

## Il mercato monetario indiano

I. — Il sistema bancario indiano può, grosso modo, suddividersi in due settori principali: il settore delle banche commerciali (nel significato dato a questa parola nei paesi occidentali) ed il settore che deriva dall'attività bancaria indigena, con una tradizione che risale a molte centinaia di anni. Sarebbe errato supporre che questi due settori siano tra loro completamente slegati, ma certo i legami sono piuttosto tenui. Una completa integrazione in un sistema unificato non è stata ancora raggiunta e questa dicotomia è sottolineata dal limitato impiego dello chèque.

In senso generale, è ancora valida l'affermazione che la mentalità bancaria è relativamente poco sviluppata in India e che l'azione delle banche tende ad essere circoscritta ai maggiori centri commerciali, mentre nei centri minori molti affari sono svolti tramite istituzioni indigene, che non sono « banche » nel significato usuale della parola. Così lo chèque, come strumento commerciale, è affiancato in misura molto larga da forme di credito indigene. Ma anche in questo senso più lato la popolazione rurale, in massima parte analfabeta, rimane praticamente estranea a qualsiasi forma di attività bancaria organizzata. Di conseguenza, guardando al Paese nel suo insieme, noi troviamo: primo, che la diffusione del credito bancario è relativamente limitata; secondo, che la maggior parte delle transazioni è svolta con il diretto impiego di banconote e di moneta divisionaria; terzo, che molte transazioni vengono effettuate sulla base del baratto e sono quindi ancor più lontane dall'influenza degli Istituti bancari. Questo quadro va completato con la consuetudine al tesoreggiamento, che sembra costituire un pozzo praticamente senza fondo per l'assorbimento di oro e di argento. È su questo sfondo che va esaminata l'organizzazione bancaria dell'India.

I. — LE ISTITUZIONI DEL MERCATO MONETARIO CENTRALE: LA BANCA DI RISERVA E LE BANCHE COMMERCIALI.

A) *La Banca di Riserva (Reserve Bank of India).*

2. — Al centro del sistema è, naturalmente, la « Banca di Riserva dell'India » (*Reserve Bank of India*). Istituita nel 1934 e nazionalizzata nel 1948, ebbe una struttura che ripeteva molto da vicino quella della Banca d'Inghilterra. Fu suddivisa in due Sezioni (la Sezione di emissione e la Sezione bancaria) che dovevano esser tenute completamente separate, e fu munita dei poteri tradizionali di una banca centrale, con alcune limitazioni quanto ai tipi di titoli ammessi al risconto e di cui era consentito l'acquisto. Di tempo in tempo doveva rendere noto « il tasso di interesse standard » al quale era disposta ad acquistare o a riscontare cambiali o altri tipi di carta commerciale, tra quelli consentiti dalla legge. In aggiunta, la banca aveva la facoltà di ricorrere, in casi di « speciale urgenza », a ciò che fu chiamato il suo « potere di sconto diretto ». Questa clausola la mise in grado di scavalcare, all'occorrenza, le norme statutarie che le imponevano di trattare direttamente solo con determinati organismi (ad es., con le banche « schedate »), consentendole di offrire un aiuto diretto alle aziende che ne abbisognavano. Quanto poi all'influenza che poteva esercitare sulla « base di cassa » mediante operazioni di mercato aperto, il mantenimento di una frazione minima di depositi presso la Banca di Riserva fu assicurato dalla norma che stabiliva dover le banche schedate tenere presso la Banca Centrale non meno del 5% dei depositi a vista e del 2% dei depositi a tempo.

In sintesi la Banca di Riserva doveva agire come banchiere del Governo; essa sola aveva il diritto di emettere banconote e di regolarne l'emissione; e ad essa spettava di disciplinare le

riserve bancarie al fine di assicurare la stabilità monetaria, e di controllare il sistema monetario e creditizio nell'interesse del Paese. Inoltre, era obbligata a comprare e vendere valuta estera allo scopo di mantenere stabile il valore esterno della rupia.

#### B) Le Banche Commerciali.

3. — Attorno alla Banca di Riserva troviamo le banche commerciali che costituiscono l'essenza del cosiddetto « mercato monetario centrale ». Possono essere suddivise in due grandi gruppi: le cosiddette « exchange banks » e le banche indiane costituite sotto forma di società per azioni (*Indian Joint Stock Banks*). In entrambi i gruppi possono esservi banche « schedate » (*scheduled*) e « non schedate » (*non-scheduled*).

a) Le « exchange banks ». Ne esistono attualmente quindici in India, e costituiscono il gruppo di banche più vecchio ed omogeneo. Comprendono nomi famosi come la « Chartered Bank of India, Australia and China », la « National Bank of India », la « Lloyds Bank », la « Mercantile Bank of India » e la « Hongkong and Shanghai Banking Corporation ». Tali banche non sono di origine indiana ed i loro metodi derivano soprattutto dalle banche inglesi e particolarmente scozzesi. A volte, ed in certi ambienti, sono state guardate con sospetto, ma la forza dimostrata in tempi di crisi sembra abbia creato attorno ad esse in periodi più recenti una nuova atmosfera di rispetto. La loro abilità e buona volontà nel far fronte in pieno agli impegni assunti verso la comunità hanno ridonato ad esse la completa fiducia del pubblico.

La loro attività non è naturalmente limitata all'India; ma l'India (insieme al Pakistan) ne assorbe la maggior parte. Hanno una rete di sportelli concentrata soprattutto a Bombay e a Calcutta con minori raggruppamenti a Delhi, Madras e Kampur; sono specializzate nel finanziamento del commercio estero, settore nel quale usufruiscono tuttora di un quasi monopolio (1), ma svolgono un certo ruolo anche

(1) Recentemente peraltro le « joint stock banks » indiane si sono inserite più profondamente nel finanziamento del commercio estero e minacciano di divenire più temibili concorrenti delle

nel finanziamento del commercio interno, per facilitare il movimento delle merci tra le zone di produzione ed i porti.

b) Le « Indian Joint Stock Banks ». — Di tutte le banche « Indiane » (come vengono chiamate le « non-exchange commercial banks ») la più grande e la più potente è la « Imperial Bank of India ». Costituita nel 1921 come istituzione semipubblica e sorta dalla fusione delle tre banche « presidenziali » situate rispettivamente a Bombay, Calcutta e Madras, assolve sino al 1935 (quando iniziò ad operare la Banca di Riserva) le funzioni di « banca centrale ad interim ». Da allora ha svolto, nel campo generale bancario ed in quello del commercio estero, un'attività simile a quella delle altre banche commerciali delle quali è tuttora un prestatore molto importante nei mercati monetari locali di Bombay e di Calcutta. Inoltre, come agente della Banca di Riserva conserva sempre parte delle mansioni ufficiali di un tempo. Ha una rete di filiali e di succursali che si estende in ogni centro del Paese commercialmente importante. Anche nel Pakistan seguita a svolgere importanti servizi.

A prescindere dalla « Imperial Bank » (che fa parte a sé), la più grande fra le banche commerciali indiane è senza dubbio la « Central Bank of India », seguita nell'ordine dalla « Bank of India », dalla « Punjab National Bank », dalla « Bank of Baroda », dalla « United Commercial Bank » e dalla « Allahabad Bank » (ora affiliata alla « Chartered Bank »). Seguono altre banche alquanto più piccole ma sempre di dimensioni notevoli; e, attraverso una gradazione di dimensioni pressochè senza discontinuità, si giunge sino alle banche di proporzioni minime.

Per essere « schedata » una banca deve avere un patrimonio, fra capitale versato e riserve, di almeno 500 mila rupie (circa 37.500 sterline), condizione che non costituisce certo una solida garanzia di sicurezza. Tutte le banche maggiori hanno una rete di filiali, distribuite in modo piuttosto disordinato, con una forte concentra-

« exchange banks ». L'altezza dei tassi d'interesse e la durata dei prestiti sono fissati dall'Associazione tra le « exchange banks »; le « joint stock banks » sono tenute ad uniformarsi per quanto non siano membri dell'Associazione.

zione nei centri maggiori. Ben 800 sportelli su di un totale di circa 3.000 sono situati nelle 13 principali città, ciò che ha portato a sovrapposizioni assolutamente non necessarie e ad un'aspra concorrenza, nociva per le operazioni sia di raccolta che di impiego.

4. — L'attività delle banche commerciali si svolge secondo una tecnica abbastanza uniforme.

Tutte le maggiori banche accettano depositi sia in conto corrente che a tempo; solamente alcune delle minori non accettano che depositi a scadenza prefissata. Ad eccezione della maggioranza delle « exchange banks », la maggior parte delle banche accetta depositi a risparmio (disponibili in misura limitata mediante chèque). Di norma, sui conti correnti, purchè non scendano al di sotto di un determinato saldo minimo, viene corrisposto un tasso di interesse nominale. Il tasso di interesse sui depositi a tempo varia a seconda della durata del deposito stesso.

