

## Collaborazione internazionale per la razionalizzazione del lavoro bancario

Continuano, frequenti, in tutti i Paesi le voci — spesso autorevoli — che proclamano la necessità di dedicare nuovi sforzi all'organizzazione interna delle Banche, alla razionalizzazione dei servizi, all'aumento dell'efficienza del lavoro, alla diminuzione dei costi di gestione. E' notevoli sono di fatto anche gli sforzi di razionalizzazione ora in atto, ovunque, da parte delle singole Banche.

Senonchè, nella pratica giornaliera si constata che i responsabili dell'organizzazione delle varie banche di tutto il mondo, se organizzano molto bene i propri Istituti, concorrono contemporaneamente a complicare — vorrei dire, a disorganizzare — il lavoro delle altre Banche.

Una simile affermazione può sembrare un paradosso; ma è avvalorata dall'esperienza concreta. Pochi cenni esemplificativi basteranno a giustificarla.

Già l'inizio giornaliero dell'attività bancaria, cioè l'apertura dell'innumerabile corrispondenza in arrivo, è una fonte di perdita di tempo. La corrispondenza deve essere smistata ai diversi Uffici, ma poichè ogni banca usa per la stessa operazione formulari diversi per grandezza, colore e testo, la distribuzione è tutt'altro che automatica. Gli è che gli organizzatori si sentono impegnati a cambiare il tipo o il testo di qualsiasi modulo per quanto perfetto, solo perchè prendono come diminuzione di prestigio o di possibilità pubblicitarie l'identità con un'altra Banca. Purtroppo, nelle grandi banche la corrispondenza consiste in maggioranza di moduli; è quindi un carnevale di forme, colori e impostazioni differenti che impone cautele e lentezza nella selezione. Gli uffici intanto aspettano e sono poi obbligati ad applicarsi con ritmo febbrile, il che certamente contribuisce a un più alto coefficiente di errori.

Gli errori sono tanto più facili in quanto il « carnevale » di moduli complica la vita anche degli uffici esecutivi. Qualche esempio? Ne indico due, i più banali, tra i molti.

Ho sott'occhio i moduli di addebitamento e accreditalamento di due grandi banche estere della stessa piazza; ebbene, una utilizza i formulari stampati in rosso per gli addebitamenti e quelli stampati in blu per gli accreditalamenti. L'altra fa esattamente il contrario.

Per molti di noi anziani era legge sacra che gli importi annotati a sinistra di un modulo erano a debito, mentre quelli a destra a credito. Le nuove generazioni ci hanno organizzato così bene che i nostri contabili sono obbligati a cercare se l'importo è da accreditalare o da addebitare, perchè quella semplice regola meccanica non è più osservata unanimemente e non è stata nemmeno unanimemente sostituita dalla regola opposta.

La verifica delle firme apposte sulla corrispondenza in arrivo è poi un capitolo a sè. A parte che la grande maggioranza dei funzionari, principalmente di certi Paesi europei, si sbizzarrisce nel firmare nella maniera più illeggibile quasi a dimostrazione di temperamento, ogni elenco delle firme ha un formato diverso, ed è compilato con metodo differente. Non è esagerato asserire che metà del tempo degli impiegati addetti a questo tanto importante quanto noioso lavoro va inutilmente perduto. Perchè poi le Banche non si trasmettono reciprocamente gli innumerevoli ordini di pagamento a terzi con una copia allegata da spedire al beneficiario, copia che eviterebbe d'indicare d'ordine e per conto di chi e a che titolo la rimessa viene eseguita?

E' i formulari compilati in tre o quattro lingue in caratteri minutissimi e sovrapposti? Quale sforzo se non altro visivo e d'attenzione per decifrarli e registrarli!

Certo, l'egotismo degli organizzatori bancari non è il solo responsabile di questo arruffio. Un involontario contributo è dato anche dai Governi, Enti Statali, Società Industriali e Commerciali, che emettono quantità enormi di titoli, ognuno di differente grandezza, con tagliandi attaccati

o staccati. E forse ancor più dalle Società di Assicurazione e Navigazione. Migliaia di polizze di assicurazione e polizze di carico, ognuna sempre diversa nel formato, nel colore e nel testo passano per le mani dei tormentati impiegati bancari, i quali, per verificare una semplice (ma in genere fondamentale) condizione prescritta nell'apertura di credito, devono cercarla ora a destra ora a sinistra, ora in alto ora in basso, ora sulla facciata ora sul retro, etc.

Anche la clientela commerciale non ci rende la vita facile. Si pensi alle cambiali o alle tratte presentate per l'incasso; ognuno usa un formulario differente che obbliga a perder tempo per trovare la scadenza, il luogo di pagamento, ecc. Perché poi i telegrammi non ci vengono trasmessi dagli uffici telegrafici in duplo per risparmiarci la copiatura del telegramma che dobbiamo inviare al mittente per conferma?

