

## Nuova Legge Bancaria in Olanda.

1. — Come noto, il governo olandese, per fronteggiare l'aggravarsi dello squilibrio della bilancia dei pagamenti, aveva disposto verso la fine del 1950 una serie di provvedimenti di severo contenimento del credito bancario. I provvedimenti, entrati in vigore nel gennaio 1951, avevano sostituito quasi tutte le precedenti misure di controllo *qualitativo* introdotte in base alla legislazione di emergenza del 1945 («purga monetaria») (1).

La nuova legislazione — già diffusamente illustrata in «Moneta e Credito» (2) — aveva dato vita ad un complesso sistema di controllo *quantitativo* e ad un inasprimento dei tassi d'interesse.

L'indirizzo di severità — basato sostanzialmente sul «blocco» di un'elevata quota delle liquidità bancarie (3) — è rimasto in essere sino alla fine del marzo 1952. A partire da questa data, il Governo — nel quadro delle mutate prospettive della congiuntura internazionale e per aderire alle pressioni degli ambienti economici, preoccupati di un risorgere all'interno di tendenze deflazionistiche — ha abolito le misure del gennaio 1951, con la sola eccezione del divieto per i crediti alla Borsa.

Nel gennaio 1952, tuttavia, tre mesi prima che le misure eccezionali di controllo «quantitativo» fossero revocate, il Parlamento aveva approvato la cosiddetta «Legge per la supervisione del sistema bancario», che disciplina ex novo i poteri di regolamentazione del sistema bancario olandese.

La nuova legge è degna di nota in quanto conferisce alla legislazione bancaria olandese un assetto, se non permanente almeno più stabile comparativamente ai provvedimenti d'emergenza del dopoguerra e si adegua — sia pure con più cautela e sperimentalismo — agli interventi legislativi prevalsi negli altri Paesi industriali fino dall'anteguerra. Di seguito sono illustrate le sue disposizioni fondamentali che — frutto di vivi dibattiti e resistenze — rivelano la preoccupazione di *limitare e circondare di garanzie procedurali* (consultive e legislative) la discrezionalità dei poteri conferiti alle Autorità monetarie (Ministero delle Finanze e Banca d'Olanda). Le divergenze al riguardo con la Legge Bancaria Italiana risulteranno evidenti.

2. — La prima stesura della legge risale al 1948. Ma già nel 1946 — quando un Gentlemen's Agreement diede temporaneo assetto ai rapporti

(1) Si trattava sostanzialmente di un sistema di licenze specifiche per le concessioni di credito oltre un dato importo e di divieti per crediti o investimenti bancari di determinata natura.

(2) Cfr. F. W. C. BLOM, *Il controllo del credito in Olanda*, «Moneta e Credito», n. 15, 1951, pag. 294.

(3) Cioè, sulla prescrizione di determinate «coperture» liquide in percentuale dei depositi. Concessioni di credito che intaccassero la «copertura» erano possibili soltanto mediante risconti presso la Banca Centrale e, in determinate circostanze, dietro licenza specifica della medesima.

di collaborazione tra banche commerciali e Banca d'Olanda e consacrò la posizione di supremazia di cui la Banca godeva sin dall'anteguerra — era sorta l'idea di dare forza legale a questo sistema di rapporti e di regolare con un'unica legge, non solo la cosiddetta «tutela dei depositanti», ma anche il «controllo del credito», a quell'epoca soggetto — come già detto — alla legislazione di emergenza del 1945. Con il provvedimento (1946) che nazionalizzava la Banca d'Olanda e ne approvava lo Statuto l'idea di una legge per la «supervisione» del sistema bancario cominciò a prendere forma concreta. L'art. 9 dello statuto della Banca d'Olanda vi fa esplicito rinvio nei par. 3 e 4, dove afferma che «la Banca (d'Olanda) esercita azione di supervisione sul sistema creditizio» e che «in attesa di una legge che regoli tale supervisione, il Governo si è riservato il diritto di emettere per decreto, ogni volta che circostanze urgenti lo richiedano e previa consultazione con il Consiglio della Banca, ulteriori norme in forza delle quali la Banca possa esercitare tale supervisione ai fini della solvibilità e liquidità degli istituti di credito e per promuovere una sana politica creditizia» (4). La legge sulla supervisione fu dunque messa in cantiere quasi insieme all'entrata in vigore dello Statuto della Banca d'Olanda; e la sua preparazione e discussione ha preso oltre tre anni di tempo. Una discussione molto laboriosa, che peraltro risulta comprensibile ove si consideri che la nuova legge intendeva regolare, e in effetti regola, per la prima volta in Olanda tutta la vasta materia del controllo del sistema bancario, dalla solvibilità, liquidità e sana gestione aziendale degli istituti di credito a fini di «tutela dei depositanti», al «governo» creditizio vero e proprio a fini monetari e di politica anticiclica.

3. — La legge attribuisce alla Banca d'Olanda, per un periodo di tempo non superiore, per ora, a quattro anni, poteri di intervento mediante la emanazione di «direttive» al sistema bancario, di cui la legge stessa specifica caratteristiche e modalità.

Alle disposizioni della legge sono sottoposte «tutte le istituzioni creditizie soggette ad obbligo di registrazione» presso la Banca d'Olanda e cioè quattro categorie di istituti: Banche commerciali, Banche agricole cooperative, Casse di Risparmio e Operatori di Borsa. (Una sfera d'azione, dunque, più vasta di quella della legislazione precedente, la quale vincolava soltanto le prime due categorie.)

Il registro, suddiviso nelle corrispondenti quattro sezioni, è tenuto — dice la legge — a cura

(4) Ai poteri d'emergenza menzionati nello statuto il Governo in realtà non ha fatto mai ricorso. Le stesse disposizioni del gennaio 1951, che attuarono il controllo quantitativo del credito, oggi abolito, trovarono — come già le precedenti misure di controllo quantitativo — base legale non nell'art. 9 dello statuto della Banca d'Olanda, ma nella legislazione eccezionale del 1945.

della Banca d'Olanda; e la relativa iscrizione è irrecusabile all'azienda richiedente, eccettuato il caso di una banca commerciale che disponga di fondi patrimoniali iniziali « trascurabili ». (Le banche « rifiutate » restano libere di svolgere attività bancaria anche senza registrazione e « senza interferenze » da parte delle autorità monetarie. Sembra doversi presumere, tuttavia, che i casi di questo genere saranno pochi e riguarderanno istituzioni o irrilevanti o condannate.) La legge prevede che la Banca d'Olanda possa delegare la tenuta del registro — ed anche parte dei suoi poteri di supervisione — alle organizzazioni di categoria delle aziende sottoposte a disciplina (banche agricole cooperative, casse di risparmio, operatori di borsa), eccezion fatta per le banche commerciali, che debbono in ogni caso restare sotto la diretta sorveglianza della Banca d'Olanda. La delega dei poteri di supervisione è limitata alla sola « tutela dei depositanti ». La Banca, cioè, può delegare — e, secondo le previsioni, delegherà — agli enti interessati i poteri (tutti o in parte) che la legge le affida ai fini « della solvibilità e liquidità » degli istituti di credito (eccettuate sempre le banche commerciali), ma non può in ogni caso delegare i poteri di controllo a fini monetari, che restano una sua inalienabile prerogativa. La stessa disposizione precisa che i poteri delegati dovranno essere esercitati dagli enti delegatari in modo che, « nell'esecuzione dei loro compiti, detti enti agiscano in conformità delle direttive da emanarsi dalla Banca d'Olanda ».

4. — La legge regola, in due separate sezioni, la « tutela dei depositanti » (sezione II<sup>a</sup>) e il « controllo del credito » (sezione IO<sup>a</sup>).

Per quanto concerne la « tutela dei depositanti » la legge affida alla Banca d'Olanda due distinti ordini di facoltà:

a) Facoltà, in primo luogo, di richiedere a singole banche situazioni contabili, rapporti sindacali, accessi ad ispezioni, ecc. La legge inoltre dispone che le istituzioni registrate debbano ottenere il nulla osta della Banca d'Olanda per ogni riduzione di capitale, assunzione di partecipazioni in altre istituzioni creditizie, fusione con altre imprese, « riorganizzazioni finanziarie »; e che, se la Banca d'Olanda accerta « sviluppi pericolosi » nell'attività di una singola banca, può « in ultima istanza » iniziare presso il tribunale procedura di fallimento avverso la banca stessa;

b) Facoltà, in secondo luogo, di « emanare, previo accordo con gli organi rappresentativi dei diversi gruppi di istituzioni sottoposti a controllo, direttive generali » (non rivolte a singole banche) « nell'interesse della solvibilità e liquidità degli istituti soggetti a sorveglianza ».

La procedura è la seguente: le direttive (e relative modificazioni e abrogazioni) dovranno, prima dell'emanazione, ottenere l'assenso reale, tra-

mite il Ministero delle Finanze. L'assenso è concesso previa consultazione con i Comitati Consultivi che, in numero di quattro e di sei membri ciascuno, sono nominati dal Governo stesso su designazione degli organismi rappresentativi dei quattro gruppi di istituti soggetti a controllo. In caso di parere negativo del Comitato interpellato e, per contro, di parere favorevole del Ministero delle Finanze, le direttive non entrano in vigore. Il Ministro è soltanto autorizzato a presentare le direttive stesse sotto forma di progetto di legge al Parlamento per l'eventuale approvazione e introduzione in via legislativa.

Il contenuto delle « direttive di sorveglianza » è definito dalla legge in modo tassativo (ed è in parte analogo a quanto previsto nell'art. 32 lettere d) e f) della legge Bancaria Italiana del 1936). Le direttive possono prescrivere l'osservanza di: 1) un rapporto minimo di liquidità fra mezzi liquidi e depositi (o certe particolari categorie di depositi); 2) un rapporto massimo tra impieghi o investimenti da un lato e fondi patrimoniali o depositi (di vario tipo e scadenza) dall'altro; 3) restrizioni « qualitative » riguardo a crediti o investimenti di determinato tipo o ammontare o divieti di effettuare gli uni e gli altri senza la preventiva autorizzazione della Banca d'Olanda.