Nel campo delle operazioni di credito, le forme « occidentali » si integrano con pratiche peculiari del mercato indiano. Così accanto ai « prestiti » tipici, per ammontari fissi e da rimborsare in rate prefissate; accanto agli sconti cambiari; accanto agli scoperti di c/c tecnicamente rimborsabili a richiesta del banchiere ma in pratica suscettibili di durata illimitata; accanto ai « crediti di cassa » (*cash credits*), forma speciale di scoperto (2), troviamo — operazione tipica delle banche indiane — i cosiddetti « prestiti associati e diversi » (*joint and several loans*). Si tratta di prestiti rimborsabili a domanda, garantiti da effetti cambiari muniti di duplice firma. Per ciascuno dei mutuatari per « joint and several loans » sono fissati precisi limiti di utilizzo.

Un'altra speciale operazione è in uso a Calcutta, dove le banche di norma concedono anticipazioni all'industria della juta contro « *jute delivery orders* ». Tale forma di credito

(2) Più precisamente si tratta di anticipazioni per il finanziamento delle scorte che assumono la forma tecnica di scoperti di c/c. Per quanto teoricamente rimborsabili a richiesta, in pratica possono avere una durata dai 6 ai 12 mesi; e vengono concessi contro pegno di merci con un congruo margine di scarto.

dovrebbe avere la durata di un mese, ma i vecchi « ordini » possono essere immediatamente sostituiti da nuovi.

I normali effetti commerciali sono impiegati soprattutto dalle « exchange banks » per il finanziamento delle esportazioni e delle importazioni; sono scontabili a Londra e non entrano nel circuito del mercato monetario indiano.

Mentre la cambiale su Londra serve a finanziare il commercio internazionale, buona parte del commercio interno è finanziata tramite l'« *hundi* » a scadenza, cioè il vero e proprio « hundi ». È questo un documento redatto in forma di pagherò cambiario, pagabile a certo tempo data; di norma sono consentiti giorni di condono. Un « hundi » viene di solito emesso da un piccolo commerciante indiano a favore di un banchiere della comunità dei Multani, ad un tasso di sconto che può giungere, a Bombay e a Calcutta, sino al 9%. Di norma si tratta di effetti di comodo senza connessione specifica con un'operazione reale. Il banchiere appone la sua firma sull'« hundi » e quindi, tramite un agente di cambio (il cosiddetto « hundi-broker »), lo risconta presso una delle « banche schedate » ad un tasso annuo del 3% o 4%. Ogni « *shroff* » (nome tecnico di questa particolare categoria di banchieri) dispone — spesso presso diverse banche — di un plafond massimo per il risconto degli hundi. Lo « *shroff* » diventa così l'intermediario tra le « joint stock banks » indiane da un lato e il piccolo commerciante dall'altro, sulla capacità di credito del quale le banche non possiedono, di regola, notizie precise. Solamente quattro o cinque delle « banche schedate » ammettono allo sconto l'« hundi » vero e proprio, con la « Imperial Bank » che svolge la massima parte del lavoro e la « Bank of India » e la « Central Bank of India » che si ripartiscono il grosso del resto.

5. — Attualmente, presso le banche commerciali gli sconti rappresentano non più del 3 o 4% del totale dei crediti alla clientela. Questa bassissima percentuale è dovuta, sembra, al minor costo ed alla maggiore elasticità degli scoperti di c/c e dei « crediti di cassa ». La maggior parte dei crediti alla clientela — il 68% — è concessa dalle « banche schedate »

## SITUAZIONE DI BILANCIO DELLE BANCHE COMMERCIALI IN INDIA A FINE 1950 E 1951

	1950					1951				
	« Exchange Banks » (a)	« JOINT STOCK BANKS » INDIANE		Totale delle banche com- merciali	« Ex- change Banks » (a)	« JOINT STOCK BANKS » INDIANE		Totale delle banche com- merciali		
		Sche- date	Non schedate			Totale	Sche- date		Non schedate	Totale
NUMERO DELLE BANCHE	15	76	339	415	430	15	77	306	383	398
A) - Milioni di rupie										
Depositi										
a vista . . . . .	1250	4433	129	4562	5812	1229	4173	116	4289	5519
a tempo . . . . .	393	2390	244	2634	3027	436	2449	243	2692	3128
Totale . . . . .	1642	6823	374	7197	8839	1666	6622	359	6981	8647
Cassa e saldi presso la Banca di Riserva . . . . .	158	872	36	908	1065	172	719	31	750	922
Prestiti al mercato monetario . . . . .	—	—	—	—	—	74	37	2	39	113
Investimenti in titoli										
governativi . . . . .	465	3106	98	3204	3668	461	2599	90	2689	3150
non governativi . . . . .	11	230	24	254	265	11	210	25	235	246
Totale . . . . .	476	3336	122	3458	3933	472	2809	115	2924	3396
Crediti alla clientela . . . . .	1099	3241	284	3525	4623	1468	3944	286	4230	5698
A) - Percentuale delle voci attive rispetto ai depositi										
Cassa e saldi presso la Banca di Riserva . . . . .	9,6	12,7	9,6	12,6	12,0	10,3	10,9	8,6	10,7	10,6
Prestiti al mercato monetario . . . . .	—	—	—	—	—	4,4	0,5	0,5	0,5	1,3
Investimenti in titoli . . . . .	28,9	48,8	32,6	48,0	44,4	28,3	42,4	32,0	41,8	39,2
Crediti alla clientela . . . . .	66,9	47,5	75,9	48,9	52,3	88,1	59,5	79,6	60,5	65,8
C) - Partecipazione percentuale dei singoli gruppi di banche al totale delle banche commerciali										
Depositi										
a vista . . . . .	21,5	76,3	2,2	78,5	100	22,2	75,6	2,2	77,8	100
a tempo . . . . .	13,0	79,0	8,0	87,0	100	13,9	78,3	7,8	86,1	100
Totale . . . . .	18,7	77,1	4,2	81,3	100	19,2	76,6	4,2	80,8	100
Cassa e saldi presso la Banca di Riserva . . . . .	14,6	81,9	3,5	85,4	100	18,7	77,9	3,4	81,3	100
Prestiti al mercato monetario . . . . .	—	—	—	—	—	65,4	32,8	1,8	34,6	100
Investimenti in titoli										
governativi . . . . .	12,6	84,7	2,7	87,4	100	14,6	82,5	2,9	85,4	100
non governativi . . . . .	4,2	86,8	9,0	95,8	100	4,4	85,4	10,2	95,6	100
Totale . . . . .	12,1	84,8	3,1	87,9	100	13,8	82,8	3,4	86,2	100
Crediti alla clientela . . . . .	23,8	70,1	6,1	76,2	100	25,7	69,3	5,0	74,3	100

(a) Come precisato nel testo, le « exchange banks » svolgono la loro attività in più paesi. I dati riportati in questa Tabella si riferiscono invece solamente all'attività svolta in India. L'elevatezza dei « crediti ai clienti » rispetto ai depositi, soprattutto nel 1951, sta ad indicare un sostanziale impiego in India di fondi raccolti all'estero (v. in questo senso, la Relazione della « Reserve Bank of India » per il 1951, pag. 15).

(b) Una rupia è pari, al cambio ufficiale, a 131,46 lire italiane.

Fonte: *Trend and Progress of Banking in India*, Relazione annuale della Reserve Bank of India per il 1951.

indiane; il 25% dalle « exchange banks » ed il resto dalle banche non schedate.

Presso le « banche schedate » le operazioni di credito costituiscono il 45-50% del totale dei depositi, mentre gli investimenti in titoli ne costituiscono il 55-60%. (Per le banche non schedate il rapporto crediti-depositi si avvicina al 75% e quello titoli-depositi è leggermente superiore al 30%).

Circa metà dei crediti concessi dalle « banche schedate » serve a finanziare operazioni commerciali, mentre un terzo è diretto all'industria. Il credito a favore della produzione agricola è modesto. Il credito personale e professionale costituisce circa un decimo del totale delle concessioni in essere, ma viene in parte destinato a scopi commerciali.

Circa il 78% del totale delle concessioni di tutte le banche commerciali è « garantito »; per gli operatori minuti la forma più comune di garanzia è costituita da oro e argento, eventualmente sotto forma di oggetti lavorati.

Circa un quarto dei crediti non garantiti viene effettuato contro rilascio di cambiali non accompagnate da documenti di sorta e rappresenta in parte il finanziamento del commercio. I crediti ad elevata liquidità (come quelli su merci e cambiali documentarie) costituiscono quasi la metà del totale dei crediti in essere; quelli contro titoli governativi ed azioni facilmente realizzabili ne costituiscono un quarto; i crediti immobiliari ipotecari il 6%. La maggior debitrice delle banche è l'industria del cotone, che assieme a quelle della juta e dello zucchero, assorbe circa il 50% dei crediti erogati all'industria.

