teorico. Il volume inizia con una sintesi dell'evoluzione del sistema tributario italiano e dei vari progetti riformatori susseguitisi nel tempo — dal progetto Bastogi a quello del Gagliardo fino all'ultimo, recentissimo, dello Scoca —, e con una rapida rassegna sulla « irrazionalità formale del sistema attuale » e sulle sue deviazioni strutturali. Fra queste ultime l'A. puntualizza: la violazione sistematica del canone della produttività finanziaria, la deformazione dei singoli istituti, la irrazionale discriminazione fiscale tra i redditi di diversa natura. Per quanto riguarda l'evasione, le principali cause del fenomeno, ormai generalizzato in Italia, vengono identificate: nello scarso

sensu di democrazia del popolo italiano (inteso come desiderio di partecipare alla cosa pubblica nell'interesse di tutti e di sentire la cosa pubblica come parte di sé stesso), nell'impunità concessa agli evasori, nell'accertamento induttivo, nella eccessiva pressione tributaria, nella insoddisfacente politica delle spese.

Ciò premesso, il Cosciani entra nel vivo della materia prendendo in esame la *vexata quaestio* della personalizzazione dell'imposta e dichiarandosi in favore di essa: a) perchè consente di tener conto delle varie circostanze in cui si viene a trovare il contribuente e che concorrono a modificare, a parità di ammontare e di natura di reddito, la sua capacità contributiva, deformando l'andamento della curva di utilità marginale del reddito; b) perchè la concessione di un reddito minimo esente può venir attuata solo in sede d'imposta personale, se non si vuol dar luogo a sperequazioni evidenti, cumulando diverse volte il medesimo beneficio per chi percepisce il medesimo reddito da più fonti; c) perchè la progressività delle aliquote si può concepire solamente se applicata ad una imposta personale che abbracci tutto il reddito del contribuente, dovunque siano situate le varie fonti produttive e qualunque esse siano (pag. 44 e segg.).

In definitiva, il Cosciani auspica un sistema di imposizione diretta così modellato:

1) un'imposta unica, uniforme su tutti i redditi e proporzionale, con caratteri razionali di personalità. Essa dovrebbe risultare praticamente da una fusione delle tre o quattro imposte reali, oggi esistenti sulla base dei seguenti principi: a) imposizione unica di tutti i redditi, ma disarticolata in categorie a seconda delle esigenze tecniche dell'accertamento e della riscossione; b) uniformità di aliquote sui vari tipi di reddito essendo riservata la discriminazione qualitativa all'imposta ordinaria sul patrimonio e quella quantitativa all'imposta progressiva sul reddito globale; c) spostamento, nei limiti del possibile, della riscossione dell'imposta alla fonte; d) spostamento del soggetto passivo della imposta dal produttore del reddito al suo percettore, spostando anche per questa via l'imposta dalla attuale base ibrida ad una più spiccatamente personale; e) omogeneità del concetto di reddito accertato;

2) un'imposta ordinaria, proporzionale e reale, commisurata al patrimonio, che assumesse a base della tassazione valori imponibili accertati indipendentemente dal reddito, accogliendo quindi il concetto di valutazione al valore corrente di mercato (pag. 136);

3) un'imposta progressiva personale sui redditi maggiori, a base ristretta, concepita come una vera e propria sovrimposta a quella proporzionale e il cui imponibile dovrebbe coincidere con quello dell'imposta proporzionale con spostamento del soggetto dal singolo alla famiglia in un secondo momento.

L'A. esamina poi, in un ampio e interessante capitolo, il problema della tassazione dei redditi dei terreni e dei fabbricati. Per quanto riguarda, in particolare, la tassazione dei terreni il Cosciani postula, per il reddito dominicale, la revisione delle tariffe d'estimo ad intervalli inferiori a quelli relativi al riclassamento (pag. 209), e, per il reddito agrario, un accertamento diretto basato su dichiarazioni analitiche delle varie voci di reddito lordo e spesa, escluso ogni sistema induttivo o a tabella ministeriale o concordata (pag. 213).

Nei riguardi della tassazione delle imprese individuali e commerciali il Cosciani sostiene che: la dichiarazione di reddito dovrebbe consistere in un

conto dei profitti e delle perdite compilato secondo schemi predisposti, da cui sia possibile risalire ai singoli fatti amministrativi registrati nel libro giornale, attraverso conti omogenei delle scritture contabili (pag. 234); il problema della valutazione dei cespiti patrimoniali, da un punto di vista generale, potrebbe venir radicalmente risolto sancendo il principio dell'adeguamento monetario annuo delle singole poste dell'attivo del bilancio da un lato e del patrimonio netto dall'altro in base ad un dato potere d'acquisto della moneta (pag. 211); la valutazione delle rimanenze di magazzino, al fine di evitare perdite e profitti illusori, dovrebbe avvenire sviluppando e disciplinando più organicamente il sistema della scorta permanente prevista nel progetto di legge sulla perequazione tributaria e allargando l'alternativa dell'imprenditore al sistema della valutazione al costo più antico (tipo) (pag. 254). La detrazione delle quote di ammortamento degli impianti dal reddito lordo potrebbe essere migliorata rendendo più elastico il sistema attuale, elaborando cioè un numero indice appropriato dei prezzi da applicarsi anno per anno alla rivalutazione degli impianti e delle quote di ammortamento (pagina 261); il trattamento fiscale delle perdite, infine, potrebbe essere appropriatamente risolto mediante il riporto in conto nuovo delle perdite stesse limitando, ad esempio, il periodo entro il quale la perdita può venire riportata, per conciliare le esigenze pratiche fiscali, ad un quinquennio (pag. 265).

Un ampio esame è dedicato anche al problema dell'accertamento soggettivo dei redditi dei titoli mobiliari — con riferimento di considerazioni già svolte in altra sede dall'A. in merito alla nominatività azionaria. L'accertamento, secondo l'A., dovrebbe avvenire secondo le seguenti modalità: nessun accertamento per i depositi di moneta; accertamento della persona del percettore dell'interesse per i titoli a reddito fisso con conservazione del titolo al portatore; discriminazione per i titoli azionari dell'azionista-imprenditore (le cui azioni privilegiate dovrebbero essere al portatore e fiscalmente assimilate in pieno ai titoli a reddito fisso), rispetto alle altre azioni che dovrebbero venire assoggettate alla nominatività obbligatoria (ammettendo la trasmissione del titolo con la girata ma subordinando il pagamento del dividendo all'essere ad un'epoca prestabilita — giorno dell'assemblea — iscritto il percettore nel libro dei soci); si dovrebbe inoltre potenziare istituti analoghi ai Nominees e ai Trustees anglosassoni o agli Investment Trusts (pagina 346 e segg.).