Ma forse con queste domande si cerca il bruscolo nell'occhio dei terzi quando le Banche tormentano la clientela con dei formulari che sono dei veri indovinelli, muniti di frecce e segni cabalistici.

Perché non si comincia da parte di noi banchieri, d'ogni Paese, a cercare di standardizzare e semplificare? Un accordo graduale non dovrebbe essere difficile, e, ove partecipassero anche altre categorie — in primis le Compagnie di Assicurazione e le Società di Navigazione — si potrebbero realizzare utili risultati ai fini del rendimento del lavoro e della riduzione dei nostri costi.

Quanti altri risparmi nelle spese sarebbero possibili se si riuscisse a coordinare il nostro lavoro in ogni campo: risparmi insignificanti in se stessi ma che sommati insieme diventano rilevanti. Anche qui dovremmo ricordarci della vecchia regola bancaria del «gagne petit» su una miriade di operazioni. E anche qui, per non tediare, ricordo due esempi di ogni giorno.

Dallo spoglio delle lettere pervenute da un corrispondente estero si è potuto rilevare che durante un mese risultano, fra l'altro, effettuati 102 addebiti per spese a differente titolo, tutti per importi singolarmente inferiori a 2 dollari. Le 102

registrazioni potrebbero essere ridotte ad una mensile, se le spese fossero annotate nei relativi moduli su un talloncino staccabile con l'indicazione che la spesa verrà compresa nell'addebito cumulativo alla fine del mese.

Le banche ricevono giornalmente innumerevoli telegrammi contenenti ordini di pagamento, aperture di credito, ecc., che debbono essere muniti per controllo di cifra chiave. Ogni ordine di questo genere è munito di firma che potrebbe essere praticamente abolita con riduzione di spese. A tal fine un metodo potrebbe essere il seguente: si accordino le Banche di ogni piazza e si stabilisca per ognuna di esse una sigla di codice composta di due lettere; si congegni la chiave telegrafica in maniera che la cifra totale della chiave non superi il numero 999 (cosa non difficile), e la si trasformi poi in tre lettere, le quali dovranno sempre essere precedute dalle due lettere rappresentanti la sigla fissa di cui sopra. Si renderebbe in tal modo superflua la firma sul dispaccio.

Potrei moltiplicare casi ed esempi se non fosse superfluo per il fine di queste mie semplici osservazioni. E il fine vorrebbe essere — ripeto — quello di stimolare le Banche dei vari Paesi a considerare seriamente l'unificazione e semplificazione dei metodi operativi e degli strumenti di lavoro, ed eventualmente:

a) indire qualche riunione internazionale di tecnici bancari che portasse ad un primo approfondimento della materia e creasse le basi per un'efficiente azione di coordinazione. Le riunioni del genere — riunioni dedicate ai problemi della «produttività» del nostro settore — dovrebbero svolgersi con la collaborazione dei rappresentanti delle Società d'Assicurazione e di Navigazione e di importanti industrie produttrici di macchine contabili;

b) istituire un Centro permanente internazionale per lo studio dei problemi relativi al perfezionamento dei nostri metodi operativi.

FEDERICO POLLAK

## Note e segnalazioni bibliografiche

### Studi Keynesiani e storia delle dottrine economiche

*Studi Keynesiani* (ARENA - BACCHI ANDREOLI - BENINI - BRESCIANI TURRONI - CAFFÈ - COPPOIA D'ANNA - DE MARIA - DI NARDI - GAMBINO - PAPI - SACCHETTI - VILLANI), Istituto di Economia e Finanza della Facoltà Giuridica di Roma, Dr. A. Giuffrè, Milano, 1953, pag. XI + 385.

T. W. HUTCHISON, *A Review of Economic Doctrines 1870-1929*, Oxford, Clarendon Press, 1953, pag. X + 456.

GEORGE J. STIGLER, *Production and Distribution Theories - The Formative Period*, The Macmillan Company, New York, 1951, pagg. XII + 392.

ERICH SCHNEIDER, «Hahn contra Keynes», in *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, Basilea, 1952, n. 5 - pag. 9.

ERICH SCHNEIDER, *Pricing and Equilibrium - An Introduction to Static and Dynamic Analysis*, William Hodge and Company Ltd., London, 1952, pag. XII + 327.

HANS W. SCHNACK, *Die Depressionstheorie bei N.A.L.J. Johannsen und J.M. Keynes*, in *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, Göttinga, 1951, II - pag. 25.