Le disposizioni della Sez. II<sup>a</sup> non dovrebbero incidere in seria misura sull'attività del sistema bancario, salvo che la Banca d'Olanda non intenda avvalersene per « contrabbandare », attraverso i congegni della « tutela dei depositanti », una vera e propria politica del credito. Sul piano psicologico può essere, infatti, opportuno svolgere una politica di « tutela dei depositanti » — confortata dall'appoggio dei Comitati consultivi delle stesse organizzazioni bancarie — in via separata e distinta dalla politica monetaria ufficiale.

5. — La sezione IO<sup>a</sup> della legge dà assetto al controllo creditizio per fini monetari.

I relativi poteri, separati e distinti, anche nel testo di legge, da quelli per la « tutela dei depositanti », non abbisognano, come questi ultimi, del preventivo accordo con le categorie interessate, nè, in caso di dissensi, di un preventivo voto Parlamentare.

Tuttavia, per limitare la libertà della Banca d'Olanda, la legge ricorre anche qui ad una complicata procedura, che garantisce contro l'eventualità di arbitrarie disposizioni. La Banca d'Olanda è bensì tenuta soltanto « a consultare gli organi rappresentativi delle categorie interessate » (la legge qui non fa parola dei Comitati Consultivi di cui al paragrafo precedente); e può, se necessario, emanare direttive in questa materia anche contro il parere di tali organi. Le direttive, però, prima dell'emanazione, vanno sottoposte all'approvazione del Ministero delle Finanze (« assenso reale »), che a sua volta è tenuto, prima di conce-

derlo, a sentire il parere del Consiglio bancario della Banca d'Olanda (uno speciale organo consultivo composto da esponenti economici, finanziari e scientifici, costituito presso la Banca dalla legge del 1948), ed anche il parere degli altri ministri eventualmente interessati. In caso di parere positivo, le direttive sono approvate dal Ministro, e di ciò fa testo la pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale; ed hanno durata massima di un anno dalla pubblicazione, salvo proroghe (di un anno massimo). In caso di parere negativo, il Ministro delle Finanze può dare senz'altro corso alle direttive contestate, ma è tenuto a presentarle al Parlamento, per la convalida legislativa, al massimo entro tre mesi.

Il contenuto delle « direttive di controllo » è sostanzialmente identico a quello previsto per le « direttive di sorveglianza ». I congegni fondamentali posti a disposizione della Banca d'Olanda sono, anche qui, il rapporto minimo di liquidità, il limite massimo per crediti ed investimenti e le restrizioni qualitative. C'è, tuttavia, qualche diversità, in genere dovuta ad una maggiore discrezionalità che, in questo campo, viene attribuita alla Banca d'Olanda.

Le direttive di controllo possono contenere esenzioni particolari a favore di singoli istituti, in relazione a casi speciali o specifiche circostanze. Ogni direttiva dovrà fissare il termine perentorio per la sua applicazione, termine che tuttavia può essere prorogato per tutte o alcune sole delle aziende sottoposte a direttiva.

6. — Nessuna disposizione la legge contiene o prevede riguardo alla politica dei tassi d'interesse bancari. Una norma, che figurava nell'originario progetto di legge e conferiva il potere di fissare *tassi massimi sui depositi e minimi per le operazioni attive*, ha incontrato forti opposizioni in Parlamento ed è stata ritirata. Anche in ciò la nuova legge olandese si tiene lontana dall'ampiezza delle attribuzioni sancite dalla Legge Bancaria Italiana.

Un'altra interessante differenza sta nella « sperimentabilità » dell'impostazione.

La questione della durata della nuova legislazione è stata risolta, dopo notevoli contrasti in sede parlamentare, con una specie di compromesso. Il dissenso era tra i fautori di una legislazione di controllo del credito a carattere permanente ed i fautori di una legislazione che avesse carattere di espediente provvisorio per il periodo di squilibrio postbellico. Il progetto di legge, che prevedeva nella originaria stesura una durata a tempo indeterminato, è stato emendato; e la durata della legge è stata limitata, per ora, ad anni quattro. La soluzione lascia dunque la possibilità di provvedere, alla scadenza del termine, sia al perfezionamento del meccanismo posto in atto dalla nuova legge in base alle esperienze dei quattro

anni di applicazione, sia alla definitiva abrogazione di esso.

7. — Dal punto di vista bancario, in particolare, la legge segna una svolta importante nella storia del sistema bancario olandese in quanto rappresenta un mutamento di obiettivi: da quello di mantenere la posizione concorrenziale di Amsterdam come centro finanziario e bancario internazionale a quello di coordinarne l'attività con la politica monetaria e creditizia governativa. È chiaro che un sistema bancario non può che essere « guidato » o dal mercato monetario e finanziario internazionale o dalla politica economica governativa. Nel primo caso — cioè nel caso che il sistema bancario mantenga strette relazioni con il movimento finanziario internazionale — sarà questo a porre, in via più o meno automatica, i « controlli » necessari, secondo il normale meccanismo della concorrenza. È in tal caso ogni interferenza governativa che indebolisca la posizione concorrenziale del sistema bancario in questione sarà, ovviamente, dannosa. Nel caso della Olanda, sfortunatamente, una serie di circostanze ha contribuito ad isolare la struttura finanziaria e creditizia del paese dalle influenze della finanza e del commercio internazionali. È, di pari passo, cresciuta l'esigenza di sottoporre al controllo interno la struttura finanziaria e creditizia del paese.

Questa situazione pone compiti gravissimi alle autorità monetarie olandesi. Le quali ben sanno che, a lungo andare, le correnti commerciali e finanziarie internazionali seguono le proprie direttrici naturali e che un paese piccolo e sovrappopolato come l'Olanda non può correre il rischio di estraniarsi dall'economia mondiale. Quindi, il compito dichiarato delle autorità è in realtà quello di cercare, per mezzo di opportune direttive, di « manipolare » le influenze di breve periodo di cui il sistema bancario olandese necessita per tenersi in contatto con il mondo economico esterno.

Sempre a proposito degli effetti della nuova legislazione sul sistema bancario, va infine rilevato che con molta probabilità, la sua introduzione non determinerà importanti mutamenti nelle forme attuali di controllo. È da ritenere che, in pratica, le autorità preferiranno continuare ad usare la manovra del tasso di sconto, la politica del debito pubblico e la esortazione alla collaborazione volontaria, come strumenti principali di controllo del credito a fini monetari. Strumenti che potranno agire con tanta più efficacia in quanto ora esiste un nuovo « arsenale » di congegni automatici (rapporti di liquidità, limiti di impiego, percentuali di investimento, ecc.) da mettere in atto nel caso che i vecchi congegni si dimostrassero inefficienti. Le restrizioni qualitative verranno impiegate solo in casi di emergenza.

### Sviluppi delle iniziative di riduzione delle tariffe doganali.

*Plan français pour l'abaissement du niveau des tarifs douaniers*, presentato dal Ministro per il Commercio di Francia, Pflimlin, alla VI Sessione delle Parti Contraenti del G.A.T.T., Settembre 1951.

« *Low Tariff Club* », progetto presentato dal Sig. Ohlin alla Assemblea Consultiva del Consiglio d'Europa a Strasburgo, Settembre 1951.

1. — In Ginevra alla fine del mese di febbraio ha avuto luogo una riunione di un apposito gruppo di esperti doganali di alcuni dei Paesi aderenti al GATT, tra i quali l'Italia, con lo scopo di esaminare in sede tecnica il cosiddetto *Piano Francese* per la riduzione del livello delle tariffe doganali, del quale abbiamo dato notizia in una nota pubblicata nel numero precedente di questa rivista.

Già in un precedente incontro preliminare di esperti nel dicembre scorso erano stati posti in rilievo i principali punti del piano francese sui quali si dovevano in seguito manifestare notevoli divergenze di opinione. Si tratta proprio di quei punti che conferiscono al piano originale francese un certo grado di elasticità, atto, in sede di applicazione, ad attutire gli effetti di una drastica e automatica riduzione delle tariffe doganali.

Si ricorderà infatti che il piano francese originario prevedeva che la riduzione del livello daziario non dovesse essere effettuata su ogni singolo dazio, ma bensì sul livello medio ponderato sulla base del commercio d'importazione per grandi gruppi merceologici. Ciò avrebbe dovuto consentire ai Paesi aderenti un ampio diritto di scelta, e la possibilità di applicare la riduzione preferibilmente sui dazi di alcuni piuttosto che di altri settori produttivi, ad esempio, sui dazi afferenti a semilavorati piuttosto che ai prodotti finiti. Entro certi limiti e da un punto di vista generale l'applicazione del piano francese avrebbe potuto agevolare l'integrazione economica tra i mercati dei Paesi partecipanti, in quanto è da presumere che un tale scopo possa più facilmente essere raggiunto attraverso una riduzione delle barriere daziarie e commerciali per singoli settori merceologici opportunamente concordati tra i Paesi aderenti, anziché attraverso una riduzione generale ed indiscriminata del livello delle tariffe.

Orbene, durante la riunione degli esperti si è andata manifestando la tendenza per un'applicazione del piano di riduzione su numerosi settori merceologici. Tendenza che, se accettata, comprometterebbe gravemente il principio dell'elasticità o meglio della manovrabilità delle riduzioni, impegnando i Paesi aderenti alla parziale rinuncia ad una certa protezione doganale per determinati settori produttivi.

Se questa evoluzione della impostazione del piano può considerarsi come poco favorevole per la sua realizzazione, deve altresì considerarsi che, da un punto di vista generale, fonte di ulteriori e non minori difficoltà sarà per essere il mancato coordinamento del piano stesso con una più vasta iniziativa per una integrazione economica internazionale. Infatti non è accettabile a priori il principio di una più o meno spinta riduzione delle barriere doganali, senza che contemporaneamente non venga pure affrontato quello dell'eliminazione di talune cause delle differenze dello sviluppo economico dei vari mercati, differenze che in modo più o meno netto e palese si proiettano sul diverso livello di protettività delle tariffe doganali.

Inoltre, motivo di perplessità costituiscono altri punti essenziali del piano. Infatti, mentre era previsto che oggetto di esame particolare avrebbero dovuto essere i cosiddetti dazi proibitivi ai fini di una loro riduzione, nel corso dei lavori questo problema sarebbe stato affrontato con un'impostazione imprevista: e cioè, di fronte alla difficoltà di trovare una appropriata definizione dei dazi proibitivi, da parte di alcuni esperti sarebbe stata proposta la riduzione automatica ed obbligatoria di tutti i dazi risultanti superiori per una determinata percentuale ai dazi base calcolati mediante la media aritmetica dei dazi di tutti i Paesi partecipanti per ogni voce merceologica. È evidente l'arbitrio di una tale soluzione che definisce l'elatezza di un dazio di un qualsiasi prodotto in funzione del livello daziario che altri Paesi ritengono adeguato per il prodotto stesso.