Da ultimo, il Cosciani affronta la questione dell'I.G.E. Tenuto presente che oggi, accanto alla I.G.E., sussistono varie imposte di fabbricazione e le imposte di consumo applicate dai Comuni l'A. postula la creazione di un'imposta organica generale sui consumi da parte dei Comuni (i quali dovrebbero rinunciare oltre che all'imposta di famiglia, alla partecipazione all'I.G.E. oggi loro concessa ed eventualmente cedere una parte del provento alle provincie), e lo sdoppiamento dell'attuale I.G.E. in una imposta generale sugli affari, commisurata agli incassi dell'impresa e corrispondente all'attuale I.G.E., salvo l'ultimo atto di scambio che andrebbe esentato, e in una imposta sulla produzione destinata a colpire il prezzo del prodotto al momento della vendita dall'industriale al commerciante, fase più indicata per la struttura della nostra economia (pag. 362 e segg.).

Il volume, denso di osservazioni, di spunti, di riferimenti storici e di notazioni attinte alla pratica quotidiana, costituisce uno dei migliori contributi finora dati al grave problema della razionalizzazione del sistema tributario italiano. Non è questa

la sede per una analisi critica dell'opera; volendo accennare qualche dubbio, si può anzitutto esitare ad accettare la postulata unificazione delle quattro imposte dirette oggi autonome e indipendenti ove si pensi che da un lato i contribuenti sono abituati a considerare distinti questi rapporti tributari, fondati ormai su una lunga prassi, mentre, dall'altro, gli uffici finanziari sono organizzati, con una relativa specializzazione, per il loro accertamento (cfr. E. D'ALBERGO, *Orientamenti per una revisione del sistema tributario italiano*, Roma 1948, pag. 8). Così non sembra molto convincente la bipartizione del criterio di accertamento dei redditi da titoli azionari, mentre a larga discussione dovrebbe luogo l'accoglimento, auspicato dall'A., in tema di imposta ordinaria sul patrimonio, del concetto di valutazione al valore corrente del mercato e l'abbandono di ogni forma di capitalizzazione del reddito così tenacemente difesa dal compianto Borgatta.

In ogni modo, pur suscitando perplessità in talune soluzioni propugnate, l'opera è tale da imporsi all'attenta meditazione dei tecnici e degli studiosi, e da costituire insieme uno strumento utilissimo per l'orientamento dei « laici ».

G. DELLA PORTA

RICHARD KERSCHAGL, *Abriß der Finanzwissenschaft*, Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Vienna, 1950, pagg. 190.

Nel clima scientifico italiano, il Prof. Kerschagl verrebbe classificato fra quei seguaci della cosiddetta « scuola politica » delle finanze pubbliche, che sono solitamente contrapposti ai sostenitori della pura economia finanziaria. Nei paesi di lingua tedesca, egli viene invece ritenuto un « reiner Finanzwissenschaftler » appunto perchè l'elemento della « purezza », che da noi contraddistingue gli aspetti prevalentemente economici delle ricerche finanziarie individua, presso i tedeschi, i caratteri politici e sociali. L'A. ritiene infatti che il campo della sua scienza sia compreso in quello più vasto della teoria generale politica dello Stato, dal quale deriva il diritto di imposizione, secondo l'antico principio tedesco: « Steuertheorie ist Staatstheorie » (Capitolo primo). Di conseguenza, egli delinea la struttura giuridico politica di un sistema finanziario tipico considerandone la giuridicità, generalità, economicità, determinatezza, ecc. (Cap. secondo).

Crediamo che sia difficile non accogliere l'impostazione del Prof. Kerschagl, dopo che molteplici esperienze ci hanno fatto constatare come il fenomeno finanziario non nasca nel campo puramente economico, ma tragga origine da quello politico-sociologico. E' piuttosto da osservare che il presupposto della « stabilità » dell'imposta non esime il finanziere dall'approfondire lo studio delle conseguenze economiche delle entrate e delle spese pubbliche; anzi alcune opere, pur vicine alla « scuola » dell'A., sono divenute celebri per il modo in cui hanno saputo impiegare, in tale esame, i più raffinati strumenti della moderna tecnica analitica. Il libro del Kerschagl sorvola invece, o appena fa cenno, di tali problemi, soprattutto di quello capitale della traslazione, in una misura non giustificata dalla stessa sua natura di sommario (Cap. terzo).

Il lettore troverà comunque un compenso, per le manchevolezze segnalate, nella sintetica rassegna offerta dagli ultimi capitoli, riguardante i sistemi finanziari dei vari Paesi, veramente utile per l'esattezza e lo scrupolo della documentazione.

GIULIO PIETRANERA

M. DE LUCA, *La « diffusione » dei costi di produzione*, A. Morano Editore, Napoli, pp. 100.

Accennata la crescente importanza dell'azione dell'ente pubblico, rilevata la tendenza degli studiosi a passare dalla teoria delle scelte quasi pure alla teoria delle scelte economiche limitate sempre più dalle scelte politiche, constatato che sul piano interno ed internazionale si confrontano e si combattono tendenze di lungo periodo e tendenze di breve periodo, l'A. ritiene che « solo dal superamento di una isolata teoria delle azioni economiche individuali volta a porre in luce specialmente le tendenze di lungo periodo e di una isolata teoria delle azioni economiche dell'ente pubblico trascinata inevitabilmente a mettere in rilievo soprattutto tendenze di breve periodo può nascere oggi una retta teoria dei fenomeni economici quali si presentano nella realtà odierna. Così come è soltanto in una serie di provvedimenti diretti a minimizzare e a redistribuire i danni particolari prodotti in breve periodo dalle tendenze di lungo periodo lasciate libere di esplicare la loro azione costruttiva che può consistere la politica economica adatta ai nostri giorni » (pag. 11).

L'A. esamina quindi i modi di influenza dell'Ente pubblico sui costi di produzione. Essi si attuano sia nell'assicurare alle varie imprese produttive certi servizi — quali la viabilità, i mezzi di trasporto, l'istruzione professionale, la ricerca scientifica, e simili — con un costo unitario minore di quello che in altro modo sarebbe possibile conseguire; sia nell'impedire che ricchezze non valutabili in prezzi (quali la salute dell'operaio e la sua tranquillità d'animo, l'aria e la luce per i vicini, la bellezza di un panorama, la reputazione d'una categoria professionale, e simili) siano sperperate dagli organizzatori della produzione. E' ovvio che sia la gestione economica di servizi comuni a tutto o a parte del complesso produttivo del paese sia il divieto di sprecare nell'opera produttiva ricchezze non stimabili in prezzi implicano costi da parte dell'ente pubblico che a quella gestione provvede e quei divieti rende operanti. Accanto ai modi tradizionali in cui sono ripartiti quei costi tra le imprese che ad essi danno luogo, l'A. rileva una « maniera di data recente che trova il suo sostrato in favore di attività dell'ente pubblico affatto nuove »: nazionalizzazione di imprese produttrici materie prime o combustibili o energia motrice, oppure instaurazione di sistemi di requisizione e di assegnazione di materie prime o di combustibili o energia motrice; intervento nel finanziamento delle assicurazioni sociali; deliberate svalutazioni della moneta; pratica dei cambi multipli ufficiali (pagina 20 e segg.).