Del tutto insignificanti sono i crediti concessi alle industrie-basi come la meccanica, l'industria del carbone, del cemento, le imprese di pubblica utilità ecc.

Nel campo delle banche « non schedate » predominano i prestiti al consumo. I crediti « personali » e quelli concessi contro garanzia di oro e di argento sono infatti proporzionalmente più importanti dei crediti simili concessi dalle « banche schedate ». Le anticipazioni su merci costituiscono il 21% del totale dei crediti, contro il 41% per le « banche schedate ». I crediti immobiliari sono quattro volte superiori a quelli concessi dalle « banche schedate » (con

posizioni di punta presso le più piccole tra le banche non schedate).

## II. — LE ISTITUZIONI INDIGENE: BANCHIERI PRIVATI E PRESTATORI PROFESSIONALI.

6. — Come si è accennato, mentre le « joint stock banks » si rivolgono soprattutto ad una clientela cittadina, nei centri minori esistono istituzioni indigene che svolgono la loro attività con i piccoli industriali e commercianti i quali possono ricevere facilitazioni creditizie sotto forma di crediti ipotecari o sconto di « hundi ».

Una notevole parte del lavoro svolto dalle banche indigene è connesso al finanziamento del commercio interno, che a quanto si calcola, viene finanziato dai banchieri indigeni in misura che si avvicina al 90%. Tuttavia è nelle zone rurali che tali istituzioni svolgono la massima parte della loro attività.

L'India è tuttora un Paese essenzialmente agricolo e la sua vita sociale è basata sulla comunità del villaggio. Di qui l'importanza delle istituzioni indigene, le quali possono essere divise, grosso modo, in due gruppi: banchieri privati e prestatori professionali, anche se la linea di demarcazione non è molto netta. In linea di massima, il banchiere completa le sue risorse accettando depositi dal pubblico mentre il prestatore si basa soprattutto sui mezzi propri, pur se a volte può procurarsi ulteriori disponibilità contraendo mutui con altri prestatori istituzionali.

### A) I banchieri privati.

7. — I banchieri privati, di regola, abbinano l'attività bancaria con altre forme di attività. La loro importanza varia fortemente: da ditte che sono poco più grandi di quelle dei prestatori professionali si giunge agli « shroff » veri e propri che a volte svolgono un'attività persino superiore a quella di alcune banche schedate. Non usano pubblicare i bilanci e non si dimostrano favorevoli ad introdurre nella loro gestione i metodi moderni, preferendo basarsi su tradizioni oramai consolidate. Invero, coloro che svolgono questo tipo di attività appartengono di norma a certe caste o comunità, come quella dei « Multani » o dei « Marwari »,

a) I «*Multani*» lavorano principalmente con risorse proprie, ma contraggono anche prestiti con alcune «*joint stock banks*», considerate come la fonte appropriata per le loro esigenze marginali di credito. Inoltre gli «*schroff*» di Bombay e di Ahmedabad si fanno reciprocamente dei prestiti a tassi di interesse relativamente modesti (dal 4½ al 6%). Il loro quartiere generale una volta si trovava a Shikapur, nel Pakistan, ma successivamente si sono diffusi in tutta l'India concentrando la loro attività nelle città e nei centri minori. Essi si limitano al lavoro bancario — in primo luogo allo sconto degli *hundi* — e non ritengono, oramai per consuetudine invalsa, di poter assumere i rischi di un'attività commerciale.

b) I «*Marwari*» invece non soffrono di inibizioni del genere. Essi sono mercanti-banchieri; agiscono come mercanti, fanno prestiti in denaro e scontano «*hundi*»; di norma concedono anticipazioni su merci, con la garanzia suppletiva di un pagherò cambiario a vista o di «*hundi*» a scadenza. A volte accettano anche ipoteche come garanzia collaterale o primaria. I banchieri della comunità «*Marwari*» preferiscono, in linea di principio, far affidamento su fondi prelevati nella loro stessa comunità, ma anche essi hanno finito con l'accettare depositi. Inoltre, la «*popolarità*» raggiunta, sia a Bombay che a Calcutta, dal cosiddetto «*prestito Marwari*» (come è talvolta chiamato lo sconto bancario di pagherò del tipo «*joint and several*») ha portato ad una crescente dipendenza dalle banche per coprire le esigenze marginali di fondi nei periodi di maggiore attività.

Il fatto che i banchieri indigeni provengano da determinate caste e comunità spiega il peso della tradizione nei metodi seguiti. Destinati a divenire banchieri per posizione familiare e sociale, essi non ricevono, in linea di massima, una specifica istruzione bancaria. Si basano sull'esperienza dell'azienda familiare e successivamente sull'esperienza propria. Dal punto di vista del mutuatario, il loro pregio principale consiste nell'assenza di formalità e di ritardi, e nell'essere «*accessibili*». I loro criteri d'azione sono flessibili e, per quanto possa sembrare che assumano rischi più forti che non le «*joint stock banks*», la loro più diretta conoscenza del cliente costituisce una forma di garanzia

di cui non possono usufruire le maggiori istituzioni. Le «*joint stock banks*» devono invece esaminare la natura delle garanzie in modo molto più approfondito e, in ogni caso, i loro amministratori non possono avere lo stesso margine discrezionale dei banchieri indigeni.

#### B) I prestatori professionali.

8. — Come norma generale, il banchiere non entra in relazione diretta con l'agricoltore, anche se può offrire un aiuto indiretto al finanziamento dell'agricoltura mettendo i suoi fondi a disposizione dei prestatori locali o finanziando i mercanti di grano. Per molti anni, le facilitazioni creditizie all'agricoltura furono fornite quasi esclusivamente dai prestatori locali del villaggio (i cosiddetti «*sowkars*» o «*bania*»). Per costoro, infatti, il cliente principale era il contadino («*ryot*»). Si trattava di piccoli agricoltori che avevano poche garanzie da offrire, e a cui nessuna «*joint stock bank*», anche ammesso che avesse una filiale nelle vicinanze, sarebbe stata disposta a concedere credito. Quando l'elemento principale preso in considerazione per concedere un credito è quello della liquidità, è difficile che un modesto proprietario, che conta soltanto sul raccolto maturato ad otto mesi di distanza, possa sperare di ottenere fondi dalle banche commerciali. D'altra parte, non è facile trovare filiali di «*joint stock banks*» in zone puramente agricole. In una situazione del genere il prestatore locale era stato per lungo tempo un elemento indispensabile nella vita del villaggio.

Ma ha suscitato molti commenti il fatto che, per quanto molto accondiscendente nel concedere prestiti per le più svariate esigenze (prestiti per matrimoni e funerali costituiscono probabilmente i tipi più importanti di crediti non produttivi), i suoi rapporti con il contadino siano decisamente peggiorati negli ultimi anni. Quali i motivi? Un tempo il prestatore era frenato da un complesso di norme consuetudinarie e dal giudizio dell'opinione pubblica; in seguito con l'introduzione della mentalità e degli strumenti legali occidentali, le norme consuetudinarie hanno perduto parte della loro efficacia e sono state sostituite dall'applicazione rigorosa della legge. In questa nuova situazione, data la completa ignoranza del contadino, il

prestatore veniva a trovarsi in una posizione estremamente favorevole nei confronti del suo cliente che dipendeva da lui in misura vitale per le risorse finanziarie. In verità, il torto non stava tutto da una parte. Non era raro che un contadino ipotecasse il suo raccolto con una persona e lo vendesse nascostamente ad un'altra. Il prestatore si cautelava facendosi, ad esempio, rilasciare delle ricevute per un importo superiore alla somma effettivamente prestata (e con altri abusi del genere) e considerava tutto ciò un modo di agire normale, una normale garanzia contro i rischi di perdita. È vero che i tassi di interesse stabiliti erano usurari, ma spesso vi erano forti differenze tra i tassi concordati e quelli che alla fine riusciva effettivamente ad ottenere. Il prestatore che operava nella città seguiva criteri molto simili al suo collega del villaggio, colla differenza che il primo, per concedere prestiti, richiedeva spesso il rilascio di «*hundi*» e che la sua attività si svolgeva su una base più ampia. Anch'egli era solito abbinare l'attività di prestatore con l'ordinaria attività commerciale.

Da lungo tempo erano in atto tentativi per regolamentare l'attività dei prestatori professionali e per limitare gli abusi più gravi; tentativi che però per molti anni l'ignoranza della legge, l'analfabetismo, e la facilità delle operazioni in questione avevano reso pressochè vani. Da ultimo le disposizioni legislative sono state rese molto più severe e, cosa più importante, la loro conoscenza si è diffusa. L'effetto è stato che in molte zone i prestatori professionali sono praticamente scomparsi. Considerati i rischi da affrontare non è sembrato loro conveniente lavorare sotto la nuova legislazione. Il prestatore ha preferito quindi cambiare il suo nome e trasformarsi in un normale commerciante, anche se probabilmente seguita tuttora a svolgere l'attività di prestatore-illegale su scala più ridotta.