1. — Il volume «Studi Keynesiani», frutto della collaborazione di 12 Autori, costituisce per molti aspetti opera di alto valore e di notevole interesse; non soltanto se considerata come raccolta di saggi sulle teorie del Keynes e dei keynesiani o come tentativo di avvicinamento di tali teorie ad un vasto pubblico, ma come testimonianza della reazione suscitata e del vaglio operato dai nuovi indirizzi in un ambiente che, per molte ragioni, non si era lasciato attrarre né dalle prime né dalle successive ondate di entusiasmo per la asserita «rivoluzione». È quindi da supporre che studi di questo genere, condotti da studiosi di Paesi non anglosassoni, potranno valere come una pietra di paragone anche per gli economisti dell'ambiente keynesiano originario soprattutto per il loro approfondito lavoro di qualificazione e di definizione dei limiti e della portata delle teorie discusse.

Come è noto, il movimento keynesiano aveva, in un primo tempo, fatto balenare ai Paesi che soffrono dei mali della sovrappopolazione e del sottosviluppo, il miraggio di una via di salvezza mediante semplici misure monetarie e fiscali, senza mutamenti di struttura; in un secondo tempo — delineati più chiaramente i limiti di applicabilità delle nuove teorie e maturata una più sicura presa di posizione metodologica — alle speranze di un mutamento rivoluzionario, era succeduta una specie di «reazione» del tutto ingiustificata. Oggi, sembra essere subentrato un tempo di più serena indagine che consente di contemplare la grande ondata keynesiana se non da un punto di fermo approdo, per lo meno da una nave abbastanza stabile e bene orientata. Ed ecco alcuni frutti di questa più calma navigazione: gli «Studi Keynesiani», rivolti particolarmente a valutare, dopo 15 anni di polemica pro e contro Keynes, la «nuova economia» da un punto di vista teorico e politico-economico, ed i lavori che si susseguono in Germania — presso il gruppo che fa capo a Erich Schneider — intesi piuttosto a qualificare l'apporto keynesiano nel suo ambiente storico originario e a porre in evidenza i suoi risultati teorici veramente generali.

2. — Gli «Studi» comprendono dodici saggi dedicati ai più interessanti e discussi aspetti della economia keynesiana. Si aprono con un ampio saggio del dr. Bacchi Andreoli (*La teoria keynesiana del reddito e dell'occupazione*), inteso ad esporre in forma generale i capisaldi e la struttura delle nuove teorie, e si chiudono con un'acuta analisi metodologica del prof. Papi (*Statistica e macroeconomia*) su uno dei più stimolanti temi dell'indagine del Keynes: i rapporti fra microeconomia, macroeconomia e statistica, rapporti tutt'altro che semplici e pacifici e, in ogni modo, ben più intricati di quanto non vengano talora presentati dalla stessa dottrina anglosassone. Fra lo studio introduttivo e quello che chiude il volume si susseguono saggi su temi prevalentemente teorici e dedicati specialmente al Keynes (Di Nardi sulla funzione del consumo; Sacchetti sull'analisi moltiplicativa; Gambino sulla preferenza alla liquidità; Villani sul saggio d'interesse) o su temi pure teorici, ma discussi soprattutto dalla Scuo-

la Keynesiana (De Maria sui cicli economici; Caffè sulla teoria della «maturità economica»), o ancora sulla persistente polemica riguardante il pieno impiego (Benini sul moltiplicatore; Bresciani Turrone sempre sul moltiplicatore; Arena su problemi politico-economici; Coppola d'Anna su quelli dell'equilibrio economico internazionale).

L'ordine qui adottato per la presentazione degli studi è naturalmente arbitrario ed ogni lettore può rifoggiarlo a suo uso; esso ci sembra tuttavia di qualche utilità in quanto — nell'assoluta impossibilità di riassumere tutti o alcuni dei singoli saggi — consente di porre in evidenza alcuni lineamenti comuni alla critica italiana del Keynes e del keynesismo che, per quanto largamente acquisiti, vale sempre la pena di sottolineare, anche per assecondare il dichiarato scopo divulgativo del libro.

Innanzitutto, la ormai maturata coscienza dei limiti di applicabilità delle dottrine keynesiane come strumenti di trasformazione della nostra economia; in altri termini, la convinzione della inapplicabilità di tali teorie in economie in cui il capitale è scarso e non vi sono risorse inattive complementari.

In secondo luogo, il ritorno al «primo» Keynes in un'esigenza di scrupolo filologico non mai abbastanza raccomandabile (non si è chiesto Pigou nel 1950: «How many keynesians, or, for that matter, anti-keynesians either, have seriously studied his own book?»).

In terzo luogo, uno spostamento del centro delle indagini dalle teorie «applicative» del pieno impiego al campo teoretico ed una chiarificazione dei più vitali strumenti dell'indagine, o del metodo keynesiano (propensione al consumo; propensione al risparmio; moltiplicatore; preferenza per la liquidità; teorie dell'interesse, ecc.).

Infine, un sempre più completo lavoro di saldatura delle nuove teorie con quelle classiche.