Ciò premesso, l'A. chiama diffusione dei costi « la azione involontaria e riflessa oppure deliberata e cosciente dell'ente pubblico, per la quale quote di costi comuni a tutte le imprese di produzione oppure costi emergenti dal divieto di spreco di ricchezze non prezzificate oppure, ancora, costi specifici di ottenimento di determinati beni vengono ad essere spostati dal bilancio di imprese, cui quei costi sono pertinenti, al bilancio di altre imprese... « Se le imprese nel cui bilancio l'ente pubblico trapianta autoritativamente costi che non sono loro pertinenti e le imprese a cui favore ciò avviene coesistono, possiamo parlare di *diffusione di costi nello spazio*;... se appartengono ad epoche diverse ci troviamo in presenza di una *diffusione di costi nel tempo* » (pagg. 25-26).

Il De Luca prosegue indagando sul fine dell'odierna politica economica consistente nell'attenuazione di

disuguaglianze sociali, sulle diverse misure di attuazione di quel fine alle quali corrisponde, ovviamente, un costo e sull'influenza sia della tecnica di formazione delle entrate con le quali l'ente pubblico provvede alla reintegrazione del costo medesimo sia delle reazioni peculiari dei singoli alla reintegrazione stessa. Tale indagine porta l'A. a concludere che « ad una diffusione dei costi posta in essere, suo malgrado, dall'ente pubblico a danno dei meno abbienti occorre allora che l'ente pubblico medesimo opponga qualcosa che valga a neutralizzare quei danni e, in più, ad avvantaggiare in guisa peculiare le imprese interessanti particolarmente i meno abbienti. Ed è questa la funzione della deliberata «diffusione dei costi» che l'ente pubblico è oggi in grado di esplicare a favore delle imprese le quali, o per il genere del loro prodotto o per il tipo di reddito prevalentemente distribuito, interessano da vicino il benessere materiale dei meno abbienti » (pag. 47). Essa « diffusione » può assumere la forma di spostamento deliberato di quote di costi comuni o di costi specifici dal bilancio di imprese presso le quali sono prevalentemente impiegati i meno abbienti al bilancio di imprese che distribuiscono redditi prevalentemente a persone più abbienti (es. politica delle aree depresse) oppure può assumere la forma di quote di costi comuni o di costi, specifici del bilancio di imprese che producono beni richiesti prevalentemente dai meno abbienti (o che l'ente pubblico vuole che siano consumati anche dai meno abbienti) al bilancio di imprese che producono beni esclusivamente o prevalentemente richiesti dai più abbienti (pag. 52). Nel primo caso la diffusione tende, attraverso l'aumento del reddito nominale di ceti meno abbienti, a rendere i prezzi di mercato espressioni o misure effettive del « valore sociale » dei beni; nel secondo caso, relativo al rapporto fra costi e quantità prodotte, gli effetti sono vari ed « è solo con particolari qualificazioni che la politica della diffusione dei costi potrebbe essere indirizzata anche allo scopo di provocare una più razionale combinazione dei fattori produttivi adoperati dal complesso delle imprese appartenenti al ramo o ai rami di produzione favoriti » (pag. 56). Nei confronti del commercio internazionale il De Luca nota tra l'altro che può rendersi possibile una compensazione fra perdita subita in sede di esportazione e l'utile realizzato in sede di importazione.

L'A. passa quindi ad esaminare la reazione dei singoli alla diffusione dei costi. Per quanto concerne la reazione dei soggetti diversi da quelli che con la diffusione dei costi si intendono favorire si può concludere che la diffusione attuata dall'ente pubblico a pro delle imprese particolarmente interessanti i meno abbienti non elimina una graduatoria di capacità organizzativa tra i vari imprenditori, nè preclude la possibilità di peculiari locupletazioni individuali. Le reazioni, invece, dei soggetti che con la diffusione dei costi s'intendono favorire si concretano in una restrizione dell'offerta di servizi produttivi, in quanto quei soggetti non sono più costretti a protrarre quella offerta ad alti limiti di penosità (pag. 81); tuttavia anche in tale campo avvengono compensazioni sia all'interno del gruppo che tra i due autentici gruppi, tali che in lungo periodo tendono a neutralizzare l'effetto.

Da ultimo, il De Luca brevemente delinea la dinamica della « diffusione dei costi ». Nel caso di un mutamento quantitativo dei consumi, ove esistano fattori produttivi inutilizzati, l'aumento di consumo ha luogo senza notevole perturbamento del sistema economico; ove invece non esistano fattori produttivi inutilizzati, il risultato cui mira la diffusione si avrà indirettamente e attraverso una flut-

tuazione del sistema economico. Nel caso di mutamento qualitativo dei consumi, i riflessi sull'organismo economico in generale saranno più o meno grandi a seconda della rapidità di trasferimento dei fattori produttivi delle industrie che servono i più abbienti alle industrie che servono i meno abbienti (pag. 94) e a seconda dell'esistenza o meno di connessioni tra processi produttivi danneggiati dall'ipotizzata diffusione di costi e processi produttivi favoriti dalla diffusione stessa (pag. 96). In sostanza, conclude il De Luca, « l'effetto finale sull'organismo economico in generale della diffusione dei costi dipenderà dal modo in cui si combineranno concretamente le analizzate conseguenze del mutamento e dell'aumento dei consumi che alla diffusione medesima conseguono; infatti quanto maggiore è la quantità dei fattori attualmente adoperati a servizio dei più abbienti tanto minore sarà il perturbamento arrecato all'organismo economico in generale dalla esaminata politica, perchè le conseguenze perturbatrici indicate nell'esame del mutamento quantitativo dei consumi verranno ad essere ampiamente neutralizzate. Inversamente, la scarsa consistenza dell'attrezzatura produttiva a servizio dei più abbienti (o il suo maggior vincolo a specifiche forme tecniche) renderà tanto più notevoli quelle conseguenze perturbatrici. Dalla quale cosa scaturisce, accanto all'analisi teoricamente rilevante del fenomeno, anche un riflesso di ordine pratico: che cioè, la diffusione dei costi andrebbe praticata - se si vogliono ridurre al minimo le fluttuazioni che ne conseguono - in maniera discontinua, cioè ogni qualvolta e solo ogni qualvolta il volume dei consumi delle classi più abbienti abbia raggiunto un cospicuo livello attendendosi poscia un nuovo sbalzo in su di codesto livello per dar luogo ad un'ondata successiva di diffusione » (pagg. 98 e segg.).

Il volume, pur rifacendosi nelle sue linee generali a noti studi anglosassoni di economia finanziaria, (valga l'HANSEN per tutti) imposta un problema scarsamente studiato sia in Italia che all'estero e offre qua e là spunti che meritano di essere ulteriormente approfonditi e sviluppati quali, in particolare, i modi d'influenza dell'ente pubblico sui costi di produzione, le reazioni dei singoli alla diffusione dei costi e la dinamica della diffusione dei costi: argomento quest'ultimo che avremmo desiderato veder svolto con maggiore ampiezza. Ci auguriamo, pertanto, ulteriori dibattiti sull'argomento, che diviene sempre più attuale e necessita quindi di una schematizzazione teorica, utile allo stesso potere politico che opera la « diffusione », spesso ignorandone le conseguenze.

G. DELLA PORTA

PASQUALE SARACENO, *L'Azienda Industriale*, Ed. Vita e Pensiero, Milano, 1950, pagg. 298.