Il declino dei prestatori professionali ha provocato un vuoto che le altre istituzioni esistenti non sono state in grado di riempire; di conseguenza nei villaggi vi è oggi grande scarsità di credito. È stato calcolato ad esempio che le banche cooperative possono far fronte solamente al 5-10% delle esigenze finanziarie delle zone rurali; ma anche quando i loro servizi sono disponibili esse non hanno quella rapi-

dità di azione caratteristica dei prestatori privati. Esse indagano le condizioni finanziarie del cliente in modo molto più severo e richiedono adeguate garanzie per il rimborso, mentre il «*sowkar*» era solito dare a prestito senza troppi controlli; non solo, ma spesso neppure insisteva per il rimborso del capitale purchè avvenisse regolarmente il pagamento degli interessi. È perciò difficile oggi per l'artigiano o il contadino indiani procurarsi fondi a prestito, con conseguenti ovvi inconvenienti.

Inoltre, sotto la spinta delle insistenti domande di credito, sta aumentando l'importanza dei gruppi di prestatori non professionali, che erano sempre esistiti e che già precedentemente svolgevano una certa attività. Sicchè oggi non è difficile trovare — anche in quei villaggi in cui esistono cooperative — grossi proprietari terrieri ed altre persone facoltose che concedono prestiti ai membri più poveri della comunità, spesso ad elevati tassi di interesse, che i mutuatari si dichiarano senz'altro disposti a pagare.

9. — Come già accennato, non mancano rapporti tra le banche commerciali e le istituzioni indigene, ma per quanto riguarda i banchieri privati di più modeste proporzioni ed i prestatori professionali questi rapporti sono ancora molto incerti. La Banca di Riserva ha già tentato di portare i banchieri indigeni in più diretto contatto con il mercato monetario centrale, ma i risultati non sono stati molto lusinghieri. Ad esempio nel 1937 la Banca offrì ai banchieri la facoltà di sconto diretto e la possibilità di ottenere anticipazioni contro titoli governativi, purchè cessassero la loro attività nel campo non bancario, mantenessero una adeguata contabilità (la Banca avrebbe dovuto avere la facoltà di ispezione) e compilassero situazioni periodiche simili a quelle trasmesse alla Banca Centrale dalle «*banche schedate*». Ma i banchieri indigeni non accettarono le nuove condizioni e preferirono continuare con il vecchio sistema di ricevere facilitazioni creditizie dalla «*Imperial Bank*» e dalle altre «*banche schedate*». Tuttavia la Banca di Riserva non ritirò l'offerta e dichiarò di essere sempre pronta a riprendere in esame la questione qualora i banchieri si fossero decisi ad

uniformarsi alle condizioni proposte o avessero suggerito altre possibili alternative.

Più recentemente (1951), il Governatore della Banca di Riserva colse l'opportunità di un convegno di banchieri indigeni tenutosi a Bombay per riconfermare il punto di vista della Banca; ed è probabile che nel prossimo futuro verrà fatto uno sforzo più deciso per raggiungere una maggiore integrazione. Come misura preliminare, è stata iniziata una indagine estesa a tutto il territorio indiano sulle pratiche attualmente in uso nel campo del credito indigeno.

### III. — LE BANCHE COOPERATIVE: BANCHE « PRIMARIE », « CENTRALI » E « PROVINCIALI ».

10. — L'attività delle istituzioni indigene è affiancata dalle banche cooperative, che costituiscono uno dei due più importanti anelli di congiunzione (l'altro è costituito dallo « shroff ») tra gli istituti del mercato monetario centrale e le esigenze di credito sia del villaggio rurale che dei più modesti artigiani dei centri minori.

Negli anni recenti si è cercato di rafforzare questi legami dando una regolamentazione « ufficiale » ai rapporti tra le banche cooperative « provinciali » e la Banca di Riserva, ma a tutt'oggi l'integrazione non può considerarsi completa. Si è cercato anche di spingere le società cooperative « primarie » ad entrare in diretta concorrenza con i prestatori privati ed a sostituirsi a questi ultimi.

Per quanto di recente si noti un accentuato interessamento ai problemi dello smercio e alle attività di reperimento e provvista dei mezzi agricoli, le principali funzioni delle Società Cooperative rimangono quelle tradizionali: concessione di crediti agli agricoltori, e loro educazione alla cooperazione e al risparmio.

Fra la depressione del 1929-33 e lo scoppio della guerra nel 1939 i progressi nella raccolta di risparmio erano stati piuttosto scoraggianti se raffrontati a quelli degli anni precedenti. Durante la guerra la situazione migliorò, come può rilevarsi dall'aumento dei fondi operativi saliti da 1.060 milioni di rupie nel 1938-39 a quasi 1.640 milioni nel 1945-46 (3). Ma

(3) Un milione di rupie corrisponde a circa 75 mila sterline.

questo aumento, per quanto possa apparire notevole, non fu proporzionato al processo inflazionistico sviluppatosi in quegli anni, forse a causa della contrarietà delle cooperative ad aumentare i propri mezzi in misura ritenuta eccessiva in un momento in cui la domanda di credito stava scemando. D'altra parte il contadino indiano, liberatosi dei debiti più pesanti grazie ai cresciuti guadagni di guerra, non ebbe più incentivo a risparmiare e venne ripreso dalla sua tradizionale abitudine all'imprevidenza. Un'occasione unica andò così perduta per un aumento dei fondi di gestione mediante un'adeguata espansione dei depositi da parte dei soci.

Dallo scoppio della guerra c'è stato un certo incremento nelle anticipazioni all'agricoltura, in relazione all'aumento dei costi di produzione e alla domanda per prestiti di miglioramento. Ma l'inadeguatezza dell'attività degli Istituti Cooperativi di fronte al fabbisogno di credito agrario è quanto mai grave e si pone oggi tra i problemi urgenti dell'organizzazione bancaria indiana.

11. — Le basi legislative per lo sviluppo del movimento cooperativo risalgono alle varie leggi sulle « società cooperative provinciali » emanate a partire dal 1904.

Alla base del sistema sono le società « primarie » (o « società del villaggio ») generalmente collegate con le cosiddette « banche cooperative centrali », le quali a loro volta sono collegate con le « banche cooperative provinciali ». Per la costituzione di una società primaria — e la prescritta registrazione — è necessario un minimo di 10 soci. Quando la maggioranza è costituita da agricoltori e lo scopo è la « costituzione di fondi da prestare ai soci stessi », non sono fissati limiti alle somme che un socio può prendere a prestito.

Le risorse « interne » delle società « primarie » sono costituite dall'importo versato dai soci al momento della costituzione, dai depositi successivamente versati dai soci stessi e dalle riserve via via accumulate. L'assistenza « esterna » è ottenuta dalle istituzioni « centrali e provinciali » e dal Governo. A certe condizioni, è anche possibile ricorrere alla Banca di Riserva. I fondi raccolti sono dati in prestito ai membri a tassi di interesse moderati, per

esigenze di capitale circolante, e per breve periodo. I prestiti dovrebbero essere impiegati per scopi strettamente produttivi, ma talvolta possono anche essere concessi, con la dovuta cautela, per scopi non produttivi se considerati assolutamente necessari (ad es., per matrimoni) onde evitare ai soci di ricorrere a fonti usurarie. La durata del prestito dipende, tra l'altro, dallo scopo per il quale è concesso e può variare da tre mesi a tre anni.

Il sistema cooperativo ha una struttura « federale »; e ciò per fondati motivi. Le società « primarie », disperse nei vari villaggi, lavorando indipendentemente l'una dall'altra, non potevano raggiungere che risultati modesti. Erano necessari fondi più sostanziosi di quelli reperibili in loco. Allo scopo s'imponeva una qualche forma di federazione, indispensabile anche per permettere una maggiore diffusione di rischi. Pertanto i diversi gruppi di « banche primarie » furono collegati ognuno ad una « banca centrale », che — operando su un territorio più vasto, potendo prendere contatto con i clienti delle città con mentalità bancaria più sviluppata, fissando per ogni cliente limiti massimi di fido e disponendo di gestori più capaci — riusciva più facilmente ad attrarre depositi dalle classi medie. Le « società del villaggio » sono membri delle « banche centrali », ma la massa dei depositi di queste ultime — in genere depositi a tempo — proviene da risparmiatori privati. I fondi così raccolti vengono di norma impiegati per prestiti a breve alle « società primarie ». Ultimamente alcune delle « banche centrali » hanno iniziato anche una vera e propria attività di banche commerciali per investire le disponibilità eccedenti. L'attività commerciale rimane però al di fuori del raggio d'azione delle cooperative e, mentre alcune autorità sono favorevoli a questa espansione, la Banca di Riserva è nettamente contraria.

