

La vendita su documenti nel nuovo codice civile

1. Caratteri - Ambito dell'ipotesi. — 2. Natura giuridica. — 3. La consegna. — 4. Regolarità dei titoli. — 5. Inadempimenti del venditore - Mancata consegna - Inesistenza della cosa - Garanzia per vizi. — 6. Deterioramento o perimento della cosa successivi alla conclusione del contratto. — 7. La sopportazione del rischio - Vendita di cose in viaggio con consegna della polizza di assicurazione. — 8. Vendita « cif ». — 9. Pagamento contro documenti - « Solve et repete ». — 10. Pagamento a mezzo banca. — 11. Eccezioni opponibili dalla banca. — 12. Sconto di tratte ed assegni bancari documentati.

1. — La vendita su documenti, o contro documenti che dir si voglia, viva ed operosa da tempo nella prassi commerciale, ha trovato per la prima volta una esplicita ed organica disciplina nel nuovo codice civile (artt. 1527-1530) (1). Delle cui norme, pertanto, non appare inopportuno un sintetico esame, onde stabilirne il contenuto, e porre a confronto le soluzioni ora adottate con le teorie che prima si erano venute formando man mano, nel silenzio della legge.

Sotto il secondo profilo, si può dire fin da ora, anticipando le conclusioni delle presenti note, che, per quanto riguarda la natura giuridica di questa sottospecie di vendita, le norme del nuovo codice lasciano arguire che sia stata adottata la più corretta configurazione ormai decisamente prevalente nella dottrina, sebbene sovente avversata dalla giurisprudenza. Per quanto poi riguarda la disciplina concreta del contratto nei suoi singoli aspetti, sono stati consacrati i principali punti pacifici della prassi ormai venutasi a creare, mentre per le questioni controverse la legge si è orientata nel senso battuto dalla giurisprudenza.

Costituisce questa figura una inserzione dei titoli di credito, e della relativa disciplina, nel contratto di vendita. Riguarda sia cose originariamente e per loro natura generiche ma già indi-

viduate, che cose specifiche; praticamente, soprattutto le prime; comunque, siccome può avere ad oggetto anche cose specifiche, non appare grammaticalmente del tutto corretto il termine « merce » ripetutamente adoperato dal codice (artt. 1527, 1529 1° e 2° comma, 1860), termine che propriamente concerne solo le cose fungibili. Suo presupposto è che al momento della vendita la cosa si trovi nella detenzione di un terzo (vettore, depositario), il quale la detenga per conto del venditore: ricorre quindi nelle vendite con spedizione (cioè di cose da trasportare da uno ad altro luogo per conto del compratore), nelle vendite di cose in viaggio (al momento in cui si conclude la vendita), e nelle vendite di cose depositate. Praticamente, ha luogo soprattutto quando uno od entrambi i contraenti si trovano in luogo diverso da quello in cui è la cosa al momento della conclusione del contratto.

Come è noto, fra i titoli di credito ve ne sono alcuni i quali hanno come contenuto, cioè attribuiscono al loro legittimo possessore, il possesso delle cose cui si riferiscono, il diritto alla consegna della cosa dal detentore di essa, e il potere di disposizione della cosa stessa. Il detentore della cosa (vettore, depositario), cioè, la detiene per conto del legittimo possessore del titolo, ed è obbligato a consegnarla a costui, e a lui solo, potendo quindi legittimamente rifiutarne la consegna a chiunque altro. Per il nostro diritto positivo, questi titoli sono solamente: il duplicato della lettera di vettura o la polizza di carico (art. 1691 c. c.), per i trasporti terrestri; la polizza di carico e la polizza « ricevuto per l'imbarco », per i trasporti ma-

rittimi (artt. 458 e segg. c. nav.); l'ordine di consegna (*delivery order*), anch'esso per i trasporti marittimi (artt. 466 e segg. c. nav.); la lettera di trasporto aereo (artt. 956 e segg. c. nav.); la fede di deposito e la nota di pegno, per i depositi nei magazzini generali (artt. 1790 e segg. c. c.). Salvo i primi due e gli ultimi due, che sono solo all'ordine, cioè trasferibili solo per girata, gli altri possono essere emessi sia nominativamente che all'ordine o al portatore. La fede di deposito conferisce il possesso pieno sulla cosa se accompagnata dalla nota di pegno; se divise, la prima attribuisce il possesso di una cosa gravata da un diritto di pegno altrui, e la seconda il semplice possesso di un diritto di pegno.

La vendita su documenti ha luogo quando la cosa venduta è rappresentata da qualcuno dei titoli anzidetti. Perciò, essendo solo questi i titoli rappresentativi di merci riconosciuti dal nostro ordinamento positivo, la vendita su documenti è sempre o vendita di cosa depositata in un magazzino generale, o vendita di cose in viaggio, o vendita con spedizione. Quest'ultima, per converso, rientra nella vendita su documenti solo in quanto per la cosa da trasportare sia stato rilasciato dal vettore uno degli anzidetti titoli rappresentativi.

Con l'opinione prevalente, è da ritenere che la presenza di un vero e proprio titolo di credito rappresentativo di merce sia essenziale per aversi vendita su documenti, e che non ricorre più questa figura, ma una comune vendita, allorché i documenti forniti dal venditore al compratore sono solo documenti di legittimazione e titoli di credito impropri, cioè tutti quei documenti che si limitano a facilitare l'esecuzione del contratto, agevolando al compratore la prova del contratto stesso, o comunque dell'acquistato diritto di proprietà sulla cosa, prova da fornire al detentore della cosa, oppure agevolandogli la identificazione della merce, o infine rendendo possibile il trasferimento del diritto senza la forma della cessione dei crediti (artt. 2002 c. c.). Tutti i documenti di questa seconda categoria, invero, non attribuiscono al loro legittimo possessore il diritto alla consegna della cosa; ed invece è sul presupposto di un documento attributivo di tale diritto che è impostata tutta la vendita contro documenti, è questa caratteristica che ne giustifica la particolare disciplina, come si vedrà fra breve (n. 2). Non è titolo rappresentativo, ad esempio, l'ordine di consegna improprio (*delivery order* improprio), nel quale la

merce non è ancora individuata, ma che serve solo a frazionare fra più compratori il carico complessivo rappresentato da un'unica polizza di carico, sicché il capitano della nave può anche rifiutarsi di eseguire tale ordine di consegna frazionata.

Per converso, purché sussista un titolo di credito rappresentativo della merce, a questo può poi accompagnarsi ed aggiungersi, e venire consegnato anch'esso al compratore, ogni altro documento che costituisca in qualsiasi senso un'agevolazione per il compratore: fornendogli notizie sulle condizioni materiali o giuridiche della merce (qualità, provenienza, etc.); oppure facilitandogli il ritiro, in quanto attesti il già avvenuto adempimento di formalità od oneri preliminari per il ritiro stesso (ad esempio, ricevuta dell'eseguito pagamento dei diritti di dogana, nelle cose di provenienza estera); o infine in quanto consista nella polizza di assicurazione della merce contro i rischi del trasporto o contro quelli della giacenza nei magazzini generali.

2. — L'art. 1527 dispone che con la consegna del titolo rappresentativo della merce, ed eventualmente anche degli altri documenti accessori anzidetti, « il venditore si libera dall'obbligo della consegna » della cosa. Sta in ciò la peculiarità essenziale di questa vendita: la quale, dunque, si caratterizza per il modo particolare con cui in essa avviene la consegna; tutti gli altri speciali aspetti della sua disciplina non ne sono che una conseguenza. Qui, cioè, la consegna della cosa ha luogo mediante la consegna dei titoli rappresentativi della merce, appunto per via del già ricordato contenuto di questi titoli, soprattutto in quanto il loro legittimo possesso attribuisce il possesso (mediato) della cosa (tramite il detentore di essa ed emittente del titolo): cosiddetta tradizione documentale, di efficacia ben maggiore della semplice tradizione simbolica degli immobili a mezzo di documenti, perchè solo nella prima il (diritto di) possesso della cosa si incorpora nel documento.

La formula della legge precisa un punto che la prevalente dottrina, pur non senza contrasti, e contro il frequente avviso della giurisprudenza, aveva già posto in chiaro: i documenti intervengono solo al momento della consegna, e come mezzo di questa. La vendita, invece, non ha come oggetto il titolo di credito, come prima del nuovo codice riteneva in prevalenza la giurisprudenza,

(1) In generale, per il nuovo codice, cfr.: GRECO, *La compravendita e altri contratti*. (Corso di lezioni), Milano 1947, pp. 120 e segg.; FIORENTINO, in « Riv. dir. comm. », 1947, I, 342 e segg. Per i codici precedenti, cfr. per tutti: DOMINÉD, *La vendita contro documenti*, Roma 1933, ed ivi bibliografia; LORDI, in « Diritto e pratica comm. », 1942, II, 73 e segg.

ma pur sempre la merce cui il titolo si riferisce. Quando la legge dice che rimettendo il titolo al compratore il venditore si libera dall'obbligo della consegna, non intende dire della consegna del titolo, perchè allora il principio sarebbe stato così ovvio che non vi sarebbe stato certo bisogno di enunciarlo, ma intende dire che in quel modo il venditore si libera dall'obbligo della consegna della cosa. Il trasferimento del titolo avviene anch'esso a seguito di un apposito negozio (almeno quando si tratta di titoli nominativi e di titoli all'ordine); ma, come è stato giustamente osservato, tale negozio rimane distinto dal contratto di vendita e costituisce solo un mezzo di esecuzione di questo ultimo; come del resto è confermato dalla circostanza che il negozio di trasferimento del titolo può essere unilaterale (ad esempio, la girata dei titoli all'ordine). Naturalmente, nei casi concreti le parti possono anche convenire che la vendita abbia direttamente ad oggetto i titoli, nel senso che il compratore rimanga tenuto al prezzo anche se la cosa fosse già perita prima della vendita; ma allora si tratta di una vendita aleatoria, e si rimane fuori dalla speciale figura della vendita su documenti. Comunque, la legge presume la vendita su documenti, sicchè nel dubbio, e fino a quando non venga provata la vendita diretta del titolo, è a questa figura che bisogna attenersi. Del resto, ciò risponde anche alla più frequente realtà economica di questi rapporti: in essi generalmente le parti non contrattano il titolo, per un mero scopo di speculazione, ma effettivamente hanno riguardo ed interesse alla merce rappresentata dal titolo, e del titolo si servono solo per facilitare l'operazione.

Anche quando il venditore su documenti non abbia ancora pagato il prezzo della merce che aveva precedentemente acquistato, la vendita su documenti non è cessione del precedente contratto, ma vendita a sè stante.

Una volta stipulata una vendita su documenti, da essa nasce per il venditore l'obbligo di consegnare il titolo rappresentativo della merce. Ma per ciò stesso, l'effettiva esecuzione di tale consegna, appunto perchè è solo un effetto di questo contratto, non è invece necessaria per attribuire al contratto stesso la natura di vendita su documenti. Se dopo conclusa una vendita siffatta non viene compiuta la consegna dei titoli, si avrà semplicemente una vendita su documenti inadempita. Invece, per attribuire al contratto la qualifica di

vendita su documenti, basta che l'esistenza del titolo rappresentativo della merce venduta sia stata prevista espressamente nel contratto, o anche semplicemente che fosse nota al compratore; non occorre che nel contratto si sia espressamente menzionato l'obbligo di consegnare il titolo: tale obbligo discende automaticamente dalla legge una volta creati gli estremi della vendita su documenti, dato che, in presenza di questi estremi, la legge presume tale natura del contratto.

Ma d'altra parte, tutte le volte in cui per la cosa venduta esiste un titolo rappresentativo, il venditore ha l'obbligo di consegnarlo, anche se ciò non sia stato previsto nel contratto, e addirittura anche se il compratore ignori l'esistenza del titolo. Ciò perchè, siccome il titolo attribuisce al suo legittimo possessore il possesso (mediato) della merce e il diritto alla consegna di essa dal detentore, e siccome il titolo è trasferibile, se il venditore lo conservasse ciò costituirebbe un grave pericolo per il compratore, il quale rischierebbe che, dopo la vendita, altri (lo stesso venditore o un successivo avente causa da questi) si faccia consegnare la merce prima di lui. Ma in questo secondo caso, cioè anche se il titolo viene consegnato sebbene il compratore ne ignorasse addirittura la esistenza, ciò non vale più ad attribuire al contratto la natura di vendita su documenti.

In ogni caso, tuttavia, l'esistenza di una vendita su documenti è solo una presunzione, posta dalla legge, ma suscettibile di prova contraria. Praticamente, questa presunzione rimane confermata nella grandissima maggioranza dei casi concreti; ma teoricamente non sembra potersi escludere che, se le parti lo volessero, potrebbero anche atteggiare il negozio in modo diverso, non solo col considerarlo come vendita diretta dei titoli (del che abbiamo già parlato), ma anche con l'impostarlo come vendita ordinaria della merce con semplice consegna aggiuntiva dei titoli.

In ogni caso, infine, se il compratore ignorava l'esistenza del titolo e il venditore non glielo consegna, non si ha vendita su documenti, ma vendita ordinaria. Ciò non esclude che anche in tal caso il venditore avesse l'obbligo di consegnare il titolo, e sia inadempiente a quest'obbligo, con le relative conseguenze.

3. — La conclusione del contratto può precedere nel tempo la consegna del titolo, così come in ogni vendita la consegna può anche avvenire un

certo tempo dopo la conclusione del contratto. La consegna del titolo avviene con le normali forme di trasferimento dei titoli di credito, a seconda che si tratti di titolo all'ordine o al portatore o nominativo.

La consegna deve essere effettiva. Non la si ha ancora, per esempio, se i titoli vengono semplicemente dati in visione al compratore, in quanto siano depositati presso un incaricato o un rappresentante del venditore (il che può derivare da varie ragioni: ad esempio, se si vuole vendere solo una parte di un carico complessivo rappresentato da un'unica polizza di carico); in tal caso, anche se il rappresentante del venditore rimette al compratore un ordine di consegna improprio, cioè per una parte dell'intero quantitativo di merce non ancora frazionato, non si ha vendita su documenti, perchè l'ordine di consegna improprio non è titolo rappresentativo della merce, non attribuisce un vero e proprio possesso della merce nè un vero e proprio diritto alla consegna di essa da parte del detentore, e il rilascio di tale ordine non importerebbe ancora consegna della merce a sensi dell'art. 1527, e tutto ciò appunto perchè il quantitativo venduto non è ancora individuato, cioè separato dal maggior complesso di cui fa parte. Si ha invece vera e propria vendita su documenti, con relativa consegna, se l'unico titolo rappresentativo dell'intero quantitativo di merce viene trasferito per intero ad un rappresentante comune di più compratori, che acquisteranno ognuno una parte della merce: allora si ha una vendita e una consegna unica a più compratori, i quali, a mezzo del comune rappresentante, agiscono solidalmente ed acquistano in comunione l'intera partita di merce.

L'art. 1527 aggiunge che il venditore si libera dall'obbligo della consegna rimettendo al compratore il titolo rappresentativo della merce « e gli altri documenti stabiliti dal contratto o, in mancanza, dagli usi ». Questi altri documenti possono essere quei titoli di credito impropri o quei documenti di legittimazione dei quali abbiamo già parlato (n. 1), o comunque qualsiasi documento attinente alla cosa. Per questi vari documenti, la formula della legge sembra andare oltre la probabile volontà della medesima, in quanto sembrerebbe che, almeno quando questi documenti esistono, essi vengono parificati al titolo rappresentativo. Essi, invece, anche in tal caso rimangono in un piano inferiore: la loro consegna non è, neppure in parte, mezzo di consegna della cosa,

non contribuisce ad integrare gli estremi di questa ultima consegna, per la quale è necessaria, ma anche sufficiente, la consegna del titolo rappresentativo. Essi costituiscono semplicemente un accessorio della cosa e del titolo rappresentativo; l'obbligo di consegnarli rientra nel quadro generale di consegnare, oltre alla cosa venduta, anche gli accessori di essa (art. 1477 2° comma); ed appunto, la legge si è preoccupata di precisare, in linea di disciplina generale della vendita ordinaria, che questi accessori sono non solo quelli materiali (art. 1477 2° comma), ma anche « i titoli e i documenti relativi alla proprietà e all'uso della cosa venduta » (art. 1477 3° comma: parlando di titoli, qui la legge non si riferisce ai veri e propri titoli rappresentativi della merce). È quindi da ritenere che anche nell'ipotesi dell'art. 1527 la consegna dei documenti ivi menzionati soggiace alla disciplina generale cui per la vendita ordinaria sono soggetti i documenti previsti dall'art. 1477 3° comma. Inoltre, dalla formulazione dell'art. 1527 sembrerebbe che, quando il contratto non abbia specificato questi documenti, debbano essere consegnati solo quelli stabiliti dagli usi. Invece è probabilmente da ritenere che qui la norma vada interpretata estensivamente: invero, l'art. 1477 3° comma pone l'obbligo di consegnare i documenti relativi alla cosa, senza richiedere che ciò sia previsto dagli usi, sicchè questa consegna è dovuta anche per quei documenti per i quali non esista un uso in tal senso; ed in questi termini è da intendere anche l'art. 1527, non scorgendosi ragione alcuna per cui la legge avrebbe dato a questo obbligo un'ampiezza minore nella vendita su documenti (dove, se mai, la consegna di documenti potrebbe avere un'estensione maggiore).

Infine, i documenti che si può avere l'obbligo di consegnare non sempre sono solo quelli esistenti al momento della conclusione del contratto: per alcuni, il venditore può anche avere l'obbligo di provvedere alla loro formazione, onde consegnarli poi al compratore. Quando e per quali documenti ciò si verifichi, può generalmente essere stabilito solo di volta in volta, in base alle clausole del contratto, alla natura dei documenti, ad ogni altra circostanza del caso concreto, e agli usi. L'esempio più cospicuo è probabilmente costituito dalla ben nota vendita *cif*, nella quale il venditore ha anche l'obbligo di assicurare la merce contro i rischi del viaggio, e di consegnare al compratore anche la relativa polizza di assicurazione.

4. — I titoli e documenti che si consegnano devono essere regolari (art. 1528, 2° comma). Ciò concerne solo la loro regolarità formale, non lo stato materiale in cui si trova la merce da essi rappresentata.

Questa regolarità formale importa, anzitutto che devono essere consegnati tutti i documenti stabiliti nel contratto, o dagli usi, o per i quali sorge comunque l'obbligo della consegna, data la loro attinenza alla merce venduta. Il che vale soprattutto per gli anzidetti documenti integrativi del titolo di credito, perchè è ovvio che, se manca addirittura il titolo rappresentativo della merce, non si tratta di semplice irregolarità ma addirittura di inesistenza della consegna, nel senso in cui la si intende per la vendita su documenti.

In secondo luogo, occorre che i titoli rappresentativi e gli altri documenti accessori presentino tutti i requisiti di forma necessari per il tipo cui ciascuno di essi appartiene.

Infine, occorre che non presentino alterazioni sospette oppure clausole o indicazioni contrarie ai patti o agli usi: ad esempio, che già dai titoli e documenti il genere o la qualità o la quantità della merce, oppure la data della partenza o dello arrivo di essa, non risultino diversi da quelli convenuti nel contratto di vendita. Si discute, ad esempio, se siano regolari, o possano essere rifiutati, titoli in cui l'emittente abbia apposto riserve sulla natura, qualità o quantità della merce, o abbia rifiutato di assumersi responsabilità per le relative dichiarazioni del mittente o del depositante: così le clausole « dice essere », « ignoro peso », e simili. Si inclina tuttavia ad ammettere la regolarità in questi ultimi e in casi del genere. Così pure, si è discusso se il compratore sia tenuto a considerare regolare la consegna di una polizza « ricevuto per imbarco » in luogo di una polizza di carico, dato che la prima non garantisce in modo assoluto che l'imbarco della merce sia stato effettuato, e quando. È invece sicuramente regolare l'ordine di consegna quando è emesso in conformità alle prescrizioni dell'articolo 456 codice navale.