La trattazione si apre con un sintetico quadro dell'ambiente nel quale si trova oggi ad operare l'azienda industriale, ambiente dominato da tre fatti: una grave instabilità della vita economica, l'interesse generale di sostenere o di dar vita ad attività di cui l'iniziativa privata non sente la convenienza, la frequenza delle imprese che hanno la necessità e la possibilità di controllare il proprio mercato. Onde « gli interventi pubblici motivati da tali fatti, che potremo dire istituzionali della economia del nostro tempo, si aggiungono o meglio si confondono con tutta una serie di altri interventi legati a fatti che hanno carattere straordinario e che motivano quindi interventi che sono qualificati occasionali e provvisori ».

Particolare rilievo viene dato dal Saraceno all'« elemento di costo relativo al lavoro », per il rapido sviluppo intervenuto negli ultimi vent'anni nelle organizzazioni sindacali di tutti i Paesi, in una situazione più di ogni altra lontana da un sistema di concorrenza perfetta; per cui, nell'economia delle imprese, pur sempre dominata da fattori di mercato, vi è un elemento di costo — il lavoro — che è influenzato prevalentemente da fattori che si potrebbero chiamare « metaeconomici » e che trovano la loro origine in gran parte nello Stato e in collettività organizzate.

Anche l'intervento dello Stato nel sistema formato dalle aziende industriali trova, nel Saraceno, larga ed approfondita trattazione. Pur riconoscendo l'incapacità dello Stato di « adeguare i suoi strumenti alla nuova natura ed alla maggiore portata dei suoi compiti economici », non sembra al Saraceno probabile che l'attività economica pubblica voglia rinunciare a perseguire quei fini di stabilità economica, di sostegno dei settori e delle regioni depresse, di controllo dei monopoli che sembrano istituzionali dello Stato moderno e che, come tali, trovano spesso espressione più o meno felice nelle singole Costituzioni.

Nello spirito di queste premesse, largamente sviluppate nella « Introduzione », il Saraceno passa poi a trattare del « Controllo delle Aziende Industriali » (distinzione tra capitale di comando e capitale controllato), della « Costituzione degli immobili industriali », della « Gestione Finanziaria », dell'« Organizzazione », della « Produzione », per chiudere con un accenno su « La retribuzione della manodopera ».

Lo svolgimento della trattazione, nell'ordine d'anzì indicato, è accompagnato da acute osservazioni di tecnica e di economia aziendale, che denotano, accanto ad una accurata preparazione teorica, una larga conoscenza di situazioni concrete e soprattutto di fatti e di uomini, che solo si può trovare in chi, come il Saraceno, accanto agli studi, non disdegna di accostarsi ai problemi contingenti che la vita aziendale continuamente propone.

A. M.

FRANCESCO MONASTRA, *I Bilanci Straordinari, Aspetti Economici e Riflessi Giuridici*, Editrice Lilla, Palermo, 1949, pagg. 145.

Premessa una « indagine critica » della nozione del bilancio, da Fabio Besta ad oggi, Monastri considera, in una prima parte, i bilanci straordinari, cioè i bilanci formati per scopi diversi da quelli della rilevazione del reddito d'esercizio, nella loro forma esteriore e nel sistema dei valori che li compongono. In una seconda parte, la materia è svolta tenendo presente i fini assegnati alla formazione dei bilanci straordinari, con particolare riferimento alle norme di legge che regolano i singoli casi previsti e cioè: scioglimento di società commerciali, riduzione di capitale per perdite, trasformazioni e fusioni di società commerciali, fallimento, scioglimento e liquidazione coatta, divisioni ereditarie, determinazione di situazioni economico-finanziarie attuali.

La trattazione, che si appoggia ad ampie citazioni, inquadra con sufficiente chiarezza il problema dei bilanci straordinari e, pur non presentando aspetti di particolare riflessione, riesce ad interessare per la novità dell'argomento, nel più vasto insieme delle discipline aziendali.

A. M.

G. FRÜH, *L'accréditif documentaire*, omaggio della Union de Banques Suisses, 1946, pp. 37.

K. OBRIST, *Das Warenakkreditiv*, Zurigo, 1950, pp. 95.

Ecco due utili pubblicazioni che danno un quadro chiaro e completo delle operazioni di credito documentario, secondo la prassi svizzera.

La prima opera, di G. FRÜH, vicedirettore dell'Union de Banques Suisses, consiste in un'esposizione sintetica e piana della complessa materia, si da costituire un'opportuna guida per i clienti della banca (preziosi sono le raccomandazioni agli esportatori in merito alla regolarità dei crediti documentari, con cui si chiude l'esposizione) e per quanti abbiano a che fare con tale genere d'operazioni, specie nel settore finanziario svizzero.

Il libro dell'OBRIST, pur esso rivolto al pubblico dei commercianti e delle banche, ha un'inquadatura più vasta. Si inizia, infatti, con un capitolo dedicato al « pagamento e al finanziamento nell'esportazione e nell'importazione » ove i vari istituti (incasso e sconto di tratte documentate, cessione di crediti, garanzia federale del rischio dell'esportazione, etc.) sono individuati a grandi linee. La seconda parte è, invece, interamente dedicata al credito documentario che è esaminato in tutte le sue varie forme dal punto di vista tecnico-bancario, ma con buona impostazione anche giuridica. La esposizione è sempre semplice e piuttosto schematica, in modo da dare, a chi consulta il volume, una risposta pronta, facilitata dalla ricca raccolta di formulari allegata, in busta apposita, al volume stesso. Si tratta, dunque, di un'opera scritta per scopi eminentemente pratici, ma frutto di una sicura esperienza ed impostata con chiarezza e con seria conoscenza dei fondamenti tecnici e giuridici delle operazioni esaminate. Sotto questo profilo il libro dell'OBRIST si raccomanda anche agli studiosi i quali desiderino avere un'efficace e precisa rappresentazione di un aspetto essenziale della vita bancaria e del commercio internazionale.

G. A. MICHEL

INSTITUTE OF BANKERS, *The Pattern and Finance of Foreign Trade*, Europa Publications Ltd., Londra, 1949, pp. 231.

L'Istituto dei Banchieri londinese — che vanta un'ormai lontana tradizione di attività e iniziative nel campo tecnico ed educativo — ha riunito sotto il titolo « La struttura e il finanziamento del commercio estero » la serie delle conferenze tenute ad Oxford nel settembre 1949 alla seconda « sessione » della cosiddetta Scuola estiva internazionale bancaria. Come già la precedente raccolta delle conferenze del settembre 1948 — pubblicata sotto il titolo « Current Financial Problems and the City of London » e segnalata nel N. 5 (1° trimestre 1949) di *Moneta e Credito*, p. 130 e segg. — così anche l'attuale si compone di contributi di interesse diseguale, sia per argomento che per trattazione.