Un tale sistema, se dovesse essere accettato, condurrebbe ovviamente a dei risultati quanto mai sorprendenti e, principalmente, ad una spequazione di trattamento daziario difficilmente sanabile tra prodotti similari e tra prodotti corrispondenti a diversi gradi dello stesso ciclo di lavorazione.

I motivi di perplessità si aggravano qualora si considerino le proposte che, a quanto risulta, sarebbero state formulate dai Paesi cosiddetti « a tariffa bassa » a proposito del regime, che, nell'ambito del piano, dovrebbe essere riservato ai dazi moderati: in breve, come tali verrebbero definiti (in analogia a quanto proposto per i dazi proibitivi) quelli risultanti inferiori di una determinata percentuale alla media dei dazi di tutti i Paesi partecipanti; così definiti, verrebbero esentati dalla riduzione obbligatoria.

Queste brevi osservazioni di carattere tecnico possono dare un'idea della complessità degli studi che gli esperti stanno conducendo e dimostrano che si è ancora lontani dall'aver trovato una soluzione adeguata, cioè impostata su basi accettabili. È da auspicare che nei prossimi incontri, che avranno luogo in maggio o in giugno del corrente anno, ci si possa finalmente avviare verso una siffatta soluzione.

2. — Mentre in seno al G.A.T.T. sono in corso gli studi sul « piano » francese, il Consiglio d'Europa continua ad interessarsi del cosiddetto « *Progetto Ohlin* » (sul quale si veda il precedente numero di questa Rivista). In una riunione del Comitato dei Ministri del Consiglio d'Europa, tenuta a Parigi il 19 marzo u. s., è stato deciso di trasmettere l'esame del progetto alla Commissione Interinale dell'Organizzazione Internazionale del Commercio (cioè al Segretariato del G.A.T.T.), con l'intesa che dovranno essere studiate le possibilità di una più stretta collaborazione tra il G.A.T.T. ed il Consiglio d'Europa sul problema della riduzione delle barriere doganali. Pertanto nella prossima sessione, che avrà luogo in ottobre, le Parti Contraenti del G.A.T.T. saranno chiamate a pronunciarsi sulla iniziativa del sig. Ohlin.

3. — Nel frattempo anche l'O.E.C.E. è stata sollecitata ancora una volta ad esaminare il problema dei temperamenti tariffari. È noto come la questione fu sollevata, in quella sede, fin dal 1950, quando era all'esame l'ampliamento della liberalizzazione degli scambi. Il Consiglio dell'O.E.C.E. riconobbe allora con una deliberazione la connessione esistente tra i due problemi: liberalizzazione e disparità del livello delle tariffe doganali. Ma, essendo da poco iniziata la Conferenza di Torquay fra i Paesi del G.A.T.T., il Consiglio dell'O.E.C.E. decise di attenderne l'esito, nella previsione che dalle trattative di Torquay avrebbero potuto scaturire decisioni utili ai fini della riduzione delle disparità esistenti tra le tariffe doganali.

Nel marzo 1951 i rappresentanti di dieci Paesi, tra i quali l'Italia, formularono un « avviso » sui prevedibili risultati, nell'ambito europeo, delle trattative che stavano allora per concludersi a Torquay. L'« avviso » — premesso che le trattative stesse avrebbero dato, in aggiunta a quelle precedenti di Ginevra e di Annecy, un contributo sensibile alla riduzione delle barriere doganali — dichiarava tuttavia che il contributo sarebbe stato insufficiente alla creazione di un mercato unico europeo.

L'Assemblea delle Parti Contraenti del G.A.T.T., presa in esame il 2 aprile 1951 la stessa questione della disparità delle tariffe europee, arrivava alla conclusione di rivolgere un invito a tutte le Parti Contraenti, per la presentazione di proposte concrete intese alla realizzazione di una riduzione delle disparità delle tariffe europee su basi non discriminatorie, che tenessero conto, per quanto possibile, delle differenze di struttura economica e sociale dei vari paesi. Nello stesso tempo veniva creato un Gruppo di lavoro ristretto con il compito principale di esaminare delle proposte e di farne rapporto all'Assemblea.

Com'è noto, il G.A.T.T. sta ora esaminando il « piano francese » (di cui sopra) e non è facile prevedere quando l'Assemblea delle Parti Contraenti possa formulare le sue conclusioni; nè va esclusa

la possibilità che, oltre a quella francese, altre proposte vengano presentate da altri Paesi del G.A.T.T., ciò che comporterebbe ulteriori indagini e studi.

In tale situazione è evidente che la deliberazione sospensiva presa dal Consiglio dell'O.E.C.E. nel 1950 è ancora oggi valida. Peraltro, a quanto si apprende, su proposta del Segretariato dell'O.E.C.E. il Comitato Esecutivo ha di recente approvato e deciso di sottoporre non appena possibile al Consiglio dell'O.E.C.E. una nuova deliberazione, in base alla quale un organo dell'O.E.C.E. stessa (con ogni probabilità il Comitato di Direzione degli Scambi) sarebbe incaricato di effettuare uno studio per stabilire in quale misura la disparità delle tariffe ostacoli la creazione di un mercato unico europeo mediante la liberazione degli scambi. Lo stesso Comitato dovrebbe inoltre esaminare in quali casi la liberazione degli scambi ha provocato modificazioni daziarie in taluni Paesi europei.

Se la proposta, come è probabile, verrà approvata, saremo di fronte ad un'altra iniziativa per la riduzione delle barriere doganali, che verrà affiancarsi a quelle del G.A.T.T. e del Consiglio d'Europa. A parte il pericolo di complicazioni e contraddizioni, il fatto va posto in evidenza se non altro per rilevare come il problema doganale occupi ormai un posto di primo piano nei più recenti sviluppi della politica commerciale internazionale.

S. P.

### Note bibliografiche.

L'OPERA OMNIA DI DAVIDE RICARDO NELL'EDIZIONE CURATA DA P. SRAFFA.

*The works and correspondence of David Ricardo*, Edited by Piero Sraffa, with the collaboration of M.H. Bobb; published for « The Royal Economic Society », Cambridge University Press:

— Vol. I, *On The Principles of Political Economy and Taxation*, 1951, pagg. LXII, 447;

— Vol. II, *Notes on Malthus's Principles of Political Economy*, 1951, pagg. 463;

— Vol. III, *Pamphlets and Papers*, 1809-1811, 1951, pagg. 437;

— Vol. IV, *Pamphlets and Papers*, 1815-1823, 1951, pagg. 422;

— Vol. V, *Speeches and Evidence*, 1951, pagg. 534.

1. — Nel 1926 Achille Loria concludeva una sua breve monografia su Davide Ricardo dichiarandosi convinto che un economista confinato in un'isola deserta avrebbe potuto seguire e ricostruire la vita economica del mondo purché avesse avuto a sua disposizione le opere di Ricardo ed una collezione dell'*Economist*.

Èccone il catalogo: l'edizione Mc Culloch di un secolo fa, due volumi dei « Principi » e dei « Saggi » curati dal Gonner, la collezione di lettere scelte e di note sul Malthus, edite dallo Hollander, ed infine i Discorsi parlamentari ai Comuni sparsi negli undici pesanti ed introvabili volumi dei Rendiconti Hansard.

Tale in bagaglio, scomodo e molto incompleto, del nostro solitario sino al 1928! Ma, in tale anno ecco emergere presso l'isola una prima bottiglia con preziosi manoscritti scoperti attraverso vicende veramente miracolose! Nel 1919, Frank Ricardo, pronipote dell'economista, rovistando tra vecchi mobili di casa, aveva trovato a Bromesborough Place, nel Ledbury (già residenza del figlio maggiore di Ricardo, Osman), un manoscritto contenente le « *Note a Malthus* », che l'Hollander pubblica appunto nel 1928. Nel 1930, sempre Frank Ricardo scopre nello stesso luogo una seconda cassetta con la soprascritta « *Papers of the late D. Ricardo, Esq. M.P.* », rivelando un tesoro nascosto per più di cento anni e praticamente tutto il nuovo materiale che l'edizione di Sraffa presenta come « *Ricardo Papers* ». Infine, nel luglio 1943, C.K. Mill, discendente dei Mill, rinviene nella casa di suo suocero F.E. Cairnes presso Dublino una terza cassetta di metallo contenente un grosso pacco indirizzato a Giovanni Stuart Mill e contrassegnato con la scritta: « *Mrs. David Ricardo's Manuscripts* ». Erano le lettere a James Mill con altri scritti di Ricardo passati da John Eliot Cairnes, l'economista, all'intimo amico Giovanni Stuart Mill.

In tal modo quasi tutto Ricardo era stato ricuperato e, nel 1951, ultimo apporto, l'ostinato eremita ricardiano poteva ricevere i primi cinque volumi delle opere del Maestro, edite da Piero Sraffa con la collaborazione di M.H. Dobb ed avere un buon motivo per scrutare l'orizzonte in attesa degli altri cinque (VI *Letters*, 1810-1815; VII *Letters*, 1816-1818; VIII *Letters*, 1819-june 1821; IX *Letters*, July 1821-1823; X *Biographical Miscellany Including Journal of a Tour on the Continent*)

2. — Altri hanno scritto autorevolmente sulla ventennale fatica di Piero Sraffa, sull'abnegazione di questo Schliemann della cittadella ricardiana, di questo ricostruttore della vita operosa di uno dei maggiori geni dell'Economia per cui tutto è importante: le risoluzioni come le esitazioni, le più piccole e apparentemente insignificanti note come le lettere più trascurate, un capoverso spostato come una citazione rifatta, una stesura interrotta come un dubbio appena confessato (1). Pochi hanno invece tentato di valutare l'importanza storica e scientifica degli inediti ricardiani

(1) I. EINAUDI, *Dalla leggenda al momento*, in « *Giornale degli Economisti* », 1951, pagg. 329-334; « *The Economist* », 1 ott. 1951, pag. 502.

e fatto conoscere l'apporto di Sraffa all'interpretazione di Ricardo. Ora, per quanto tale compito sia arduo, crediamo che valga la pena di dare in proposito qualche cenno.