La critica italiana a Keynes è quindi del tutto moderna e presenta caratteristiche ormai comuni a quella continentale. Ci pare tuttavia di notare, in talune sue espressioni, che trovano negli «Studi» diffuso rilievo — e specialmente nei confronti della parallela «revisione» tedesca — una meno accentuata e meno costante preoccupazione di tener presenti e ferme le premesse storiche e la problematica che condizionano l'originaria posizione del Keynes. Tali caratteristiche della critica italiana possono forse spiegare talune divergenze fra la «linea ortodossa keynesiana» e certi sviluppi degli «Studi», di per se stessi interessanti e significativi, ma che appaiono estranei al genuino terreno della «nuova economia». In altri termini gli «Studi» portano in primo piano una questione metodologica. Il cosiddetto «storicismo keynesiano» (o limitazione della validità delle teorie keynesiane ad una ben circoscritta problematica) deve essere considerato come una vecchia cornice storica alla

opera dell'Autore, dalla quale si possa sempre prescindere, oppure come una premessa essenziale e tuttora presente per vagliare la fecondità dei giudizi, delle rielaborazioni e delle sintesi? Ed il canone della stretta interpretazione, entro i ben noti presupposti fondamentali dell'economia keynesiana, non è tuttora utile e la sua applicazione non dovrebbe escludere amplificazioni o riduzioni egualmente arbitrarie?

Ora, a noi sembra che per pochi autori come per Keynes le teorie obbediscano al «principio di individuazione» ed abbiano una loro fisionomia personale. Si può così pensare che i problemi concreti che il Keynes si era proposto di affrontare e di risolvere in quel difficile periodo che va dal «Trattato della Moneta» alla «Teoria Generale», e che fa tutt'uno con gli sviluppi della grande crisi, intesa nel senso più ampio, dovrebbero sempre essere presenti e costituire i limiti e i presupposti di ogni interpretazione. In altri termini, se in tale interpretazione non si cerchi soltanto il rigore logico, ma si richieda anche la corrispondenza a certe definite e delimitate premesse storico-sociali, si possono evitare molte non fertili «impasses». Si veda a questo proposito, l'argomento del moltiplicatore, «considerato in modo così personale» (secondo quanto scrive, nella prefazione, il prof. Papi) dal Benini, dal Bresciani Turrone e dal Sacchetti, e cioè uno di quegli strumenti dell'analisi keynesiana che non possono essere astratti dall'ambiente storico ed istituzionale in cui avrebbero dovuto e potuto eventualmente operare e nemmeno possono — per la stessa ragione — essere semplicemente spostati e ragionati in campi teoretici astratti ed arbitrari. Si veda pure uno dei più delicati strumenti della complicata macchina keynesiana, la teoria dell'interesse, presentata «in modo così personale» (così sempre il prof. Papi) dal Gambino e dal Villani. Di fronte a conclusioni che lasciano francamente perplessi, ci sembra più che lecito chiedersi se la teoria keynesiana dell'interesse, intesa come apporto originario del Keynes e quindi tutta permeata dei grossi problemi della liquidità e della ripresa del periodo 1929-34 — eppur sempre ricca di spunti per situazioni analoghe — possa essere sezionata con gli schemi consueti della statica e della dinamica (come vorrebbe il Villani). E se, d'altra parte, il «tesoreggiamento» del Keynes possa essere trasformato in modo estremamente soggettivo (come fa il Gambino) o non sia piuttosto semplicemente la forma monetaria in cui si esprime una propensione al risparmio che eccede le possibilità d'investimento, in una data situazione storico-economica di depressione, bene individuata dalle teorie del ciclo. Se così fosse, la chiave dell'interpretazione del Keynes e dell'economia keynesiana potrebbe essere ricercata, in definitiva, negli spunti del Keynes stesso e negli apporti dei keynesiani all'economia del ciclo ed ai problemi di «maturità», così

lucidamente presentati e discussi dal De Maria e dal Caffè.

Tutti interrogativi questi che vogliono esprimere soltanto l'attiva partecipazione del lettore al «revisionismo» keynesiano e che costituiscono altrettanti segni dell'interesse che il volume suscita e dovrà suscitare. In ogni modo — e questo ci pare un risultato notevole — la maturità cui è giunta la critica keynesiana in Italia consente ormai di vedere la «nuova economia» sullo sfondo dello sviluppo del pensiero economico, con un distacco e con un risalto che non potranno che arricchire le nostre ricerche.

3. — Un'opera di carattere storico, testè pubblicata in Inghilterra e che abbraccia lo sviluppo delle teorie economiche dall'ultimo crepuscolo «classico» agli albori keynesiani, offre l'occasione per sottolineare altre prospettive che, a questo riguardo, appaiono estremamente interessanti.