Merita particolare attenzione la conferenza d'apertura, di Sir H. Henderson (« La nuova struttura del commercio internazionale ») che apporta chiarimenti e precisazioni alla posizione critica assunta dall'A. in merito alla funzionalità della pura economia di mercato di fronte ai profondi squilibri di questo dopoguerra. Le tesi del prof. H. Henderson sono già note ai lettori di questa Rivista,

che nel N. 8 (4° trimestre 1949) ha offerto in traduzione italiana la conferenza in questione unita ad altri due più significativi contributi dello stesso A. (sul meccanismo dei prezzi e sulla funzione dei cambi), con opportune annotazioni di coordinamento.

Se gli assunti di Sir H. — per quanto generalizzati — sono fondamentalmente ispirati da una realistica visione degli interessi odierni dell'economia inglese, gli altri articoli della raccolta vertono — salvo due eccezioni marginali — su problemi e argomenti specificamente inglesi. Parecchi possono rappresentare fonti di riferimento molto utili; fra gli altri, il gruppo di contributi di H. Wilson, P. Bureau e L. K. O'Brien sulla politica degli accordi commerciali e sulla tecnica del controllo valutario sviluppate dall'Inghilterra; il contributo del prof. M. C. Kendall sulla marina mercantile nel quadro del commercio estero britannico; e la puntualizzazione ad opera di M. Megraha di taluni aspetti del diritto inglese in tema di crediti documentari dove viene ribadita la nitrosità del mondo bancario inglese a riconoscere una codificazione internazionale unificata di regole che vincoli la libertà e responsabilità del banchiere nell'interpretazione della volontà del mandante (osserva il Megraha, p. 123, « la prassi deve essere costituita dal commerciante, e l'attività bancaria e la legge devono adattarsi alle sue mutevoli esigenze, per la semplice ragione che la funzione del banchiere è di servire il proprio cliente, e quella della legge di dar effetto alle intenzioni delle parti... sicché ogni tentativo delle Banche di imporre un codice al commerciante potrebbe sembrare uno sforzo retrogrado per sfuggire ai rischi impliciti nella condotta degli affari d'esportazione... »); osservazione che probabilmente va oltre il segno ed elude il vero tenore delle discussioni sulla posizione di resistenza inglese rispetto alle Regole Uniformi di Vienna; si veda in materia la nota del prof. G. A. Micheli in « Banca Borsa e Titoli di Credito », 1948, n. 2).

Degno di nota infine l'intervento del professor Hawtrey (sotto il titolo « Tesoro, bilancio e debito pubblico »), che riaffermava i pericoli inflazionistici insiti nell'economia inglese nell'estate 1949 e riproponeva la necessità di una riduzione nella quantità dei mezzi monetari. Falliti gli avanzi di bilancio come strumento idoneo e sufficiente allo scopo, rinunciato sia pure contro voglia ad una manovra di danaro caro per ragioni non di merito ma di opportunità politica, lo Hawtrey non ravvisava altra alternativa ad un ulteriore deterioramento della sterlina se non in un prestito forzoso, che trasformasse di colpo un'adequata quota delle liquidità monetarie sovrabbondanti — e in primis dei depositi bancari — in un prestito pubblico a medio o lungo termine. La proposta era formulata in astratto, senza fiducia di consensi pratici, forse nella consapevolezza che il corso delle vicende sarebbe stato ben diverso e che la svalutazione della sterlina era ormai più che una prospettiva opinabile.

L. C.

KENNETH MACKENZIE, *The Banking System of Great Britain, France, Germany, and the United States*, Macmillan and Co., Londra, 1947, pp. 284.

Questo libriccino — libriccino non tanto per la lunghezza quanto per la modestia della trattazione — ha avuto dal 1932 tre edizioni e alcune ristampe.

L'ultima è del 1947. Il fatto che sia stata decisa potrà meravigliare quanti richiedono da volgarizzazioni del genere freschezza di informazione e notizie aggiornate. Ma, come si augurava nel 1932 l'A., potrà essere trovata tuttora « utile e interessante » a chi desiderasse un primo orientamento empirico sull'organizzazione bancaria dei quattro Paesi indicati nel titolo alla vigilia della seconda guerra mondiale. Rende rapida la lettura il tono pratico dell'esposizione che condensa con precisione e semplicità — se pure in superficie — notizie essenziali di legislazione, cenni storici e istituzionali e riferimenti di modalità operative e di consuetudini bancarie. Appunto questo facile carattere « aneddotico » può spiegare il lusinghiero successo editoriale del volumetto, anche se lo rende piuttosto superfino per chi esige nell'analisi dei sistemi bancari qualcosa di più di discorsive semplificazioni morfologiche.

L. C.

ROYAL COMMISSION ON POPULATION, *Report*, His Majesty's Stationery Office, Londra, Cmd. 7695, June 1949.

L'Economist ne ha parlato come di « uno dei più grandi documenti di Stato della presente generazione ». In effetti, il rapporto della Reale Commissione Britannica per i problemi della popolazione rappresenta, per la personalità degli estensori (Sir Hubert Henderson, fra gli altri), per la vastità delle indagini di base e soprattutto per la chiarezza, risolutezza ed organicità della trattazione, una delle pubblicazioni più meritorie del Governo laburista inglese, di lettura interessante anche per il lettore di un paese, come l'Italia, che presenta, in fatto di popolazione, problemi del tutto opposti a quelli della Gran Bretagna.

Le 259 fitte pagine del Rapporto sono divise in tre parti. La prima parte, storico-documentaria (« L'evoluzione della popolazione »), è la più ricca di dati ma la meno interessante per il lettore straniero, e forse anche inglese, in quanto indugia a descrivere le vicende ormai note della popolazione britannica da un secolo fa ad oggi: la evoluzione della popolazione globale, la varia influenza dei quattro fattori fondamentali — migrazioni, mortalità, nuzialità e « dimensione familiare media » — con particolare riguardo a quel grave problema dell'Inghilterra moderna che è il declino da oltre sessant'anni del saggio delle nascite per effetto della crescente « limitazione riproduttiva », spontanea e forzata (della quale il Rapporto indaga origini e forme).

Nella seconda (« La popolazione e l'interesse nazionale »), e nella terza parte (« L'evoluzione della popolazione e la famiglia »), di gran lunga le più significative del Rapporto, vengono affacciate, con la mentalità pianificatrice tipica del Governo laburista, le esigenze di una vera e propria « politica della popolazione ».

Riaffiorano, nella seconda parte, le vecchie polemiche attorno alla malthusiana « scarsità di cibo », per essere subito relegate nella fitta schiera degli argomenti che sanno ormai di stantio. Le preoccupazioni del Governo laburista sono tutte per la difesa di quel « livello riproduttivo limite » che assicura almeno un volume stabile di popolazione negli anni a venire. Esigenza di difesa che fra l'altro è, nelle moderne vedute dei Commissari, giustificata proprio da quella semicronica crisi della bilancia dei pagamenti dell'Inghilterra postbellica che alcuni, con concezione meno scaltrita, vogliono invece considerare come un ostacolo avverso ad una politica di incremento della popolazione. In conclusione,

proprio a fini di rafforzamento del pieno impiego, della capacità di esportazione, della elasticità e adattabilità dell'industria britannica ecc., la Commissione « non esita ad affermare che una dimensione familiare media che assicuri il ricambio della popolazione attuale (« replacement size of family ») è oggi desiderabile in Gran Bretagna ».