5. — Per quanto riguarda la merce, di solito gli adempimenti del venditore e la sopportazione dei rischi non si discostano dalle regole ordinarie della vendita, solo tenendo presente che la consegna dei titoli importa consegna della merce, ma che questa sostituzione, come si vedrà fra breve, è limi-

tata appunto ai soli effetti della consegna, e non si estende alla garanzia per vizi.

a) Il compratore acquista la proprietà della cosa al momento stesso della conclusione del contratto, come avviene per regola nella vendita di cosa specifica, appunto perchè in ipotesi si tratta di cose individuate: e cioè, o di cose specifiche per loro natura, o di cose originariamente generiche ma già individuate prima della conclusione del contratto con la consegna al vettore o al depositario. Può solo accadere che, quando si tratta di cose per loro natura generiche, non ne sia ancora avvenuta la individuazione al momento della conclusione del contratto: o in quanto la merce non sia stata ancora consegnata al vettore o al depositario; oppure in quanto vi sia una grossa partita di merce non ancora suddivisa in quantitativi distinti, e della quale si venda solo una parte cui pertanto non corrisponde ancora un apposito titolo rappresentativo, perchè l'unico titolo per il momento esistente abbraccia l'intera partita. In tal caso la proprietà trapassa solo al momento della individuazione; ma anche ora questo momento precede la consegna del titolo, perchè la emissione di quest'ultimo presuppone ormai avvenuta la specificazione del singolo quantitativo venduto, o con la consegna al vettore o al depositario, oppure col frazionamento della partita complessiva già consegnata al vettore o al depositario (in questa seconda ipotesi, anzi, può non giungersi mai al rilascio di un vero e proprio titolo rappresentativo del singolo quantitativo venduto, e quindi ad una vera e propria vendita su documenti, in quanto il venditore emetta solo un ordine di consegna improprio, o comunque un semplice ordine di frazionamento, al quale il vettore o il depositario non faccia seguire il rilascio di un ulteriore, vero titolo rappresentativo del singolo quantitativo venduto).

b) Almeno quando si tratta di vera e propria vendita su documenti, cioè almeno quando la consegna del titolo era stata prevista nel contratto, sia pure tacitamente (e a tal'uopo, come si è già visto, basta che il compratore fosse a conoscenza della esistenza del titolo), la mancata consegna di esso costituisce inadempimento assoluto della obbligazione di consegnare la cosa. Il compratore, quindi, ha la scelta fra i soliti rimedi che in tal caso gli competono in ogni ordinaria compravendita, e cioè vuoi quelli generali per tutti i contratti corrispettivi, che quelli speciali alla

vendita di cose mobili: azione per risoluzione giudiziale; diffida ad adempiere ex art. 1454; risoluzione per proprio atto unilaterale ex art. 1517, 1° e 3° comma; azione giudiziale di adempimento, cioè per la consegna del titolo o della cosa (vuoi proprio di quella determinata cosa, vuoi anche di un altro, uguale quantitativo, in quanto si tratti di cose fungibili); esecuzione coattiva mediante compera in danno (art. 1516); semplice sospensione del pagamento, a titolo di eccezione di inadempimento (art. 1460). Ma fin quando il titolo non gli sia stato consegnato, se preferisce insistere per l'adempimento può farlo solo verso il venditore; invece non può ancora rivolgersi all'emittente del titolo per farsi ugualmente consegnare la cosa, perchè senza il legittimo possesso del titolo egli non ha quel diritto verso l'emittente del titolo stesso.

Purchè venga consegnato il titolo rappresentativo della cosa, la mancata consegna di qualcuno degli altri documenti accessori, dei quali si è già parlato, costituisce non inadempimento totale, ma solo un inesatto adempimento dell'obbligazione di consegnare la cosa, in quanto questa viene bensì consegnata (mediante la consegna del titolo rappresentativo), ma senza qualcuno degli accessori dovuti, accessori costituiti appunto da quei documenti. Quindi il compratore ha diritto all'esatto adempimento, cioè alla consegna di tutti i documenti accessori che dovevano essergli rimessi, e può chiederlo giudizialmente. Invece, quanto alla risoluzione, non si può stabilire *a priori* se e quando la mancata consegna di qualcuno di quei documenti, e di quale fra essi, vi dia diritto. Si tratta di stabilire, in base all'art. 1455, se e quando tale mancata consegna sia, per l'interesse del compratore, di gravità sufficiente da giustificare la risoluzione: e questa valutazione — compito esclusivo del giudice di merito, ed insindacabile in Cassazione — può essere compiuta solo di volta in volta, in base alla natura del documento non consegnato e della cosa da esso rappresentata, alla qualità delle parti e ad ogni altra circostanza del caso concreto.

c) Se la cosa non esisteva, o era già perita prima della conclusione del contratto, questo è nullo per mancanza di oggetto, come ogni altra vendita di cosa inesistente o già perita, anche se è stato consegnato un titolo rappresentativo della cosa. Ciò non contrasta con la regola fondamentale di questa vendita, per cui la consegna della cosa si

considera avvenuta con la consegna del titolo: a questo effetto, invero, si sottintende che deve trattarsi di un titolo valido, e a ciò occorre che il titolo abbia non solo i requisiti di forma ma anche quelli di sostanza. Così come è nullo *ab initio* un titolo emesso per una cosa inesistente, così cade nel nulla un titolo rappresentativo dal momento in cui la cosa da esso rappresentata più non esiste; e allora la consegna del titolo, e quindi della cosa, è stata solo apparente, nella sostanza non si è avuta consegna nè dell'uno nè dell'altra, essendo stato in realtà consegnato un titolo nullo, cioè un mero pezzo di carta. Come già rilevato in precedenza (n. 2), anche la vendita su documenti ha per oggetto non il titolo rappresentativo, ma pur sempre la cosa rappresentata dal titolo, il quale ultimo interviene solo nella fase di esecuzione, come mezzo di consegna: se quindi manca l'oggetto, non si può giungere ad una vera e propria consegna. Tutto ciò non interessa per escludere che in tal caso il contratto sia regolarmente eseguito mercè la semplice consegna del titolo: ciò è anche troppo evidente, dato che la vendita su documenti, per solito, non è un contratto aleatorio (tranne nella particolare ipotesi di cui si parlerà in seguito, n. 7). Interessa invece per concludere che, quando la cosa non esiste o è già perita sebbene ne venga consegnato un titolo rappresentativo, non si ha semplice inadempimento di un contratto valido, ma nullità del contratto. Ciò importa in primo luogo che il compratore non può insistere per l'adempimento: perciò — anche a prescindere dal caso che si tratti di cosa infungibile, per la quale basta già tale sua natura ad escludere la possibilità di una sostituzione — anche quando la cosa sarebbe stata fungibile, il compratore non può chiedere la consegna di un altro, uguale quantitativo del medesimo genere (e tanto meno procurarselo coattivamente a sensi dello art. 1516). Viceversa, ed in base ai principi generali, la nullità del contratto non esclude che il venditore possa soggiacere ad un risarcimento del danno, ma solo per colpa *in contrahendo* (art. 1338). Anzitutto, quindi, solo se è stato in colpa: cioè se, pur sapendo che la cosa non esisteva o era già perita, non ne abbia preventivamente informato il compratore (in tal caso, per solito si ha addirittura dolo); o anche se, pure ignorandolo, tuttavia avrebbe dovuto saperlo con l'ordinaria diligenza. Inoltre, sempre in base ai principi generali sulla colpa *in contrahendo*, sarà talora te-

nuto al risarcimento non di tutto l'interesse positivo (per esempio, non della differenza fra il valore obiettivo, intrinseco della cosa e il prezzo contrattualmente pattuito), ma solo del cosiddetto interesse negativo: cioè, soprattutto, delle spese fatte dal compratore per il contratto, e del danno da costui subito per non avere tempestivamente acquistato la merce da altri (danno, quest'ultimo, che in queste particolari vendite, spesso imperniate sul fattore tempo, può tuttavia assumere anche una entità non indifferente).

d) La garanzia per vizi segue fedelmente anche in questa vendita le regole generali che la governano nella vendita ordinaria. La consegna del titolo rappresentativo vale come consegna della cosa: ma ciò, appunto, solo agli effetti dell'obbligazione di consegnare, e non anche agli effetti della garanzia per vizi. Quindi, se il compratore riceve il titolo senza riserva, ciò non importa decadenza dalla garanzia, non solo per i vizi occulti, il che è ovvio, ma neanche per quelli apparenti.

Invero, quando la legge dice che non è dovuta la garanzia se i vizi erano facilmente riconoscibili (art. 1491), intende questa riconoscibilità in senso soggettivo: non basta, cioè, che il vizio fosse obiettivamente apparente, tale da essere facilmente riconosciuto dalla generalità delle persone, ma occorre anche che fosse riconoscibile da quel determinato compratore al momento della conclusione del contratto, e perciò che questi, in tal momento, si fosse trovato in presenza della cosa ed in grado di verificarla. Se e fin quando manchi quest'ultimo estremo, il vizio, anche se (obiettivamente) apparente, non è ancora (suebiettivamente) riconoscibile per quel dato compratore, e non è esclusa la garanzia. Una applicazione specifica di questo pacifico principio generale è fatta dall'articolo 1511 alla vendita con spedizione, cioè ad una vendita che può anche coonestarsi con la vendita su documenti, e dar luogo anche a quest'ultima, in quanto dal vettore sia stato emesso un titolo rappresentativo della cosa da trasportare. Ora appunto, nella vendita su documenti, fin quando gli venga consegnato semplicemente il titolo rappresentativo, il compratore non è, o può non essere, ancora in grado di verificare la cosa; può anche avere avuto questa possibilità, ma ciò, oltre che praticamente assai raro, nulla ha da vedere con la pura e semplice consegna del titolo. La quale, dunque, non gli fa ancora perdere la garanzia,

neanche per gli eventuali vizi apparenti (2). Lo art. 1511 precisa inoltre che per i vizi apparenti, nella vendita con spedizione, il termine per la loro denuncia decorre dal giorno del ricevimento della cosa da parte del compratore, cioè dal giorno in cui il vettore gliene faccia la riconsegna (3). Anche in tale sua parte, questa norma non è eccezionale, ma si limita ad integrare il principio generale anzidetto. Il termine di otto giorni, invero, è quello previsto per la denuncia dei vizi occulti, e per questi decorre dal giorno della loro scoperta (art. 1495 1° comma). L'art. 1511 dice in sostanza: che quando il vizio è (obiettivamente) apparente ma non riconoscibile da quel dato compratore, in quanto costui non era stato in grado di verificare la cosa al momento della conclusione del contratto, viene trattato come vizio occulto, e quindi non fa perdere la garanzia, purchè, come i vizi occulti, venga denunciato entro otto giorni; con la sola differenza che per questi ultimi il termine decorre dal giorno della scoperta effettiva, mentre invece per i vizi apparenti decorre dal giorno in cui il compratore è stato posto in presenza della cosa ed in grado di verificarla (nella vendita con spedizione, quindi, dal giorno della riconsegna della cosa, fatta dal vettore al compratore-destinatario), perchè, data la apparenza del vizio, ormai non vi sarebbe più alcuna ragione per assegnare al termine una decorrenza posteriore anche a quel momento.

Tutto ciò, quindi, vale anche per la vendita su documenti. Se il compratore non si era trovato in presenza della cosa, ed in grado di verificarla,

(2) Ciò discende solo dai principi generali anzidetti. Un argomento in questo senso non si ricava invece dall'art. 1528 2° comma, il quale concerne solo la sospensione del pagamento del prezzo, come eccezione di inesatto adempimento, rimedio completamente diverso dalla garanzia. Che il pagamento del prezzo non possa essere sospeso con l'eccepire eventuali vizi della cosa non significa che questi vizi non debbano essere fatti valere tempestivamente agli effetti della relativa garanzia: il compratore non può sospendere a causa di essi il pagamento del prezzo, ma, ove ne sia venuto a conoscenza (dopo la conclusione del contratto), ha l'onere di denunciarli (entro otto giorni), se non vuol perdere la garanzia.

(3) La quale non è la consegna ex vendita, dal venditore al compratore, perchè quest'ultima, nella vendita con spedizione, si intende avvenuta con la consegna fatta dal venditore al vettore (art. 1510 2° comma), il quale, limitatamente ai soli effetti dello adempimento dell'obbligazione di consegnare e della ricezione di questo adempimento (non anche agli effetti della garanzia per vizi), è un ausiliario del compratore; ma è invece la riconsegna ex trasporto, che il vettore fa in adempimento, ormai, solo della sua obbligazione verso il destinatario, derivante dal contratto di trasporto.

prima o al momento della conclusione del contratto, non perde ancora la garanzia. Il termine di otto giorni per la denuncia del vizio decorre allora: dal giorno della scoperta effettiva, per i vizi occulti; e da quello in cui il compratore si è poi trovato in grado di verificare la cosa, per i vizi apparenti. Si badi che quest'ultimo giorno non sempre coincide necessariamente con la consegna della cosa fatta dal detentore al compratore: coincide nella vendita con spedizione; ma nella vendita di cosa depositata può anche accadere che il compratore si rechi ad esaminare la cosa presso il depositario senza ancora farsela consegnare materialmente, ed in tal caso è già dal giorno di quella ispezione che decorre il termine. Infine, sebbene il caso sia praticamente raro, può anche darsi che il compratore abbia verificato la cosa già prima della conclusione del contratto e quindi, *a fortiori*, della consegna del titolo: allora la garanzia rimane esclusa per i vizi apparenti, pur sussistendo, in base alle regole generali, per i vizi occulti.

Alle medesime conclusioni bisogna giungere anche quanto alla responsabilità del venditore per mancanza di qualità della cosa (art. 1497), almeno se si ammette che il nuovo codice ha esteso alla mancanza di qualità non solo l'onere della denuncia e i particolari termini di decadenza e di prescrizione propri della garanzia per vizi (art. 1497, 1° comma), ma anche la distinzione fra occulti e riconoscibili. Questa mia opinione personale è, a tutt'oggi, isolata; ma purtroppo non mi è possibile cercare di dimostrarla criticamente in questa sede (4).

6. — In base alle regole generali sulla vendita, la garanzia per vizi concerne solo i vizi anteriori alla conclusione del contratto. Invece i vizi, e così pure le mancanze di qualità, ed in genere ogni difetto o deterioramento, verificatisi dopo la conclusione del contratto e prima della consegna, costituiscono inesatti adempimenti dell'obbligazione di consegnare. Allo stesso modo, il perimento totale della cosa, avvenuto dopo la conclusione del contratto, dà luogo ad un inadempimento totale dall'obbligazione di consegnare.

Nella vendita su documenti, al solito, la consegna della cosa è costituita dalla consegna del titolo rappresentativo della medesima. Quindi il

(4) Per tale dimostrazione si veda la mia *Compravendita*, 2° ed., Milano 1950, n. 257.

venditore è responsabile di tutti i difetti e deterioramenti, del perimento totale o parziale, dello smarrimento e della sottrazione della cosa, verificatisi dopo la conclusione del contratto e prima della consegna del titolo. Anche ora, come già rilevato in precedenza (n. 4), va ripetuto che ciò non è in contraddizione col considerare avvenuta la consegna della cosa attraverso la consegna del titolo: se la cosa, pure esistendo al momento della conclusione del contratto, non esiste più presso il detentore al momento della consegna del titolo (per perimento o smarrimento oppure per averla il detentore alienata ad altri), la consegna in realtà non è avvenuta, perchè il titolo consegnato era invalido; se poi la cosa esisteva ma si era deteriorata dopo la conclusione del contratto, la consegna di un titolo formalmente regolare importa consegna di una cosa non in perfetto stato materiale, ma nello stato in cui effettivamente si trovava in tal momento.

In base ai principi generali, però, di questi fatti sopravvenuti dopo la conclusione del contratto il venditore è responsabile solo se è stato in colpa. In caso contrario, cioè se si tratta di fortuito, questo è sopportato dal compratore (art. 1465, 1° comma), perchè la cosa era già passata in sua proprietà all'atto stesso della conclusione del contratto e prima ancora della consegna del titolo: sicchè il contratto non si risolve, e il compratore rimane debitore dell'intero prezzo. Ma si ha colpa, e quindi responsabilità, del venditore, anche se il deterioramento o il perimento etc. sia stato direttamente causato dal fatto colposo o doloso del detentore della cosa ed emittente del titolo, perchè il venditore si serve di costui per l'adempimento della sua obbligazione verso il compratore, e, per principio generale, il debitore risponde anche del fatto colposo o doloso dei suoi ausiliari (art. 1228). In tal caso, anche l'emittente del titolo e detentore della cosa risponde direttamente verso il compratore; e pur egli per illecito contrattuale, ma non *ex* vendita, bensì per inadempimento della sua obbligazione di custodire e di consegnare, obbligazione unilaterale e astratta scaturente dal titolo di credito. Quindi le concorrenti responsabilità del terzo detentore e del venditore non danno luogo propriamente ad un'obbligazione solidale, perchè diversi ne sono i titoli (il contratto di vendita per il venditore, l'obbligazione scaturente dal titolo di credito per il terzo); ma sostanzialmente la loro disciplina non si differenzia in

modo apprezzabile da quella delle obbligazioni solidali: il compratore può chiedere il pagamento dell'intero suo credito, indifferentemente, all'uno o all'altro suo creditore; soddisfatto da uno, non può rivolgersi all'altro, almeno fino a concorrenza di quanto ha già ricevuto dal primo; se è il venditore che paga, questi ha diritto di rivalsa contro il terzo detentore colpevole, in base ai rapporti interni esistenti fra loro due. La responsabilità del debitore per il fatto degli ausiliari è, in un certo senso, una responsabilità oggettiva: richiede bensì che il fatto dell'ausiliario sia doloso o colposo (se invece si tratta di fortuito, non vi è responsabilità né dell'ausiliario né del debitore), ma, quando ciò ricorra, prescinde da una colpa specifica del debitore (che, aprioristicamente, potrebbe essere solo colpa *in eligendo* o *in vigilando*); cioè permane anche se il debitore prova di avere adoperato tutta la possibile diligenza nello scegliere l'ausiliario e nel sorvegliarlo, e quindi di non essere in colpa da tale aspetto. Per converso, sembrerebbe che il danno risarcibile in tal caso dal debitore sia solo quello risarcibile per colpa (cioè solo il danno prevedibile: art. 1225), anche quando vi sia stato dolo da parte dell'ausiliario (ad esempio, se il detentore della cosa l'ha sottratta, alienandola ad altri); solo l'ausiliario sarà allora tenuto ai maggiori danni per dolo, e cioè anche ai danni imprevedibili nel momento in cui ha compiuto l'atto dannoso.

Infine, il venditore non risponde dei fatti dolosi o colposi del detentore della cosa verificatisi dopo la consegna del titolo: con ciò il venditore ha pienamente e definitivamente eseguito la sua obbligazione di consegnare la cosa, e il possesso (mediato) di questa è ormai passato al compratore. Sarà solo il detentore della cosa a rispondere direttamente verso il compratore per inadempimento della sua obbligazione di custodire e di consegnare, obbligazione unilaterale e astratta scaturente dal titolo di credito.

Dalle considerazioni che siamo venuti esponendo in questo e nei due nn. precedenti, appare l'importanza che può avere il momento in cui si sia verificato il perimento o il deterioramento della cosa: se prima o dopo la conclusione del contratto, se prima o dopo la consegna del titolo. Su chi grava l'onere della prova al riguardo? Da un lato si potrebbe ritenere che quel momento non sia altro che uno degli aspetti del danno, il momento in cui si è verificato il danno: con la con-

seguenza che, siccome il danno non si presume ma va provato dal creditore, il compratore, se propone un'azione la quale presupponga che il danno si sia verificato in un dato momento, avrebbe l'onere di darne la prova (ad esempio, di provare che è anteriore alla consegna del titolo, se vuole agire contro il venditore; e di provare anche che però è posteriore alla conclusione del contratto, se, trattandosi di perimento, vuole agire in risoluzione). Ma mi sembra preferibile ritenere che nella nostra ipotesi il momento del perimento o deterioramento rimane attratto, piuttosto, nel profilo della colpa, per l'influenza che può avere nel determinare o nell'escludere la colpa dell'uno o dell'altro dei due soggetti interessati (venditore e terzo detentore): con la conseguenza che, siccome nella responsabilità contrattuale (e tale, come già visto, è anche quella del terzo) la colpa si presume, non spetta al compratore di provare il momento in cui si è verificato il danno, ma spetta invece al venditore o al terzo detentore, il quale eccipisce di non essere responsabile o di esserlo ad altro e minore titolo (ad esempio, solo per colpa *in contrahendo*), di provare che il danno si è verificato in un momento che giustifichi la sua eccezione. Ciò sembra anche confermato da considerazioni pratiche, di opportunità, chè difficilissima sarebbe per il compratore la prova iniziale del preciso momento del danno, mentre invece più agevole e più rispondente all'ordine naturale delle cose è la prova, nel senso anzidetto, per il convenuto.

7. — Per solito, nella vendita su documenti la sopportazione del rischio è governata dalle regole generali che valgono al riguardo per la vendita ordinaria. Quindi, ogniqualvolta la cosa, pure essendo per sua natura ed originariamente generica, fosse già stata individuata prima della conclusione del contratto, il rischio è sopportato dal compratore a partire dalla stipulazione (art. 1465 1° comma). Se invece la specificazione avviene dopo la conclusione del contratto, è solo da essa che, con la proprietà, passa nel compratore anche il rischio (art. 1465 3° comma); ma in ogni caso, come già rilevato in precedenza, questo momento precede quello del rilascio del titolo rappresentativo da parte del detentore della cosa, e quindi, a maggior ragione, il momento della consegna di questo titolo dal venditore al compratore, perchè il vero e proprio titolo rappresentativo presuppone

una cosa ormai individuata. Si è anche visto che non fa parte del rischio (in senso tecnico) il fatto colposo o doloso dell'emittente del titolo rappresentativo e detentore della merce, (compiuto prima della consegna del titolo stesso al compratore).