A *Review of Economic Doctrines 1870-1929* di T.W. Hutchison dell'Università di Londra descrive in 25 capitoli il corso del pensiero economico dal 1870 al 1929. La prima e più ampia parte del volume presenta al lettore, dopo uno studio introduttivo sull'economia politica in Inghilterra negli anni intorno al 1870, le opere di quelli che lo Hutchison chiama gli «architetti» del pensiero neo-classico (W.S. Jevons; H. Sidgwick; A. Marshall; P.H. Wicksteed; F.Y. Edgeworth; J.A. Hobson; G. Menger; F. Wieser; E. Böhm-Bawerk; L. Walras; V. Pareto; K. Wicksell; G. Cassel; J.B. Clark; Thorstein Veblen; Simon Newcomb; Irving Fisher). Come tale, la prima parte costituisce un'approfondita e dettagliata replica della nota opera pubblicata nel 1941 da George J. Stigler, *Production and Distribution Theories - The Formative Period*, dedicata appunto agli economisti neoclassici, e che viene qui ricordata soprattutto per l'indirizzo metodologico «puristico», rivolto cioè a sostenere la necessità di ricerche storiche confinate al campo del «puro» pensiero economico (cfr. «Introduzione» dello Stigler, soprattutto pagg. 7 e 8). D'altra parte lo Hutchison stesso riconosce il suo debito verso l'opera dello Stigler che costituisce, in certo qual modo, il suo «filosofo» delle dottrine economiche.

La seconda parte del libro copre un'epoca che coincide su per giù con l'inizio del nostro secolo ed in cui — a parere dell'Autore — con i grandi e comprensivi «Principi» sono sparite le grandi personalità ed in cui gli scritti, sempre più specializzati, vengono più agevolmente trasfusi nella trattazione di singoli argomenti. Lo sviluppo storico delle dottrine degli specialisti del «novecento» è sintetizzato dall'Autore in 4 grandi capitoli: «Economia del benessere ed economia del socialismo»; «Consumo, imprese e mercati»; «Profitto, incertezza ed aspettazione»; «Interesse, moneta ed analisi macroeconomica». La terza

parte riguarda la storia delle teorie delle crisi e del ciclo dal 1870 al 1929 e si chiude con l'esame di opere dello Spiethoff, del Pigou (*Industrial Fluctuations*) e dello Hayek (*Monetary Theory and the Trade Cycle*).

Nel suo complesso, il volume dello Hutchison si distingue dalle opere consimili per molte caratteristiche che è difficile esporre secondo un ordine di preminenza. Le più appariscenti, ma nel contempo sostanziali, consistono nella copia di erudizione e nell'esattezza dei riferimenti (specialmente per quanto riguarda la letteratura di lingua tedesca) con cui lo sviluppo del pensiero economico viene sistematicamente esposto, e nella valutazione, veramente moderna, o nella rivalutazione (quando ne sia il caso) dell'opera di economisti meno «professionali» o meno conosciuti. Da questo punto di vista, mentre l'opera dello Stigler primeggia per il rigoroso esame logico delle dottrine, si direbbe che quella dello Hutchison la superi per la padronanza delle fonti e per la ricchezza di materiale poco noto, o pressochè inattingibile, che viene portato a conoscenza del lettore.

Un'altra caratteristica non meno importante riguarda la struttura e l'impostazione dell'opera ed appare dal titolo stesso del volume che delimita l'epoca scelta dall'Autore per le sue ricerche: 1870-1929. La tavola cronologica, posta in calce al volume, aiuta il lettore a comprendere l'importanza degli anni che oscillano intorno alle due date limite: il 1862, con la famosa opera dello Juglar sulle crisi commerciali che, dopo il tempo di Sismondi, venne a scuotere il «sonno dogmatico» degli economisti; il 1867, con il cataclisma storico del primo volume di *Das Kapital*; il 1873 con la morte di John Stuart Mill e con lo scoppio della prima «great depression» (nel secolo XIX, essa era la «grande crisi» e lo storico inglese W. W. Rostow l'ha definita sinteticamente: «Quello che avvenne quando nel mondo le ferrovie furono costruite»).

L'Autore pone così, sin dal frontespizio del libro, un quesito metodologico la cui soluzione interessa tutti i suoi 25 capitoli e che ci sembra valga la pena di sottolineare.

Si propone lo Hutchison di ripercorrere la strada tracciata dal pensiero economico tra la «Great Depression» del 1873-1896 e lo «slump» mondiale del 1929, assumendo i grandi eventi delle due date limiti come determinanti esteriori della storia delle dottrine? oppure tali date vogliono contrassegnare, da un lato, la fine del «classicismo» e, da un altro lato, del periodo di incubazione dell'opera di Keynes e quindi porre in luce eventi «interiori» alla storia del pensiero economico? o ancora, tenta lo Hutchison di sviluppare su vie parallele — una pratica ed una teoretica — i due processi, quello degli eventi «critici» del sistema economico e quello delle reazioni «critiche» delle dottrine?