La parte più « coraggiosa », è, fuori d'ogni dubbio, la terza, dedicata all'approfondimento dei mezzi e delle forme di una politica pianificatrice a lungo raggio nel settore della popolazione. Incontriamo qui asserzioni « suggestive », per spregiudicatezza di contenuto e risolutezza di accenti. Ne ricordiamo qualcuna che, se valutata con un indiretto riferimento alla diversissima situazione italiana, assume spicco particolare. La Commissione, ad esempio, manifesta contrario avviso a forme di politica « dura » nei riguardi delle « practices of contraception », con le precise parole che seguono: « Non vi è motivo di credere che uomini e donne, una volta raggiunto il controllo sul numero della prole che desiderano avere, lo abbandonino sia pure di forza. Ne è desiderabile che lo facciano. Il diffondersi delle conoscenze « anticoncezionali » rappresenta una cospicua estensione del dominio umano sulle « condizioni » umane. Esso, senza dubbio, ha suscitato una serie di problemi, ma rappresenta sempre uno degli elementi del grande progresso sociale dall'ottocento ad oggi... ed una delle condizioni per il benessere degli individui come della collettività ». « E' questa — notava l'Economist — una delle più recise affermazioni che mai sia apparsa in un documento ufficiale ». E' più oltre, sulla opportunità o meno di favorire una politica antifemminista, che comprime l'emancipazionismo del sesso debole e crei le basi per un incremento delle nascite: « Alla lunga è nell'interesse della collettività familiare che la formazione volontaria dei nuclei familiari divenga generale e che le donne abbiano libertà massima nel dar ordine alla propria vita ». Circa le forme di una politica di difesa e di sviluppo della popolazione, il Governo laburista rifugge, dunque, come rifugge il buon senso, da mezzi d'azione più o meno coercitivi e mostra una netta inclinazione verso l'impiego di quei mezzi indiretti, sul piano fisico e materiale non meno che su quello, tutto spirituale, della propaganda, informazione e persuasione, che gli ultimi capitoli della terza parte descrivono con ricchezza di dettagli: estensione dei sussidi familiari, dell'« aiuto edilizio » e di tutto il complesso dei numerosi « servizi a carattere familiare » che, se mancano, sono ostacolo non indifferente all'edificazione di una famiglia; ampliamento ed espansione dei servizi resi da quell'organismo di recente formazione che è il « National Health Service » e dei servizi di istruzione pubblica, ecc. In definitiva la Commissione, pur senza accettare la radicale proposta Harrod per una redistribuzione dei redditi a vantaggio dei nuclei prolifici, è favorevole ad un complesso organico di misure demografiche inteso ad accrescere la « fertilità » delle classi medie, la quale oggi, in Inghilterra, è inferiore — come di norma non dovrebbe — alla media generale di tutta la popolazione.

E' un programma audace. Tanto più sorprendente, in quanto scarsi sono gli accenni al problema importantissimo del finanziamento e del costo, all'infuori dell'ovvio sottinteso che, in parte, « l'aumento della popolazione si finanzia da sé ». Resta da credere che un documento successivo vada più in là della generica affermazione contenuta nel Rapporto attuale: cioè che il programma delle misure per l'incremento dei matrimoni e delle nascite « costerebbe solo una frazione modesta di quanto viene oggi speso per assistere la sezione adulta e

vecchia della popolazione britannica ». Senza contare — osserva l'Economist — che la Commissione non sente affatto, in nessuna pagina del Rapporto, il logico dovere di proporre una corrispondente riduzione della seconda categoria di spese.

GIULIO GARAGUSO

ISTITUTO NAZIONALE DI ECONOMIA AGRARIA, *Annuario dell'agricoltura italiana 1949*, (Introduzione di GIUSEPPE MEDICI), 1950, pp. 501.

L'Istituto Nazionale di Economia agraria continua le sue analisi altamente apprezzate sulla congiuntura agraria del Paese con questo Annuario per l'anno 1949, che, come e più dei precedenti, costituisce una ampia, elaborata documentazione degli aspetti e problemi più interessanti in materia: produzione agricola, allevamenti, industrie agrarie, produzione forestale, capitali tecnici, mercato dei prodotti, oneri fiscali, mercato fondiario, bonifiche e miglioramenti fondiari, credito agrario, lavoro, cooperazione commercio con l'estero.

Nell'introduzione — a cura del Prof. MEDICI — viene sottolineata che l'analisi compiuta nell'Annuario, se da un lato documenta il consolidamento e la conclusione nell'annata decorsa delle conquiste compiute dagli agricoltori e dai contadini italiani nel difficile periodo della ricostruzione e della ripresa, dall'altro documenta la situazione di crisi verso la quale si incammina (o quanto meno, si avviava alla vigilia della campagna da Corea) la nostra agricoltura: ne è sintomo la manifestazione di una relativa abbondanza di derrate agricole e di prodotti alimentari in genere, della quale i consumatori italiani potrebbero giovarsi se il costo di distribuzione non fosse così alto e se i prezzi al minuto avessero prontamente seguito la flessione segnata dai prezzi all'ingrosso. Aggiungasi la ripresa della concorrenza internazionale che ha accentuato il ribasso dei prezzi, conseguente al generale riassetto del mercato, dopo la carestia bellica. La situazione per l'imprenditore agrario è ulteriormente aggravata dal fatto che egli si trova a dover fronteggiare oltre alla diminuzione dei prezzi dei prodotti anche l'aumento delle imposte e dei salari. Si tratta di una situazione — commenta il prof. MEDICI — non facilmente modificabile: non si potrebbe infatti pensare, né ad una riduzione dei salari reali — la quale sarebbe dannosa per la stessa agricoltura perché farebbe diminuire la capacità di acquisto di coloro che più consumano prodotti di massa — né ad una riduzione degli oneri fiscali (per la ben nota situazione del bilancio dello Stato). L'unico rimedio consisterebbe nel migliorare la tecnica di distribuzione e nel ridurre i costi di produzione con forti incrementi nel rendimento unitario.

M. S.

CLAUDIO ALAIQUE, *Le esportazioni dei prodotti artigianali italiani e la Compagnia Nazionale Artigiana nel suo primo anno di attività* (prefazione di IVAN MATTEO LOMBARDO), Roma, 1950, pp. 131.

L'occasione di riferire sull'attività svolta dalla Compagnia Nazionale Artigiana nel suo primo anno di vita offre al Relatore Dott. CLAUDIO ALAIQUE, Segretario della Compagnia, lo spunto per trattare diffusamente e criticamente i problemi delle esportazioni artigiane che unitamente a quelli del credito

all'artigianato, approfonditi dall'A. in altre trattazioni (1), costituiscono, come è noto, il nocciolo dei problemi dell'artigianato italiano.

La Relazione, che consta di quattro parti, inizia (prima parte) coll'esaminare i principali problemi delle esportazioni artigiane in tutti i loro vari aspetti: approvvigionamento di talune materie prime e di attrezzi moderni, credito all'esportazione, studio tecnico-artistico dei modelli e disegni più adatti alle esigenze dei mercati stranieri (2), organizzazione commerciale, cura degli imballaggi, pubblicità.