Come già detto, le « banche centrali » (o distrettuali) concedono essenzialmente prestiti alle « società primarie ». Per evitare che i fondi disponibili fossero assorbiti completamente da uno o pochi villaggi lasciandone privi gli altri, si rivelò necessario coordinare l'attività delle « banche centrali », coordinazione che fu raggiunta con l'istituzione, al sommo, delle cosiddette « banche provinciali ». Naturalmente, in quei distretti in cui non esistono « banche centrali »,

è la « banca provinciale » che accorda direttamente le facilitazioni creditizie alle « società primarie ». Si è giunti così alla creazione di un sistema federale.

Anche alle esigenze di credito a lungo termine degli agricoltori si è tentato di venire incontro creando apposite banche ipotecarie; ma si tratta di pochi istituti, dotati di risorse limitate (ove si eccettuino quelli operanti a Madras).

Vi sono poi le società cooperative non agricole, denominate « banche cittadine », che si rivolgono ai piccoli commercianti, agli artigiani, ai loro stessi dipendenti ed agli impiegati governativi. Questi istituti operano con una clientela molto meno numerosa che non le cooperative di credito agricolo, ma, quanto a mezzi operativi e a volume d'affari, hanno raggiunto livelli senz'altro superiori.

12. — Gli sforzi della Banca di Riserva diretti a collegare le banche cooperative con il mercato monetario centrale hanno sortito un successo più lusinghiero dell'esperimento similare tentato con i banchieri indigeni. Nel gennaio 1942 la Banca di Riserva aveva preparato uno schema di progetto che prevedeva la concessione alle « banche centrali », tramite le « banche provinciali », di facilitazioni creditizie destinate a finanziare le attività agricole stagionali e la vendita dei prodotti a tassi di interesse di favore. La Banca di Riserva si era dichiarata disposta a concedere alle « banche provinciali » che presentassero al risconto cambiali agricole un abbuono sino all'1%, purché a loro volta le « banche provinciali » trasferissero questo beneficio all'agricoltore. In un secondo momento, in casi speciali e a mo' di esperimento, l'abbuono fu portato all'1,50%; e queste facilitazioni venivano ad aggiungersi ai provvedimenti già in vigore che autorizzavano le « banche provinciali » a procurarsi fondi contro garanzia di titoli governativi.

In un primo momento le richieste furono ben poche, ma gradualmente il sistema si diffuse e le domande cominciarono ad aumentare. Durante i quattro anni terminati nel giugno del 1947 le « banche provinciali » avevano prelevato dalla Banca di Riserva solamente 325 mila rupie. Nell'anno terminato nel giugno 1948, la Banca dispose castelletti di credito

per 6,77 milioni di rupie, somma portata nell'anno successivo a 18,025 milioni. Le richieste furono però molto più forti delle somme concesse. Cosicché questa fonte di finanziamento è oramai entrata a far parte in maniera stabile del credito agricolo; e, oltre a rendere più a buon mercato il credito alle cooperative e ai loro clienti, ha collegato molto più direttamente le banche cooperative al mercato monetario centrale ed ha fornito un aiuto non indifferente allo sviluppo di un sistema più unificato.

IV. — RAPPORTI TRA LE « ISTITUZIONI DEL MERCATO MONETARIO CENTRALE » E LE « ISTITUZIONI INDIGENE ».

13. — Sin qui abbiamo esaminato la struttura del sistema bancario indiano nei due settori principali: da un lato le banche commerciali e dall'altra le istituzioni indigene e cooperative. Poco si è detto sui rapporti tra i due settori i quali, per quanto, come già accennato, siano relativamente distinti, non mancano di qualche connessione. Ovviamente i legami sono sviluppati soprattutto nei mercati monetari dei centri commerciali e finanziari più importanti: fra i quali considereremo i due principali, Bombay e Calcutta.

Calcutta è ancora di gran lunga più importante, ma Bombay ha aumentato progressivamente la sua influenza. Entrambe le città sono centri industriali e commerciali; hanno una borsa valori molto sviluppata ed un porto di prim'ordine. Bombay domina il mercato dei minerali preziosi e del cotone, mentre Calcutta è importante soprattutto per la juta. Madras invece è molto meno sviluppata e tende a seguire l'esempio di Calcutta, anche se ha alcuni legami con Bombay. L'attività bancaria a Madras è ancora « provinciale » se raffrontata a quella che si svolge nelle due altre città; i tassi di interesse vi sono più elevati e la concorrenza meno forte. Il suo mercato monetario a vista difficilmente può considerarsi un « vero » mercato; i prestiti inter-bancari avvengono senza l'opera di intermediari. Madras non è nemmeno un « centro » nel senso proprio della parola in quanto gran parte della sua attività è svolta da succursali o dipendenze di ditte che hanno la loro sede centrale a Bombay o Calcutta. Inoltre, il volume delle transazioni

non permette quel grado di specializzazione che troviamo nelle altre due città.

Essenzialmente, un mercato monetario è il luogo d'incontro di mutuatari e prestatori di fondi a breve scadenza. In genere si è soliti considerare il mercato monetario indiano come un mercato « non sviluppato ». L'affermazione può essere vera, ma il motivo non va cercato esclusivamente nella mancanza di un mercato di sconto. Un mercato monetario non può essere che il prodotto dell'ambiente, e sarebbe assurdo pretendere che, per il semplice fatto che certi mercati si sono sviluppati secondo una determinata tecnica, tutti i mercati monetari debbano ricalcare lo stesso schema. Anche in mancanza di un mercato dello sconto può istituirsi un sistema di relazioni organizzate e una specializzazione di funzioni, simili, anche se non identiche, a quelle di altri mercati monetari. In realtà la debolezza del mercato monetario indiano sembrerebbe doversi riconnettere ad una certa inconsistenza dei suoi congegni e ad una insufficiente integrazione, piuttosto che all'assenza di particolari comparti specializzati.

I mercati monetari di Bombay e di Calcutta possono essere divisi in due settori principali, secondo le linee della nostra analisi precedente. Da un lato abbiamo il mercato monetario centrale il quale, oltre la Banca di Riserva, include le « exchange banks », la « Imperial Bank » e le altre banche commerciali indiane; dallo altro il mercato indigeno, a sua volta formato da una molteplicità di « bazar markets », ognuno dei quali segue criteri commerciali diversi ed applica una diversa struttura di tassi.

All'interno di ognuno dei due gruppi principali si è sviluppato un alto grado di specializzazione. Non mancano taluni congegni per reciproco trasferimento di fondi. Ma, pur tuttavia, il difetto più grave sta sempre nella debolezza dei collegamenti tra i due settori; sintanto che tali collegamenti non saranno considerevolmente rafforzati, sarà difficile una maggior integrazione.

A) *Il mercato monetario centrale: mercato del danaro a vista e mercato delle cambiali.*

14. — *Il mercato del danaro a vista.* — Si è già parlato del tipo di attività svolto dalle banche commerciali. Ma è forse opportuno esa-

minare più a fondo sino a che punto possa affermarsi che esiste un mercato per il danaro a vista e per le cambiali.

Il mercato del danaro a vista è limitato quasi esclusivamente alle contrattazioni tra banche, anche se a volte vi partecipano, come prestatori, altre istituzioni e persino individui singoli. È molto attivo a Bombay; lo è meno a Calcutta; a Madras praticamente non esiste in forma organizzata. In tutti e tre i centri le « exchange banks », dato il carattere spiccatamente stagionale della loro attività, sono i mutuatari principali. Si aggiunga che tali istituti sono soliti lavorare con una base di cassa relativamente esigua e pertanto possono spesso (ad esempio quando le offerte di cambiali superano le scadenze) trovarsi nella necessità di dover mutuare fondi per un giorno o due. Ma il ricorso al mercato monetario, oltre a permettere alle banche di far fronte a momentanee deficienze di cassa, costituisce un mezzo per mobilitare, ed impiegare economicamente, i fondi disponibili nei periodi di più intensa attività commerciale. È pertanto esatta l'affermazione che le « exchange banks » sono al centro del mercato monetario indiano; al quale peraltro si rivolgono anche alcune delle banche indiane, non per momentanee deficienze di cassa — dato che esse, di regola, mantengono un elevato volume di disponibilità liquide — ma in occasione del « window-dressing » che costituisce una pratica generalizzata. Si ritiene che anche le disposizioni statutarie che obbligano a mantenere riserve minime presso la Banca Centrale hanno servito negli anni più recenti ad aumentare la domanda periodica di danaro a vista.

I trasferimenti interbancari di danaro a vista avvengono normalmente tramite agenti specializzati (*brokers*), ma a volte anche mediante contatti diretti tra banche. Solamente pochissime banche — per la massima parte « exchange banks » — possono ottenere danaro a vista senza fornire garanzie collaterali. Quando i fondi sono prestati contro garanzia di titoli governativi o di cambiali del Tesoro, l'operazione diventa in effetti un prestito garantito. Naturalmente il tasso di interesse per i trasferimenti di danaro a vista tra banca e banca varia a seconda delle condizioni del mercato ed è più elevato nei periodi di attività che in quelli di stasi. In genere, in maggio-giugno

si delinea un declino nella domanda (e quindi nei tassi) a cui segue una ripresa in novembre e dicembre.