In quale misura gli inediti di Ricardo hanno contribuito alla comprensione del suo pensiero e come hanno essi consentito a Piero Sraffa una nuova interpretazione dei più dibattuti problemi ricardiani? E fra essi, quali sono i più significativi?

Praticamente tutto il materiale raccolto nella seconda parte del IV vol. delle « *Works...* » e soprattutto l'abbozzo ed il saggio incompiuto « *Absolute Value and Exchangeable Value* »; poi i 4 volumi della corrispondenza in quanto, delle 555 lettere, più di metà sono tuttora inedite (appariranno cioè nei volumi VI-IX dell'edizione Sraffa) e molte di capitale importanza per la comprensione di Ricardo economista. Fra queste lettere sembra addirittura preziosa quella scritta a James Mill il 28 dicembre 1818, come quelle ricevute da Ricardo ed ora pubblicate per la prima volta come lo scritto di Mc Culloch del 5 giugno 1821 sugli effetti dell'introduzione delle macchine. Attese pure con comprensibile interesse e curiosità sono le note del viaggio sul Continente e specialmente nell'Italia meridionale. E chi infine crede che tutto Ricardo sia stato oggi ritrovato può lamentare la perdita di due scritti importantissimi: i « *Papers on the profit of capital* » del marzo 1814 ed una lettera a Trower del 1809 sulla questione del « *bullion* ».

Ora, in queste brevi note vorremmo accennare a tre punti riguardanti l'esegesi ricardiana che trovano nuova luce negli inediti e nelle Introduzioni di Sraffa: al contributo di James Mill all'opera di Ricardo, all'interpretazione della teoria del valore e alla teoria dell'introduzione delle macchine. Ciò significa pure seguire le « *Introduzioni* » di Piero Sraffa ove esse più che guidare il lettore attraverso la complessa ed accidentata cronistoria degli scritti ricardiani, incidono sull'interpretazione del pensiero del Ricardo (e cioè, soprattutto, l'« *Introduction* » al primo volume, pagg. XIII-LXII, e la « *Note on Absolute Value and Exchangeable Value* » del IV volume, pagg. 358-360).

3. — Gli inediti rettificano innanzitutto le prospettive comunemente accolte sulla genesi e gli sviluppi del pensiero del Ricardo. Chi non conosce la storia di un Ricardo, uomo modesto, privo di capacità di esposizione e di espressione, riluttante a scrivere e vergognoso a pubblicare? Di un Ricardo « *poor writer* » cui si consiglia lo studio delle « *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres* » del Dottor Blair? Tale immagine di Ricardo, fortemente incisa nello scritto del prof. C.F. DUNBAR, per il quale il libro di Ricardo « *was written, not for the public eye, but as a statement of opinions made for his own purposes, and its publication was*

an afterthought of his friends » (« *Ricardo's Use of Facts* » in *Quarterly Journal of Economics*, Luglio 1887, vol. I, p. 475) ed accettata da Marshall (« *Principles* », 8ª ediz., p. 813), era diventata ormai un luogo comune. Anzi, James Mill, secondo l'affettuosa lode tributagli da Giovanni Stuart Mill nell'« *Autobiografia* », sarebbe stato l'animatore di Ricardo, l'uomo senza di cui i « *Principles* » never would have been published or written ». Ora, la corrispondenza fra Ricardo e James Mill, pubblicata per la prima volta da Piero Sraffa, dimostra l'infondatezza di tali vedute. Ricardo ha sempre pensato alla pubblicazione dei « *Principles* » quantunque fosse talora turbato da dubbi sulla sua capacità a scrivere il saggio. Nel 1816 Ricardo scriveva a Mill: « *I have an anxious desire to produce something worth publishing, but that I unaffectedly fear will not be in my power* ». In ogni caso, il contributo di James Mill, noto soprattutto come storico dell'India inglese e disavvezzo agli studi economici negli anni in cui Ricardo scriveva i « *Principles* », è stato sostanzialmente insignificante (*negligible*, scrive Sraffa), per quanto dal punto di vista formale, i suoi meriti rimangano indiscutibili, sicchè Sraffa può rintracciare nel testo ricardiano eleganti frasi di indubbio stile milliano, palesi soprattutto nella ben tornita prefazione, in un lungo passaggio relativo alla « *poor law* » e nell'Indice per materie che chiude il volume.

Le lettere citate dallo Sraffa e le sue stesse considerazioni ci sembrano di tale peso da spostare addirittura i termini stessi del contributo milliano. L'influenza di James Mill non sarebbe stata, come si suol dire oggi, ambivalente? Da un lato, i suoi meriti vengono oggi molto meglio delimitati che per il passato, ma, da un altro lato, non si palesano nello stesso tempo gli aspetti negativi della « *autorità* » di James Mill su Ricardo? Ricardo sapeva benissimo che cosa voleva fare quando faceva conoscere la sua determinazione di « *concentrate all the talent he possesses upon the subject on which his opinion differ from the great authority of Adam Smith, Malthus & c, namely the principles of Rent, Profit and Wages* », mentre Mill ci dà spesso l'impressione non soltanto di sollecitare Ricardo e costringerlo a chiarezza e precisione, ma di volere da lui il Trattato completo e sistematico secondo la tradizione smithiana. Mill scriveva così, il 16 dicembre 1816, a Ricardo chiedendogli se egli intendesse « *to choose to include in it a view of the whole science* » oppure « *to content yourself with those parts of the science which you yourself have improved* », al che Ricardo rispondeva, con buone ragioni, che gli sarebbe stato più facile pubblicare soltanto quelle parti che avevano « *particularly engaged* » la sua attenzione.

Questo possibile aspetto negativo dell'influenza milliana può apparire ancora più evidente per quanto riguarda la teoria del valore cui accenneremo in seguito. Ricardo non cercava una teoria « *sistematica* » del valore, ma — come mette benissimo

in evidenza Piero Sraffa — una sua teoria « *funzionale* », che gli consentisse soprattutto di spiegare perchè i valori relativi siano influenzati dai mutamenti dei salari (o dei profitti). In altri termini Ricardo aveva ben fermo il suo problema, che è stato ed è un problema storicamente significativo, e non si disperdeva sui diversi problemi dell'economia politica.

4. — La riedizione e gli inediti di Ricardo contribuiscono pure a rettificare, o addirittura a capovolgere, un'altra opinione molto diffusa ed ormai di dominio comune. Specialmente dopo gli scritti di Hollander e del Cannan (« *The Development of Ricardo's Theory of Value* », in *Quarterly Journal of Economics*, 1904, vol. XVIII, pp. 455-91; « *A Review of Economic Theory* », 1929, p. 185 e p. 176), si riteneva comunemente che Ricardo avesse via via mitigato la purezza della teoria del valore-lavoro accentuando le modificazioni indotte dall'uso del capitale e dando sempre maggior peso all'influenza del saggio d'interesse. La pura posizione ricardiana si sarebbe andata indebolendo (« *Ricardo was weak from the beginning, and he weakened more and more as time went on and criticism multiplied* », secondo Cannan) nella seconda e terza edizione (27 febbraio 1819; 18 maggio 1821) dei « *Principi* » rispetto alla prima (19 aprile 1817). In altri termini, il Ricardo sostenitore della teoria per cui il valore di scambio delle merci liberamente riproducibili dipende dalla quantità di lavoro in esse contenuto, avrebbe ceduto di fronte alle crescenti critiche ed ammesso in modo più marcato le influenze dovute alle diverse proporzioni del capitale.

Sino ad oggi le prove di tale indebolimento erano basate sul fraintendimento di alcune variazioni apportate dal Ricardo nella terza edizione dei « *Principi* » rispetto alla prima. Nella terza edizione egli aveva soppresso un passaggio in cui Adam Smith veniva criticato per aver limitato l'applicazione del principio del valore-lavoro al « *primitivo e rozzo stadio della società* » (e quindi per non averlo esteso, come Ricardo, alle nostre società). Ora, noi sappiamo dalla preziosa lettera a Mill del 28 dicembre 1818 che la soppressione avvenne soltanto perchè detto passaggio aveva dato luogo a malintesi; inoltre, la lettera prova come Ricardo non fosse stato scosso dalle critiche di Torrens.

C'era poi un'altra prova, sinora ritenuta valida, dello « *indebolimento* » del Ricardo: nella terza edizione, Ricardo aveva sostituito l'affermazione per cui il valore di scambio dipende *unicamente* (*depends solely*) dalla quantità di lavoro contenuta in una merce con un principio più limitato: il valore di scambio dipende *quasi esclusivamente* (*depends almost exclusively*) dalla quantità del lavoro stesso. Ma anche in questo caso la citata lettera a Mill chiarisce come Ricardo si riferisse, nei due passi delle due edizioni, a due casi ben diversi e non comparabili.

L'«unicamente» (*solely*) della prima edizione deve essere inteso nel senso che i prezzi non possono aumentare in seguito ad un rialzo dei salari, ma soltanto in seguito ad un'accresciuta difficoltà di produzione. Il «quasi esclusivamente» (*almost exclusively*) della terza edizione va riferito ad un caso del tutto diverso, in quanto Ricardo aveva nel frattempo mutato lo *standard* di misura dei valori adottato nella prima edizione. In altri termini, in tale prima edizione, Ricardo adotta come *standard* cui commisurare i valori la moneta supposta di valore invariabile e considerata come prodotto di una stessa quantità di lavoro non assistito (*unassisted*) da capitale fisso. In tal caso, i prezzi non possono evidentemente aumentare in seguito ad un aumento dei salari. Nella terza edizione, Ricardo muta lo *standard* — ciò risulta dalla lettera scritta a Mill — e suppone una moneta prodotta con tali proporzioni delle due specie di capitale (circolante e fisso) da avvicinarsi *al possibile* alla quantità «media impiegata nella produzione di molte merci». Ora, se i prezzi vengono misurati con il nuovo *standard*, un aumento dei salari può condurre ad un rialzo dei prezzi in caso di merci prodotte senza capitale fisso ed allora il valore di scambio dipende «quasi esclusivamente» dalla quantità di lavoro contenuta in una merce (cfr. Sraffa, «*Introduction*», vol. I, pag. XXXVIII-XL).