Vengono quindi esaminati (seconda parte) i risultati dei tentativi di soluzione di tali problemi fatti nel periodo prebellico (attività dell'E.N.A.P.I.) e l'attività di assistenza all'artigianato italiana svolta nell'immediato dopoguerra dalla Fondazione statunitense « Handicraft Development Inc. » (H.D.I. Società per lo sviluppo dell'artigianato) in collegamento con l'organismo italiano « Commissione Assistenza Distribuzione Materiali Artigianato » (C.A.D.M.A.). Come è noto furono appunto queste le due organizzazioni che crearono l'ambiente favorevole alla concessione da parte dell'Export Import Bank di un prestito di dollari 4.625.000 all'artigianato italiano e che determinarono quindi la costituzione (verso la fine dell'Aprile 1948) — sotto forma di società per azioni — della Compagnia Nazionale Artigiana (C.N.A.) per la gestione del prestito. La terza parte della Relazione illustra per l'appunto la costituzione e l'organizzazione della Compagnia che può considerarsi il primo concreto tentativo di avvio alla soluzione dei problemi delle esportazioni artigiane.

La Relazione si conclude con l'esame dettagliato (quarta parte) dell'attività svolta dalla Compagnia nel suo primo anno di vita (1949), attività che, pure essendo tutta diretta all'unico scopo dello sviluppo delle esportazioni artigiane, può peraltro dividersi nei seguenti settori:

I. - *Gestione del Prestito Export Import Bank.* La Compagnia nonostante le difficoltà del meccanismo del Prestito (come è noto questo deve essere necessariamente adoperato per acquistare materie prime e attrezzature varie e gli acquisti devono essere effettuati nel territorio degli Stati Uniti), ha utilizzato entro il 1949 circa 2.200.000 dollari.

II. - *Finanziamenti liquidi.* La Compagnia, preoccupandosi di effettuare accanto alle forniture a credito di materie prime e di attrezzature di produzione U.S. anche finanziamenti liquidi (necessari alle aziende artigiane per le spese di esercizio), utilizza per tali operazioni (che vanno a vantaggio specialmente delle aziende che producono per la esportazione) i fondi provenienti dai pagamenti delle aziende artigiane per i materiali forniti, prima che vengano a scadere le singole rate di rimborso alla Export Import Bank. Tali operazioni, di finanziamento di entità variabile, sono già un centinaio e ammontano complessivamente a circa 200 milioni di lire. La Relazione insiste nel mettere in rilievo le caratteristiche più notevoli di tali operazioni: rapidità dell'erogazione ed esiguità delle garanzie ri-

chieste (soltanto effetti cambiari o cessioni di credito).

III. - *Assistenza alla produzione.* Tale opera che viene individuata dalla Relazione come il settore più delicato e nello stesso tempo come l'indispensabile presupposto per un aumento sostanziale delle esportazioni artigiane presenta particolari difficoltà, sia per il personale con cui deve essere compiuta (che richiede doti di specializzazione non comuni ed ampia conoscenza dei mercati esteri), sia per la vastità dei settori su cui si deve esercitare (che richiederebbe una organizzazione di capillarità maggiore di quella che la limitatezza dei mezzi consente alla Compagnia). Comunque, la Compagnia, avvalendosi di vari metodi (visite a Mostre, viaggi di rappresentanti anche nei centri che normalmente sono esclusi dal movimento di commercio dell'esportazione, con speciale attenzione alle zone dell'Italia meridionale) si è preoccupata anche in questo suo primo anno di attività di curare il lavoro di assistenza alla produzione. I risultati sono già visibili: prodotti artigiani che fino ad un anno fa erano ignoti al mercato di esportazione (es. ceramiche rustiche del Mezzogiorno, vetro verde della Toscana) o la cui esportazione era fino a poco tempo fa languente per imperfezioni del prodotto rispetto alle varie esigenze del mercato estero (es. mobili della Lombardia, Toscana, Veneto e Sicilia) saranno tra breve avviati all'esportazione.

IV. - *Propaganda e mostre.* Anche questo settore che si può dire condizioni addirittura lo sviluppo dell'esportazione artigiana ha avuto l'attenzione della Compagnia. È stata aperta a Firenze una Mostra permanente dell'artigianato ed è in via di organizzazione l'apertura di una Mostra dell'artigianato italiano presso i musei dei più importanti centri americani. In materia di pubblicità vera e propria attraverso la stampa la Compagnia, data la modestia dei mezzi a disposizione, non ha potuto svolgere un ampio programma. Essa si è quindi limitata a collaborare alla edizione di una guida dell'artigianato italiano in lingua inglese (*Handicrafts of Italy*, Istituto Nazionale per il Commercio Estero, Roma, 1950, pp. 160) a cui sarà data larga gratuita diffusione.

V. - *Esportazione diretta.* La Compagnia, sempre al fine di incrementare le esportazioni, esporta anche in proprio quella parte della produzione proveniente dalle aziende artigiane minori che mancano in modo assoluto di una propria organizzazione commerciale sufficiente a far loro affrontare le vie dell'estero. La Compagnia, svolgendo questa attività commerciale in proprio, non persegue alcun scopo di lucro, che del resto non le sarebbe consentito per statuto; essa considera invece il proprio lavoro di esportazione come una specie di « impianto pilota » di guida per gli altri e di pedana di lancio per le aziende più piccole. Queste ultime, appena giunte ad un grado di maturità sufficiente per agire da sole, potranno essere lasciate a contatto con i clienti esteri e la Compagnia avrà per loro esaurito il proprio compito e si rivolgerà ad altre unità aziendali. L'esportazione diretta della Compagnia verso gli S.U. ha già dato risultati concreti: essa ammonta a 150.000 dollari; mentre è soltanto in via di organizzazione per quanto riguarda gli altri mercati.

VI. - *Problemi doganali.* Un esame particolare, nei confronti dell'esportazione dei prodotti artigiani, segnatamente verso gli S.U. merita l'attività svolta dalla Compagnia per quanto riguarda i dazi doganali. È noto che essi — specie per alcune ca-

tegorie di prodotti per cui le tariffe sono particolarmente elevate — costituiscono un ostacolo non indifferente alle vendite del nostro artigianato. Già per il 1948 l'Italia aveva ottenuto dagli S. U. qualche miglioramento di condizioni rispetto alla situazione precedente. Ma un notevole passo avanti è stato compiuto successivamente in occasione della Conferenza tariffaria di Annecy, ottenendo dagli Stati Uniti e anche da altri Paesi notevoli facilitazioni doganali per l'esportazione dei prodotti artigiani italiani.