Se l'influenza della domanda stagionale è preminente, movimenti giornalieri possono essere provocati anche da fattori di breve periodo. Ad esempio, un forte stock di cambiali del Tesoro che giunge a scadenza può provocare una eccedenza di fondi liquidi per un giorno o due, e quindi deprimere il tasso d'interesse. Al contrario, una forte domanda di fondi per finanziare operazioni speculative od operazioni di borsa o per sostenere il mercato delle merci o dei metalli preziosi, può provocare un rialzo dei tassi. In conclusione, nei centri maggiori il mercato del danaro a vista è sviluppato e sensibile ai mutamenti delle condizioni generali di liquidità.

15. — *Il mercato delle cambiali.* — Il mercato delle cambiali, nella forma in cui funzionò per molti anni, costituisce un fenomeno molto più « dipendente ». Tutte le maggiori banche indiane e in particolare le « exchange banks » accettano allo sconto le cambiali « autorizzate »; vi è anche una differenza di specializzazione quanto al tipo di cambiali trattate. Tuttavia, sino al recente esperimento (cui ora accenneremo) non vi era in India un vero mercato in cui le cambiali scontate potessero essere offerte o richieste. Queste, o venivano tenute in portafoglio dalle banche sino a maturazione o, come nel caso delle cambiali di esportazione, erano riscontate dalle « exchange banks » sul mercato londinese.

È vero che esistevano possibilità di risconto sia presso l'« Imperial Bank » (che per molti anni, ed anche dopo l'istituzione della Banca di Riserva, accentrò la maggior parte del lavoro di risconto, dati i più bassi tassi d'interesse praticati) sia presso la stessa Banca di Riserva; ma si trattava di operazioni che appartenevano piuttosto al tipo dei « prestiti di ultima istanza » con l'« Imperial Bank » che fungeva da prestatore ultimo « intermedio ».

Il mercato era quindi « dipendente » in due sensi: a) verso Londra e b) nei suoi diretti rapporti con i prestatori d'ultima istanza. Una simile struttura non era priva di vantaggi approdando a economie che nelle condizioni indiane non sarebbero state altrimenti possibili.

(Non vi sono, ad esempio, ragioni fondate per creare in India case di sconto sul modello londinese). Gli inconvenienti del sistema indiano erano piuttosto dovuti ai rigidi criteri adottati per il risconto e il rimedio è stato quindi cercato in un loro allentamento.

Negli anni più recenti le « banche schedate » si sono di norma procurate i fondi supplementari per far fronte alle loro esigenze stagionali sia vendendo titoli alla Banca di Riserva che prendendo a prestito da quest'ultima contro garanzia di effetti governativi. Ovviamente, un tale sistema offriva possibilità limitate e pertanto la Banca di Riserva decideva (gennaio 1952) di « creare » un mercato delle cambiali. Invero ad una misura del genere si pensava già da tempo; da ultimo, dopo consultazioni con i rappresentanti di Bombay e di Calcutta, fu redatto il progetto definitivo. In proposito si tenga presente che la Banca di Riserva aveva già la facoltà di concedere anticipazioni alle « banche schedate » contro garanzia di « pagherò cambiari » a scadenza, o contro cambiali spiccate e pagabili in India, sorte da transazioni commerciali in buona fede, munite di due o più firme solvibili (una delle quali doveva essere di una banca schedata), con scadenza non oltre 90 giorni dalla concessione dell'anticipazione.

In base alle nuove disposizioni le anticipazioni verranno concesse alle banche schedate sotto forma di prestiti rimborsabili a domanda dietro rilascio di « pagherò cambiari » a vista, accompagnati da « pagherò cambiari » a tempo rilasciati alla banca mutuataria dai suoi clienti. Sarà pertanto necessario per le banche schedate convertire per lo meno una parte dei pagherò cambiari a vista ricevuti dai clienti a fronte dei prestiti, degli scoperti di c/c o dei crediti di cassa, in pagherò cambiari a tempo con scadenza non superiore a 90 giorni. Le anticipazioni potranno essere concesse dalla Banca di Riserva agli sportelli di Bombay, Calcutta, Delhi, Madras e Kampur, a fronte di anticipazioni concesse dalle banche schedate in qualsiasi parte dell'India. Peraltro, prima di concedere un credito la Banca di Riserva dovrà esaminare non solamente le caratteristiche del titolo presentato al risconto ma anche la natura dell'operazione compiuta dalla Banca interessata; e potrà rifiutare il suo appoggio senza

fornire spiegazioni di sorta. Allo scopo di incoraggiare un rapido sviluppo del mercato delle cambiali, è stato proposto che le anticipazioni di cui sopra vengano concesse ad un tasso inferiore dello 0,50% al tasso ufficiale di sconto (ma naturalmente la Banca di Riserva si riserva il diritto di elevare il tasso a sua discrezione). Il tasso ufficiale di sconto è attualmente del 3½% (sino a novembre '51 era del 3%).

Le condizioni di favore stabilite dalle nuove disposizioni emergono ancor più chiaramente quando le si raffronti con le condizioni attualmente praticate dalla Imperial Bank, la quale effettua anticipazioni alle banche schedate a fronte di titoli governativi ad un tasso del 3½% quando si tratta di prestiti per un ammontare superiore a 500 mila rupie, mentre il tasso di sconto per gli « hundi » (cioè il tasso a cui la Banca sconta cambiali a tre mesi di prim'ordine) è del 4½%, e cioè dell'1% più alto del tasso ufficiale di sconto. Come ulteriore incentivo per le banche a creare un mercato delle cambiali, è stato proposto che la metà del costo necessario per convertire le cambiali a vista in cambiali a tempo sia sopportato dalla Banca di Riserva.

Poichè lo scopo principale delle anticipazioni della Banca Centrale è di sollevare il mercato dalle « strette » stagionali, la somma minima che una banca può richiedere alla « Reserve Bank » è stata provvisoriamente fissata in 2,5 milioni di rupie. Il valore delle singole cambiali presentate dalle « banche schedate » alla Banca di Riserva non può essere inferiore a 100 mila rupie. Indubbiamente, vi è il pericolo che nel primo periodo di applicazione delle nuove norme si verifichino ritardi dato che la Banca di Riserva dovrà svolgere adeguate indagini per salvaguardarsi. Per ovviare a inconvenienti del genere è stato stabilito che, se una banca desidera un'anticipazione immediata, può averla contro garanzia di titoli governativi e al tasso ufficiale di sconto mentre l'istruttoria è in corso. In seguito, col crescere dell'esperienza, dovrebbe essere possibile semplificare le procedure. Oggi, comunque, è troppo presto per dare un giudizio sulla funzionalità del nuovo sistema.

Un cenno a parte meritano le cambiali del Tesoro. Sono ammesse al risconto presso la

Banca di Riserva ed hanno, di norma, una scadenza di tre mesi; in linea di massima vengono emesse durante la stagione « morta », e pertanto costituiscono una forma ideale di investimento per i fondi liquidi delle banche. Le cambiali del Tesoro del Governo Indiano, che costituiscono la massa di quelle disponibili sul mercato, sono emesse settimanalmente per offerta pubblica tramite la Banca di Riserva. Inoltre, di tanto in tanto, Buoni del Tesoro a medio termine sono venduti direttamente ai governi degli Stati che si trovano con disponibilità liquide.

Alle vendite all'asta partecipano solamente alcune banche maggiori: la Imperial Bank assorbe circa il 40% dell'offerta complessiva. A volte la Banca di Riserva stessa deve intervenire per normalizzare la situazione. Gli individui singoli e le istituzioni non bancarie di rado partecipano, preferendo rivolgersi alle banche. Molte delle banche minori peraltro non tengono in portafoglio cambiali del Tesoro perchè sono abituate ad attrarre depositi mediante tassi di interesse relativamente elevati e si trovano quindi costrette ad investire anche le disponibilità liquide momentanee in titoli a lunga scadenza che offrono un reddito maggiore. Sull'esempio inglese, il governo riesce a drenare notevoli disponibilità liquide dalle banche, oltre che con le Treasury Bills, con le « Ricevute di Deposito del Tesoro », che hanno una scadenza di 6, 9 e 12 mesi.

Si è già parlato del risconto degli « hundi ». Qui basti ricordare che gli « schroff » debitamente autorizzati dispongono allo scopo di castelletti presso alcune delle banche maggiori, e che lo « schroff » con le sue girate costituisce l'anello di congiunzione tra il mercato monetario centrale e i mercati indigeni (ai quali accenneremo). Il legame è peraltro piuttosto debole ed è qui che emerge con più evidenza quella mancanza di integrazione che costituisce la caratteristica principale dei mercati monetari indiani. Solamente gli « hundi » di primo ordine vengono infatti presentati alle banche e il rapporto tra il tasso di risconto per essi applicato ed i tassi praticati sui mercati locali è piuttosto indiretto.