La lettera a Mill del 18 dic. 1818 ha quindi apportato un anello alla catena della logica ricardiana, o meglio, è riuscita ad illuminare un angolo oscuro dell'opera del Ricardo, reso più inaccessibile dalle incertezze della seconda edizione dei «Principi» (Cfr., per queste incertezze, Sraffa, «*Introduction*», vol. I, pag. XLIII).

Lo scritto inedito «*Absolute Value and Exchangeable Value*», composto dal Ricardo nelle ultime settimane della sua vita, costituisce un'altra prova della magnifica continuità del suo pensiero. Il quarto volume dell'edizione Sraffa ce ne offre due stesure: l'originario abbozzo scritto su foglietti scompagnati, per la maggior parte buste di lettere ricevute da Ricardo, i cui timbri postali variano fra il 6 e il 23 agosto 1823, ed una più elaborata, ma incompiuta, stesura di data successiva.

Nel complesso, le note ricardiane, critiche nei riguardi di Malthus, Mc Culloch, Mill e Torrens, sono costituite da appunti sul tema della misura assoluta del valore. In esse Ricardo, convinto che non sia possibile trovare una chimerica misura assoluta del valore, o uno *standard* invariabile, cerca di fissare le condizioni cui una merce dovrebbe soddisfare per risultare misura assoluta — problema quindi teorico e non pratico! — e riafferma il secondo *standard* «medio» cui abbiamo già accennato.

Ora, che funzione ha tale *standard* nel complesso della ricerca ricardiana?

Come è noto, il «problema» di Ricardo aveva per oggetto la distribuzione del prodotto nazionale tra le varie classi della società (proprietari fondiari, imprenditori-capitalisti e lavoratori). Sua convinzione era che il prodotto nazionale non dovesse mutare in seguito ad una diminuzione delle quote relative spettanti alle diverse classi, da lui ridotte — al «margine» — a salari e profitti. La teoria ricardiana del valore mette appunto in evidenza uno *standard* teorico — e quindi un modello di valore — invariabile rispetto alle variazioni nella divisione del prodotto. Onde, le ricerche dello «*Essay on the Influence of a low Price of Corn on the Profits of Stock*» in cui il saggio del profitto viene fatto dipendere dal saggio di ripartizione della merce fondamentale (il grano) fra imprenditori e lavoratori (teoria ripetuta dal Loria che sembra esser rimasto confinato nella sua isola con il solo «*Essay*»!) ed in cui il «grano» viene implicitamente — secondo la tradizione — considerato invece del lavoro come *standard* e come fondamento del valore. Onde, il complesso di ricerche ricardiane racchiuse nella terza edizione dei «Principi» e disseminate nella sua corrispondenza e la riaffermazione finale delle sue concezioni nel saggio inedito sullo «*Absolute Value and Exchangeable Value*»: Un rialzo dei salari (o, il che è lo stesso, una diminuzione dei profitti) non dovrebbe di per se stesso mutare la grandezza del prodotto sociale che viene vista — o forse divinata? — dal Ricardo al di là dell'antitesi storica salari-profitti. In tal modo, Ricardo restava fermo — si può dire sino al suo ultimo giorno — al suo problema ed alla sua soluzione e, rifiutando soluzioni illusorie, affrontava coraggiosamente una contraddizione che era insita negli stessi limiti del suo pensiero, del suo ambiente e della sua epoca. Quando cioè si trattò di distinguere le due specie di variazioni cui è soggetto il valore di scambio — quantità di lavoro e variazioni indotte dal mutamento dei salari, o meglio, di sintetizzare l'elemento lavoro con l'elemento tempo — Ricardo adottò il «valore assoluto» del solo lavoro in quanto questo offriva «the least deviation from truth» sebbene tale adozione non fosse complessivamente soddisfacente. Sraffa conclude in proposito: «This contradiction Ricardo never completely succeeded in resolving, as is apparent from his last paper» (cfr. Vol. I, «*Introduction*», pag. XLVII).

5. — Un altro inedito, la lettera scritta a Ricardo da Mc Culloch il 5 giugno 1821, a proposito delle vedute ricardiane sugli effetti dell'introduzione delle macchine — se essi siano o meno benefici per tutte le classi sociali — e cioè di quel problema che ha dato luogo, secondo Sraffa, a «the most revolutionary change» della terza edizione, ripropone la questione del momento in cui Ricardo considerò tali effetti in modo del tutto nuovo.

Nella prima edizione dei «Principi», egli riteneva che l'introduzione delle macchine fosse benefica per tutte le classi sociali, mentre nella terza corregge la propria opinione e così confessa il suo errore: «My mistake arose from the supposition, that whenever the net income of a society increased, its gross income would also increase; I now, however, see reason to be satisfied that the one fund, from which landlords and capitalists derive their revenue, may increase, while the other, that upon which the labouring class mainly depend, may diminish». (citato da Sraffa, «*Introduction*», Vol. I, pag. LVII). Ora, Mac Culloch, devoto discepolo di Ricardo, aveva in un primo tempo aderito all'opinione espressa da Barton in un suo opuscolo del 1817 («*Observations on the Condition of the Labouring Classes*») in cui veniva sostenuta l'influenza negativa dell'introduzione delle macchine sull'occupazione operaia. Ricardo aveva scritto a Mac Culloch in tale occasione per confutare l'opinione del Barton ed il discepolo aveva accolto le critiche ricardiane sino a scrivere, in un articolo della «*Edinburgh Review*» del marzo 1821: «No improvement of machinery can possibly diminish the demand for labour, or reduce the rate of wages». Comprensibile quindi lo stupore di Mac Culloch nel vedere nella terza edizione dei «Principi» il mutamento del Maestro e comprensibile il suo lamento sulla: «extreme erroneousness of the principles to which you have incautiously lent the sanction of your name» (lettera del 5 giugno 1821, sinora inedita).

Si può quindi concludere che vi è stato nell'evoluzione del pensiero ricardiano un periodo di «latenza» di cui si ignorano esattamente i termini e, data l'importanza del problema, non può sfuggire la singolarità di questa segreta meditazione del Ricardo che ha avuto luogo in disparte — e a dispetto — degli amici.

Per chiarire il mistero del capovolgimento di opinione, Sraffa cita un diario di Mallet, scritto all'epoca della morte del Ricardo, settembre 1823, in cui si rintraccia l'occasione — quanto poco accademica! — delle nuove vedute del Maestro: «It accidentally happened at a dinner at his (Ricardo's) house three years ago, at which Mr. Grenfell, Mr. Tooke, and other persons were present, that in consequence of an objection which then occurred to me as to the prevailing opinions on the subject of the unmixed benefit resulting from the substitution of machinery for human labour, Mr. Ricardo was afterwards led (although he then differed from me) to reconsider the subject and to write the additional chapter on machinery in his 3rd edition. This he told me himself in the kindest and most ingenuous manner».

Non sappiamo quanto valga questo racconto di Mallet; quel che è certo è che Ricardo difese la sua nuova posizione contro le obiezioni di Mac Culloch («These truths appear to me to be as demonstrable as any of the truths of geometry, and

I am only astonished that I should so long have failed to see them»); lettera di Ricardo a Mac Culloch del 18 giugno 1821) il che dimostra anche il suo radicalismo ed il suo profondo senso sociale della vita. Sembra anzi che il nuovo capitolo della terza edizione, sugli effetti dell'introduzione delle macchine sull'occupazione operaia, sia stato revisione, anzi capovolgimento di un discorso tenuto da Ricardo in Parlamento nel 1819 sui piani di Robert Owen, quando egli ebbe a dichiarare: «it could not be denied, on the whole view of the subject, that machinery did not lessen the demand for labour».

Anche questi discorsi parlamentari di Ricardo si trovano nell'Edizione Sraffa (vol. V; quello su Robert Owen a pag. 30; ma si veda anche il discorso sulle «Opinioni religiose» a pag. 324 segg.) e dovrebbero essere riletti da chi vuol conoscere, in tutta la sua apertura, l'orizzonte del pensiero sociale ricardiano. Se contro Ricardo esiste una grossa e certamente sconsiderata affermazione di Keynes, incautamente ripetuta da tanti minori, perchè l'edizione delle «Works...» non dovrebbe offrire l'occasione per dimenticarla? Ricardo è vero, non teorizza per «brevi periodi», ma non è forse anche vero che, dal punto di vista sociale, soltanto in lunghi periodi «non siamo tutti morti»?

GIULIO PIETRANERA

ISTITUTO NAZIONALE DI ECONOMIA AGRARIA, I tipi di impresa nell'agricoltura italiana, Relazione di G. Medici, Roma 1951.

1. — Diversamente dall'industria e dal commercio, l'agricoltura presenta — specie in Italia — una grande varietà di tipi di impresa. Nei primi due settori economici, l'impresa ha carattere o familiare-artigianale o industriale a salariati; in agricoltura, per contro, tra la proprietà fondiaria, l'impresa e il lavoro manuale intercorrono i rapporti più diversi, che sono il portato giuridico-economico dei più svariati fattori ambientali, storici e sociali. La disciplina dell'economia agraria ha naturalmente inquadrato i tipi di impresa in uno schema di classificazione logica, da considerarsi come uno strumento indispensabile, ma imperfetto, per orientare tra le innumerevoli e complesse manifestazioni concrete dell'impresa agraria.

La proprietà fondiaria concorre a determinare due tipi fondamentali d'impresa a seconda che il proprietario sia esso stesso imprenditore od affidi ad altri la gestione della sua terra. Nel primo caso si ha la *proprietà imprenditrice*, nel secondo la *affittanza*.

Ma la distinzione dell'imprenditore in proprietario ed affittuario non esaurisce la casistica dei tipi di impresa. L'imprenditore (proprietario od affittuario che sia) può lavorare egli stesso, con

l'aiuto dei suoi familiari, la terra che gestisce (ricorrendo ad estranei per non più del 20% del fabbisogno complessivo di lavoro) e si ha allora l'*impresa coltivatrice*; od affidare il lavoro manuale a persone estranee alla sua famiglia e si ha l'*impresa capitalistica*. Si è soliti considerare anche una categoria intermedia, quella dell'*impresa coltivatrice-capitalistica*, nel caso in cui l'imprenditore, pur lavorando manualmente la terra con i suoi familiari, si serve di mano d'opera in misura superiore al 20% del fabbisogno complessivo.