Occorre dir subito che l'A., allievo dello Stigler, preferisce scegliere la seconda via ed esporre il corso del pensiero economico da un punto di vista «interiore», come processo autonomo di sviluppo logico, alimentato soprattutto da quella forza che lo Edgeworth ha definito «l'interesse che anima l'opera delle grandi menti». D'altra parte, siccome un'interpretazione «interna» necessita di uno «standard of reference», l'A. l'ha assunto abbastanza esplicitamente; ma, mentre nell'opera dello Stigler esso era costituito dal metro del pensiero neo-classico, lo Hutchison lo sostituisce con uno «standard» sostanzialmente keynesiano. Il che gli consente da un lato di distaccare con distinti contorni dal periodo della nuova economia, le teorie che hanno tenuto il campo dal 1870 al 1929, ma lo porta ad imputare, in qualche caso, agli economisti del passato, la mancata impostazione dei problemi in termini «keynesiani». Ecco, ad esempio, (pag. 172-173) Böhm-Bawerk accusato di non avvertire i suoi lettori del grado di astrazione implicito nei suoi ragionamenti, e cioè di non sottolineare che «tutti i risparmi in un periodo sono investiti e vi è pieno impiego»! o ancora Wicksell (pag. 238) complimentato per i suoi progressi nella teoria del valore della moneta in quanto il suo «starting point» rassomiglia a quello dello «income approach» e sembra derivare direttamente dal concetto generale macroeconomico della domanda globale!

Come che sia, l'A. ha piena coscienza del suo metodo, che qualifica «microstorico», contrappo-  
nendolo a quello «macrostorico» della interpretazione «esterna», e giustifica in qualche modo il suo assunto metodologico ricordando come all'epoca dei grandi costruttori neoclassici le influenze esterne fossero modeste, la vita economica scorresse abbastanza tranquilla ed il famigerato concetto di «normale» avesse, in fin dei conti, un effettivo contenuto. In una parola, la scienza economica era, secondo l'A., in quell'epoca, a buon diritto ed in ogni senso, «statica». Il passaggio dalla «statica» alla «dinamica» si avrebbe invece, grosso modo, col nuovo secolo, con l'Economia del Disturbo, dell'Instabilità e dell'Insicurezza; con le discussioni sui «Sistemi socialisti» (l'opera di Pareto che ha questo titolo è del 1900) e sull'Economia del benessere; con Hobson e Schumpeter, con la «Synthetic Economics» di H. L. Moore, che chiudeva nel 1929 il periodo in esame e — soprattutto — con il moltiplicarsi delle opere sull'economia del ciclo e sui sistemi economici non ortodossi. Naturalmente, in questo passaggio da «statica» a «dinamica» (che nel volume si estende dalla seconda alla terza parte) l'A. si orienta con molta maggiore difficoltà che non nel suo esame del puro pensiero economico. I contraccolpi dei «fatti esterni» si fanno sempre più gravi e violenti e mettono in evidenza la «ristrettezza» puristica dell'intera ricerca. Se essa è stata consigliata dalla pratica necessità dell'esposi-

zione delle sole dottrine economiche, non può essere giustificata in campo teoretico, ove non possono darsi fratture del genere.

In complesso, ma soltanto per queste ragioni metodologiche, l'opera dello Hutchison dà un senso di incompletezza e rimanda sempre, da un lato, alle respinte o appena accennate influenze «esterne» e, da un altro, a quella che dovrebbe costituire la giustificazione della scienza economica e cioè all'influenza del pensiero economico sullo sviluppo dei fatti. Ma ciò che rende raccomandabile la «Review of Economic Doctrines», oltre i già accennati pregi dell'estesa e profonda erudizione e del discorso chiaro e piacevolmente arguto, è il suo sicuro senso della netta contrapposizione di due epoche della storia delle dottrine. Contrapposizione di un'epoca che comincia con la fine del pensiero classico (1870) e di un'altra che ha inizio agli albori di quello keynesiano, di un'epoca ormai finita e di un'altra che è in movimento. E si noti che la posizione dell'A. non coincide con una piena adesione al pensiero del Keynes e dei keynesiani ed è qualificata da un complesso di riserve di grande importanza per un erudito come lo Hutchison, per il quale la «novità» di molte teorie keynesiane farebbe tutt'uno con l'ignoranza della storia delle dottrine. Ma, anche questa volta, ad un giusto rilievo non fa seguito una conseguente applicazione. In realtà, il «puro» metodo di ricerca storica rende singolarmente difficile individuare e sceverare l'economista precursore dallo stravagante, il genuino costruttore di nuovi strumenti di indagine per nuove situazioni prevedute dall'intuizione scientifica, dal perfetto ragionatore *in vacuo*, per esempio il Wicksell di «Interest and Prices» dal — ci sia consentito — Edgeworth della «Psichica matematica».