Un vero e proprio spostamento del rischio in senso tecnico si verifica invece in una particolare ipotesi: cioè se la vendita concerne cose che già si trovavano in viaggio (per mare o per terra) al momento della conclusione del contratto di vendita, e fra i documenti consegnati al compratore è compresa la polizza di assicurazione per i rischi del trasporto della cosa, e purchè l'assicurazione si riferisca a tutto il viaggio, fin dall'inizio. In tal caso i rischi della cosa sono a carico del compratore non semplicemente dal momento della conclusione della vendita, come avrebbe voluto la regola generale, ma già dal momento in cui la cosa è stata consegnata al vettore (art. 1529, 1° comma): il contratto, cioè, è valido, e il compratore è tenuto ugualmente a pagare l'intero prezzo, anche se la cosa era già perita, o era già deteriorata, fortuitamente prima della conclusione della vendita, purchè dopo la consegna al vettore. Qui, dunque, lo spostamento del rischio avviene in un senso tutto particolare: non nel senso di un prolungamento del rischio del venditore oltre quello che sarebbe stato il normale limite cronologico, ma nel senso di una anticipazione del rischio del compratore.

Dal lato economico, l'anomalia della situazione è però compensata dalla circostanza che il compratore è divenuto beneficiario della polizza di assicurazione della cosa, sicchè, anche se non conseguirà la cosa, ne otterrà però l'equivalente dalla compagnia assicuratrice. Dall'aspetto pratico, inoltre, sono ovvi i vantaggi di questo trattamento, che invoglia il venditore senza pregiudicare sostanzialmente il compratore, ed elimina le questioni che diversamente avrebbero potuto sorgere circa la prova del momento preciso del sinistro, onde accertare se questo fosse stato anteriore o posteriore alla data di conclusione della vendita. Difatti, il nuovo codice, con l'art. 1529, si è limitato a consacrare una prassi ormai formatasi nettamente nel campo commerciale.

Ammissa quindi l'opportunità della figura, va peraltro aggiunto che, dal punto di vista formale giuridico, ciò non esclude l'anomalia di una vendita valida sebbene la cosa fosse già perita prima della conclusione del contratto. Prima del codice

vigente, la giurisprudenza, ammettendo la validità di tale clausola, la spiegava formalmente costruendo il contratto come vendita dei documenti; ma anche a voler tenere presente il solo documento costituito dalla polizza di assicurazione — che è poi quello che qui gioca un ruolo decisivo nel giustificare lo spostamento del rischio — non si potrebbe costruire la figura come una vendita alternativa della cosa (se esiste ancora) o dei diritti di assicurazione: ciò sarebbe contrario alla realtà del rapporto e alla volontà delle parti, che mirano solo all'acquisto della proprietà, e della polizza di assicurazione si servono solo come indennizzo. La figura ha punti di contatto con la *vendita a rischio e pericolo del compratore*, che la legge prevede a proposito della garanzia per evizione (art. 1488, 2° comma), cioè allorché il compratore assume il rischio che la cosa appartenga ad un terzo il quale poi la rivendichi, ma che può essere stipulata anche per altri rischi, cioè in quanto il compratore assuma (anche) il rischio che la cosa non sia mai esistita o sia già perita al momento della conclusione del contratto. L'affinità è dunque costituita dalla circostanza che tanto nella vendita a rischio e pericolo quanto nell'ipotesi dell'art. 1529 il compratore assume il rischio di un fatto anteriore alla conclusione del contratto. Ma le differenze non mancano, ed anzi sono notevoli: non solo e non tanto perchè nell'ipotesi dell'art. 1529 il compratore assume rischi anteriori al contratto, però risalendo solo fino ad un dato momento (quello della consegna della cosa al vettore), mentre invece questo limite cronologico non esiste nella vendita a rischio e pericolo; quanto soprattutto perchè nell'ipotesi dell'articolo 1529 vi è pur sempre una contropartita economica certa a vantaggio del compratore, costituita dalla polizza di assicurazione, mentre invece nulla del genere ricorre nella vendita a rischio e pericolo, in cui il compratore rimane completamente scoperto. Quest'ultima ragione la distingue anche dalla vera e propria *emptio spei*, dato che anche in questa l'alea del compratore non ha alcuna contropartita certa. E sempre la medesima ragione fa sì che questa vendita, pure assumendo una certa parvenza di aleatorietà, non rientri però nei contratti aleatori in senso proprio. Con la conseguenza che ad essa è pur sempre applicabile la rescissione per lesione: se la cosa giunge a destinazione, e il valore di essa è inferiore di oltre la metà al prezzo contrattuale, il compra-

tore può proporre l'azione di rescissione (sempre, naturalmente, che di quest'ultima ricorrano anche gli altri estremi).

Affinchè si verifichi l'anzidetto spostamento del rischio, occorre anche, come già accennato, che la polizza copra l'intero viaggio, e in specie che lo copra fin dall'inizio. Occorre inoltre che la cosa presentasse effettivamente, al momento della consegna al vettore, i requisiti di genere e qualità indicati nei documenti o comunque impliciti nel tipo o nella specie di cosa: in caso contrario si avrebbe un inadempimento contrattuale del venditore; ora l'art. 1529, 1° comma, sposta la sopportazione del rischio, cioè si riferisce solo al fortuito, ma non concerne l'inadempimento colposo, il quale continua ad essere disciplinato dalle proprie regole, sicchè il venditore è ora responsabile, anche se in effetti la merce sia perita non a causa dei vizi che presentava ma per fortuito, dato che la sua responsabilità riguarda un fatto diverso e si sarebbe avuta anche qualora la cosa non fosse perita fortuitamente. Solo che ora il compratore, non potendo restituire la cosa, ha diritto semplicemente ad una riduzione del prezzo (articolo 1492, 3° comma), in proporzione di quelli che erano i difetti della cosa al momento della consegna di essa al vettore, e quindi del minor valore che la cosa avrebbe avuto se fosse giunta a destinazione. Certo, il fatto che la cosa sia perita durante il viaggio può rendere sensibilmente più difficile la prova dei difetti che essa aveva prima; ma questo è solo un riflesso pratico, e non un limite giuridico.

Occorre ancora che il sinistro, il quale ha determinato la perdita o l'avaria, fosse validamente coperto dall'assicurazione, cioè tale da determinare l'obbligo dell'indennizzo per la compagnia assicuratrice. Ciò non si verifica, ad esempio, se la perdita o l'avaria sia derivata da un difetto intrinseco della cosa, che non era stato denunciato dall'assicuratore (art. 1906), o da colpa del vettore, della quale la compagnia assicuratrice non debba rispondere. Ogniquale volta manca il presupposto costituito dal diritto all'indennizzo da parte dell'assicuratore, viene meno il fondamento giustificatore della anticipazione del rischio a carico del compratore, e si ritorna alla regola per cui il compratore sopporta solo i rischi verificatisi dopo la conclusione del contratto. Del resto, quando il perimento o l'avaria, sebbene verificatisi durante il viaggio, sono stati causati però da pre-

sistenti difetti della cosa, la responsabilità del venditore permane anche per un'altra ragione, e cioè perchè ora si tratta non di un fortuito ma di inadempimento, sia pure solo a titolo di garanzia, mentre invece l'art. 1529 sposta solo la sopportazione del fortuito.

Lo spostamento del rischio non ha luogo se al momento della conclusione del contratto il venditore era già a conoscenza della perdita o della avaria della cosa, e le ha in mala fede taciute al compratore (art. 1529, 2° comma), cioè le ha taciute a ragion veduta e non per dimenticanza o perchè, trattandosi di avaria, l'abbia ritenuta di entità trascurabile. Il 1° comma dell'art. 1529, invero, sposta solo la sopportazione del fortuito, mentre invece ora vi è colpa del venditore, non nel perimento o deterioramento della cosa, ma nel non averlo tempestivamente comunicato al compratore. Tuttavia il 2° comma restringe qui la responsabilità del venditore, in quanto esclude lo spostamento del rischio solo quando vi sia stato dolo nel non avere tempestivamente informato il compratore, ma non anche quando in ciò vi sia stata da parte sua semplice colpa. In caso di dolo, si ha nullità del contratto, con responsabilità del venditore per colpa *in contrahendo*, se la cosa era perita; e garanzia per vizi o responsabilità per mancanza di qualità (a seconda della natura del difetto), se si tratta di semplice avaria.

È stato osservato che l'art. 1529 1° comma, parlando di « documenti consegnati », potrebbe anche dare l'impressione che l'anzidetto accolto al compratore anche di rischi anteriori al contratto si verifichi solo con la consegna dei documenti: con la conseguenza, se così fosse, che il compratore, qualora apprendesse che la cosa era già perita prima della conclusione del contratto, e lo apprendesse dopo tale conclusione ma prima della consegna dei documenti, potrebbe legittimamente rifiutarsi di ricevere tale consegna, ed eccepire la nullità del contratto in base alle regole generali. Ma giustamente si è aggiunto che questa interpretazione non sarebbe esatta, perchè per aversi vendita contro documenti non occorre sia stata conclusa, una vendita di tal genere, cioè col patto, esplicito o implicito, della consegna dei documenti; da tal momento la vendita ha assunto questa configurazione particolare e segue la relativa disciplina, anche se la consegna dei documenti non sia ancora avvenuta materialmente. Nel caso particolare dell'art. 1529 e della polizza di assicu-

razione, per aversi lo spostamento del rischio è sufficiente che la polizza di assicurazione esistesse, come si vedrà meglio fra breve.

L'art. 1529 non fa obbligo al venditore di provvedere alla assicurazione della cosa, ma si limita a dire che se, in fatto, fra i documenti consegnati o da consegnare vi è la polizza di assicurazione della cosa, allora si verifica quella anticipazione del rischio. D'altra parte, l'art. 1527 dice che i documenti da consegnare sono quelli « stabiliti dal contratto o, in mancanza, dagli usi ». In base a questa formula, sembrerebbe perciò che, quando il contratto taccia al riguardo, il venditore abbia l'obbligo di consegnare la polizza di assicurazione non in ogni caso di vendita di merce viaggiante che sia stata assicurata, ma solo quando tale consegna sia richiesta dagli usi. Senonchè, anche a prescindere dalla ricerca se esista un uso generale per la consegna della polizza di assicurazione in tal caso, si è già visto (n. 3) che in realtà la formula dell'art. 1527 va interpretata estensivamente, nel senso che i documenti accessori della cosa venduta — e fra questi è sicuramente l'eventuale polizza di assicurazione — vanno sempre consegnati tutti, in base alla norma generale dello art. 1477 3° comma, e perciò anche quando non vi sia un uso al riguardo. Se poi per avventura si ritenesse inesatta questa interpretazione, e quindi dovuta la consegna della polizza di assicurazione (nel silenzio del contratto) solo quando ciò sia richiesto dagli usi, deve almeno ritenersi che agli usi si può far ricorso non solo quando il contratto taccia completamente sui documenti accessori del titolo rappresentativo, ma anche quando ne abbia indicati solo alcuni. In quest'ultimo caso, tuttavia, non si può escludere *a priori* che le parti, indicando solo alcuni documenti accessori, abbiano voluto specificamente, anche se tacitamente, escludere dalla consegna gli altri, e fra essi la polizza di assicurazione, derogando agli usi, in quanto esistano, e comunque all'art. 1477 3° comma; ma non si può presumere questa volontà, e bisogna invece provarla in modo specifico di volta in volta, per ogni singolo caso concreto.

Se la polizza di assicurazione deve essere consegnata, in base al contratto o agli usi o alla regola generale dell'art. 1477 3° comma, la mancata consegna di essa non fa sì che non si applichi più l'art. 1529, 1° comma. Le parti hanno ormai concluso non solo una vendita su documenti, ma una vendita sottoposta alla particolare disciplina dello

art. 1529: il compratore ha le normali azioni contrattuali per reagire all'inadempimento dell'obbligazione di consegnare la polizza; quindi ne può chiedere la consegna, ed eventualmente ottenerla con esecuzione forzata in forma specifica, e comunque chiedere che l'assicuratore riconosca il suo subingresso nella posizione di beneficiario dell'assicurazione; oppure può chiedere la risoluzione del contratto per colposo inadempimento della anzidetta obbligazione. In quest'ultimo caso, ha diritto anche al risarcimento del danno, in quanto un danno sia effettivamente individuabile: ad esempio, se l'assicurazione, per apposita clausola del relativo contratto, comprendeva, o avrebbe dovuto comprendere, anche il profitto sperato (articolo 1905, 2° comma c. c., artt. 516 e 1001 c. nav.), sicchè il danno subito dal compratore è costituito dalla mancata corresponsione di tale profitto da parte della compagnia assicuratrice qualora la cosa fosse perita, e dal mancato percepimento di esso a mezzo di rivendita qualora avesse conseguito effettivamente la cosa.

Se la polizza di assicurazione non deve essere consegnata, il contratto non cessa per questo di essere una vendita contro documenti (necessario, ma sufficiente, per tale qualifica, è unicamente l'obbligo di consegnare il titolo rappresentativo della merce), solo che non si applica la particolare regola dell'art. 1529.

L'art. 1529 si riferisce solo all'ipotesi della vendita di cose in viaggio. Concettualmente, non si vedono differenze con l'ipotesi di vendita di cose depositate presso magazzini generali, sempre che coperte da polizza di assicurazione; e quindi, sempre in linea meramente teorica, non si vedono ragioni che richiedano una diversa disciplina per questa seconda ipotesi: anche per essa la legge avrebbe potuto addossare al compratore i rischi della cosa già dal momento del deposito di essa nel magazzino. Ma la ragione sostanziale per cui non lo si è fatto è che la pratica degli affari ha applicato l'anzidetta anticipazione dei rischi solo alle vendite di cose in viaggio, probabilmente perchè maggiori sono in queste i rischi materiali, mentre invece non sembra esista una prassi uguale per la vendita di cose depositate; e il nuovo codice, con l'art. 1529, ha sancito proprio quella prassi. Sicchè la norma è da ritenere circoscritta alla sola vendita di cose in viaggio: sia perchè non si vede il motivo per cui dovrebbe essere la legge ad anticipare le usanze commerciali, introducendo una

regola in un campo nel quale è ignorata dalla prassi; sia perchè, anche tecnicamente, l'anzidetta spiegazione dell'origine della norma esclude che un allargamento di essa alla vendita di cose depositate possa essere configurato come semplice interpretazione estensiva, ma potrebbe trattarsi solo di analogia, la quale d'altro canto non è qui consentita, data la natura eccezionale della norma stessa.

8. — Una sottospecie di vendita caratterizzata da apposita clausola relativa alla polizza di assicurazione è la ben nota vendita *cif*. Questa clausola (*cost, insurance, freight*) importa che il prezzo pagato dal compratore comprende, oltre al vero e proprio prezzo della cosa (*cost*), anche le spese della assicurazione (*insurance*) e del trasporto, le quali pertanto rimangono a carico del venditore, che ha l'obbligo di stipulare non solo il contratto di trasporto ma anche quello di assicurazione, e rimane obbligato egli solo verso l'assicuratore e il vettore. Tale clausola, quindi, importa sempre, fra l'altro, l'obbligo per il venditore di consegnare al compratore la polizza di assicurazione. Ma essa non è sempre una vendita di cose in viaggio, bensì, può essere anche una vendita con spedizione, cioè con obbligo di spedizione, conclusa prima della spedizione stessa, una vendita all'imbarco, come suol dirsi (con riguardo al suo prevalente impiego nei trasporti marittimi). Nel secondo caso, quindi, non rientra nella norma eccezionale dell'art. 1529: anche in essa il compratore sopporta i rischi della cosa dal momento della consegna di questa al vettore, ma non per una anticipazione eccezionale dei rischi stessi, bensì perchè la cosa gli si intende consegnata mediante la consegna al vettore (articolo 1510, 2° comma), e, siccome con la consegna avviene anche la individuazione della cosa (generica), ciò determina il trasferimento della proprietà (art. 1378) e, con essa, dei rischi (art. 1465, 3° comma); mere applicazioni, quindi, di principi generali.

9. — «Salvo patto o usi contrari, il pagamento del prezzo e degli accessori deve eseguirsi nel momento e nel luogo in cui avviene la consegna dei documenti» (art. 1528, 1° comma). È questo il ben noto *pagamento contro documenti*, che nello attuale sistema legislativo della vendita su documenti diviene una mera applicazione della regola generale per cui nella vendita il pagamento deve avvenire al momento e nel luogo della consegna

della cosa (art. 1498, 2° comma), dato che qui la consegna della cosa avviene con la consegna dei documenti.

Il patto contrario può aversi sia per anticipare che per posticipare il pagamento del prezzo. Se ne è già dato qualche esempio (nn. 1 e 3), come quando si conviene che il pagamento debba essere fatto già su semplice visione dei documenti, dei quali non sia ancora possibile la consegna, in quanto coprono una partita complessiva di merce che a quel dato compratore viene venduta solo in parte.

Gli accessori da pagare oltre al prezzo possono essere, ad esempio, le spese di trasporto e di assicurazione, anticipate dal venditore, mentre invece, per legge (art. 1510, 2° comma) o per patto o per uso, sono a carico del compratore.

Dunque la clausola «pagamento contro documenti», «pagamento contro presentazione documenti», largamente adoperata nella prassi mercantile, è ormai superflua nella vera e propria vendita su documenti, perchè ormai trasfusa in una apposita norma di legge, che impone essa direttamente quel sistema di pagamento, anche nel silenzio delle parti.

Con apposita clausola contrattuale, questo sistema di pagamento può essere adottato anche in ogni altra vendita, e, ancor più in generale, in ogni altro contratto traslativo (per esempio, avente ad oggetto immobili), nel quale il venditore debba consegnare titoli o documenti relativi alla cosa, sebbene non si tratti di titoli di credito rappresentativi della cosa, ed anche se la consegna dei documenti non costituisca mezzo neppure di semplice tradizione simbolica.

Nella vera e propria vendita su documenti, «quando i documenti sono regolari, il compratore non può rifiutare il pagamento del prezzo adducendo eccezioni relative alla qualità e allo stato delle cose, a meno che queste risultino già dimostrate» (art. 1528, 2° comma). Per regolarità dei documenti si intende qui solo la regolarità formale (n. 4). In tal caso, dunque, viene negato al compratore il rimedio generale della eccezione dilatoria di inesatto adempimento (*exceptio non rite adimpleti contractus*: art. 1460). Si applica quindi il criterio del *solve et repete*, che comunemente viene appunto costruito come rinuncia alla eccezione di inadempimento, o come esclusione di essa, a seconda che derivi da clausola contrattuale

o direttamente dalla legge (5). Nel nostro ordinamento, il criterio del *solve et repete* ha applicazioni dirette legislative solo in casi eccezionali, mentre invece alle parti è data in generale facoltà di adottarlo con apposita clausola, tranne che la eccezione alla richiesta di pagamento sia fondata sulla nullità o sulla annullabilità o sulla rescindibilità del contratto (art. 1462). Dalla formulazione dello art. 1528, 2° comma si ricava che questo non ha derogato all'art. 1462: al compratore, cioè, è fatto divieto di sospendere il pagamento solo se la sua eccezione si riferisce alla qualità e allo stato delle cose; può invece sospenderlo sollevando eccezioni relative alla nullità o alla annullabilità o alla rescindibilità del contratto di vendita. Se fossero configurabili anche altre eccezioni, non rientranti nè nel primo nè nel secondo gruppo anzidetto — il che, peraltro, sembra almeno difficile —, anch'esse potrebbero essere proposte coll'effetto di sospendere il pagamento, perchè lo art. 1528 2° comma esclude a tal fine solo le eccezioni relative allo stato o alle qualità della cosa; il divieto di sospendere il pagamento in base ad altre eccezioni ancora, purchè diverse da quelle di nullità etc. del contratto, è previsto dall'art. 1462, ma solo quando discenda da apposita clausola contrattuale, e ciò vale anche per la vendita su documenti.

Quanto poi alle eccezioni relative alle qualità o allo stato della cosa, esse comprendono qualsiasi difetto od irregolarità sostanziale della cosa: si tratti di vizi o di mancanza di qualità o di *aliud pro alio*, siano essi anteriori o posteriori alla conclusione del contratto. Fra la stipulazione e la consegna, il compratore può essere venuto a conoscenza di difetti od irregolarità della cosa in vari modi, per visione diretta o attraverso segnalazioni di suoi agenti trovantisì nel medesimo luogo della merce; ma le esigenze di snellezza di questa sottospecie di vendita e il rispetto del titolo rappresentativo inducono la legge ad evitare che si sospenda il pagamento. Per ciò stesso, l'eccezione diviene però proponibile se risulta già dimostrata, cioè se sono già provati il difetto o la irregolarità cecipi, nel senso che tale prova, essendo già acquistata, può essere fornita subito.

(5) A questa tradizionale costruzione, tuttavia, è stata recentemente fatta una acuta ed interessante critica da AULETTA, in «Giur. it.», 1947, I, 1, 428 e segg. In questa sede, purtroppo, non mi è possibile soffermarmi sulla questione.

Naturalmente, in base ai principi generali, il divieto della mera eccezione dilatoria di inesatto adempimento non esclude che, dopo avere pagato, il compratore possa far valere i difetti o le irregolarità della cosa coi rimedi del caso, che, come già visto, variano a seconda della natura del difetto e dell'epoca cui esso risale.