Non basta. Il lavoro manuale può essere prestato, nell'impresa capitalistica, da categorie di lavoratori legati all'impresa da contratti aventi un contenuto giuridico-economico assai diverso. Si è soliti considerare quattro sotto-tipi fondamentali di impresa capitalistica: la *colonia parziaria*, sia in terreni appoderati che non appoderati, la *comparsa partecipazione*, l'*impresa a salariati* (1). Le classi elementari — tenuto conto anche della dimensione della proprietà (piccola, media e grande) e della qualità del proprietario (privato od ente) — salgono così a 72.

Malgrado l'analiticità della classificazione, la realtà concreta si presenta spesso in forme intermedie o miste o peculiari che sfuggono a qualunque sistematica. La piena proprietà del suolo si attenua nelle forme dell'enfiteusi e dell'usufrutto totale, che ad essa sono convenzionalmente assimilate. La colonia perpetua, che viene assimilata alla affittanza, potrebbe anche considerarsi come una forma attenuata di proprietà. La distinzione della proprietà in piccola, media e grande è quanto mai sommaria e quella tra privati ed Enti spesso insufficiente e ingannevole. La distinzione tra impresa coltivatrice ed impresa capitalistica per contro, è abbastanza ben delineata nella realtà oggettiva, malgrado la presenza di una categoria intermedia, l'*impresa coltivatrice - capitalistica*. Quello che nessuna classificazione potrà mai rappresentare compiutamente è la molteplicità dei rapporti intercorrenti — specie nel nostro Mezzogiorno — tra una stessa persona fisica e varie imprese agrarie. Ora si tratta di salariati avventizi, che sono tuttavia proprietari di un piccolo appezza-

(1) La *colonia parziaria* in terreni appoderati si ha quando il lavoratore e i suoi familiari prestano la loro opera in un podere costituito da un complesso di terreni dotati di scorte vive e morte e della *casa di abitazione*, che può trovarsi anche al di fuori del fondo, per i coloni; questi sono remunerati con una quota-parte, generalmente la metà (*mezzadria*), del prodotto. Quando il terreno lavorato non è un podere nel senso specificato si ha la *colonia parziaria in terreni non appoderati*, nella quale il colono attende sempre a tutti i lavori dell'azienda ed è remunerato con una parte del prodotto. In entrambi i casi il contratto ha durata non inferiore alla campagna agraria.

Nella *comparsa partecipazione* il lavoratore è ancora remunerato con una quota del prodotto ma attende o a una sola parte dei lavori richiesti da una coltura legnosa specializzata o a tutti o parte dei lavori richiesti da una sola coltivazione erbacea. Il contratto ha normalmente durata inferiore alla campagna agraria.

I *salariati* infine sono remunerati mediante un salario (parte del quale può essere dato in natura) a tempo o a cottimo. Il contratto può avere durata annua (salariati fissi) o inferiore all'anno (semifissi) o addirittura giornaliera (salariati avventizi).

mento di terreno gestito direttamente e nello stesso tempo compartecipanti ad un'impresa capitalistica gestita in affitto; l'affittuario di questa può essere a sua volta proprietario di altro fondo che conduce a salariati, e via dicendo.

Questa complessità di rapporti tra proprietà, impresa e mano d'opera o di forme di conduzione o di tipi di impresa che dir si voglia (le tre dizioni sono sinonime) fa sì che lo studio debba essere limitato ad un solo aspetto dei tipi di impresa: o l'entità numerica delle categorie di operatori — che viene rilevata dai censimenti professionali della popolazione — o la superficie produttiva o lavorabile, interessata alle diverse forme di conduzione.

2. — L'Istituto Nazionale di Economia Agraria ha recentemente portato a termine una sua laboriosa indagine sui tipi di impresa in Italia, che segue quella sulla distribuzione della proprietà fondiaria, di cui si è già detto in questa Rivista (n. 6, secondo trimestre 1949), e continua le belle tradizioni di studio della scuola economico-agraria italiana (2).

L'indagine ha rilevato la superficie produttiva o agrario-forestale e quella lavorabile (dalla quale sono esclusi i boschi — ma non i castagneti da frutto — i pascoli permanenti e gli incolti produttivi) comprese in ognuna delle 72 classi sopradette. I dati, rilevati comune per comune, sono stati pubblicati per regioni agrarie (montagna, collina e pianura) delle singole provincie per la proprietà dei privati; per regioni agrarie delle regioni amministrative per la proprietà degli Enti; per singole zone agrarie — che sono 759, escludendo la provincia di Gorizia non compresa nella indagine — per il complesso delle proprietà (privati ed enti).

L'indagine è stata eseguita in parte mediante rilevazione diretta, in parte a stima. Precisamente, il tipo di impresa è stato accertato per ognuna delle proprietà degli Enti e per ogni proprietà avente un reddito imponibile annuo — calcolato sulla media dei prezzi 1937-39 — di oltre 10 mila lire o una superficie superiore ai 50 ettari. L'individuazione di queste proprietà — che ammontano a circa 250 mila in numero (2,7% del totale) e si estendono su 13 milioni di ettari di superficie produttiva (46,5% del totale) è stata resa possibile dalla ricordata indagine sulla distribuzione della proprietà fondiaria.

Per le restanti piccole proprietà private — il cui numero si aggira sui 9 milioni 250 mila e l'estensione sui 14 milioni e mezzo di ettari — il tipo di impresa è stato rilevato a stima, eseguita per ognuno dei 7 mila e più comuni amministrativi. La stima può ritenersi sufficientemente attendibile

(2) ISTITUTO NAZIONALE DI ECONOMIA AGRARIA, *I tipi di impresa nell'agricoltura italiana*, Relazione di G. MEDICI, Roma 1951.

e per la limitata estensione territoriale e per la prevalenza nelle piccole proprietà di un solo tipo di impresa, quella coltivatrice.

I risultati nazionali dell'indagine sono sintetizzati ed adeguatamente elaborati (3) nelle tavole I, II e III che seguono. Dalla tavola I si ha, sia per la proprietà dei privati che per il complesso delle proprietà, la superficie produttiva e quella lavorabile interessata ai vari tipi di impresa, distintamente per la piccola, media e grande proprietà (4). Dalla tavola II si hanno, limitatamente alla superficie lavorabile e prescindendo dalle distinzioni tra impresa coltivatrice e coltivatrice-capitalistica e tra colonia parziaria appoderata e non appoderata, i dati per grandi circoscrizioni geografiche (Settentrione, Centro, Meridione e Isole) e per i fondamentali tipi d'impresa. I dati della tavola III sono tradotti in percentuale nella tavola III.

Lasciamo al lettore l'esame particolare delle tavole suddette e limitiamo il commento agli aspetti più caratteristici del fenomeno e alla sola superficie lavorabile.

3. — La superficie lavorabile ammonta, nel complesso nazionale, a circa 16 milioni di ettari, 12 dei quali interessano la proprietà imprenditrice e 4 l'affittanza; appartiene per 14,8 milioni di ettari ai privati e per 1,2 milioni agli Enti; è gestita per quasi 9 milioni di ettari da coltivatori o coltivatori-capitalisti e per poco più di 7 milioni da capitalisti.

Dei molti tipi e sottotipi di impresa elencati in precedenza, tre presentano particolare diffusione nel nostro paese: l'impresa coltivatrice o familiare (su terra propria od altrui), il podere a mezzadria o colonia parziaria in terreni appoderati e l'impresa capitalistica a salariati.

L'impresa coltivatrice su terra propria (*proprietà coltivatrice*) si estende su circa 5,4 milioni di ettari di superficie lavorabile, pari al 33,4% del totale. È un tipo di impresa che si riscontra in tutte le regioni d'Italia, ma particolarmente sulla cerchia alpina, sulle colline e sugli altipiani digradanti dalle Prealpi, sulle colline piemontesi, in Liguria, negli Abruzzi e Molise e nel « Mezzogiorno arborato » (Campania, Puglia carsica, coste calabro-tirrenica e siciliane). Questo tipo d'impresa ha conseguito nelle colline ed altipiani dell'Italia nord-occidentale buoni risultati economico-sociali, poiché l'industrializzazione di questa parte d'Italia, assorbendo l'eccedenza di popolazione rurale, ha impedito l'eccessivo frazionamento della proprietà.

(3) Nella pubblicazione dell'I.N.E.A. i 4 sottotipi dell'impresa capitalistica sono stati considerati per il complesso delle proprietà degli Enti e dei privati, ma nella relazione illustrativa si trovano le cifre percentuali della sola proprietà dei privati, dalle quali siamo risaliti alle cifre assolute.

(4) Per piccola proprietà s'intende quella avente un reddito imponibile annuo, calcolato sulla media dei prezzi 1937-39, inferiore alle 10 mila lire; per media proprietà quella con imponibile da 10 a 100 mila lire; per grande, quella con oltre 100 mila lire.

In pianura, per contro, la proprietà coltivatrice si riscontra più frequentemente su terreni poveri e non irrigui; e nel Mezzogiorno su terreni poveri o suscettibili di dare un rendimento sufficiente solo con un grande apporto di lavoro manuale. In Sardegna la vitalità della proprietà coltivatrice è minacciata dalla polverizzazione della proprietà.

L'affittanza coltivatrice si estende su 2 milioni 374 mila ettari (14,8% del totale) ed è diffusa particolarmente nelle Prealpi, nelle colline moreniche ed altipiani settentrionali e nel basso Veneto; quasi assente nell'Italia centrale, l'affittanza coltivatrice riacquista importanza nel Meridione, particolarmente nella zona di Gaeta, in Puglia e in Sicilia. L'affittanza rappresenta spesso una fase di transizione, l'ultimo scalino che il lavoratore deve superare per conseguire la proprietà della terra. Ma in certe forme — quali il piccolo affitto caratteristico del nostro Mezzogiorno — questo tipo di impresa costituisce spesso una remora al progresso tecnico e sociale dell'agricoltura.