Una descrizione della struttura del mercato monetario non sarebbe completa senza un accenno agli agenti di cambio (stockbrokers).

Questi fanno fronte alle loro esigenze marginali di capitale mediante scoperti ottenuti dalle banche dietro garanzia di titoli obbligazionari e azionari. Negli anni recenti, gli scarti sui titoli sono stati resi molto più severi per frenare tendenze speculative e per impedire che, come nel passato, alcune delle banche meno caute incorressero in gravi perdite concedendo anticipazioni eccessive.

16. — Gli « intermediari ». — Poichè per precisare lo sviluppo del mercato monetario indiano si è preso in considerazione principalmente il suo « grado di integrazione », sembra appropriato a questo punto portare la nostra attenzione su quegli « specialisti » che mantengono i contatti tra i diversi settori del mercato stesso. Intendiamo parlare dei vari « intermediari » (*brokers*).

Il tipo più « generico » è il cosiddetto « finance broker » che può operare promiscuamente sia in cambi che in depositi bancari e in azioni. È però più comune, specialmente a Bombay, che le operazioni di cambio e di deposito siano in mano dei veri « specialisti ».

Figura interessante è il « deposit broker ». Esso si occupa di prestiti interbancari; convoglia in depositi presso le banche (che pagano una certa commissione) fondi momentaneamente liberi di imprese commerciali e di individui singoli; e può essere di ausilio anche per la costituzione di depositi a tempo o a risparmio. Anche per la concessione di crediti può esservi motivo di ricorrere alla sua opera, ad esempio per prestiti « joint and several ». La Banca infatti può non avere una conoscenza tale della situazione finanziaria del cliente che le permetta di trattare direttamente e può quindi basarsi, per lo meno in parte, sul consiglio dell'intermediario. Ove necessario, una banca può servirsi dell'opera di più di un intermediario, e molti sono i casi di banche che hanno potuto evitare perdite proprio per essersi messe tempestivamente in contatto con diversi di tali operatori; la cui funzione, del resto, non si limita a mettere a contatto le due controparti del mercato, ma serve anche a « tonificare » il mercato stesso.

All'incirca le stesse facilitazioni è dato ritrovare per il risconto degli « hundi ». Quando un banchiere della comunità dei « Multani » desi-

dera riscattare un « hundi » presso una banca commerciale, si rivolge di norma ad un « hundi broker ». In altri casi sono le banche che impiegano propri operatori. Appositi intermediari esistono per le operazioni sui cambi, per l'acquisto, la vendita di metalli preziosi, ecc. Ne risulta per il mercato monetario centrale indiano un elevato grado di integrazione ed una rete di collegamenti e di rapporti che giungono a settori ed attività molto lontani dalla diretta conoscenza delle banche, che in sostanza sono quelle che devono fornire i fondi.

È perciò lecito concludere che i maggiori mercati monetari indiani, entro la rispettiva sfera di influenza, lungi dall'essere sottosviluppati come viene spesso ripetuto, costituiscono un sistema di relazioni così « raffinato » da poter reggere il confronto con i più evoluti mercati monetari del mondo.

#### B) Il mercato indigeno.

17. — Anche i « settori bazar » del mercato monetario indiano presentano un elevato grado di organizzazione. Grosso modo, il mercato indigeno può essere suddiviso in tre gruppi principali: quello dei « Marwari », quello dei « Multani » e quello dei « Gujerati » (cui si aggiungono a Calcutta i « Bengali »). Ognuno di questi gruppi rappresenta una comunità separata ed opera secondo propri criteri. Pur tuttavia un certo grado di omogeneità è assicurato in parte dalle operazioni dei mutuatari e in parte dai legami, anche se tenui, con le banche commerciali e gli altri prestatori. Le risorse finanziarie dei banchieri indigeni provengono in larga parte dalla loro comunità; essi hanno pertanto una notevole indipendenza finanziaria. Ed è proprio questo fatto, abbinato alla rischiosità degli affari intrapresi, che costituisce l'ostacolo principale ad una maggiore integrazione.

In questi mercati lo strumento di credito comunemente usato è l'« hundi » a tempo, di norma con scadenza a 90 giorni, anche se non è difficile trovare scadenze più brevi. Spesso l'« hundi » a scadenza non è accompagnato da documenti di sorta; in tal caso può ben darsi che sia « una cambiale di comodo »; ma dato che nella concessione dei prestiti ci si basa

soprattutto sulla fiducia che ispira il mutuatario, ciò non è considerato un pericolo grave. I Multani non fanno prestiti per scopi speculativi e trattano solamente con veri commercianti mentre i « Marwari » non soffrono di simili inibizioni e compiono essi stessi affari speculativi. I tassi di interesse oscillano ampiamente. Sembra che alcuni commercianti di prim'ordine siano in grado di avere prestiti a tassi fra il 3 e il 5%; ma la media oscilla tra il 7 e l'8% per i prestiti ottenuti dai Multani, sul 9% per quelli ricevuti dai « Marwari », e tra il 9 e il 15% per quelli ricevuti dai « Bengali ».

L'altra principale funzione del banchiere indigeno riguarda l'incasso degli « hundi » a vista, che vengono usati principalmente per pagamenti commerciali o per effettuare rimesse, mentre, come si è visto, l'hundi a scadenza è lo strumento generalmente impiegato per contrarre prestiti. Gli hundi a vista possono innanzitutto essere emessi da un commerciante per merci fornite ad altro commerciante in un altro centro. Alla cambiale possono o meno essere allegati documenti, come polizze ferroviarie, polizze di assicurazione ecc. L'incasso di ciò che è essenzialmente una cambiale a vista viene effettuato tramite un banchiere indigeno. Di norma è ammesso un giorno di condono, trascorso il quale, se l'hundi non viene pagato, si applicano tassi penalizzatori. Se il pagamento non viene effettuato nemmeno sei giorni dopo la scadenza, il caso è rimesso ad un apposito comitato il quale accerta il non pagamento e rafforza le pene pecuniarie.

Gli hundi a vista possono inoltre essere emessi allo scopo di trasferire fondi da un centro all'altro. Così un commerciante che opera in città può tirare un « hundi » su un ufficio aperto in altro centro e scontarlo con un banchiere indigeno, il quale lo invia per l'incasso alla piazza su cui è tratto. Le rimesse dei fondi effettuate tramite il sistema bancario comportano sempre il pagamento di una commissione, che può essere invece evitata quando l'operazione viene compiuta tramite un banchiere indigeno. Tutto dipende dal bisogno di fondi; ad esempio nei periodi di intensa attività, spesso è lo « shroff » che è disposto a pagare una commissione al cliente purché gli affidi i fondi da trasferire.

#### V. — LA STRUTTURA DEI TASSI D'INTERESSE.

17. — Sia sul mercato monetario centrale che sui mercati indigeni, tassi di interesse diversi vengono applicati ai diversi tipi di operazioni, le variazioni essendo soprattutto in funzione del diverso grado di rischio. Ma non è difficile trovare nei diversi centri una diversità di tassi non riconducibile al fattore « rischio ». A questo fine, è sufficiente analizzare la posizione relativa di Bombay e Calcutta. In un sistema pienamente integrato i tassi nei due centri dovrebbero essere all'incirca uguali, dato che un movimento al rialzo in uno dei due mercati più forte che nell'altro dovrebbe provocare un afflusso di fondi, che a sua volta si tradurrebbe in un ribasso di tassi. Eppure in India le divergenze di tassi fra le due piazze sono sensibili, anche se non marcate. Per quali ragioni?

In verità, alcune di tali differenze sembrano un po' un enigma. Ad esempio, sia i tassi sulle anticipazioni che i tassi praticati nei « bazar markets » tendono ad essere a Calcutta più elevati che a Bombay, mentre per il danaro a breve termine la situazione sembra in un certo senso opposta.

In realtà, l'impressione che i tassi del mercato monetario (a breve) siano a Calcutta più bassi che a Bombay deriva da un diverso criterio di rilevazione statistica. A Calcutta il mercato dei tassi per il danaro a vista è dominato dall'Associazione delle « exchange banks », la quale è concorde nel mantenere un tasso relativamente basso. È questa la cifra che appare nelle statistiche. Ma in realtà quando la domanda di fondi eccede importi limitati è necessario rivolgersi ad altre banche. Nella ipotesi che il tasso fissato dall'Associazione sia dello 0,50%, un cliente può pagare per una parte dei fondi anche l'1% o l'1, ¼%: un tasso cioè uguale o forse leggermente superiore a quello praticato a Bombay dove sembra che i tassi resi di pubblica ragione si riferiscano ad una media tra quelli applicati dalle « exchange banks » e quelli applicati dalle maggiori banche indiane. Le stesse considerazioni possono servire a spiegare la differenza nei tassi sui depositi a tre e a sei mesi.