Se invece i documenti sono formalmente irregolari, il compratore può sempre sospendere il pagamento del prezzo. Se poi si accerta che alla irregolarità dei documenti corrispondeva una effettiva irregolarità dello stato materiale o giuridico della cosa, avrà gli anzidetti rimedi del caso. Se invece si accerta che la irregolarità era solo formale, non sembra che il suo rifiuto temporaneo del pagamento possa avere provocato da tale momento una sua mora, perchè la irregolarità formale dei documenti aveva determinato non solo una incertezza subiettiva, ma una legittima causa di dilazione, riconosciuta esplicitamente dalla legge, in una vendita come questa, che è tutta imperniata appunto sulla efficacia formale di questi particolari documenti.

10. — Per comodità pratica dell'uno o dell'altro dei contraenti, talora le parti pattuiscono che il prezzo debba essere pagato per il tramite di una banca, alla quale, pertanto, vanno anche consegnati i documenti. Come è noto, il *pagamento a mezzo banca* può essere stipulato anche in qualsiasi altra vendita, e, ancor più in generale, per qualsiasi pagamento, anche quando titoli e documenti non esistano affatto o non vengano presi in considerazione agli effetti di questa modalità di pagamento. Ma importanza e disciplina particolari esso ha quando si presenta anche come pagamento contro documenti in genere, e ancor più quando si inserisce in una vera e propria vendita su documenti. Per la quale ultima è oggi dettagliatamente regolato dall'art. 1530.

Il compratore incarica del pagamento una banca di sua fiducia, la quale vi provvede o con un deposito di denaro costituito all'uopo dal venditore presso la banca, o utilizzando un preesistente conto corrente del compratore presso di essa, o dandogli un fido, cioè anticipando per lui il pagamento al venditore (in quest'ultimo caso, spesso mediante apertura di un conto corrente). L'operazione di pagamento si svolge allora fra la banca e il venditore, in linea di massima, come quando avviene direttamente fra le parti; con la diffe-

renza che ora la legittimazione del venditore verso la banca ha luogo mediante tratta o assegno bancario, emessi dal compratore sulla banca (tratta documentata, assegno bancario documentato): il venditore consegna i documenti alla banca, e questa contemporaneamente gli paga il prezzo.

Come è noto, la natura giuridica del rapporto trilaterale, che così si viene ad instaurare fra compratore, venditore e banca, è stata sempre assai controversa; nè in questa sede è possibile riesaminarla criticamente. Comunque, sembra anche a me esatta la tesi forse prevalente, che vi ravvisa una delegazione, nella quale il compratore si presenta come delegante, la banca come delegato e il venditore come delegatario (6). Si aggiunge generalmente che questo rapporto, a sua volta, nasce su due altri rapporti sottostanti: quello che giustifica il pagamento al venditore delegatario (cosiddetto *rapporto di valuta*), e che, nel caso di vendita contro documenti, è sempre la compravendita; e quello che giustifica il pagamento della banca nei confronti del compratore (cosiddetto *rapporto di provvista*), e che, come osservato dianzi, può essere vario.

Sempre rimanendo nell'ambito della delegazione, poi, la banca può assumere verso il venditore l'obbligazione di pagargli il prezzo (delegazione cumulativa di debito, art. 1268), il che suole esprimergli confermandogli il credito. In tal caso, se dalla banca non sono state sollevate le eccezioni da essa proponibili (n. II), o se, essendo state sollevate, risultano infondate, il venditore ha azione diretta per il pagamento contro la banca, dato che questa si è impegnata nei suoi confronti.

Può darsi invece che la banca non assuma obbligazione di pagare verso il venditore, ma si riservi di farlo, come anche di non farlo, allorché le verranno presentati i documenti. Si tratta allora di una delegazione di pagamento senza impegno del delegato: figura prevista in linea generale dall'art. 1269, 2° comma. In tal caso, se poi la banca rifiuta di pagare, il compratore non ha azione diretta verso di essa, che del suo rifiuto

(6) In questo senso, cfr. per tutti: ASQUINI, in « Riv. dir. comm. », 1922, I, 225 e segg.; GRECO, *Operazioni bancarie*, Padova, 1931, pp. 461 e segg.; COLAGROSSO, *Diritto bancario*, Roma 1947, pp. 306 e segg. In altri sensi: SALANDRA, in « Riv. dir. comm. » 1931, I, 648 e segg.; DONADIO, *Accreditamenti bancari*, Milano 1938, pp. III e segg., x, e in « Riv. dir. comm. », 1943, II, 45 e segg.; FOLCO, *Credito confermato in banca*, Roma 1931; FIORENTINO, *Operazioni bancarie*, Roma 1948.

potrà rispondere solo verso il compratore, suo delegante, e solo in quanto i loro rapporti interni giustificino tale responsabilità.

Il venditore non può rivolgersi al compratore per il pagamento se non dopo averlo chiesto alla banca, averne ottenuto un rifiuto, ed averlo fatto constatare nelle forme stabilite dagli usi (art. 1530, 1° comma). Questo beneficio in favore del compratore vale non solo nel caso in cui la banca si fosse impegnata nei confronti del venditore al pagamento, ma anche nel caso in cui nessun obbligo avesse assunto verso di lui: basta che il venditore abbia accettato di fronte al compratore la delegazione da costui fatta della banca (art. 1268, 2° comma). Qualche autore ritiene che ciò non vale nel secondo caso, cioè che il venditore può senza altro agire direttamente contro il compratore per il pagamento, senza averlo prima chiesto inutilmente alla banca, se questa non si obbliga, nel termine stabilito, verso il debitore stesso (non gli conferma il credito, come si suol dire) (7). In questo senso potrebbe osservarsi che il beneficio della preventiva richiesta al delegato è previsto dalla legge solo all'art. 1268, cioè solo a proposito della delegazione cumulativa, e pertanto solo quando il delegato si sia impegnata verso il creditore. Ma, almeno, per la vendita su documenti, questa tesi non sembra esatta, perchè contrastante con la formulazione dell'art. 1530, 1° comma, il quale richiede sempre la preventiva e non appagata richiesta alla banca, senza distinguere se questa sia o no impegnata; e il semplice silenzio della banca non importa ancora che questa non voglia pagare. Del resto, anche in linea generale, non sembra che l'art. 1268 2° comma sia inestensibile alla semplice delegazione di pagamento. Per converso, anche quando la banca si fosse impegnata al pagamento nei confronti del venditore, questi ha solo il diritto di chiederglielo giudizialmente, ma non ne ha anche l'onere onde potersi poi rivolgere contro il compratore: a tal'uopo basta anche in questo caso la semplice domanda stragiudiziale, compiuta all'atto della presentazione dei documenti, e la constatazione del rifiuto fatta nei modi anzidetti.

In ogni caso, tuttavia, ciò presuppone che il compratore, dopo essersi impegnato a delegare una banca, lo abbia fatto realmente. Se poi invece il compratore non provvede a ciò, allora si ha vera-

(7) GRECO, *Compravendita*, cit., pp. 130-131.

mente inadempimento dell'obbligazione di pagare il prezzo con le modalità pattuite, e ciò legittima senz'altro il venditore ad agire direttamente contro il compratore, per il pagamento o per la risoluzione del contratto, a sua scelta, senza bisogno di essersi prima rivolto inutilmente alla banca.

Oltre che come delegazione passiva (sia cumulativa che di pagamento), il pagamento a mezzo banca può essere utilizzato anche come delegazione attiva (e anche qui, sia cumulativa che di pagamento). Nel primo caso, già esaminato, è il compratore che si serve della banca per pagare; nel secondo caso è il venditore che si serve della banca per ricevere il pagamento. Più interessante, per le questioni giuridiche cui dà luogo, è il primo caso; e solo ad esso si riferisce, per la vendita su documenti, l'art. 1530.

II. — Le eccezioni che la banca, incaricata del pagamento, può opporre al venditore sono ancora più limitate di quelle opponibili dal compratore personalmente. Mentre l'art. 1528, 2° comma lascia chiaramente intendere che, salvo le eccezioni relative alla qualità o allo stato della cosa, il compratore può opporre non solo quelle relative alla regolarità formale dei documenti ma anche tutte le altre, invece l'art. 1530, 2° comma, nei riguardi della banca, dice positivamente che questa può opporre al venditore solo le eccezioni derivanti dalla incompletezza o irregolarità dei documenti (8) e quelle relative al rapporto di conferma del credito. Quindi la banca non può opporre non solo eccezioni relative alla qualità e allo stato mate-

(8) L'accertare la regolarità formale dei documenti è per la banca non solo un diritto (verso il presentatore dei documenti) ma anche un obbligo (verso il compratore). La banca, invece, non ha l'obbligo di accertare anche l'autenticità dei documenti, e quindi non è responsabile verso il compratore se ciò non fa: FERRI, in « Giur. compl. Cass. civ. », 1944, XV, p. 356; in senso opposto, sostanzialmente (non nella massima ma nel contesto), Cass. 15 luglio 1944 ivi, pp. 353 e segg.

Quanto poi alla identificazione del presentatore dei documenti, bisogna distinguere. Quando si tratta di un vero e proprio titolo di credito — unica ipotesi che viene in considerazione nella vera e propria vendita su documenti — la banca ha l'obbligo di accertare non che il presentatore del titolo sia il venditore, ma solo che sia il legittimo possessore del titolo. Quindi, se si tratta di titolo nominativo o all'ordine, di accertare che il presentatore sia l'intestatario del titolo o l'ultimo giratario di esso attraverso una serie continua di girate: se invece si tratta di titolo al portatore, essendo per questi titoli la legittimazione data dal puro e semplice possesso materiale del titolo (cosiddetta legittimazione reale), la banca non ha alcun accertamento da com-

riale della cosa, ma neanche eccezioni relative ad eventuali vizi giuridici del rapporto di compravendita fra compratore e venditore. Troppo vicine sono collocate le due norme e troppo netta è la differenza di formulazione per pensare che si tratti solo di un difetto di coordinamento, e che in realtà anche l'art. 1530, 2° comma abbia voluto dire la medesima cosa dell'art. 1528, 2° comma, il quale ultimo, limitatamente alla vendita su documenti, è la norma generale. Si deve invece supporre una chiara consapevolezza e una precisa intenzione della norma, la quale ha voluto escludere che la banca, incaricata del pagamento, possa opporre eccezioni fondate sulla nullità, annullabilità o rescindibilità del contratto di vendita. Il che si spiega considerando che la banca non è la parte contrattuale del rapporto di compravendita, e che quindi non sarebbe opportuno affidare ad essa l'invocazione di vizi sostanziali del rapporto, al quale essa è estranea: non solo e non tanto perchè essa non può conoscere tali vizi, essendo le sue possibilità di conoscenza limitate alla responsabilità formale dei documenti; quanto soprattutto perchè non la banca, ma solo la parte contrattuale, cioè il compratore, può avere il diritto di decidere se far valere o no quei vizi sostanziali del rapporto.

Quest'ultima considerazione mostra anche che l'art. 1530, 2° comma non costituisce una eccezione all'art. 1462, 1° comma, il quale dispone che, quando è stata apposta la clausola contrattuale del *solve et repete*, il debitore può ugualmente sospendere il pagamento se ciò avviene in base

piere per la identificazione del presentatore: FERRI, *loc. cit.* Ciò almeno in teoria; praticamente, anche di fronte ad un titolo al portatore, la banca chiede la esibizione dei documenti di identità personale, ma al diverso e limitato scopo di annotare nei suoi registri la persona alla quale ha eseguito il pagamento.

Se invece non si tratta di veri e propri titoli di credito rappresentativi di merce (nè dei cosiddetti documenti di legittimazione reale, ove si ammetta che questa categoria si estenda anche fuori dei titoli al portatore), e quindi non di vendita su documenti, ma di una ordinaria vendita con pagamento contro documenti semplici, la banca ha l'obbligo di accertare che il presentatore dei documenti è proprio il creditore, cioè il venditore (art. 1188 1° comma): FERRI e la sentenza cit. sopra. Anche quando il presentatore dei documenti rivesta gli estremi del creditore apparente, ciò non esime la banca dall'obbligo della identificazione; solo che ora, siccome il pagamento libera il compratore verso l'effettivo venditore (articolo 1189 1° comma), la banca non soggiace a responsabilità verso il compratore per la semplice ragione pratica che questi non ha subito un danno.

ad eccezioni relative alla nullità, annullabilità o rescindibilità del rapporto. Diverse, infatti, sono le ipotesi previste dalle due norme, in quanto l'art. 1462 si riferisce alle eccezioni opponibili dalla stessa parte contrattuale, mentre invece l'articolo 1530 si riferisce alle eccezioni opponibili dalla banca, che non è parte del contratto e del rapporto di compravendita, ma rimane ad essi estranea.

Si è già visto che l'art. 1530, 2° comma, negando in linea di massima che il pagamento possa essere sospeso dal compratore con l'opporre eccezioni relative a difetti od irregolarità materiali della cosa, lo consente tuttavia quando tali eccezioni risultino già dimostrate. Neanche quest'ultimo inciso e quest'ultimo temperamento sono riprodotti dall'art. 1530, 2° comma, nei riguardi della banca delegata al pagamento. È per le medesime ragioni di cui sopra, è da ritenere che anche questa omissione sia voluta, e che tali eccezioni non sono opponibili dalla banca, neanche se già dimostrate (9): sia per la stessa differenza di formulazione fra le due norme; sia perchè questa diversità si spiega in linea logica, nel senso che giustamente la legge ha voluto lasciare solo alla parte contrattuale interessata, cioè solo al compratore, il potere di decidere se proporre o no quelle eccezioni sostanziali.

Infine, la banca può opporre al venditore le eccezioni relative al rapporto di conferma del credito, cioè al rapporto sottostante, fra compratore e banca, in base a cui quest'ultima si è obbligata verso il venditore (cosiddetto rapporto di provvista). La proponibilità di queste eccezioni si spiega in quanto, essendo quel rapporto sottostante che giustifica l'obbligazione della banca verso il venditore, i vizi del primo diventano automaticamente anche vizi della seconda, la quale, d'altra parte, è una obbligazione non astratta (10) ma causale, sicchè rimarrebbe senza causa se mancasse o fosse viziato il rapporto sottostante che ne è appunto la causa. Queste eccezioni possono essere varie a seconda della natura del rapporto fra la banca e il venditore e dei vizi di esso: ad esempio, se il venditore non ha fatto alla banca, nel termine convenuto, la rimessa di fondi presta-

bilita; o se il suo conto corrente, sufficiente al momento della conferma del credito, è divenuto scoperto nel frattempo, a causa di prelevamenti da lui compiuti, etc.

La legge dice che « la banca che ha confermato il credito al venditore può opporgli solo le eccezioni... ». Ciò non significa, naturalmente, che la banca, la quale non abbia confermato il credito al venditore, può opporgli anche qualsiasi altra eccezione: in tal caso la banca, non avendo assunto alcuna obbligazione verso il venditore, è semplicemente e completamente libera di non pagare; se non vuol farlo, non ha bisogno di ricorrere ad eccezioni.

12. — Mentre lo sconto di tratte documentate non dà luogo a particolari considerazioni, invece lo sconto di assegni bancari documentati dà luogo almeno ad una interessante questione.

Quando del pagamento viene incaricata una banca, per solito il compratore legittima il venditore a ricevere il pagamento dalla banca rilasciandogli una cambiale o un assegno bancario tratti su di essa. È alla cambiale tratta può ricorrere anche quando il trattario, cioè il designato per il pagamento, non sia un banchiere (ma, ad esempio, un altro commerciante, col quale il compratore abbia rapporti d'affari, e che, a differenza del compratore traente, risieda nel medesimo luogo del venditore). Vuoi che si ricorra alla tratta o allo assegno bancario, questi generalmente vengono consegnati al venditore prima che sia scaduto il termine per la consegna dei documenti e per il correlativo pagamento del prezzo; termine che si presume nell'interesse di entrambe le parti, e che quindi non può essere anticipato dal venditore unilateralmente. Allora, nel caso di tratta, questa porta il termine per il pagamento. Nel caso di assegno bancario, invece, ciò non è possibile, perchè questo è essenzialmente pagabile a vista (art. 31 d. r. 21 dicembre 1933, n. 1736); ma il venditore sa ugualmente che, se lo presentasse per il pagamento alla banca, questa, potendo opporgli le eccezioni relative al rapporto di conferma del credito (art. 1530, 2° comma), gli opporrebbe che il termine contrattuale per il pagamento non è ancora scaduto. Stante ciò, se d'altra parte il venditore ha bisogno di conseguire subito il pagamento, può scontare la tratta o l'assegno. La banca che sconta può anche essere la stessa su cui la cambiale o l'assegno sono tratti; ma generalmente è

un'altra, perchè il venditore preferisce servirsi della banca di cui è cliente, o perchè, nei commerci internazionali, la banca incaricata del pagamento non ha agenzie nel luogo di domicilio del venditore, il quale pertanto sconta presso una banca del suo paese. È appena il caso di ricordare in questa sede come la banca che sconta la tratta o l'assegno si fa consegnare dal venditore i documenti, e alla scadenza prevista dal contratto di vendita li presenta, o li fa presentare da altra banca corrispondente, alla banca incaricata dal compratore per il pagamento, o al compratore stesso, insieme alla tratta o all'assegno scontati, consegnandoli contro pagamento del prezzo (clausola *d/p*) o contro accettazione della tratta stessa (clausola *d/a*).

Ora la banca che ha scontato una tratta documentata ha sulla merce, per il rimborso del suo credito, e fin quando il titolo rappresentativo della merce è ancora in suo possesso, il medesimo privilegio che il mandatario ha verso il mandante, in base all'art. 2761, 2° comma, per i crediti derivanti dal mandato (art. 1860). La norma si rife-

risce solo alla tratta, e non comprende anche il caso dello sconto di assegno bancario documentato. Per diritto positivo sembra difficile interpretarla estensivamente, in modo da farvi rientrare anche l'assegno; ma in una eventuale riforma sarebbe opportuno che venisse estesa anche a questo ultimo. Forse si è temuta la elusione delle norme fiscali sull'assegno bancario, che si verrebbe a raggiungere parificando sostanzialmente questo assegno, che è pagabile a vista, alla tratta, che può essere sottoposta a un termine. Però allora questo timore non avrebbe dovuto limitarsi allo sconto dell'assegno bancario documentato, ma avrebbe dovuto concernere anzitutto la stessa legittimità dello sconto dell'assegno bancario in genere; se nonchè questo sconto è già ammesso dal codice (art. 1859, 1° comma). A ciò si aggiunge la ormai decisa prassi dello sconto di assegni bancari documentati, la quale impone un adeguamento legislativo, nel senso della parificazione dell'assegno alla tratta in ordine al privilegio di cui all'articolo 1860.

DOMENICO RUBINO

(9) In senso opposto: GRECO, *op. cit.*, p. 132.

(10) In senso opposto una diffusa opinione: ASQUINI, ma prima del cod. vigente, cioè in « Riv. dir. comm. », 1922, I, 251 e segg.; e da ultimo, Cass. 30 aprile 1942, in « Riv. dir. comm. », 1942, II, 45; e DONADIO, in nota.

Note e segnalazioni bibliografiche

La « rivoluzione keynesiana »

R. LAWRENCE KLEIN, *The Keynesian Revolution*, The MacMillan Co., 1949, pp. IX-218.

L. ALBERT HAHN, *The Economics of Illusion, A Critical Analysis of Contemporary Economic Theory and Policy*, Institute of Finance, Squier Publishing Co., New York, 1949, pp. VIII-273.

1. — Si potrebbe dire che la notorietà del libretto del Klein si deva più al titolo promettente che al contenuto effettivo, cioè allo svolgimento della tesi: si tratta, in realtà, di una tesi scolastica, come appare anche dalla sua struttura formale. Nessuna meraviglia che, nella trascrizione delle equazioni simultanee di propensioni e relazioni funzionali, con cui il Keynes ha rappresentato le condizioni di equilibrio, non si trovi, non diciamo una sintesi, dominante « il tempestoso mare » delle idee sostenute o solo affacciate nella *Teoria Generale*, ma il semplice chiarimento, di cui gli stessi studiosi che si avvicinano con rispetto ed attesa all'opera del Keynes sono avidi. Il rappresentare la rivoluzione keynesiana col diagramma cartesiano, fatto seguire sul frontespizio al titolo del libretto, per mostrare l'uguaglianza risparmio-investimento, il « building block forms the entire cornerstone of the Keynesian system », appartiene alla esaltazione di una moda scientifica, a una rivoluzione, più degli spiriti, che dei fatti e delle idee con cui interpretarli.

La rivoluzione, o come lo stesso K. aggiunge limitando, il contributo rivoluzionario del Keynes alla teoria economica, allo sviluppo (altra significativa limitazione, su cui molti possono trovarsi d'accordo) della teoria economica, consiste « solely » nello sviluppo della teoria della domanda effettiva: sviluppo di una antica teoria ricorrente, che anche in anni recenti si era presentata come giustificazione della pratica degli alti salari, o, da un punto di vista più generale, del lavoro nazionale come base della moneta nazionale, ecc. Ma qui propriamente si tratta di qualcosa di nuovo, di una « teoria della determinazione del livello della produzione come un tutto », da cui risulterebbero determinate, direttamente, la soluzione del problema della piena occupazione, e indirettamente, quella della distribuzione delle risorse in questa economia di piena occupazione.