La *mezzadria*, più che un tipo di impresa è un rapporto contrattuale di lavoro tra un imprenditore capitalista ed un colono, che si attua su 4,8 milioni di ettari di superficie lavorabile (29,8% del totale); ma la sua assoluta prevalenza in alcune regioni nella forma caratteristica del podere e della fattoria (gruppo di poderi), l'accentuarsi negli ultimi decenni del carattere di co-imprenditore nel mezzadro (che talvolta è il vero imprenditore) inducono a considerare la mezzadria come uno dei tipi fondamentali di impresa, notevolmente diffuso nelle colline piemontesi e venete e specie nelle terre vecchie di pianura e nelle colline emiliane, nelle Marche, nella Toscana, nell'Umbria, e negli Abruzzi — nelle quali regioni la mezzadria prevale su tutte le altre forme di conduzione. Assai limitata risulta la sua diffusione nel Mezzogiorno, dove acquista importanza, per contro, la colonia parziaria in terreni non appoderati e la compartecipazione.

L'*impresa capitalistica a salariati* (1 milione 760 mila ettari pari all'11% della superficie lavorabile) presenta particolare diffusione nelle buone terre della pianura padana e — spesso su proprietà di tipo latifondistico — nelle pianure litoranee della Maremma e dell'Italia meridionale. Nella bassa Lombardia e nel Vercellese le « *cascine* » hanno raggiunto uno dei più alti livelli produttivi della agricoltura europea, consentendo anche una sufficiente stabilità di occupazione al bracciante agricolo. Nelle aziende di recente bonifica della bassa pianura veneto-emiliana, per contro, meno intenso è il ritmo produttivo e più precari i rapporti di lavoro, caratteri negativi questi che si accentuano gradualmente passando alle « *masserie* » del Mezzogiorno. L'importanza economica dell'impresa a salariati è comunque maggiore di quanto appare dalla superficie occupata, poiché le terre più fertili e meglio dotate di investimenti sono condotte in tal modo.

SUPERFICIE PRODUTTIVA E LAVORABILE PER TIPO D'IMPRESA E CLASSI DI AMPIEZZA DELLA PROPRIETÀ (I)  
(Italia, 1948)

TIPI DI IMPRESA	SUPERFICIE PRODUTTIVA (migliaia di ettari)					SUPERFICIE LAVORABILE (migliaia di ettari)					Percentuali						
	Totale	piccola proprietà	media proprietà	grande proprietà	Totale	piccola proprietà	media proprietà	grande proprietà	Totale	piccola proprietà	media proprietà	grande proprietà	percentuali				
													Totale	piccola proprietà	media proprietà	grande proprietà	
A) PROPRIETÀ DI PRIVATI																	
PROPRIETÀ IMPRENDITRICE . . . . .	17.044,8	11.529,8	3.316,1	982,8	11.432,1	7.607,2	2.337,7	679,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
di cui:																	
colonia parziaria appoderata . . . . .	3.707,9	1.555,7	1.456,1	392,0	3.003,1	1.170,4	1.245,7	347,6	26,3	15,4	53,3	51,2	17,7	17,7	17,4	17,7	17,7
colonia parziaria non appoderata . . . . .	1.517,3	831,2	483,3	137,9	1.208,0	633,4	406,2	120,4	10,5	8,3	17,4	17,7	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3
in compartecipazione . . . . .	518,5	305,0	135,1	43,5	350,2	179,9	107,0	36,1	3,1	2,4	4,6	5,3	24,6	24,6	24,6	24,6	24,6
a salariati . . . . .	2.553,7	909,4	998,3	397,6	961,7	300,3	408,3	167,4	8,4	3,9	17,4	24,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Coltivatrice . . . . .	2.710,2	1.697,7	718,3	180,8	1.973,7	1.162,5	568,2	152,0	57,8	78,1	43,5	33,2	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8
Coltivatrice-capitalistica . . . . .	800,6	313,8	377,8	84,8	540,9	167,9	285,3	68,1	15,8	11,3	21,8	5,6	52,0	52,0	52,0	52,0	52,0
Capitalistica . . . . .	1.411,6	375,1	634,5	309,7	903,0	158,0	453,6	238,5	26,4	10,6	34,7	38,5	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8
di cui:																	
colonia parziaria appoderata . . . . .	87,3	38,8	31,2	11,9	59,7	25,2	25,9	8,4	1,8	1,7	2,0	6,1	6,1	6,1	6,1	6,1	6,1
colonia parziaria non appoderata . . . . .	198,8	80,0	85,0	29,7	148,2	43,3	67,2	27,8	4,3	2,9	5,2	5,6	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8
in compartecipazione . . . . .	199,1	82,2	74,1	28,7	120,1	23,5	61,9	25,7	3,5	1,6	4,7	5,6	22,8	22,8	22,8	22,8	22,8
a salariati . . . . .	926,4	174,1	444,2	239,4	575,0	66,0	298,6	176,6	16,8	4,4	22,8	38,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
COMPLESSO . . . . .	21.967,2	13.916,4	5.046,7	1.358,1	14.849,7	9.095,6	3.644,8	1.138,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

B) COMPLESSO PROPRIETÀ ENTI E PRIVATI

PROPRIETÀ IMPRENDITRICE . . . . .	20.371,5	12.181,3	5.061,4	1.754,9	12.001,7	7.739,2	2.522,8	882,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
di cui:																	
Coltivatrice . . . . .	8.331,5	7.304,1	400,8	100,8	5.369,7	4.876,2	100,1	24,4	44,8	63,0	4,0	2,8	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Coltivatrice-capitalistica . . . . .	1.012,2	795,5	153,7	6,5	604,8	466,8	88,3	3,9	5,0	6,0	3,5	0,4	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8
Capitalistica . . . . .	11.027,8	4.081,7	4.506,9	1.647,6	6.027,2	2.396,2	2.334,4	854,1	50,2	31,0	92,5	65,6	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9
di cui:																	
a colonia parziaria . . . . .	5.717,2	2.514,6	2.113,1	686,3	4.575,1	1.893,3	1.777,6	579,1	38,1	24,5	70,5	65,6	24,3	24,3	24,3	24,3	24,3
in compartecipazione . . . . .	615,4	327,1	176,6	73,3	386,5	183,6	114,2	61,1	3,2	2,4	4,5	6,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
a salariati . . . . .	4.695,2	1.240,0	2.217,2	888,0	1.065,8	319,3	442,6	213,9	8,9	4,1	17,5	24,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
AFFIDANZA . . . . .	7.265,5	2.824,8	2.994,8	1.097,6	4.011,1	1.631,1	1.557,5	657,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
di cui:																	
Coltivatrice . . . . .	4.084,0	2.010,6	1.475,2	413,7	2.313,7	1.282,1	721,8	242,2	57,7	78,6	46,3	36,8	14,4	14,4	14,4	14,4	14,4
Coltivatrice-capitalistica . . . . .	1.070,5	354,6	534,7	150,5	612,6	174,8	318,7	94,5	15,3	10,7	20,5	48,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Capitalistica . . . . .	2.111,0	459,6	984,9	533,4	1.084,8	174,2	517,0	320,9	27,0	10,7	33,2	48,8	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9
di cui:																	
a colonia parziaria . . . . .	353,6	132,6	147,0	55,4	246,1	77,5	108,2	45,6	6,1	4,8	6,9	5,7	36,2	36,2	36,2	36,2	36,2
in compartecipazione . . . . .	313,1	91,2	132,5	73,9	146,2	24,9	69,7	37,5	3,6	1,5	4,5	5,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
a salariati . . . . .	1.444,3	235,8	705,4	404,1	692,5	71,8	339,1	237,8	17,3	4,4	21,8	36,2	17,3	17,3	17,3	17,3	17,3
COMPLESSO . . . . .	27.637,0	15.006,1	8.056,2	2.852,5	16.012,8	9.370,3	4.080,3	1.540,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
di cui:																	
Coltivatrice . . . . .	12.415,5	9.314,7	1.876,0	514,5	7.683,4	6.158,3	821,9	266,6	48,0	65,7	20,1	17,3	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4
Coltivatrice-capitalistica . . . . .	2.082,7	1.150,1	688,4	157,0	1.217,4	641,6	407,0	98,4	7,6	6,9	10,0	17,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Capitalistica . . . . .	13.138,8	4.541,3	5.491,8	2.181,0	7.112,0	2.570,4	2.851,4	1.175,0	44,4	27,4	69,9	76,3	40,6	40,6	40,6	40,6	40,6
di cui:																	
a colonia parziaria . . . . .	6.070,8	2.647,2	2.260,1	741,7	4.821,2	1.970,8	1.885,8	624,7	30,1	21,0	46,2	64,6	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4
in compartecipazione . . . . .	928,5	418,3	309,1	147,2	532,5	208,5	183,9	98,6	3,3	2,2	4,5	6,4	29,3	29,3	29,3	29,3	29,3
a salariati . . . . .	5.139,5	1.475,8	2.922,6	1.292,1	1.758,3	391,1	781,7	451,7	11,0	4,2	19,2	64,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

1) Piccola proprietà si considera quella avente un reddito imponibile annuo (calcolato sulla media dei premi 1937-39) fino a 10 mila lire; media proprietà con un reddito da 10 a 100 mila lire; grande proprietà con oltre 100 mila lire.

SUPERFICIE LAVORABILE (IN MIGLIAIA DI ETTARI) PER IL COMPLESSO DELLE PROPRIETÀ  
DEGLI ENTI E DEI PRIVATI.