Per queste ragioni, la sorte di alcuni dei cosiddetti precursori del Keynes, come lo Hahn e lo Johannsen, non è del tutto felice nelle pagine dello Hutchison ove essi non trovano un integrale rilievo. Alla loro opera si è per contro dedicata, con pazienti ricerche, lunghi dibattiti e conclusioni chiarificatrici, la storiografia economica dei keynesiani tedeschi.

4. La paradossale posizione di Hahn nei riguardi delle teorie keynesiane è ben nota (cfr. anche in questa stessa rivista «Economisti tedeschi e Keynes», 1950, n. 12). Sostanzialmente, mentre lo Hahn si presenta come precursore di Keynes con la sua opera del 1920 «Theorie des Bankkredits», si accusa in pari tempo per il suo «peccato di gioventù» keynesiano e soprattutto per le deleterie conseguenze che esso avrebbe avuto — in parte influenzando lo stesso Keynes — sullo svolgimento del pensiero economico e sulle illusioni del pieno impiego.

Dall'epoca (1949) della più nota opera di Hahn, «The Economics of Illusion», le discussioni intorno alle sue pretese di precursore non manca-

rono di qualificare le caratteristiche distintive della sua posizione, nei confronti di quella di Keynes e dei keynesiani. Ora, Erich Schneider ritorna sull'argomento che gli offre l'occasione per definire il suo «keynesismo» e per esporre con il massimo rigore i presupposti del pensiero keynesiano. La posizione di Hahn viene in tal modo — si direbbe — definitivamente chiarita:

a) Hahn ha accentuato indebitamente ed ingiustamente le differenze fra Keynes e i classici. Infatti, per Hahn la differenza tra Keynes e i classici non è di rigore logico, non riguarda cioè il concatenamento formale delle relazioni funzionali, ma implica le basilari «factual assumptions». I classici avrebbero così presupposto il saggio monetario dei salari come interamente flessibile, mentre Keynes lo avrebbe ritenuto del tutto rigido. Ora, Schneider confuta Hahn semplicemente citando passi della «General Theory» in cui Keynes studia a fondo le conseguenze di una variabilità dei saggi dei salari monetari sui prezzi e sull'occupazione («General Theory», capitolo XIX-XXI; specialmente pagg. 257 e 197);

b) la differenza tra Keynes e i classici è proprio quella — così Schneider — cui Hahn non ha dato rilievo e che gli ha consentito di presentarsi come un precursore. Keynes studia le determinanti del reddito nazionale e dell'occupazione in breve periodo nell'ambito di un dato apparato produttivo, e cioè proprio in quelle condizioni che i classici avevano trascurato. In altri termini, Keynes ha dato compiuto rilievo alla differenza delle relazioni economiche fondamentali in un «mondo della sottoccupazione» rispetto a quello della «piena occupazione». Per contro, Hahn si presenta, al contempo, come «keynesiano» e come classico; cioè egli vuol affrontare problemi di reddito e di occupazione fuori dell'ambito di un dato apparato produttivo. I suoi problemi sarebbero quindi posti *contemporaneamente* in breve ed in lungo periodo;

c) inoltre, per la questione dell'occupazione e dei salari, Hahn presuppone sempre l'ipotesi microeconomica (una sola industria o una sola impresa), mentre problemi del genere non possono essere posti che in termini di macroeconomica.

Con lo scritto dello Schneider è sperabile che si sia chiuso il ciclo delle discussioni sulla priorità e sulle colpe dello Hahn. Esso riveste peraltro un'importanza non secondaria in quanto aiuta a comprendere la posizione stessa dello Schneider e dei keynesiani tedeschi. Con l'articolo sullo Hahn, il lettore può cominciare a comprendere l'evoluzione del potenziale «keynesimo tedesco» dalla macroeconomica dello Schneider alla sua adesione ai principi keynesiani «in campo teoretico». La letteratura in proposito si va d'altra parte moltiplicando: da un lato, la seconda parte della «Einführung in die Wirtschaftstheorie» del-

lo Schneider è stata tradotta in inglese nel 1952 dallo stesso T. W. Hutchison e ci sembra che la pregevole traduzione renda ancora più agile la brillante sintesi dell'economista di Kiel, i cui capisaldi sono noti agli studiosi italiani, se non altro attraverso la traduzione della «Teoria della Produzione» da parte del Di Renzio e la «Economia Politica» dello stesso Autore, che tiene gran conto dell'impostazione schneideriana. Da un altro lato, oltre all'articolo pubblicato su queste colonne («Lo stato attuale delle teorie dell'occupazione», «Moneta e Credito», 1951, n. 15), le lotte pro e contro Keynes in Germania potranno essere seguite molto da vicino attraverso un altro scritto che Schneider stesso ha curato per le Riviste della Banca Nazionale del Lavoro («Errori fondamentali nella recente letteratura anti-keynesiana»). Comunque, dagli scritti pubblicati si delinea già una terza fase della revisione keynesiana: quella in cui le teorie del Keynes, astratte dal campo politico-economico in cui sono sorte, dovranno essere vagliate come strumenti di azione per nuovi compiti pratici. Perché Keynes non ha soltanto arricchito la «tool box» dell'economista, ma ha profondamente influenzato la politica economica, il che non hanno fatto i recenti e più remoti precursori.