Scopo del capitolo centrale dell'opera, il III, sarebbe quello di « sviluppare la teoria keynesiana e

confrontarla coi fatti da una parte, col modello classico dall'altra ». Ora, ci sembra che il primo compito non sia assolto; che nel confronto coi fatti, cosa di maggiore importanza, la teoria non risulti — nella sua pretesa generalità — confermata, e dal confronto coi classici non risulti la sua novità rivoluzionaria. Gli altri capitoli dell'opera sono marginali. I capitoli I, II e V riguardano lo sviluppo storico interno delle teorie keynesiane nel rivoluzionario periodo fra le due guerre; il IV espone e cerca di chiarire le controversie post-keynesiane sul saggio di interesse, la equazione risparmio-investimento e gli effetti della diminuzione dei salari sull'occupazione; il VI analizza, con l'uso della teoria del Keynes, i problemi economici della deflazione e dell'inflazione; il VII la filosofia sociale e le conseguenze pratiche della teoria, rispetto alla politica economica. Non manca una appendice matematica, in cui si vogliono sviluppare i modelli dell'economia keynesiana.

È nel capitolo III, che si espone « il vecchio e il nuovo » della teoria. Una novità di carattere metodologico molto importante, paragonabile al passaggio dall'economia oggettiva dei classici all'economia soggettiva dei postclassici, che però sarebbe pur sempre certo ritorno, già da tempo pronunciato, all'economia oggettiva, — sarebbe quella di considerare la opera del sistema economico come un tutto, invece che nel comportamento dell'economia familiare e di impresa. Una « derivazione » (derivazione dunque e non nuova: si pensi al ricorso di Marshall e dei suoi, all'ipotesi di equilibri non più parziali e non ancora generali, nella trattazione di « quantità aggregative », come ha ricordato Schumpeter) della teoria in termini di comunità di individui e gruppi di beni, dalla teoria « basilare » in termini di individui e di singoli beni: insomma, come oggi si dice, della macroeconomia o economia degli aggregati, dalla microeconomia o economia degli individui.

Molti sostengono che questi concetti di aggregati, cioè di consumo, risparmio, impiego e reddito totali, sfuggono ai fondamentali principi economici e sono equivoci e scorretti. Crediamo che vi sia dell'esagerazione in questo; perchè, se l'economia si trincerasse ancora nel limitato campo in cui si verificano azioni individuali mosse da considerazioni strettamente marginali, in base alla sola possibile ipotesi economica pura posta a base dell'economia individuale, — mentre il mondo economico si muove oggi su basi diverse, appunto di aggregazioni di grandi

dimensioni e di politiche economiche direttive, — se una modificazione delle ipotesi di studio in base a questi fatti nuovi non si attuasse, quasi tutta la economia resterebbe, oggi, fuori della scienza, e si avrebbe un processo di involuzione, sotto il pretesto della difesa di una scienza pura, basata su ipotesi inconsistenti. Ma qui è appunto la difficoltà e la necessità di prudenza delle nuove teorie e delle nuove politiche, che pretendono a loro volta ritenere del tutto prescritte le fondamentali ipotesi economiche; quasi approfittare dell'anatema dei puri, per ritenersi fuori dell'economia, svincolati da quel calcolo economico, che può verificarsi, nelle sue premesse e nelle sue conseguenze, con quantità marginali e non totali o medie, nelle cellule dell'economia, non nell'insieme dell'organismo economico.

Si riconosce già oggi (Wilson) esser necessario rompere i grandi gradi totali, dei quali vogliono occuparsi le teorie del sistema economico nel suo complesso, per un utile studio delle loro varie componenti. È dunque, riconosciute la novità e l'utilità di mettere decisamente al fuoco dell'analisi i flussi totali di spesa, produzione, occupazione, ecc., bisogna rientrare nell'alveo della teoria tradizionale, e tenere d'occhio le piccole quantità economiche, la disprezzata microeconomica, purchè, di nuovo, si tengano anche d'occhio i fenomeni di massa, di macroeconomica. Non alternativa, dunque, ma collaborazione di due metodi di ricerca.

Vediamo un po' come il Klein creda possibile superare le difficoltà del passaggio dalla microeconomia alla macroeconomia (p. 57). Si tratta di sostituire alle infinite equazioni delle relazioni offerta-domanda per ogni merce, del famoso sistema walrasiano-paretiano di equilibrio generale, un maneggevole numero di relazioni fra aggregati di prezzi e quantità fondamentali. Definito un numero indice, cioè una precisa relazione fra ciascun aggregato variabile e tutti i suoi singoli componenti (e si sa quale scarso significato questa difficile operazione possa avere), può esistere un particolare sistema di relazioni fra gli aggregati variabili. In certi casi, si hanno molto semplici analogie formali, fra le proposizioni della macroeconomia e quelle della microeconomia; così, per esempio, la domanda di lavoro, determinata nella microeconomia dalla produttività marginale del singolo lavoratore, può riferirsi al sistema come un tutto, in termini di saggio medio di salari, paragonato al prodotto nazionale aggiunto da nuovi lavoratori. Ma si pensi alla differenza fra l'economicità di una piccola impresa, o anche di una grande impresa che mercè i metodi scientifici attuali stabilisca di stretta misura la produttività del lavoro rispetto al costo, e l'arbitrio di una condotta economica basata su medie che per andare oltre le necessità di questo stesso calcolo, sono del tutto insignificanti. Da questo esempio appare quanto sia zoppa l'analogia fra macroeconomia e microeconomia, e come si tratti, ben più, di un salto mortale da un calcolo possibile, sia pure approssimativo, dell'economia individuale, alla tanto più vaga approssimazione

dell'economia come un tutto. Che significato, dunque, può avere il considerare il volume dell'occupazione, il saggio dei salari, il livello dei prezzi, il volume del prodotto come aggregati misurati in termini di quantità individuali, nell'ipotesi che la detta analogia fra relazioni di microeconomica e relazioni di macroeconomica esista; e trattare il sistema economico in termini, nientemeno, che di due soli beni (di consumo e produzione), di due industrie (di beni di consumo e di beni di produzione) e di due fattori di produzione (capitale e lavoro)? Questo procedimento, che al Klein sembra « non ingiustificato », ai più sembra veramente arbitrario e quindi inconsistente: addirittura pericoloso, quando dalle deduzioni di ipotesi così infondate si vogliono trarre — e lo scopo dichiarato è proprio questo — direttive di politica economica.

Ma vediamo alla prova il metodo, nella formazione della prima equazione Keynesiana. Partendo da una accettata teoria del comportamento del consumatore, si stabilisce che la domanda di beni di consumo dipende dal livello dei prezzi di tali beni, dal saggio di interesse (quale relazione fra prezzi di beni futuri e prezzi di beni di consumo attuale) e dal reddito monetario dei consumatori. Ci si riferisce a certi risultati delle ricerche statistiche sui bilanci di famiglia degli Stati Uniti, per assumere senz'altro che il consumo « è approssimativamente invariato, rispetto ai mutamenti della distribuzione del reddito ». A questa prima approssimazione si aggiunge che probabilmente anche il mutamento del saggio di interesse ha un'influenza trascurabile sul livello del consumo, e si soggiunge che è questione da risolvere empiricamente. Manca un'ulteriore caratteristica della relazione reddito-consumo, che il K. riconosce meno ovvia e che nei termini tecnici keynesiani è detta della propensione marginale al consumo minore dell'unità (a un piccolo incremento del reddito seguirà un incremento minore del consumo), pezzo importante del sistema Keynesiano, in quanto riferito a una delle forze stabilizzatrici dell'economia, provata anch'essa dallo studio dei bilanci familiari. Recenti ricerche hanno mostrato che, almeno in lungo periodo, la funzione del consumo tende a spostarsi verso l'alto quando si ha un'espansione netta del reddito (Samuelson, Hansen), ossia la propensione al consumo cresce col reddito. Comunque, si tratterebbe di una pretesa « legge psicologica » di comportamento, assai discutibile, in via deduttiva — per la nota variabilità e progressione dei bisogni — e in base a quelle stesse osservazioni statistiche, su cui si pretende basarle; che, fra l'altro, essendo di massa, possono comprendere compensazioni nei diversi rapporti consumo-risparmio dei singoli: il risparmio degli uni può essere compensato dal consumo degli altri.

Su un comportamento tecnico si baserebbe invece la seconda equazione del sistema keynesiano, riguardante la domanda dei beni capitali, che dipenderebbe, in termini tecnici, dall'efficienza marginale del capitale. Questo non è che il travestimento del concetto classico del massimo profitto; e vi si può applicare,

dice il Klein, il trattamento stesso della microeconomics, in base a quantità obiettivamente misurabili (profitto, prodotto, occupazione, capitale) senza analogie e senza rinvio a fatti statistici, necessari solo quando si tratta di illuminare quantità subietive come le soddisfazioni e le preferenze. Dal comportamento delle unità industriali, si può concludere che la collettività di imprenditori domanderà più beni capitali, fino a quando il prezzo medio di questi sia inferiore al valore scontato dei suoi giudizi correnti anticipati. Insomma, nelle povere ma chiare parole dei classici, la produzione e gli investimenti in beni capitali dipendono dalle prospettive dei profitti.

Si assume che le spese in beni capitali sono più sensibili al rischio e all'incertezza, meno alle variazioni del saggio di interesse, le quali possono comprendersi in quella incertezza, specie per breve periodo, in breve orizzonte economico, come confermano ricerche empiriche recenti (Ebersole, Henderson, Meade, Andrews). Ma il meno non significa affatto. Comunque, a ragione, il Keynes, pur favorevole alla politica del basso saggio d'interesse per stimolare gli investimenti, non se ne riprometteva gran che; e pure a ragione, conseguentemente, non a torto come dice il Klein, ha debolmente insistito nello spiegare marxisticamente il decrescente saggio dei profitti con l'accumulazione del capitale. Gli investimenti dipendono dal fatto che vi siano acquirenti di beni di investimento; e dal fatto che questi acquirenti manchino, per qualsiasi ragione che modifichi la domanda, dipende che il risparmio non sia sempre uguale agli investimenti.

Per il Klein, la vera rivoluzione sarebbe un « *fait accompli* » col sostituire la classica teoria dell'interesse con una nuova teoria della produzione, come determinante la relazione risparmio-investimento. Ciò apparirebbe chiaramente dal confronto di due modelli semplificati sulla base della semplice relazione risparmio-investimento. Come mostrato nel diagramma in frontespizio, simbolo di questa rivoluzione, si può determinare un livello di reddito: 1) tale che le spese di consumo più quelle di investimento lo esauriscano esattamente; e 2) tale che la spesa di investimento sia uguale al risparmio, e il livello di equilibrio del risparmio coincida col livello di equilibrio degli investimenti, risparmio e investimenti essendo misurati naturalmente da schede diverse. Supposto il risparmio, come già il consumo, indipendente dal saggio di interesse e dipendente dal reddito, da cui si ricava per semplice differenza rispetto al consumo (risparmio è reddito non consumato); supposti gli investimenti anch'essi del tutto autonomi, rispetto alle innovazioni o altri motivi di comportamento economico (come non è nella realtà, ma nell'ipotesi di un'economia socialista o di guerra: e sorprende che si debba ricorrere a questa ipotesi, la quale fa cadere la pretesa generalità della teoria e giustifica le diffidenze che in sede politica suscita), l'equilibrio del sistema porta all'uguaglianza fra risparmio e investimento, che dipende dal reddito. Dunque, vi è

un livello di investimenti che assorbe giusto tanto risparmio, da generare un voluto livello di reddito nazionale e corrispondente livello di occupazione. Questo sarebbe il modello semplificato, il « quadro più chiaro » della nota teoria della domanda effettiva, sostituita alla teoria classica dell'interesse.

Il più semplice modello della teoria classica mostra che il risparmio sarebbe indotto all'investimento solo secondo il saggio di interesse, indipendentemente dal livello del reddito, supposti costanti il volume e la velocità di circolazione della moneta; l'equazione risparmio-investimento determina il saggio di interesse, e il volume e la velocità della circolazione della moneta servono a determinare il valore del reddito, o il livello dei prezzi corrispondente a un dato volume di reddito reale; in tale sistema non può esservi disoccupazione. Al contrario, Keynes nega la legge che i risparmi affluiscono automaticamente agli investimenti, senza riguardo al livello del reddito, e che la flessibilità dei salari abbia il potere di assicurare sempre la piena occupazione. L'incompatibilità fra il più semplice schema classico e il più semplice schema keynesiano mostrerebbe, secondo il Klein, che cosa significa rivoluzione (pp. 76-80).

Questo è tutto. 1) Ma già da tempo, non contro, si in aggiunta all'ipotesi semplificatrice dei classici, che consideravano tendenze di lungo periodo, si ammetteva dagli economisti ortodossi, a proposito della nota legge del Say, che gli investimenti produttivi non sono una conseguenza automatica del risparmio, che possono esservi squilibri fra quelli e questo per qualsiasi ragione che induca gli individui, specie nell'assai mobile società di oggi, a modificare un esistente rapporto fra disponibilità liquide e reddito monetario; che il flusso di questo ne viene influito, causando oscillazioni varie, per cui non sempre l'offerta crea la domanda corrispondente al suo assorbimento e non sempre i fattori di produzione disponibili sono occupati. Che le proposizioni classiche si basassero sul presupposto della piena occupazione come tendenza di equilibrio, dipendeva da altre assunzioni sulla stabilità del sistema, che erano contestate già allora (da Malthus e Sismondi) come oggi da Keynes, ma che non si applicavano e non si applicano meno alla vita reale, ove si pensi, come devesi, a fattori limitativi dello sviluppo economico in lungo periodo. Per breve periodo può pensarsi a condizioni di produzione variabile e di scostamento dall'equilibrio, con risorse inutilizzate, in modo tale che una variazione nella domanda di moneta possa alterare la produzione totale, invece di esaurirsi in un'alterazione di prezzi, ma anche qui col limite dell'impossibilità di assumere un'elasticità infinita delle risorse disponibili, non solo di lavoro.

2) In queste condizioni, vi è una disoccupazione, non solo di carattere frizionale per ineliminabili imperfezioni del mercato o per necessità del progresso tecnico, ma per cause congiunturali e, quel che più importa, strutturali, onde, anche eliminate quelle frizioni, il raggiungimento della piena occupazione non è neppure esso automatico. Si ammette un equilibrio

di sottoccupazione, non foss'altro perchè, in certe condizioni di congiuntura, si verificano *effetti di reddito* tali, da far aumentare, invece che diminuire, la disoccupazione diminuendo i salari, specie se questa diminuzione interessa più industrie; si da consigliare, invece che una riduzione, una difesa dei salari e della occupazione per mantenere elevata la domanda effettiva (nota politica anticiclica). Di più, si qualifica l'assunto ortodosso di prima approssimazione, che col capitale esistente sia possibile acquistare tutto il lavoro, riconoscendo che, in certe condizioni di struttura, non vi è flessibilità di salari capace di assorbire tutta la disoccupazione, per l'impossibilità economica e istituzionale di salari negativi o comunque di una riduzione di essi al livello di un tenore di vita intollerabile, secondo mutevoli concezioni di tenore di vita.

Ciò ammette, è vero, la teoria ortodossa. Ma realmente c'è voluto lo sforzo paradossale del Keynes, perchè gli economisti proponessero più nettamente la distinzione fra periodi brevi e periodi lunghi, per soffermarsi su quelli, modificando il punto di vista tradizionale, ponendo nuove ipotesi di studio, secondo nuovi fatti, che apparivano anche di struttura, e che quelle ipotesi rendevano più rilevanti delle precedenti. E questo è importante.

Aver riavvicinato la scienza economica alla realtà, non negli spiriti dei più informati, che conoscevano la limitatezza delle ipotesi classiche, ma per la generalità degli studiosi e dei pratici, solo enunciando, per esempio — con un sia pure apparente rovesciamento di posizioni, rispetto alla astratta interdipendenza dell'equilibrio automatico di lungo periodo — che bisogna provvedere, non all'occupazione per il reddito, ma al reddito per l'occupazione, — adeguare, non l'offerta alla domanda potenziale, ma la domanda effettiva all'offerta potenziale, — cercare di eguagliare domanda totale e offerta totale, per assicurare un livello possibilmente costante di attività, contro le conturbanti oscillazioni della vita economica di oggi; aver fornito a queste esigenze pratiche, create da nuovi fatti di struttura, uno schema teorico più adeguato, sia pure di breve periodo, da aggiungere al vecchio schema di prima approssimazione dei classici: — questo è tale merito, che lo storico delle dottrine economiche indulgerà, non certo al Keynes, che ha sempre affermato di muoversi sulla linea dei classici, ma ai suoi entusiasti commentatori, di avere insistito su una pretesa incompatibilità fra una scienza arretrata e perciò deteriorata, e una nuova scienza veramente esatta, rivoluzionaria dell'altra.

2. — Tuttavia, di fronte alla troppo evidente sproporzione fra i risultati raggiunti dalle nuove analisi economiche e il gran rumore fatto intorno ad esse, la reazione pur utile di certo buon senso o buon gusto scientifico ha, d'altra parte, superato i suoi limiti, fino alla negazione totale, forse preconcepita. È, per esempio, di Hahn una definizione di rivoluzione scientifica, coniata appunto per la generale rivoluzione keynesiana, cui meglio si addirebbe, se-

condo questo autore, il titolo di « generale confusione keynesiana ». La definizione è significativa, perchè viene da un economista noto anche per il suo specifico « keynesianismo pre-keynesiano », il quale si propone di mostrare come le assunzioni di fatto della nuova teoria, in certo senso mai corrette, siano oggi in altro senso pure invalidate dai mutamenti sopravvenuti nell'ultima decade.

È nota, e dal Klein stesso segnalata, l'importanza che l'idea del moltiplicatore di Hahn ha avuto sulla formazione del sistema keynesiano, sebbene l'autore della *Teoria generale* mostri di sottovalutarla. Ma in un capitolo del suo libro, una raccolta di scritti di varia data, lo Hahn può confrontare numerosi passi del Keynes e della propria precedente *Wirtschaftliche Theorie des Bankkredits*, per mostrare la identità di concetti fra la sua teoria « degli investimenti per l'occupazione » e la teoria del sottoconsumo, della deficienza degli investimenti, della liquidità e dell'interesse, della politica economica contro le depressioni cicliche, ecc. I vari capitoli discutono, spesso in polemica coi keynesiani, e valendosi dell'esperienza di prima e dopo la guerra, i vari pezzi della teoria generale; il tono di alcuni titoli è significativo: il mercantilismo keynesiano, le reazioni compensatrici del « compensatory spending », la teoria monetaria e la politica del ciclo, se il debito pubblico sia vero debito, la formazione del capitale, la flessibilità dei salari, l'anacronismo del concetto di preferenza per la liquidità, ecc. Il senso complessivo dell'opera è espresso dal suo titolo, che è quello di un capitolo centrale: « L'economia delle illusioni », seguito da un altro conclusivo: « Il keynesianismo è un progresso o un regresso »?

L'elenco ragionato delle illusioni non è breve. Illusione è credere che la moneta creata torni nel sistema e il debito pubblico interno non sia un vero debito, legato ai suoi limiti noti: che vi siano sempre abbastanza compratori di titoli e che l'inflazione causata dal debito si deva a cause diverse da questo: che i pagamenti impliciti nel debito non implicino distribuzione di ricchezza, minaccia ai profitti e al capitalismo, a vantaggio del socialismo di Stato (pp. 9-25). Illusione, l'effetto delle manipolazioni monetarie, quanto alla creazione di occupazione; illusioni, gli investimenti indotti e gli effetti del deficit di bilancio. « La fondamentale differenza fra le teorie classiche e quella del Keynes sull'occupazione, è di assunzione dei fatti, non di analisi teoretica ». Il caso di K. non sarebbe generale, ma speciale, valido sotto certe condizioni, per un certo tempo; la sua teoria è una speciale teoria dell'occupazione, valida nel caso in cui giochi l'illusione monetaria, precisamente nel periodo di recupero del ciclo, dopo la liquidazione del precedente boom. Non è una teoria di stabile equilibrio, ma di aggiustamenti dinamici, di un'economia regolata, in cui dominano il mercato prezzi e salari non economici, fissati dalla legge. Nel caso generale, l'equilibrio attuale mercè manipolazioni monetarie non è reale e stabile, come K. crede, ma transitorio e dinamico (pp. 49-62).

Illusione che il basso saggio di interesse coincida necessariamente con la maggiore occupazione e non crei inflazione, non sia antistabilizzatore invece di essere anticiclico (pp. 63-73). Illusione che sia superata la vecchia teoria sulla virtù del risparmio, conciliante l'interesse individuale e l'interesse sociale; durante una depressione la domanda può cadere, ma non perchè si risparmi eccessivamente, sì perchè il potere di acquisto di produttori e consumatori cade temporaneamente per mancanza di fiducia, da ristabilire con ogni provvedimento, anche di creazione di domanda statale e di credito; ma temporaneo e che non sia di lotta al risparmio.