CIRCOSCRIZIONI	TOTALE	Impresa coltivatrice e capitalistico-coltivatrice	IMPRESA CAPITALISTICA			
			in complesso	colonia parziaria	compartecipazione	salariato
A) PROPRIETÀ IMPRENDITRICE						
Settentrione . . . . .	4.038,1	2.395,8	1.642,3	1.202,6	117,3	322,4
Centro . . . . .	2.992,6	854,5	2.138,1	1.922,1	45,6	170,4
Meridione . . . . .	3.134,5	1.865,6	1.268,9	796,5	91,7	380,7
Isole . . . . .	1.836,6	858,6	978,0	654,0	131,7	192,3
ITALIA . . . . .	12.001,8	5.974,5	6.027,3	4.375,2	386,3	1.065,8
B) AFFITTANZA						
Settentrione . . . . .	1.895,8	1.360,8	535,0	41,9	81,9	411,2
Centro . . . . .	280,0	182,2	97,8	45,4	5,7	46,7
Meridione . . . . .	1.225,6	966,0	259,6	39,9	22,1	197,6
Isole . . . . .	669,6	477,3	192,3	118,9	36,5	36,9
ITALIA . . . . .	4.071,0	2.986,3	1.084,7	246,1	146,2	692,4
C) COMPLESSO						
Settentrione . . . . .	5.933,9	3.756,6	2.177,3	1.244,5	199,2	733,6
Centro . . . . .	3.272,6	1.036,7	2.235,9	1.967,5	51,3	217,1
Meridione . . . . .	4.360,1	2.831,6	1.528,5	836,4	113,8	578,3
Isole . . . . .	2.506,2	1.335,9	1.170,3	772,9	168,2	229,2
ITALIA . . . . .	16.072,8	8.960,8	7.112,0	4.821,3	532,5	1.758,2

4. — La superficie lavorabile si ripartisce tra i vari tipi di impresa in modo alquanto diverso nell'Italia centro-settentrionale ed in quella meridionale-insulare (5). Al Nord ha maggior diffusione relativa la proprietà imprenditrice, specie per quanto riguarda l'impresa capitalistica (nell'ambito di quest'ultima prevale al Nord la colonia parziaria appoderata, al Sud la compartecipazione e l'impresa a salariati). L'affittanza ha invece maggior diffusione al Sud, specie quella coltivatrice.

Per la proprietà privata si ha al Sud una maggiore partecipazione — sempre rispetto al Nord — dei lavoratori manuali all'impresa e cioè una più accentuata prevalenza dell'impresa coltivatrice o coltivatrice-capitalistica sulla capitalistica. Per la proprietà degli Enti prevale al Nord la proprietà imprenditrice, particolarmente nell'impresa capi-

talistica, al Sud l'affittanza, in specie quella coltivatrice.

Volendo generalizzare queste conclusioni si può dire che *al Nord è più stretto il legame tra la proprietà fondiaria — di privati o di Enti — e la impresa agraria, al Sud quello tra impresa e lavoro manuale.*

Notevoli sono anche le differenze tra Nord e Sud in merito ai rapporti tra tipi di impresa e ampiezza della proprietà, tranne che per l'impresa coltivatrice, per la quale non si notano — sotto questo aspetto — diversità sensibili. L'impresa coltivatrice-capitalistica, invece, si attua nel Sud — assai più frequentemente che al Nord — su proprietà di modesta estensione. In altre parole, il coltivatore manuale meridionale, sia piccolo proprietario che affittuario di un terreno appartenente ad un piccolo proprietario, ricorre a mano d'opera estranea alla sua famiglia assai più spesso che il coltivatore centro-settentrionale.

(5) V. *Informazioni SVIMISZ*, n. 47 del 21 novembre 1951 e n. 49-50 del 5-12 dicembre 1951, Note statistiche.

RIPARTIZIONE PERCENTUALE DELLA SUPERFICIE LAVORABILE PER IL COMPLESSO DELLE PROPRIETÀ  
(ENTI E PRIVATI)

OGGETTO	SETTENTRIONE	CENTRO	MERIDIONE	ISOLE	ITALIA
A) PROPRIETÀ IMPRENDITRICE					
Impresa coltivatrice . . . . .	59,3	28,6	59,5	46,7	49,8
» capitalistica . . . . .	40,7	71,4	40,5	53,3	50,2
di cui :					
colonia parziaria . . . . .	29,8	64,3	26,4	36,6	38,1
in compartecipazione . . . . .	2,9	1,6	2,9	7,2	3,2
a salariati . . . . .	8,0	5,6	12,2	10,5	8,9
COMPLESSO . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
B) AFFITTANZA					
Impresa coltivatrice . . . . .	71,8	65,1	78,8	71,3	73,4
» capitalistica . . . . .	28,2	34,9	21,2	28,7	26,6
di cui :					
colonia parziaria . . . . .	2,2	16,1	3,3	17,8	6,0
in compartecipazione . . . . .	4,3	2,1	1,8	5,4	2,6
a salariati . . . . .	21,7	16,7	16,1	5,5	17,0
COMPLESSO . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
C) COMPLESSO PER TIPI DI IMPRESA					
Impresa coltivatrice . . . . .	63,3	31,7	64,9	53,3	55,8
» capitalistica . . . . .	36,7	68,3	35,1	46,7	44,2
di cui :					
colonia parziaria . . . . .	21,0	60,1	19,2	30,9	30,0
in compartecipazione . . . . .	3,4	1,6	2,6	6,7	3,3
a salariati . . . . .	12,3	6,6	13,3	9,1	10,9
COMPLESSO . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
D) IMPRESA COLTIVATRICE					
Proprietà imprenditrice . . . . .	63,8	82,4	65,9	64,3	66,7
Affittanza . . . . .	36,2	17,6	34,1	35,7	33,3
COMPLESSO . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
E) IMPRESA CAPITALISTICA					
Proprietà imprenditrice . . . . .	75,4	95,6	83,0	83,6	84,7
Affittanza . . . . .	24,6	4,4	17,0	16,4	15,3
COMPLESSO . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
F) COMPLESSO PER PROPRIETÀ IMPRENDITRICE E AFFITTANZA					
Proprietà imprenditrice . . . . .	68,1	91,4	71,9	73,3	74,7
Affittanza . . . . .	31,9	8,6	28,1	26,7	25,3
COMPLESSO . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

È ancora: la compartecipazione e l'impresa a salariati prevalgono nettamente al Sud nella piccola proprietà, al Nord nella media e grande proprietà. Nell'ambito della *colonia parziaria*, infine, prevale al Sud la piccola proprietà imprenditrice e l'affittanza della media e grande proprietà; al Nord, corrispondentemente, prevale l'affittanza della piccola proprietà e la media e grande proprietà imprenditrice.

5. — Questi — in sintesi a larghissime linee — i risultati dell'indagine dell'I.N.E.A., la cui importanza confidiamo appaia evidente dal quadro delineato. Essa — nel colmare una lacuna delle nostre rilevazioni — pone nuovi problemi, suggerisce la via di indagini ulteriori e soprattutto costituisce la premessa di un più documentato studio *economico* dei problemi, particolarmente gravi e pressanti, nei quali si dibatte la nostra agricoltura.

La rilevanza dei tipi di impresa per i principali fenomeni dell'economia agraria è ben nota. Così — per limitarsi a qualche esempio — la quota della produzione commercializzata rispetto a quella vendibile è in relazione inversa alla diffusione dell'impresa familiare o coltivatrice (che è anche prevalentemente autoconsumatrice); la domanda di mezzi tecnici e di capitali di esercizio è più alta nelle zone di media e grande proprietà capitalistica intensiva, e via dicendo.

Un'indagine statistica non può essere altro che la « materia prima » per la realizzazione di studi concreti. Questa, che abbiamo qui presentata, può costituire lo spunto e lo strumento di una più approfondita conoscenza della struttura economico-sociale della nostra agricoltura.

LUGI BRUNI

ACHILLE BALLARDINI, *Le Casse di Risparmio*, 2<sup>a</sup> ed. Zuffi, Bologna, 1951

È questa la seconda edizione di un volume pubblicato dall'A. nel 1929. Più che di una sostanziale rielaborazione si tratta di un accurato aggiornamento, poichè la struttura del lavoro, a parte talune deduzioni e ampliamenti, è rimasta fondamentalmente aderente all'originaria stesura.

Il volume è scritto in forma piana, conforme alle finalità del lavoro che intende illustrare lo sviluppo e le caratteristiche principali dell'ordinamento e della vita delle Casse di Risparmio. Tale scopo è indubbiamente raggiunto, con utilità di quanti vogliono avere un quadro esatto e nel contempo semplice della posizione attuale delle Casse nel quadro dell'ordinamento bancario italiano e delle loro fondamentali operazioni.

Mancheremmo però al nostro dovere se non segnalassimo almeno qualche punto non del tutto convincente. Tal'è ad esempio la premessa di carattere storico nella quale, pur nei limiti consentiti dalla ristrettezza dello spazio, l'A. poteva meglio chiarire taluni aspetti alla luce dei progressi degli studi compiuti in materia anche in Italia, specialmente, tanto per citare qualche nome, dal Luzzatto e dal Saporì.

Uguualmente discutibile mi sembra la tendenza dell'A. ad assimilare le Casse di Risparmio straniere a quelle italiane: il partecipare ad un'attività di raccolta di denominazione similare o l'aver comuni le norme generali di ripartizione degli utili, non sono elementi sufficienti per far riconoscere identità di sostanza. Troppo diversi, infatti, sono in concreto nei vari paesi i caratteri dell'attività delle istituzioni che sono generalmente comprese nella categoria delle Casse di Risparmio.

In tutta l'opera traspare infine il pensiero dell'A. circa la differenziazione e, anzi, l'esigenza di una sempre più netta diversificazione fra le Casse di Risparmio e le altre Aziende di credito. Per lungo periodo la tesi ha potuto trovare nei fatti un'innegabile riprova, ma oggi, ci sembra, le condizioni di vita degli organi del credito non consentono una così netta separazione di funzioni entro uno stesso settore. Anche le Casse di Risparmio infatti avvertono la necessità di collegarsi con gli organismi direttamente operanti nei settori della produzione, con le conseguenti ripercussioni sulla combinazione delle operazioni di impiego e, naturalmente, sulla consistenza e la natura della loro raccolta e sul loro ordinamento funzionale.

Mi sembra del resto che la tendenza a separare le Casse di Risparmio dalle Banche ordinarie, sia nella natura che nel contenuto si manifesti affievolita non solo dallo sviluppo dei fatti, ma dalle stesse « richieste » formulate dal VII Congresso Nazionale delle Casse di Risparmio italiane, tenutosi a Venezia nel 1949, e più precisamente da quelle indicate nei punti 2), 3), 4), 5), dell'ordine del giorno sul 3° tema posto in discussione. Abolire la nomina da parte delle autorità centrali dei Presidenti e Vice-Presidenti delle Casse, rivedere le incompatibilità per le cariche di amministratore, consentire alle Casse gli impieghi in titoli azionari, ecc., sono richieste che possono avere un contenuto logico in quanto aderiscano ad una realtà che non può essere più misconosciuta, ma attenuano però, nel contempo, proprio quel carattere pubblicistico che si vorrebbe far riconoscere e quell'indirizzo specializzato che, da taluni e dall'A., si vorrebbe sempre più vedere affermato.

PAOLO PAGLIAZZI