M. S.

Caratteristiche e capacità di assorbimento del mercato statunitense. « Supplemento a Informazioni per il Commercio Estero », N. II, 27 Luglio 1950, e segg.;

Canada. Quaderno N. 1, Mercati Esteri, Istituto Nazionale per il Commercio Estero, Roma, 1949, pp. 64;

Filippine. Quaderno N. 2, Mercati Esteri, Istituto Nazionale per il Commercio Estero, Roma, 1950, pp. 67;

Pakistan. Quaderno N. 3, Mercati Esteri, Istituto Nazionale per il Commercio Estero, Roma, 1950, pp. 79;

Catalogo delle Attrezzature per le Industrie Grafiche. Quaderni delle Esportazioni Italiane, Istituto Nazionale per il Commercio Estero, Roma, 1950, pp. 302;

Handicrafts of Italy. Istituto Nazionale per il Commercio Estero, Roma, 1950, pp. 160.

I. - L'Istituto Nazionale per il Commercio Estero ha iniziato a partire dal N. II del « Supplemento a Informazioni per il Commercio Estero » la pubblicazione di un ampio rapporto predisposto a cura del Consigliere Commerciale dell'Ambasciata d'Italia a Washington, sulle *caratteristiche e capacità di assorbimento del mercato statunitense.*

Il rapporto consta di quattro parti:

— La prima parte fornisce e analizza i dati più salienti sulle risorse economiche, sul commercio estero e sul reddito nazionale degli Stati Uniti.

— La seconda parte del rapporto ha carattere più specifico nel rilevare gusti, abitudini, esigenze, preferenze e talvolta pregiudizi del consumatore americano in relazione anche alle diversità esistenti nei sistemi ed abitudini di vita, nell'alimentazione, nell'abbigliamento, in quel che riguarda l'abitazione, l'arredamento, la moda, ecc. dei corrispondenti ambienti europei (1). In questa seconda parte vengono inoltre esaminati in dettaglio i sistemi vigenti in America per la presentazione, distribuzione e vendita di prodotti e l'intenso lavoro organizzativo e di propaganda svolto dai produttori americani ed europei per assicurarsi la preferenza dei consumatori (2).

— La terza parte contiene invece una serie di informazioni e di consigli pratici in merito al lavoro preparatorio che gli esportatori italiani dovrebbero svolgere prima di accingersi ad esportare negli Stati

(1) A tal riguardo cfr. anche la pubblicazione di CLAUDIO ALBERTINI, *Le esportazioni dei prodotti artigianali italiani e la Compagnia Nazionale Artigiana nel suo primo anno di attività* (Prefazione di IVAN MATTEO LOMBARDO), Roma, 1950, pp. 131, che nel Cap. II, I problemi dell'esportazione, riferisce ampiamente sulle particolari esigenze della clientela statunitense.

(2) Per quanto riguarda in particolare la pubblicità v. anche: P. CARBARA LOMBARDO, *Pubblicità e la réclame americana* in « Cronache Economiche » della Camera di Commercio, Industria e

Uniti, ai criteri di scelta dei vari sistemi di rappresentanza e di distribuzione.

— Nella parte conclusiva vengono riepilogati i molteplici fattori favorevoli e negativi che possono incidere sulle nostre possibilità di esportazione e vengono messe in rilievo le necessità organizzative da affrontare sia in Italia che negli Stati Uniti per promuovere una più ampia ripresa delle esportazioni italiane in quel vasto e difficile mercato.

2. - Nel quadro delle iniziative intese a promuovere una più ampia conoscenza dei mercati esteri rientrano anche i primi tre quaderni (dedicati rispettivamente al *Canada*, alle *Filippine* e al *Pakistan*) della « Collana geografica dei mercati esteri » di cui lo stesso Istituto Nazionale per il Commercio Estero ha intrapreso la pubblicazione allo scopo di offrire un panorama sintetico, ma sufficientemente completo, della fisionomia geo-fisica, demografica ed economico-finanziaria di una serie di mercati i cui scambi con il nostro Paese appaiono suscettibili di sviluppo.

Le monografie, compilate con la collaborazione di Addetti Commerciali alle Ambasciate dei singoli Paesi, costituiscono uno strumento di utile orientamento. Per quanto a contenuto variabile, le monografie iniziano in generale con una concisa ricapitolazione della situazione geografico-politica (lingua, popolazione, trasporti e comunicazioni, attività economiche più importanti del Paese). Fanno seguito un esame degli scambi commerciali con l'estero, con speciale riguardo ai traffici con l'Italia, e indicazioni sul regime doganale e valutario. Non mancano infine opportuni dettagli integrativi a dar rilievo al carattere pratico delle pubblicazioni.

3. - Parallelamente, l'Istituto Nazionale per il Commercio Estero ha dato corso ad un'altra serie di quaderni informativi (Quaderni delle Esportazioni Italiane) destinata alle classi produttrici e commerciali dei Paesi esteri ed intesa a servire di aggiornamento informativo sulle più tipiche e interessanti produzioni italiane. Di questi quaderni è uscito recentemente il primo, dedicato alle industrie grafiche: *Catalogo delle Attrezzature per le Industrie Grafiche.* La pubblicazione — redatta in cinque lingue — comprende un prospetto merceologico della produzione italiana che ne costituisce la parte principale, cui fanno seguito un elenco nominativo dei produttori italiani, e notizie sulla produzione ed esportazione italiana di macchine grafiche ed affini.

L'Istituto Nazionale per il Commercio Estero ha pubblicato anche una Guida in inglese dell'artigianato artistico italiano: *Handicrafts of Italy.* Si tratta di una pubblicazione da tempo allo studio compilata in collaborazione coll'E.N.A.P.I. e con gli altri Enti rappresentativi dell'artigianato, distinta in tredici paragrafi (ceramica - tessuti e tappeti - vetro - ricami e merletti - legno - metalli - paglia e vimini - oreficeria - marmo - cuoio - mosaico - giocattoli, bambole, cartapesta - strumenti musicali) che costituisce una introduzione del lettore-acquirente estero alla molteplice attività del nostro artigianato ed una guida necessariamente sintetica, ma completa delle nostre ricche possibilità di esportazione di prodotti artigiani.

M. S.

(1) Del medesimo A. cfr.: *Problemi attuali del credito all'artigianato* in « Moneta e Credito », n. 3, 1948, p. 325, ed *Esportazioni in materia di credito all'artigianato*, in « Moneta e Credito », n. 10, 1950, p. 235.

(2) A tal riguardo v. anche la Relazione (svolta dall'A. in occasione del 10 Convegno nazionale degli esportatori di prodotti artigiani — Firenze, 13-14 maggio 1950 —) *Caratteristiche qualitative e tecnico-artistiche dei prodotti artigiani in rapporto alle esigenze dei mercati esteri* in *L'esportazione dei prodotti artigiani*, Quaderno IV, Camera di Commercio, Industria e Agricoltura di Firenze, 1950, pp. 196.

Agricoltura di Torino, n. 88, 30 agosto 1950, p. 9; M. BERRY e HELMUT H. WICKEL, *Die Wirtschaftlichkeit der Anzeige auf dem USA Markt*, in « Wirtschaftsdienst », n. 9, settembre 1950; *Come fare la pubblicità negli Stati Uniti* (Riassunto del volunetto « Advertising and Sales Promotions » edito dal Dollar Export Board) in *Notiziario Commerciale della Camera di Commercio, Industria e Agricoltura di Milano*, n. 18, 15 settembre, 1950.