Illusione, la reviviscenza di esperienze mercantili, come quella di Law, miseramente fallita (pp. 106-118). Del tutto momentaneo l'effetto dell'illusione, che vela il mutamento del valore della moneta, secondo l'assunzione classica dello stesso K., che l'aumento dei salari nominali non seguirà del tutto proporzionalmente l'aumento dei salari reali, finchè vi sarà apprezzabile disoccupazione. Illusione la finanza funzionale, salvo casi particolari. Che l'aumento di investimenti importi aumento di occupazione senza difficoltà fiscali e inflazione, è l'estrema semplificazione di un problema molto complicato; per cui alla tesi che l'inflazione è impossibile finchè vi sia una seria disoccupazione, perchè in tali circostanze un aumento della domanda monetaria importa un aumento della produzione e non dei prezzi, si può opporre che nelle condizioni odierne si avrebbe, viceversa, un aumento dei prezzi maggiore dell'aumento della occupazione e della produzione (pp. 119-137).

Illusione è sopravvalutare i salari come fattore di domanda, invece che come fattore di costo. La teoria del potere di acquisto fondato principalmente sui salari ha un senso e un non-senso, secondo i punti di vista: altro esempio della non indifferenza fra gli schemi di micro e quelli di macroeconomica. Quella teoria ha un senso per la grande impresa. Per la piccola e media impresa, per le cellule dell'economia che compongono tutto l'organismo economico nelle sue forze vitali di fondo, ha invece un senso il salario come il più importante costo di produzione. Per la economia generale, infine, i disturbi nella produzione causati dalla disoccupazione sono dati dai salari come costo; non vi influiscono i salari come fattori di domanda. La disoccupazione creata da troppo alti salari, compendio di politiche statali e sindacali, si può dire disoccupazione stabilizzata e volontaria; nessuna manovra del potere di acquisto, nessuna misura inflazionista può alterare questa disoccupazione per lungo periodo di tempo; può invece portare a una protratta depressione, come nella presente situazione.

Infine, illusione la maturità economica della « stagnation theory ». È difficile trovare un imprenditore che non inizi una produzione, se il costo del lavoro, non del capitale, non è troppo alto, e se i prezzi dei prodotti finiti non minacciano di cadere durante il periodo di produzione; solo se il profitto è minacciato dalla politica statale e sindacale, l'imprenditore ces-

sa la sua attività produttiva; ciò non ha che fare con la mancanza dell'opportunità di investimenti, con la saturazione capitalistica dell'economia (pp. 139-145).

Il concetto della preferenza per la liquidità è superfluo e confuso, quando va oltre il concetto neoclassico della domanda monetaria; e non è applicabile nelle presenti condizioni di certi mutamenti nel sistema monetario e creditizio, per cui il saggio dello interesse è stabilizzato, la preferenza della liquidità frustrata, la quantità di moneta sempre in accordo coi prezzi e con la produzione, che a loro volta sono dipendenti da variabili indipendenti del tutto diverse da quelle keynesiane. Per tutti i fini pratici, la classica pura teoria monistica dell'interesse è sufficiente a spiegare il saggio di questo nella moderna economia. La teoria keynesiana poggia essenzialmente sulla scelta di variabili dipendenti e indipendenti del sistema; ma la scelta di queste ultime, fra cui importante il saggio di interesse, è così irrealistica che tutta la teoria è priva di utilità come strumento di analisi (146-165).

Se il miracolo dell'economia keynesiana può essere attribuito ai dati presi come variabili dipendenti e indipendenti e come fissi, per certe assunzioni relative all'andamento di date funzioni, come quelle di consumo, di offerta di moneta e di investimenti, — sostituendo queste funzioni con altre più realistiche, l'economia ortodossa riappare. La dimostrazione di H. è che: 1) una deficienza di investimenti non è applicabile nel caso di un equilibrio generale di breve periodo, perchè la funzione di consumo (o di risparmio) non ha la generale forma di « legge psicologica » assunta da K.; 2) le depressioni cicliche non sono indotte nè aggravate da risparmio non assorbito, ma dall'« attesa », ch'è cosa diversa; 3) in un equilibrio di lungo periodo, un deficit di investimenti, concepibile in certe condizioni, può al massimo spiegare un progressivo declinare dell'occupazione, non un basso livello di attività lungamente durevole (185-212).

Dal punto di vista pratico, quale l'esperienza recente? Essa conferma — secondo lo Hahn — la grande illusione monetaria, e quindi le vedute dei classici, attraverso le illusorie politiche economiche, che la nuova teoria ha determinato o incoraggiato; il cui nefasto risultato più tipico è la divisione del mondo in due parti, una di dura concorrenza basata su condizioni economiche, l'altra di debole concorrenza basata su manovre monetarie e finanziarie. Negativo anche il valore della teoria, quanto alla diagnosi e prognosi dei mali economici. Quindi per tutti i riguardi, teorici e pratici, non un progresso, ma un regresso. Cosa infine più importante, tutto il complesso di manovre che la teoria conforta, allo scopo di proteggere contro la rigidità istituzionale dei salari monetari, porta, per una specie di eterogenia dei fini, al risultato di modificare profondamente la struttura sociale, specie attraverso un intervento governativo continuo; in lungo periodo, la pressione fiscale e finanziaria non potrà non importare la socializzazione dell'impresa economica, la sostituzione

di un regime economico di libertà e di lotta fra gruppi con un regime... fascista di economia rigida unificata centralizzata (ecco una piccola complicazione, che i nostri giovani keynesiani respingeranno sdegnosamente, ma che non è soltanto umoristica...).

Certo, in sostanza, tutto ciò è vero, e la temuta eterogenia dei fini può ben verificarsi, crediamo anzi che sia già atto, comunque si presenti. Ma non può negarsi che scopo del Keynes era di apprestare una teoria che confortasse una politica economica razionale, di reazione contro i difetti più recenti e più scandalosi, e quindi di difesa di certa stabilità, del sistema economico. Aver tentato di dare una spiegazione e una cura più comprensive, di tutte le possibili oscillazioni dell'economia, ed aver indicato agli economisti tutta una nuova struttura economica *in fieri*, per uno studio più spregiudicato e per una politica più efficace sul funzionamento del meccanismo economico, resterà merito indiscutibile del Keynes.

CELESTINO ARENA

Economisti tedeschi e Keynes

L. ALBERT HAHN, *The Economics of Illusion*, Institute of Finance, Squier Publishing Co. Inc., New York, 1949, pp. VIII-273.

L. ALBERT HAHN, *Die Grundirrtümer in Lord Keynes' General Theory of Employment, Interest and Money*, in "Ordo", Godesberg, n. 2, 1949.

ADOLF WEBER, *Hahn contro Keynes*, in "Zeitschrift fuer das gesamte Kreditwesen", Frankfurt a. M. n. 20, 1949.

1. — Il prof. Thomas Balogh scriveva nel post scriptum dello studio da lui dedicato alla situazione economica tedesca: « La verità è che la Germania, come la massima parte degli altri paesi europei, ha beneficiato della illuminata politica economica keynesiana seguita dal Presidente Truman; quella politica che il Dr. Erhardt ed i suoi « esperti » si affannano a screditare all'interno del loro paese » (1).

Si può completare l'osservazione del Prof. Balogh aggiungendo che il punto di vista del Ministero degli Affari Economici di Germania è largamente condiviso dagli economisti tedeschi. Chi consulti le pubblicazioni apparse nel dopoguerra, troverà — a prescindere da recentissime discussioni — scarsissimo materiale di studio che riguardi l'economia keynesiana, e assai raramente un'opinione favorevole al Keynes. L'informazione è inoltre quasi sempre indiretta ed affrettata e i giudizi superficiali e poco conclusivi (2). Sembra che la Germania occidentale ab-

bia cominciato ad accorgersi dell'economia keynesiana, e delle sue pratiche conseguenze, soltanto in seguito agli scritti di economisti un tempo tedeschi, e di poi americanizzati od « europeizzati », come lo Hahn e il Roepke, e agli stimoli esterni offerti dalla relazione dell'ONU « *National and International Measures for Full Employment* ». Una netta posizione è stata assunta in tale occasione da Max Weber, sia sul piano teorico che su quello pratico, ossia in merito all'applicabilità di misure di politica economica di tipo keynesiano alla situazione economica tedesca. La direzione della « *Zeitschrift fuer das gesamte Kreditwesen* », sulle cui colonne si è svolta una lunga discussione sul pieno impiego, si è pure pronunciata approvando incondizionatamente alcune tesi negative del Roepke. Contro quest'ultimo sono intervenuti da ultimo il Balogh e il Wagenfuhr.

A queste discussioni, spesso di natura teorica, verrà dedicata una rassegna con l'intento di chiarire la disposizione degli ambienti scientifici della Germania occidentale di fronte al programma di risanamento del Prof. Balogh. Nella presente nota verrà posto in luce il pensiero di Alberto Hahn e di Adolfo Weber nei riguardi dell'economia keynesiana.

2. — La storia economica offre numerosi esempi di dottrine sistematicamente evolute che non vengono apprezzate nei luoghi e negli ambienti ove hanno avuto i primi germi o vantano dei precursori. È questo il caso delle teorie keynesiane nei confronti del pensiero economico del Prof. Alberto Hahn.

Alberto Hahn deve la sua prima notorietà ad una pubblicazione del 1920 « *Theorie des Bankkredits* », molto ammirata e discussa negli ambienti scientifici tedeschi (3). Giuseppe Schumpeter scrisse allora che « l'originale e meritevole libro dello Hahn costituiva un essenziale contributo al difficile problema ». La

in « *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen* », fascicolo 4, 1950. Il Miksch giudica il grado di inflazionismo o meno del mercato dal punto di vista della moneta neutrale, sostenuto dallo Hayek.

Una critica poco approfondita, e ricalcata sugli schemi röpckiani della inflazione repressa, è offerta dal Dr. Bruno Lincke nell'articolo « *Zur Zinstheorie* » pubblicato nella « *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* » Tubingen, fascicolo 1, 1950. Friedrich A. Lutz si è pure occupato della politica di pieno impiego su riviste tedesche riducendola alla accettazione del monopolismo dei sindacati e seguendo quindi una tesi dello Hahn (in « *Ordo* » fascicolo cit.).

Per una superficiale critica pseudo-marxista delle teorie keynesiane v. Fritz Behrens, professore all'Università di Lipsia, « *Hermann Heinrich Gossen oder die Geburt der wissenschaftlichen Apologie des Kapitalismus* »; « *Leipziger Schriften zur Gesellschaftswissenschaft* », fascicolo 1, 1949.

I problemi della disoccupazione tedesca sono stati considerati come problemi strutturali, affrontabili con un sistema di migrazioni interne, dal Dr. Ludwig Mellinger, Presidente della Camera di Commercio di Monaco: « *Die Ursachen der Arbeitslosigkeit* » in « *Mitteilungsblatt der Industrie und Handelskammer München* » N. 9, 1949.

Dei libri e degli articoli di Weber, Hahn, Röpke, Wagenfuhr e Lüttge daremo notizie nel corso della rassegna.

(3) ALBERT HAHN, *Theorie des Bankkredits*, Berlin, 1920: cfr. pure la serie di articoli raccolti in due volumi nel 1924 e nel 1929: « *Geld und Kredit* »; « *Geld und Kredit. Neue Folge* ». Lo Hahn ha così individuato l'intento di questi lavori: « In essi ho reagito contro l'iperclassicismo che non tiene in considerazione l'operare della politica monetaria e creditizia ». Cfr. *Lord Keynes Grundirrtümer in* (Zeitschrift für das G. K.) fasc. 14, 1949, p. 321, nota 1.

(1) T. BALOGH, *La politica economica della Germania*. « *Moneta e Credito* », n. 10, 1950, pag. 149.

(2) Si vedano p. es. gli scritti di Leonhard Miksch, professore alla Scuola Superiore di Commercio di Mannheim, in cui vengono sostenute tesi deflazionistiche; « *Was heisst deflation* » (nella Zeitschrift « *Wirtschafts-Verwaltung* » di Mannheim; fascicolo 9, 1949); « *Die Goldschöpfung in der Gleichgewichtstheorie* » in « *Ordo* », edito da Walter Eucken e Franz Böhm, Godesberg, fascicolo 2, 1949; « *Nicht der Markt ist Schuld* »

curiosità del mondo accademico tedesco venne anche stimolata dalle origini e dalla singolare preparazione tecnica dell'autore. Quando Hahn pubblicò il suo libro, era occupato professionalmente come Direttore di Banca e continuava la tradizione della sua antica famiglia francofortese. L'eccezionale circostanza — pur così comune in Inghilterra, (Law, Ricardo, Bagehot ecc.) — che un banchiere esordisse autorevolmente nel mondo chiuso della « Volkswirtschaftslehre » contribuì a tener vivo il fuoco delle discussioni intorno alla nuova opera. Anzi, siccome i rarissimi economisti-banchieri, Schumpeter ed Helferich, furono fra i suoi estimatori, si accreditò l'opinione che la sostanza delle idee sostenute nella « Theorie des Bankkredits » avesse maggior attinenza alla pratica bancaria che alla ricerca teoretica vera e propria.

Tale opinione — ripresa dal Weber contro Keynes — rifletteva soltanto le rigide strutture della scienza economica germanica. Come potevano i critici di Hahn dimenticare che, in Inghilterra e molto tempo prima, non già il direttore di una grande banca, ma un semplice impiegato, il Pennington, attento osservatore del proprio lavoro, aveva posto le basi teoriche al problema della creazione del credito? La opera dello Hahn, dedicata in gran parte a tale problema, conteneva peraltro molto di più di quell'affermazione che un altro economista banchiere, il Mac Leod, aveva così riassunto: « Una banca non è già un istituto per raccogliere e distribuire denaro, bensì un ente che ha per ufficio la produzione del credito ». Lo Hahn rivolgeva infatti la sua attenzione a particolari aspetti ciclici della creazione del credito. Egli attribuiva l'inizio di una depressione economica al sovrarisparmio, conseguenza degli alti redditi di congiuntura della fase di prosperità, e dava gran peso al recesso della « domanda generale » e quindi della produzione e dell'occupazione. Ora, secondo lo Hahn, il pericolo di una depressione avrebbe potuto essere allontanato se lo Stato fosse intervenuto come banchiere — agevolando un allargamento del credito — e come commerciante, acquistando e immagazzinando merci da rivendere al momento della ripresa. Egli prospettava così la possibilità di un'espressione continuativa del processo economico. In altri termini, lo Hahn parlava *avant la lettre* di *cheap money* e di *deficit spending* e poneva quelle premesse che lo avrebbero autorizzato ad entrare nella numerosa schiera dei precursori del Keynes.

È interessante notare, alla luce delle recenti discussioni, come i critici dello Hahn del 1920 si preoccupassero di colpire le dottrine riguardanti la creazione del credito piuttosto che quelle concernenti il « pieno impiego », il che dimostra come quel nucleo fondamentale passasse quasi inosservato.

Le poche critiche rivolte al tema della piena occupazione furono comunque assai pertinenti o almeno assai moderne; esse costituiscono senza dubbio anticipazioni di molte obiezioni che saranno rivolte al Keynes. Tali critiche possono così riassumersi:

a) lo Hahn scambiava la domanda effettiva, sostenuta da una contropartita monetaria, con la do-

manda sociale, intesa come somma di bisogni non soddisfatti. Veniva quindi rilevato il carattere vagamente sociale della politica economica propugnata dallo Hahn e mirante a trasformare la domanda sociale in domanda effettiva;

b) una politica di *cheap money* avrebbe soltanto favorito il soprainvestimento e posto le basi ad una futura crisi;

c) una prosperità alimentata dall'inflazione non consentiva alcuna stabilizzazione del livello economico. Essa avrebbe dovuto provocare nuove inflazioni, sino a una finale catastrofe e al passaggio ad una reazione deflazionistica.

Nel 1926, lo Hahn riprese i suoi temi preferiti, tenendo conto delle osservazioni dei critici, nello « Handwoerterbuch der Staatwissenschaft » per il quale scrisse la voce « credito ». In seguito ebbe occasione di osservare in modo spassionato — era diventato cittadino svizzero — la depressione tedesca, che è legata ai nomi di Bruening e di Luther, di studiare l'economia americana e di seguire, dagli Stati Uniti, le esperienze inflazionistiche europee, così diverse da quella grande inflazione del marco che aveva dato il primo spunto alle sue meditazioni. Nel 1949, in una conferenza a Monaco dichiarò che la « Theorie des Bankkredits » costituiva soltanto un suo peccato giovanile. Nello stesso anno, con l'ormai nota pubblicazione « The Economics of Illusion » e con diversi articoli chiariva sempre più il superamento e il capovolgimento delle sue vecchie idee (4). Adolfo Weber, suo antico insegnante al Seminario di Francoforte, poteva così compiacersi del ritorno del celebre allievo alle teorie monetarie e creditizie del neoclassicismo.

3. — Se Hahn ha definito la sua opera del 1920 un peccato giovanile, si è anche accusato di un peccato nel peccato, e cioè di keynesianismo, e ha rivendicato coraggiosamente le sue priorità: « Tutto quanto vi è di falso e di esagerato in Keynes, io l'ho affermato in precedenza e molto più chiaramente. Il keynesianismo è un peccato della mia giovinezza » (5).

Si potrebbe quindi supporre che la « Economics of Illusion », come i successivi articoli dell'Hahn, fossero dedicati specialmente, se non unicamente, alle parti negative dell'opera keynesiana e a questioni personali di rivendicazione della propria opera. Essi contengono invece ben più interessante materia.

Che cosa ha detto di nuovo Keynes, secondo Hahn? Vi sono due termini che sintetizzano l'impostazione keynesiana dei problemi economici: « Investment-gap » e « Deflazione permanente ». Hahn riassume le idee di Keynes nel modo seguente: « Con il crescere del benessere, aumenta il saggio del risparmio. Con il passar del tempo, il risparmio si trasforma in capitale. L'offerta di capitale finirà poi per superare la

(4) « The Economics of Illusion » Institute of Finance, Squier Publishing Co. Inc. New York 1949.

« Die Grundirrtümer in Lord Keynes' General Theory of Employment, Interest and Money » in « Ordo » fascicolo cit. Un riassunto di tale studio è stato pubblicato nella « Zeitschrift für das Gesamte K. W. »; V. nota (3).

(5) A. HAHN, *Lord Keynes' Grundirrtümer*, cit., pag. 321, nota (1)

domanda, poichè è impossibile che si possano presentare sempre nuove possibilità di investimento. Ciò che è avvenuto in passato e che ha consentito al capitale di investirsi in modo redditizio — nuove scoperte e invenzioni, aumento della popolazione, colonizzazioni, ecc. — non potrà ripetersi in avvenire. Alla lunga il sistema capitalistico di produzione porterà ad uno stato di disoccupazione cronica. Gli enti pubblici hanno quindi la responsabilità e l'obbligo di sostenere gli investimenti » (6).

Il brano citato da Hahn può provare soltanto, anche ai lettori più frettolosi di Keynes, sino a che punto possono portare le pretese di priorità e come esse possano travisare il pensiero di un autore. Affermazioni e frasi come quelle citate abbondano nella letteratura economica pre-keynesiana; il brano dello Hahn, che vuol riassumere il pensiero del Keynes, potrebbe essere dedicato ad uno dei tanti economisti teorici del sovrarisparmio che hanno scritto prima del 1936, per esempio a Tugan-Baranowski, o al Keynes stesso del « Trattato della Moneta ». Vale tuttavia la pena di essersi soffermati sulla citazione dello Hahn soprattutto per notare la tendenza a racchiudere Keynes entro gli stretti limiti di un'eresia arcinota del classicismo.

Tale tendenza si manifesta anche in un'altra forma, che della prima è necessaria controparte, e cioè in quella che si sforza di confutare Keynes con argomenti di antica e stretta osservanza classica. Invero, lo Hahn cerca di opporsi al dilagare del suo peccato giovanile ripetendo semplicemente i corollari della definizione di capitale secondo John Stuart Mill, e sviluppando per lo più l'affermazione milliana « il capitale limita l'industria, ma l'industria non limita il capitale ». Ma non è tutto: lo Hahn accosta il temuto « stato stazionario », prospettato da Stuart Mill, come una conseguenza del declino della tendenza effettiva alla accumulazione, alla « mature economy », che deriverebbe piuttosto da un venire meno delle opportunità di investimento e da un'accresciuta propensione al risparmio, e che costituisce, in ogni caso, più una teoria a sé stante che un'interpretazione di Keynes (7).

Ma anche in una critica a Keynes, applicabile piuttosto ad una teoria collaterale al keynesianismo, lo Hahn dimostra la mentalità estremista del convertito. Lo Hahn non si limita infatti a ripresentare acriticamente la teoria dell'equilibrio dei salari secondo i classici, e a considerare la teoria fondamentale di Keynes sulla disoccupazione involontaria come un semplice conseguenza dell'accettazione del monopolismo sindacale, ma giunge ad affermare, in sede di politica economica, che il declino dell'incentivo agli investimenti dovrebbe accompagnarsi ad un egual declino di quelli pubblici. Se un investitore privato perde in un investimento — così lo Hahn — anche

(6) HAHN, *Lord Keynes' Grundirrtümer*, loc. cit.