I tassi sulle anticipazioni oscillano a Bombay tra il 2% e il 5% (a Calcutta tra il 3% e il

6%); probabilmente la massa delle transazioni viene effettuata, in periodi moderatamente attivi, al 3-4% (a Calcutta al 3-5%). In questa ultima città inoltre alcune delle banche minori (e ve ne sono molte di questo tipo) possono raggiungere l'8-9%. Come può rilevarsi, per la maggior parte delle transazioni i tassi effettivi non differiscono di molto nei due centri, anche se le oscillazioni a Calcutta sono più forti e la media sensibilmente più elevata.

Lo stesso fenomeno si ripete sui « bazar markets ». Ad esempio tra il 1945 e il 1949 i tassi minimi applicati sui « bazar markets » di Bombay sembra siano stati del 4,5% circa ed i più elevati dell'8 ¼%, con il 7,5%, considerato il limite superiore normale. A Calcutta invece non si è scesi mai al di sotto del 6%; il livello massimo raggiunto fu il 15%; e il tasso più usuale sembra sia stato del 10%.

Gli improvvisi sbalzi al rialzo dei tassi nel 1950, '51 e '52 (nel febbraio 1952 si era giunti al 9% sui « bazar markets » di Bombay, al 10-12% su quelli di Calcutta e al 13 1/8% su quelli di Madras), sono dovuti a circostanze eccezionali, la guerra di Corea innanzitutto.

In un'ulteriore qualificazione si dovrebbe forse aggiungere che i tassi d'interesse a Bombay sono molto più stabili che a Calcutta e che pertanto la media di tutti i tassi applicati durante un certo periodo di tempo darebbe una indicazione molto più vicina alla realtà di una media « istantanea » basata sulle punte estreme.

18. — Non è difficile spiegare i motivi che tendono a portare i tassi sulle anticipazioni a Calcutta a livelli più elevati che a Bombay. Innanzi tutto possiamo prendere in considerazione la rispettiva importanza dei fattori di offerta e domanda.

Bombay, come centro bancario, è più importante di Calcutta; vi operano istituti bancari più forti; vi è un maggior concentrazione di sedi centrali. L'offerta di fondi è quindi più ampia che a Calcutta perché le riserve bancarie sono tenute presso le sedi centrali; e, naturalmente più l'istituto è importante più le riserve sono cospicue. Anche la Banca di Riserva ha la sua sede centrale a Bombay ed è questo uno dei motivi per cui le operazioni di mercato aperto — che a partire dal 1945 hanno assunto un'ampiezza rilevante — tendono a con-



centrarsi in quest'ultima città piuttostochè a Calcutta o a Madras; pertanto a Bombay vi sono possibilità maggiori per la vendita di titoli a breve scadenza.

A Calcutta invece opera ancora un gran numero di piccole banche, le quali — a prescindere dal fatto che spesso effettuano le operazioni di credito più rischiose — sono costrette a pagare interessi più elevati per attrarre depositi, e quindi anche ad applicare interessi più elevati sulle concessioni di credito. Inoltre la offerta di danaro sui « bazar markets » (dove la divergenza di tassi è più marcata) è probabilmente piuttosto limitata, dato che i « Bengali » non sono « prestatori naturali » e preferiscono investire i loro capitali in titoli governativi o in terreni, ritenuti investimenti più sicuri (ma è anche vero che la massa dei prestatori a Calcutta non proviene dalla comunità dei « Bengali »).

Un altro fattore, dal lato dell'offerta, è costituito probabilmente dalla relativa debolezza dei contatti tra il mercato monetario indigeno e il mercato centrale; in altri termini, a Calcutta il risconto degli « hundi » presso le banche non è forse così sviluppato come a Bombay. Pertanto il movimento dei fondi tra i due settori è più esiguo ed anche una grande disponibilità di mezzi a breve sul mercato centrale può avere ripercussioni molto limitate sui « bazar markets », dove invece i tassi rialzano rapidamente in momenti di scarsità di danaro.

Anche dal lato della domanda vi sono motivi per attendersi tassi più alti a Calcutta, dove il traffico commerciale è maggiore e la domanda di finanziamenti è fortemente concentrata per il maggior numero di merci importanti che vi vengono contrattate e per il sovrapporsi delle relative « stagioni ». In particolare la juta, il tè, il carbone assorbono grossi capitali. Il che concorre, accanto a fattori di natura psicologica, a dar ragione del perchè i tassi di interesse possono raggiungere a Calcutta certe punte estreme.

Secondo taluni, i più elevati tassi applicati a Calcutta trovano spiegazione anche nell'importanza che ha colà assunto il commercio di esportazione. Bombay invece è soprattutto un centro di importazione. Il commercio di esportazione — si è osservato — vincola il danaro per periodi più lunghi (soprattutto quando le

merci sono esportate nei paesi occidentali), mentre il finanziamento delle importazioni si « liquida » da sé in breve periodo. Ma, dato che la massima parte delle cambiali di esportazione è scontata sul mercato monetario londinese poco dopo l'emissione, questa spiegazione va accolta con riserva.

Molto più importanti ci sembrano i fattori psicologici. Vi sono ad esempio differenze di « carattere ». Il livello della moralità « commerciale » è più alto a Bombay, dove in genere gli operatori mostrano un comportamento più onesto.

È stato anche detto che il tasso di rendimento dell'attività commerciale è più elevato a Calcutta e che pertanto colà l'uomo di affari può pagare interessi più elevati sulle somme prese a prestito; ma si ha l'impressione che buona parte di questi profitti traggano la loro origine da operazioni speculative, che a loro volta sono rese possibili dalla ignoranza delle condizioni generali di mercato. In breve, gran parte della domanda marginale di finanziamenti (che provoca le punte più elevate) è assorbita da « finte » operazioni commerciali. I tassi elevati, quando sono spuntati (e la cosa non capita di rado), devono quindi essere ascritti ai forti rischi a cui vanno incontro gli operatori e insieme le banche finanziatrici (in genere si tratta delle banche più piccole).

19. — Dopo quanto si è accennato non è difficile comprendere la struttura dei tassi di interesse attualmente in vigore in India. Qui non vi è lo stesso incentivo che vi sarebbe in sistemi più « integrati » a trasferire i fondi dai centri o dai settori dove i tassi di interesse sono bassi a quelli dove sono più elevati. Spesso i canali di comunicazione sono chiusi o inadeguati e i costi di trasferimento sono troppo elevati; costi che devono essere misurati in termini di convenienza generale oltre che in termini monetari. Ad esempio, le banche di Bombay in linea di massima non sono favorevoli a trasferire a Calcutta — per lucrare interessi più elevati — le loro disponibilità liquide di breve periodo; e ciò non solo per il costo del trasferimento ma per l'incertezza del momento di reimpiego. Pertanto, se non manca un certo movimento di fondi tra i due centri, tale movimento non è così forte come si po-

trebbe supporre basandoci solamente sulle prime considerazioni. Inoltre, va ricordato che per attività similari i tassi nei due centri non differiscono di molto, e che i tassi più elevati sono in genere connessi con un grado di rischio che le banche maggiori e meglio gestite non sono disposte ad accettare.

All'incirca in questi stessi termini si può riassumere la situazione del mercato indiano nel suo insieme. Le istituzioni bancarie altamente organizzate e che svolgono sostanzialmente attività similari praticano tassi d'interesse e commissioni che non differiscono di molto; le differenze sono dovute soprattutto ai costi di trasferimento dei fondi e ai diversi gradi di rischio.

Ma per ciò stesso i mercati che non sono integrati con i settori più organizzati del mercato monetario assumono caratteristiche particolari e l'altezza dei tassi vi è determinata dai « fattori » locali che influenzano l'offerta e la domanda; anche i tipi di operazioni presentano ivi una maggiore varietà e la struttura dei tassi di interesse, al margine, è determinata dalla offerta di danaro per scopi speciali, offerta che è piuttosto ristretta. Ciò vale soprattutto

per i « bazar markets », ma può estendersi anche ad alcune delle banche minori. I fondi disponibili sono limitati agli operatori che provengono da speciali « comunità » commerciali o (come nel caso delle banche più piccole) a quelli che cercano elevati tassi di rendimento e sono quindi disposti ad accettare i rischi connessi. È naturale che chi chiede danaro in queste condizioni — generalmente per attività altamente rischiose che le banche più grandi, con una politica più conservatrice ed una minore conoscenza delle situazioni locali, non sarebbero disposte a finanziare — debba pagare alti tassi d'interesse. In altri termini, esiste una vera specializzazione funzionale; e nell'ambito della loro sfera di attività i mercati locali e specializzati hanno raggiunto un alto grado di sviluppo; lo sviluppo è stato invece meno completo nel campo dei rapporti e delle relazioni tra i mercati o gruppi di mercati.

In conclusione, ripetiamo, il sistema non è ancora completamente « integrato ». I fondi passano da un mercato all'altro e tra mercati similari nei vari centri, ma i canali di comunicazione sono inadeguati.

J. S. G. WILSON