(7) Cfr. J. SCHUMPFETER, *John Maynard Keynes*: 1883-1946 in « American Economic Review » settembre 1946. Contro, specialmente M. BRONFENBRENNER, *The dilemma of liberal economics*, in « Journal of Political Economy », agosto 1946.

lo Stato perderà nei suoi nuovi investimenti, a meno che non si rivalga con gli investitori privati per mezzo dello strumento fiscale, incidendo in altro modo sulla capacità e reattività del libero mercato. Ora, è facile obiettare che lo Stato opera in un campo particolare di investimenti, non comparabile, per oggetto e per periodo di tempo, a quello privato ed è ancor più agevole ricordare semplicemente le teorie relative alla « finanza funzionale ». Più difficile è pronunciarsi sulle conseguenze pratiche di queste gravi affermazioni, ispirate da un estremo liberismo, specialmente se si considera l'attuale situazione della Germania di Bonn e se ci si pone il quesito della scarsa informazione o della voluta ignoranza degli autori.

Sbaglierebbe peraltro chi volesse individuare nel rigido classicismo dello Hahn lo strumento critico più efficace da lui impiegato contro Keynes e contro la sua stessa opera giovanile. Hahn non è in fin dei conti, per mentalità congenita e per esperienza personale, un « classico ». I problemi vengono da lui sentiti in modo squisitamente moderno e se si vale delle dottrine classiche per confutare gli avversari, la sua ricerca tenta sempre di battere vie inesplorate. Come nel 1920 aveva richiamato l'attenzione del mondo scientifico con l'eccentricità della sua teoria sul credito e sulla moneta, oggi si è messo in evidenza con una suggestiva teoria psicologica dell'inflazione e dell'antinflazione.

Il keynesianismo è soprattutto, per Hahn, l'attuale incarnazione storica o, come si esprime l'autore, un momento del moto pendolare di una persistente dottrina monetarista che sovrastima le possibilità e le conseguenze delle manipolazioni monetarie. Come tale, il keynesianismo va ridotto all'inflazionismo. Il difetto principale delle nuove dottrine consisterebbe nell'irrealità delle loro premesse di fatto. La teoria keynesiana suppone che gli uomini non siano riusciti a vincere l'illusione monetaria e ne rimangano anzi docili prigionieri. I lavoratori, i creditori e lo Stato, come percettore di imposte, continuerebbero a ricevere pazientemente moneta svalutantesi senza adeguatamente reagire, senza rendersi conto di quanto accade ai loro danni, nel campo dei trucchi monetari. Ora, secondo Hahn, accade, e va sempre più accadendo, proprio il contrario. Se i profittatori della inflazione si sono impadroniti del meccanismo economico e sociale per cui essa si svolge e si propaga, le vittime hanno ormai compreso i termini e le regole del giuoco e hanno organizzato adeguate difese. Alle grandi inflazioni dei tempi passati hanno fatto seguito le inflazioni controllate del secondo dopoguerra mondiale e i sistemi economici si sono trasformati in modo conseguente. Se i keynesiani daranno l'avvio al « deficit spending », si accorgeranno che gli effetti attesi saranno annullati dal « compensatory spending » e tutta una catena di reazioni controbatterà i loro sforzi rivolti ad innalzare la domanda effettiva. Quindi il « deficit spending » può riuscire utile soltanto quando sia tenuto in limiti molto modesti e cioè nel caso in cui si voglia vincere un movimento di deflazione secondaria.

Il suggestivo schema psicologico applicato dallo Hahn rivela l'estesa preparazione dell'Autore, attento osservatore della scuola di Jung che ha dato tanti contributi alla psicologia collettiva del profondo (8). Lo Hahn stesso ne ha messo in luce il nucleo in suo ardito studio sul « *Marasma nella Borsa di New York* »: « È ormai dimostrato che, nella vita sociale, taluni fenomeni di carattere prevalentemente psicologico scompaiono non appena è noto il meccanismo cui obbediscono » (9). L'affermazione dello Hahn non può essere negata per quanto si riferisce alla correzione indotta dalla consapevolezza nei riguardi di un comportamento psicologico inconscio ed anormale, ma ci sembra applicabile soltanto a fenomeni marginali nel campo dell'economia, quali appunto certe irrazionali reazioni nella vita della Borsa. La scienza economica ha un'altra visuale: studia un sistema di forze di cui — nei rapporti produttivi con la natura e in quelli fra uomo e uomo o fra gruppo e gruppo sociale — viene sommersa la psicologia dell'individuo e quella collettiva è di scarso ausilio. Un esempio può chiarire la diversità dei due campi scientifici. Se le alternanze della congiuntura fossero dovute a moventi psicologici, per esempio ad ondate di ottimismo e di pessimismo, come sosteneva un tempo il Pigou, o a un comportamento anormale inconscio di individui o di gruppi sociali, come sostiene oggi lo Hahn, una chiara presa di coscienza dovrebbe portare alla stabilizzazione del sistema ed assicurare la linearità dello sviluppo. L'economista diverrebbe in tal caso una specie di psicoanalista sociale. Ognuno vede la stravaganza della tesi, utile soltanto per spiegare e correggere certe anomalie non necessarie alla vita di un dato sistema economico, ma del tutto ignara delle forze fondamentali che alimentano il sistema stesso e che la scienza economica studia.

L'errore di Hahn sembra peraltro più grave. Anche ammesso il suo metodo di indagine, anche tenendo conto che l'economista svizzero identifica keynesianesimo ed inflazionismo, non si può comprendere come egli possa ritenere che tale « inflazionismo » voglia concretarsi con mezzi e strumenti caratteristici delle aperte inflazioni, contro cui avrebbero già fruttuosamente reagito le « prese di coscienza » delle vittime. Ma chi vorrebbe in realtà, anche nel campo dei più accesi antikeynesiani, ammettere l'identità keynesiano-inflazionismo?

4. — Se il Prof. Hahn ci ha offerto il bizzarro quadro di un mondo economico simile ad un asilo di alienati che l'economista è chiamato a curare con la psicoterapia, il suo antico maestro Adolfo Weber ha seguito solo in parte intervenendo sulle colonne della « *Zeitschrift fuer das gesamte Kreditwesen* », in modo molto sobrio e più sereno. A differenza dello Hahn, il Weber si è anche occupato dell'applicabilità

(8) Non sarebbe difficile di inquadrare la teoria dello Hahn nella conclusione del Gini dell'inflazione come processo fisiologico e patologico. C. CORRADO GINI, *Prime linee di patologia economica*, 4ª edizione, Giuffrè, Milano, 1935.

(9) *Il marasma nella Borsa di New York*, in « *Neue Zuercher Zeitung* », maggio 1949.

delle teorie keynesiane alla situazione economica tedesca.

Di fronte alla posizione totalmente negativa dello Hahn, Adolfo Weber si presenta come un acuto critico della dottrina keynesiana, di cui riconosce peraltro alcuni meriti, che accuratamente circoscrive (10). Il Weber ricorda allo Hahn che sarebbe difettare di senso realistico ed ignorare la legge della formazione graduale del reddito nazionale, se, nella complicata divisione del lavoro moderno e date le risorse produttive del mondo economico, si volesse negare, per ragioni dogmatiche, la possibilità di iniziare la produzione senza aver in precedenza accumulato le scorte di risparmio reale.

« In tali limiti » — osserva il Weber — « è del tutto naturale che gli investimenti precedano i risparmi ».

Le accuse del Weber ai keynesiani mirano invece a colpirli nel campo della teoria economica generale. Riconosciuta una limitata sfera di azione al keynesismo, per mezzo di un riconoscimento che è comune a molti economisti di forte e profonda educazione classica — si pensi in Italia, al Bresciani-Turroni — il Weber attacca i presupposti stessi dell'economia keynesiana con argomenti che vengono spesso ripetuti. Oltre a confondere la tecnica monetaria con l'economia monetaria, il mercato monetario con quello dei capitali, l'economia keynesiana trascurerebbe le considerazioni di lungo periodo per limitarsi a quelle a breve, allontanandosi completamente dallo insegnamento di Alfredo Marshall. Quest'ultimo riteneva che l'economia dovesse consistere in uno studio dell'uomo nell'ambito della vita economica; Keynes ha convertito l'oggetto della scienza in una interpretazione della vita economica odierna, il che è fatale da un duplice punto di vista. Da quello teorico e da quello storico, poichè il « presente » interpretato da Keynes è caratterizzato dall'eccezionale transitorietà e casualità dei fenomeni. Come fondare su di esso una teoria generale che dovrebbe far da cardine ad una politica di intervento?

Di fatto, il Weber nega, anche in sede pratica, la possibilità di tale intervento. La situazione tedesca è caratterizzata per lui da fattori del tutto contingenti, risultato di una determinata situazione storica, e, come tale, completamente estranea allo schema generale dei keynesiani. La Germania d'oggi è il teatro di un rovinoso dopoguerra e lo spezzettamento del territorio ha aggravato le conseguenze delle distruzioni. La mobilità della manodopera è temporaneamente diminuita pur essendo in via di ripresa. Soprattutto è venuta a mancare o si è depauperata l'élite degli imprenditori, anima dell'economia. In più, l'esperienza tedesca e quella straniera starebbero — per il Weber — contro le teorie del pieno impiego. La ripresa dell'economia tedesca e lo scemare della disoccupazione dal 1947 al 1948 (— 14 %) so-

(10) Il Weber ha conservato la sua rigida posizione neo-classica, seppur vissuta alla luce di una ricca esperienza storica, nella seconda edizione di *Geld, Banken, Boersen*, Muenchen, Verlag Richard Pflann, 1948.

Nel testo ci riferiremo al suo articolo *Hahn contro Keynes* in « *Zeitschrift...* », n. 20, 1949, pag. 465 e segg.

no state accompagnate da una diminuzione di costi, dovuta soprattutto al costante basso livello dei salari reali e dei prezzi agricoli. Ora, tale riduzione dei costi, operata per raggiungere un nuovo equilibrio, non costituisce affatto un presupposto delle teorie keynesiane, ma uno dei postulati del neoclassicismo.

La deficienza di capitale reale renderebbe infine del tutto impossibile ogni accostamento tra la situazione tedesca e i modelli Keynesiani di economia matura. Adolfo Weber non vede quindi il risanamento tedesco all'infuori della vecchia e provata terapia. Egli raccomanda, chiudendo il suo studio, la « *Klassische Medizin* ».

G. PIETRANIERA

Segnalazioni varie

ROBERT MOSSÉ, *La Monnaie* - suivi d'observations de LUIGI FEDERICI et ROBERT TRIFFIN, Introduction de HOWARD S. ELLIS, Bilans de la Connaissance Economique, vol. I, Librairie Marcel Rivière et Cie, Paris, 1950, pp. 205.

Con il volume « *La Monnaie* » si sono iniziate le pubblicazioni dei « *Bilans de la Connaissance Economique* » di cui è stato fatto cenno nel Sommario introduttivo di questo numero. La collana, che ha lo scopo di presentare, in forma chiara e concisa, un quadro dell'evoluzione della teoria economica negli ultimi cinquant'anni, comprende una serie di opere dedicate a specifici argomenti. Oltre « *La Monnaie* », sono previsti — entro il 1952 — sette volumi dedicati rispettivamente all'oggetto dell'economia politica, alla psicologia economica, ai salari, al reddito nazionale, agli investimenti, agli scambi con l'estero e ai rapporti finanziari internazionali. La struttura delle opere si ispira al notissimo « *Survey of Contemporary Economics* » e lo stesso prof. Howard S. Ellis apre « *La Monnaie* » con una nutrita prefazione. Ad una sintesi generale, in cui il principale autore espone i mutamenti sopravvenuti nella dottrina e riassume i risultati acquisiti e le relative controversie, fanno seguito uno o più studi complementari, che presentano punti di vista diversi da quelli della sintesi; in tal modo, l'inevitabile indirizzo soggettivo dello Autore della sintesi viene temperato da quello dei critici, che coadiuvano, d'altra parte, come consulenti scientifici. Ogni volume si conclude con una bibliografia analitica concentrata su un ristretto numero di opere essenziali.

« *La Monnaie* », che apre la serie, offre ai lettori il « bilancio » di cinquant'anni di ricerche scientifiche e di esperienze nel campo della teoria monetaria. A tale intento risponde specialmente il saggio sintetico introduttivo (*Perspectives Générales*) che circostanzia cronologicamente lo sviluppo parallelo della teoria e dei fatti monetari. I tre capitoli centrali sono dedicati a teorie e problemi politico-economici e riguardano, in particolare, il concetto, l'azione e la creazione della moneta e precedono un breve capitolo conclusivo.

L'opera, scritta in forma piana e facilmente accessibile, è interamente ispirata da alcuni « concetti chiari e semplici » che il prof. Mossé considera la scoperta principale del secolo XX in fatto di questioni monetarie: la convinzione — o meglio il profondo e radicato convincimento, derivato da esperienze rivoluzionarie e costosissime per il sistema economico — che la moneta non può essere identificata con il metallo coniato e quella, conseguente, che i governi possono, manovrando la moneta, esercitare un'influenza nefasta o benefica sulla vita economica e sulla stessa struttura sociale. La seconda parte del secolo si apre — secondo l'A. — con questa nuova « filosofia della moneta », che ha profondamente influenzato, anche indipendentemente dalla rivoluzione keynesiana, le nostre istituzioni monetarie e finanziarie. La moneta ha perso la sua veste ottocentesca di strumento individualistico ed appare ormai come un « fatto sociale ». La sua azione concreta — così il prof. Mossé nel capitolo riprodotto in questo stesso numero di « *Moneta e Credito* » — non costituisce il riflesso di un preesistente valore e non è nemmeno l'effetto di un meccanismo quantitativo più o meno complicato, ma si esercita unicamente attraverso il movimento del reddito, della spesa e della circolazione, condizionato a sua volta dalla situazione storica e dalle istituzioni. Il problema centrale in materia monetaria riguarda infine la possibilità di manovrare la moneta per raggiungere dati fini d'interesse sociale.

Allo scritto del prof. Mossé, seguono le Osservazioni del prof. Luigi Federici e del Dr. Robert Triffin. Il compianto prof. Federici ha colto l'occasione per ribadire concezioni a lui care e da lui elaborate in scritti assai noti: la difesa della teoria quantitativa, intesa in profondità, e cioè in tutte le sue implicazioni; ed il rilievo dato alla funzione monetaria di riserva del valore, che sottintende a sua volta un apprezzamento negativo nei confronti del dirigismo monetario ed una riabilitazione dell'oro, almeno nel campo ideale della moneta « ottima ». Il prof. Triffin dell'Università Harvard ha insistito a sua volta — e ci sembra con ragione — su due punti in cui l'opera del prof. Mossé risente maggiormente dei limiti imposti da un lavoro di sintesi: in primo luogo, l'opposizione troppo accentuata, e un po' artificiale, fra l'automatismo del sistema aureo all'inizio del secolo e l'attuale dirigismo della cartamoneta; in secondo luogo, il taglio operato, per necessità espositiva, fra gli aspetti internazionali e quelli interni dei problemi monetari (riservati ad altro volume della collana), che semplifica certamente i problemi, ma dà loro un'impostazione talora fuorviante.

Secondo il piano dei « *Bilans* », il volumetto si chiude con un'accurata bibliografia analitica che presenta in circa cinquanta pagine, un centinaio di opere celebri o importanti. Fra gli autori italiani, sono ricordati, oltre il Bresciani-Turroni e lo Jannaccone, il prof. Federici (il cui libro « *La moneta e l'oro* » viene definito come la *Summa* internazionale più rappresentativa della scienza monetaria nell'ante-

guerra), il prof. Filippo Carli, per una sua opera di carattere storico, e il prof. Demaria (*Le teorie monetarie e il ritorno all'oro*). Non sono stati invece ricordati — come avrebbero meritato — i nomi di alcuni economisti che hanno certamente contribuito allo sviluppo della teoria monetaria: così il Loria del « *Valore della moneta* » (Biblioteca degli Economisti) e il prof. Gustavo del Vecchio (« *Teoria dello Sconto* »; « *Questioni fondamentali sul valore della moneta* »; « *La moneta nella teoria dell'equilibrio economico* » in « *Giornale degli Economisti* », 1914; 1917; 1929).

Nell'ambito delle finalità proposte, il volume ci sembra pienamente riuscito e costituisce anzi una garanzia per le altre opere annunciate. I lettori desiderosi di iniziarsi alle dottrine monetarie avranno modo di salire con poca fatica su un osservatorio molto elevato, e quelli più esperti potranno ripercorrere il cammino fatto in mezzo secolo. Se un rilievo di ordine generale può essere rivolto all'opera, esso riguarda la sua natura complessiva e le sue conclusioni; anche « *La Monnaie* » costituisce un'espressione dell'attuale crisi delle dottrine e dei sistemi economici e risente quindi dell'indeterminatezza del momento. Il pendolo monetario, dopo aver oscillato dalla sicurezza e dalla quiete della base aurea, all'inizio del secolo, ai miraggi ed ai disastri della cartamoneta, si muove in modo bizzarro e attende ancora il suo Galileo. Non vi è quindi nulla di strano se, nell'attuale commistione di dirigismo e di pianificazione, le teorie monetarie, e le loro sintesi, risentano della incertezza e dell'inafferrabilità del tempo che finisce e di quello che si avvanza.

G. PIETRANERA

F. A. HAYEK, *Individualism and Economic Order*, Routledge & Kegan Paul Ltd., London, 1949, pp. 272.

F. A. Hayek è uno dei pochi « tecnici » dell'economia che — come Roepke, Schumpeter ed Einaudi — sa rivolgersi anche alla vasta cerchia di coloro che non sono specialisti e riesce a presentare le proprie tesi con appassionato vigore e con garbo letterario. « *The Road to Serfdom* » (pubblicata in italiano dal Rizzoli sotto il titolo « *La via alla servitù* ») ed alcuni articoli sul calcolo economico nell'ordinamento socialista (tradotti nel volume « *Pianificazione economica collettivistica* », Einaudi 1946, e presentati dal Cabiati sul *Giornale degli Economisti* nel 1940: « *A proposito di un symposium sul sindacalismo* ») hanno così contribuito a diffondere il nome dello Hayek più di quanto non abbiano fatto i suoi studi sulla struttura del sistema produttivo ed il ciclo economico, o sulla formazione dei prezzi ed il saggio d'interesse.

« *Individualism and Economic Order* », che costituisce una critica dell'economia collettivistica ed una vigorosa difesa dei sistemi individualistici, contribuirà ad accrescere ulteriormente la fama di Hayek « scrittore di cose sociali ». L'editore Routledge

ha incluso nel volume dodici saggi, per la maggior parte pubblicati su « *Economica* », in genere poco noti e pressochè introvabili. Due di questi saggi, di cui si è fatto già cenno, riguardano il calcolo economico in un ordinamento collettivistico e vengono qui integrati con un terzo studio sullo stesso argomento (« *The Competitive Solution* » in « *Economica* » 1940) che critica i contributi del Lange, del Taylor e del Dickinson, inventori del « *Socialismo senza piano* » e cioè di un'economia socialista poggiante sulla concorrenza delle imprese socializzate. I tre saggi sul « *socialismo* » occupano circa un terzo del volume; degli altri nove, tre possono considerarsi inediti in quanto riproducono conferenze o lezioni non pubblicate (*Individualism: True and False; The Meaning of Competition; «Free» Enterprise and Competitive Order*); i restanti, ristampati da « *Economica* », sono di natura politica (*The Economic Conditions of Interstate Federalism*), o di argomento metodologico o economico-sociale (*Economics and Knowledge, The Facts of the Social Science, The Use of Knowledge in Society*), oppure strettamente tecnici (*A Commodity Reserve Currency* sul controverso problema della moneta con riserva costituita da merci; e *The Ricardo Effect*, il quale, com'è noto, può essere così enunciato: macchine e lavoro sono reciprocamente concorrenti, sicchè le prime non possono essere impiegate se il costo del lavoro non si accresce).

« *Individualism and Economic Order* » si apparenta quindi con la « *Via alla Servitù* » soprattutto per lo studio sui problemi del socialismo, per quello conclusivo sul « *federalismo* » e per due dei saggi inediti. Il terzo, « *The Meaning of Competition* », si rivolge piuttosto agli specialisti e rileva l'errore che vien commesso quando i dati del sistema economico sono trattati come costanti e l'antinomia concorrenza-pianificazione integrale è confusa con quella fra concorrenza perfetta ed imperfetta.

Il lettore ritroverà nel nuovo libro dello Hayek la stessa atmosfera pesante e densa di preoccupazioni che ricopre « *il cammino verso la servitù* » e ritroverà lo stesso cartello indicatore di un sentiero laterale che dovrebbe condurlo alla salvezza: « *neo-liberismo* ». Ecco ancora il problema dell'ordine (*Individualism: true and false*): se nel mondo economico vi è un ordine lo si deve alla « *mano invisibile* » dello Smith o all'organizzata collaborazione sociale degli uomini? Lo Hayek ritiene che esso sia opera di singoli individui e di libere istituzioni che agiscono come collaboratori della « *mano invisibile* », o del corso della storia, per quanto sia concesso di farlo ad individui il cui raggio di comprensione e di azione è necessariamente assai limitato. La conoscenza è infatti « *diffusa* » o « *dispersa* » nella società (cfr. il saggio « *Economics and Knowledge* ») e non esiste individuo od istituzione cui si possa attribuire quel grado divino di comprensione che sembrerebbe esigere il pianificatore integrale. L'ordine deve quindi rimanere competitivo, ma deve essere reso efficiente — e cioè realmente competitivo — mediante « *well-constructed institutions* ».

Tali conclusioni, già molto note e diventate parte del patrimonio scientifico di chi si occupa di problemi sociali, ravviveranno certamente le discussioni suscitate da « *La via alla servitù* » ed i lettori avranno modo di meditare i vecchi argomenti e di riesaminare le proprie convinzioni. I puri liberisti si vedranno ancora confinati dallo Hayek in un circolo dal quale è assai difficile uscire, ma anche ai pianificatori ed ai « *veri individualisti* » verrà offerta l'occasione per approfonditi esami di coscienza. I primi si sentiranno costretti a mostrare le proprie carte e a dimostrare che né Dio né l'individuo né la libera istituzione possono compiere quello che essi vogliono affidare alla più stretta cooperazione delle forze umane; essi dovranno così dimostrare che — come è avvenuto per il mondo borghese nei confronti dello *ordine* feudale — è proprio la necessità storica ad imporre la rottura. I « *neo-individualisti* » dovranno a lor volta riflettere sul significato dell'ordine (quale ordine?), sulla sua equivoca parentela con la proprietà privata e su quelle tendenze sociali di cui è necessario tener stretto conto per non correre il rischio di mutarsi in « *veri conservatori* ». Se questo libro, così attraente e spesso così eloquente, riuscirà a tanto, esso avrà assolto il suo compito essenziale.

G. P.

G. D. H. COLE, *The Meaning of Marxism*, Victor Gollancz Ltd., London, 1948, pp. 300.

L'opera del Cole costituisce un rifacimento quasi completo di quella da lui pubblicata nel 1934 sotto il titolo: « *What Marx Really Meant* ». Gli eventi intercorsi tra il 1934 e il 1948 hanno consigliato l'A. a riscrivere il suo libro accentuando soprattutto il significato e l'importanza delle idee essenziali e del metodo di Marx nei confronti della più recente struttura economico-sociale del mondo; tale nuova visione appare dallo stesso titolo del libro che sottolinea piuttosto il significato attuale di un movimento — il marxismo — anzichè le concezioni personali di Marx.

Nella letteratura economica anglosassone di indirizzo marxista, il libro del Cole fa un po' da *pendant* a quello dello Hook (« *Towards the Understanding of Karl Marx* »), ben noto nella letteratura filosofico-politica. Fra le due opere esistono, d'altra parte, profondi legami ideologici ed anche il Cole sembra interpretare pragmatisticamente il Marx; egli ritiene infatti che l'intendimento storico-critico delle idee di Marx sulla lotta di classe e sulla « *egemonia* » o « *dittatura* » sia da cercare piuttosto negli scritti e soprattutto nell'opera di Lenin che nelle faticose ricostruzioni dei vecchi socialdemocratici, del tipo di Kautsky. Questa posizione, che egli condivide con lo Hook e con il Croce — e in ciò sta la particolarità del Cole — non lo porta peraltro a respingere l'« *economia* » del Marx, o a vedervi un semplice strumento della lotta di classe. Così, egli dedica soltanto due brevi capitoli a questioni metodologiche,

e tratta negli altri otto i problemi economici, con l'intento di rivalutare e modernizzare le concezioni economiche marxiste, da lui ritenute, nel loro nucleo essenziale, sempre vive e fertili di insegnamento.

Su quest'opera di ricostruzione ci sarebbero da avanzare moltissime riserve; ci basti notare, in critica alla tendenza di coloro che dividono Marx in sezioni — vedi ad esempio lo Schumpeter — come tale sezionamento serva spesso a ricreare un artificiale moncone dell'opera marxista, tenuto insieme con le idee personali dell'interprete.

Il libro presenta comunque un effettivo interesse soprattutto per chi voglia comprendere la formazione mentale di un gruppo di laburisti, che vede nei sovietici i continuatori di Marx e, in pari tempo, rifugge dalla loro politica e cerca di adattare Marx al fabianesimo britannico, accentuando soprattutto quanto può contribuire all'affermazione della loro tesi. Il Cole — noto socialista di tendenza fabiana che si dichiara non-marxista, ma « *Marx-influenced to a high degree* » — tiene infatti conto delle scoperte e delle ricostruzioni dovute alla filologia marxista, dal 1920 al 1939, ma si serve scarsamente della ricchissima letteratura da essa suscitata, in gran parte avversa alle sue conclusioni.

Il libro si chiude con una nota bibliografica sul marxismo. In essa si cita l'opera del Croce sul materialismo storico e l'economia marxista e si ricorda un libro di Arturo Labriola, ma non si fa alcun cenno al nome e all'opera di Antonio Labriola, pur maestro del marxismo italiano ed uno dei maggiori marxisti europei!

G. PIETRANERA

CONSEIL ECONOMIQUE, *Etude relative aux entreprises de crédit différé*, Presses Universitaires de France, Paris, 1949, pp. 88.

Le presenti e ben note difficoltà del nostro problema edilizio conferiscono un carattere di attualità a questo studio, o meglio rapporto, del Consiglio Economico francese sulle « *aziende di credito differito* ». Vi si dà notizia di un esperimento di finanziamento edilizio a carattere fondamentalmente mutualistico, finora sconosciuto in Italia e che in Francia, a differenza di quanto è avvenuto in altri Paesi, ha avuto ben scarsi risultati, se non è addirittura fallito, nonostante la notevole capacità di risparmio di quel Paese.

Nelle sue linee essenziali la tecnica di credito differito, che serve — per quanto non esclusivamente — a facilitare l'accesso alla proprietà immobiliare, consiste in un accordo in virtù del quale una parte (denominata aderente, sottoscrittore o contraente) si impegna a versare periodicamente delle quote e l'altra parte (impresa, società o cassa) si impegna, seguendo determinate regole di attribuzione, alla concessione di un prestito prelevando i mezzi necessari da un « *fondo comune* » costituito dalle quote versate dalla massa degli aderenti.

In Francia l'adozione di tale tecnica è di data recente: le prime società che la praticarono si costituirono soltanto verso il 1932 per poi svilupparsi notevolmente nel periodo inflazionistico postbellico favorite dalla acuta crisi edilizia e dalle difficoltà del finanziamento. Peraltro, in Francia il movimento fin dall'inizio non ebbe fortuna: molteplici furono gli abusi da parte delle società e correlativamente molteplici furono le delusioni e i danni patiti dai sottoscrittori. E' ciò in dipendenza della mancanza di controllo da parte delle autorità pubbliche e delle particolari caratteristiche che contraddistinguono la tecnica di credito differito praticata dalle società francesi. La caratteristica più negativa è costituita dal fatto che mentre l'aderente incorre in precisi obblighi (versamento regolare delle quote, che non gli fruttano alcun interesse, e di cui una parte va a coprire le spese di gestione della società), l'impegno della società è per contro del tutto indeterminato (salvo che in tre società (1)) circa il tempo in cui avverrà la concessione del prestito: la società si limita infatti all'obbligo di iscrivere l'aderente nella lista di attribuzione dei prestiti soltanto dopo che egli abbia versato un determinato numero di quote (pari ad un quarto o ad un quinto del prestito richiesto) e di concedergli il prestito soltanto quando gli aderenti che lo precedono in tale lista siano stati soddisfatti. Mentre la lunghezza del primo periodo dipende dalla capacità di risparmio dell'interessato, la lunghezza del secondo periodo dipende anche e soprattutto da circostanze a lui estranee (numero dei sottoscrittori, ritmo dell'afflusso di nuovi sottoscrittori, importanza dei loro versamenti) e dalle norme, non suscettibili di modificazione, che in ciascuna società determinano il posto che spetta a ciascuno dei sottoscrittori nella lista di attribuzione.

Gli abusi a cui diede luogo l'indeterminatezza dello impegno che caratterizza queste società (significativa al riguardo è la istituzione dell'« Association des victimes de sociétés de crédit à term différé ») attirarono l'attenzione delle autorità pubbliche francesi: fu quindi presentato al Parlamento un progetto di legge di iniziativa governativa (Progetto di legge N. 7942 del 20 Luglio 1949) che stabiliva il controllo delle società di credito differito ed il divieto di costituzione di nuove società. Quasi contemporanea fu la proposta « Gozard » (Progetto di Legge N. 7945 del 21 Luglio 1949) che auspicava addirittura la loro soppressione. Il Consiglio Economico, interpellato, diede un suo parere motivato che costituisce per l'appunto l'oggetto del presente rapporto steso per il Consiglio Economico da M. G. LUFFAT-IA (2). Il rapporto dopo avere esaminato criticamente le varie tecniche di credito differito adottate dalle società francesi, perviene alle seguenti conclusioni:

(1) Anche in queste peraltro l'attribuzione del prestito è sempre dilazionata per quanto determinata nel tempo e, particolare significativo, si tratta di società che per la provvista dei fondi si avvalgono oltre che delle quote degli aderenti anche dei concorsi finanziari esterni.

(2) Del medesimo A. v. anche *Le crédits différés* in « *Economie Contemporaine* », Ottobre-Novembre 1949, p. 12.

1) La soppressione delle società auspicata dalla proposta « Gozard » oltre ad essere una misura molto difficile da attuare senza ledere gli interessi dei sottoscrittori, specialmente di quelli più recenti, è anche una misura inopportuna date le attuali difficoltà del finanziamento edilizio in Francia che potrebbero essere alleviate dal concorso dell'attività di queste società.

2) Il divieto di costituzione di nuove società di credito differito ed il controllo di quelle esistenti, senza distinguere se si tratti di società ad impegno determinato o di società ad impegno indeterminato, proposti nel progetto governativo, incepperebbero lo sviluppo del movimento — che invece opportunamente regolato potrebbe svolgere una valida collaborazione per il finanziamento edilizio — e soprattutto non varrebbero ad eliminare i danni che si collegano alla caratteristica predominante di tali società: l'indeterminatezza dell'impegno.

Occorrerebbe quindi, secondo il Consiglio Economico, vietare l'esistenza e la costituzione soltanto delle società ad impegno indeterminato: ciò stimolerebbe le società di credito differito che non assumono impegni determinati — la maggioranza delle società —, a meno che esse non vogliano subire un procedimento di liquidazione, a trasformare il loro statuto, cioè la loro tecnica (di provvista dei fondi e di attribuzione dei prestiti) sì da essere in grado di assumere impegni determinati. Quanto al controllo, che dovrebbe esplicarsi tanto sulle vecchie quanto sulle future società, tutte peraltro ad impegno determinato, il Consiglio Economico si limita a suggerire alcune modificazioni di dettaglio al meccanismo previsto nella proposta di legge governativa intesa a renderlo più efficiente.

Le conclusioni a cui arriva il Consiglio Economico sono confortate da un'interessante indagine comparativa che riporta, sia pure in breve, analoghe esperienze di altri Paesi e ne sottolinea le caratteristiche che in quelli hanno dato luogo a risultati positivi o a risultati negativi. Particolarmente significativo è l'esempio della Gran Bretagna e degli Stati Uniti in cui la tecnica di credito differito venne praticata con successo dando origine ad un movimento che attraverso vari gradi di evoluzione si sviluppò in un efficiente strumento di finanziamento edilizio. Si allude in particolare alle inglesi « *Building Societies* » (di cui la prima venne costituita a Birmingham nel 1781) e alle statunitensi « *Savings & Loans Associations* » (di cui la prima fu costituita nel 1831) che nella loro forma iniziale possono per l'appunto considerarsi istituzioni analoghe alle imprese francesi di credito differito. Ciò che ha determinato il loro sviluppo e la solidità della loro tecnica di finanziamento fu il concorso di elementi che sono finora mancati nelle istituzioni francesi; tra i più importanti: il controllo del Governo, il fatto che in esse la provvista dei fondi venne effettuata a lungo andare oltre che con le quote dei sottoscrittori anche con concorsi finanziari da parte di persone estranee ed il fatto che esse da tempo pretendono un interesse per il capitale mu-

tuato e nello stesso tempo conferiscono un interesse tanto ai sottoscrittori quanto ai depositanti. Questi ed altri furono gli elementi che consentirono alle società inglesi e statunitensi di evolvere la loro tecnica di finanziamento sì da metterle in grado di soddisfare con immediatezza le richieste di prestiti (anche quelle di persone diverse dai sottoscrittori e dai depositanti) e di guadagnare sempre più la fiducia del risparmiatore. Ad una analoga prosperità sembra destinato anche il movimento svizzero, che, pur essendo di origine recente (1927), dopo un breve periodo iniziale di incertezze, fu messo sulla giusta strada da una legge del 1935 (Ordonnance de contrôle des *Caisse de crédit à term différé*) che, ispirandosi all'esperienza inglese e statunitense, introdusse nelle casse di credito differito il principio della remunerazione del capitale e ammise i concorsi finanziari esterni. Del tutto negativi furono invece i risultati del movimento in Germania che, pur avendo un'origine più antica di quello svizzero (la prima « *Bausparkasse* » — Cassa di risparmio edilizio — è del 1880) rimase sempre ancorato, fino a pochi anni prima dell'ultima guerra, alla formula iniziale escludente i concorsi finanziari esterni e la remunerazione del capitale. Ciò diede luogo ad inconvenienti ed abusi analoghi a quelli del movimento francese tanto da determinare la costituzione di una lega nazionale per la protezione dei risparmiatori interessati (« *Reichschutz Verband Deutscher Bausparker E.V.* »).

M. S.

I. S. E., *Petrolio e metano, regime legislativo in Italia e nel mondo*, (Prefazione di PASQUALE JANNACCONE), Milano, 1950, pp. 252.

La scoperta di giacimenti di petrolio e metano nella valle Padana ha dato luogo alla nota polemica, tuttora viva, circa il regime (monopolio statale o regime concorrenziale di imprese pubbliche o private) da adottare per lo sfruttamento.

Allo scopo di chiarire la portata effettiva del problema della produzione di idrocarburi in Italia, lo Istituto per gli Studi di Economia ha assunto l'iniziativa di una indagine affidandone l'incarico ad un gruppo di esperti. L'intento è stato raggiunto con questa pubblicazione che fornisce un quadro chiaro e aggiornato degli elementi tecnici, economici e giuridici del problema ed un indubbio contributo per la soluzione delle complesse questioni attinenti alla formulazione di una legge particolare sulle ricerche e sulla produzione degli idrocarburi che risponda meglio della nostra vecchia legislazione mineraria alle particolari esigenze del nostro Paese.

La pubblicazione si apre con una prefazione del Prof. PASQUALE JANNACCONE (1) fautore del regime

(1) La tesi del regime concorrenziale viene ribadita dallo stesso A. nell'articolo *Il regime per la ricerca e lo sfruttamento degli idrocarburi* (in « *Studi Economici* », N. 2-3, Marzo-Giugno 1950, p. 203). Di tale tesi sono pure il Prof. ALBERTO DE STEFANI (v. *La politica degli idrocarburi* in « *Studi Economici* », N. 2-3, Marzo-Giugno 1950, p. 223) ed

« *competizionale* » che espone le ragioni giuridiche ed economiche della sua posizione di contrasto con i fautori del monopolio statale (2).

La trattazione, di tono nettamente e volutamente espositivo, coerentemente allo scopo di chiarificazione cui essa è informata, consta di quattro parti:

— nella prima, dopo brevi nozioni circa la tecnica della ricerca e della coltivazione dei giacimenti vengono passate in rassegna le caratteristiche della economia petrolifera e metanifera in generale;

— segue, nella seconda parte, ricca di riferimenti bibliografici, l'esame della situazione legislativa italiana e l'esposizione delle tesi del monopolio statale e del regime « *competizionale* »;

— nella terza e quarta parte vengono esaminate le discipline legislative sugli idrocarburi (e le relative esperienze) adottate nei principali Paesi produttori, tanto quelli a regime di competizione (Stati Uniti, Canada, Venezuela, Perù, Columbia, Francia) quanto quelli a regime monopolista o particolare (U. R. S. S., Europa Orientale, Messico, Argentina, Brasile, Bolivia, Vicino-Medio-Estremo Oriente).

Lo studio si conclude col riaffermare da un lato la necessità di una pronta scelta (di carattere eminentemente politico) tra l'uno o l'altro metodo di sfruttamento e col sottolineare dall'altro gli accorgimenti che il prossimo regime legislativo dovrà adottare, qualunque sia il metodo di sfruttamento scelto, per assicurare lo sviluppo dell'attività petrolifera e metanifera.

M. S.

PAUL ROBERT, *Les Agrumes dans le monde*, Institut des Fruits et Agrumes Coloniaux, Paris, 1947, pp. 555.

Il libro del Robert, 550 pagine integrate da 53 tabelle grafiche e da una vastissima bibliografia, costituisce, per quanto è a nostra conoscenza, il migliore studio finora effettuato sul problema economico, tecnico e geografico degli agrumi. Il volume è diviso in quattro parti: produzione, commercio e consumo degli agrumi nel mondo; l'agrumicoltura negli Stati Uniti e nella Spagna; sviluppo e consumo degli agrumi in Francia; sviluppo della coltura degli agrumi in Algeria.

Nella prima parte l'autore ricerca le leggi generali e i grandi fatti economici che hanno caratterizzato la evoluzione recente dell'agrumicoltura mondiale: leggi e fatti della produzione, del commercio e del consumo. Nelle altre parti si esamina lo sviluppo della coltura agrumaria nei principali paesi produttori, la politica al riguardo seguita dai diversi governi, l'andamento dei costi di produzione e i metodi di coltura; in proposito l'autore ritiene che i due tipi principali

il Prof. LUIGI AMOROSO (v. *Considerazioni sul rischio del prezzo, sulla rendita mineraria, sulla funzione economica dello Stato*, in « *Rivista di Politica Economica* », Fascic. II, Febbraio 1950, p. 121).

(2) In particolare l'On. ENRICO MATTEI di cui va segnalata la breve trattazione polemica *Il problema politico degli idrocarburi italiani* (Tipografia del Senato G. Bardi, Roma, 1950, pp. 34).

di coltivazione che assicurano alla produzione il successo all'interno e all'estero siano quello americano e quello spagnolo. Di particolare importanza è l'ultima parte dove vengono studiati lo sviluppo e le prospettive della agricoltura algerina, problema, come è noto, che ci tocca da vicino in un momento in cui il prodotto algerino muove sui mercati europei, tedesco in particolare, una aspra concorrenza al prodotto calabrese e siciliano.

In sostanza l'A. ha considerato il problema della agricoltura come una combinazione complessa che raggruppa e associa elementi d'ordine umano — quali le concezioni e le decisioni di politica economica, la densità della popolazione, il livello di vita, la struttura sociale derivante da un certo stato della proprietà e del metodo di coltivazione, ecc. — ed elementi d'ordine fisico e biologico (clima, suolo, ecc.); sotto quest'ultimo profilo ci sembra che lo studio delle piantagioni californiane costituisca un modello metodologico di ricerca economico-geografica. Anche gli esperti del ramo vi troveranno utile materia di meditazione specialmente in questo momento in cui si profila una grave crisi dell'agricoltura italiana.

G. DELLA PORTA

CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE, *L'arbitrage commercial et la loi dans les différents pays* (Commercial Arbitration and the Law throughout the World) Verlag für Recht u. Gesellschaft, Basel, 1949.

Lo sviluppo e l'evoluzione dei rapporti commerciali internazionali rendono sempre più sentita l'esigenza di una disciplina internazionale uniforme dello

istituto dell'arbitrato in materia commerciale. Assai opportunamente, quindi, la segreteria generale della Camera di Commercio Internazionale ha provveduto a pubblicare un chiaro e piano riassunto delle regole relative all'arbitrato vigenti in quarantatré paesi. L'opera, che appare in veste elegante ed assai pratica (a fogli mobili) e in testo bilingue inglese e francese, è pertanto composta di altrettanti brevi riassunti, tutti condotti secondo il seguente schema: la convenzione arbitrale (compromesso, clausola compromissoria); gli arbitri; l'istanza arbitrale; la sentenza; le spese; l'esecuzione; le impugnative.

I riassunti sembrano redatti con notevole precisione; non tutti, peraltro, (vedi, ad esempio, anche quello relativo all'Italia) indicano le fonti normative in materia di arbitrato ed è, questa, una lacuna per l'avvocato e lo studioso che deve essere segnalata perchè possa essere colmata o in edizioni successive o nella stessa attuale edizione con l'aggiunta di un foglio mobile. In merito alla stessa « situazione » italiana, rilevo che non è stato riportato, nel suo contenuto essenziale, l'articolo 2 cod. proc. civ., ove è stabilita la grave limitazione circa il luogo in cui il lodo deve essere pronunciato. Certo è che leggendo questa interessante raccolta si sente vieppiù acuta la necessità di una normativa internazionalmente uniforme in tema di arbitrato in modo che, specie in materia commerciale, possano avere la più ampia applicazione le clausole arbitrali di carattere internazionale, quali quelle predisposte dalla Camera di Commercio Internazionale.

G. A. MICHELI