5. Le teorie di N. Johannsen — che Hans W. Schnack, un allievo di Schneider, espone in una ricerca storica minuziosa e approfondita — rassomigliano in un certo senso all'oscura vita dell'Autore: poco conosciute, prive dello stimolo e del controllo che provengono dagli ambienti scientifici e rimaste ai margini delle dottrine contrassegnate dai grandi nomi.

Di N. Johannsen non si conosce precisamente né il luogo né la data di nascita (1844?), né il luogo e la data della morte (le ultime notizie della sua vita risalgono al 1928 e cioè a una sua lettera scritta alla «Library of Congress» di Washington). Fu certamente tedesco e visse a New York impiegato in una azienda commerciale. Nel 1903 pubblicò i suoi libri fondamentali («Der Kreislauf des Geldes und der Mechanismus des Soziallebens», Berlino, Puttkammer und Muhlbrecht, 1903; «Depressionsperioden und ihre einheitliche Ursache», New York, 1903) contrassegnati da un pseudonimo (J. J. O. Lahn) in quanto l'A. temeva — come appare da una sua lettera — che «i suoi principali potessero lamentare il tempo e l'energia che egli dedicava all'analisi della teoria della moneta e dei cicli economici». Le opere successive di Johannsen (specialmente «A Neglected Point in Connection with Crises», New York, 1908) furono scritte per ribadire e chiarire i suoi principi. In particolare, l'ultimo suo lavoro di carattere finanziario («Die Steuer der Zukunft», Berlino, 1913) illustra il piano di una nuova imposta sui «mezzi monetari» e costituisce un'applicazione delle idee basi della sua intera ricerca.

Qual'è stato l'apporto di Johanssen alla scienza economica?

Nel 1900, il Wicksell — che certamente fu uno dei suoi autori preferiti — aveva posto un quesito al quale doveva rispondere, tre anni dopo, il « dimenticato genio di Johanssen »: «...durante un periodo di depressione, quando l'investimento in capitale fisso è scarsamente remunerativo, il risparmio continua ad accrescersi, benchè spesso a più lento ritmo. Il processo della formazione del capitale, in tali condizioni, è abbastanza enigmatico. Esso deve continuare in forma reale, ma in quale forma? È sommamente desiderabile che questo punto venga chiarito in quanto esso getterebbe molta luce sul campo più oscuro di tutta la scienza economica, e cioè sulla teoria del ciclo (e delle crisi) » (*Lectures on Political Economy*, 1901, pagg. 217-18).

Ora, Johanssen concentrò gli sforzi di tutta la sua vita sul quesito posto dal Wicksell, che egli riformulò sinteticamente chiedendosi « Come vengono investiti i risparmi in periodo di depressione? e come si esce dalla depressione? ».

Dalle sue ricerche nascono le « nuove teorie ». Per quanto riguarda la loro originalità, crediamo che sarebbe sufficiente citare alcuni passi di Johanssen perchè qualunque studente di economia — che avesse appena letto Keynes — potesse connetterli e comprenderli. Ma lo stesso studente potrebbe — riflettendo alle difficoltà che Keynes incontrò nel 1936 e che tuttora incontra — raffigurarsi la sorte di libri come quelli di Johanssen nel 1903. In poche parole, l'economista tedesco non fu capito.

Le teorie originali di Johanssen si riferiscono alla formazione del risparmio, al rapporto risparmio-investimenti in periodi di depressione e all'analisi del moltiplicatore. Ad illustrare la loro importanza, bastano alcuni cenni:

a) Johanssen considera il risparmio come funzione dell'altezza del reddito ed esamina largamente e profondamente i rapporti di « contingente » o fortuito equilibrio fra risparmi e investimenti. La lettura delle pagine che egli scrisse su questi argomenti da veramente l'impressione di leggere un riassunto di brani tratti dal « Trattato sulla moneta » e da alcuni capitoli della « General Theory »;

b) Johanssen distingue tre forme di risparmio: la forma capitalistica (Kapitalistische Sparform), quella del tesoreggiamento (Hortsform) e quella del risparmio-disturbo (Störende Sparform).

Il risparmio-disturbo si presenta « quando i risparmi non sono investiti nella creazione di nuova ricchezza, ma nell'acquisto di proprietà già esistenti. Il che avviene in seguito all'impoverimento dei proprietari che sono costretti a vendere i loro beni proprio a causa della depressione provocata dal mancato consumo da parte dei risparmiatori. Tale forma di risparmio differisce dalla

forma-tesoreggiamento in quanto, nel risparmio-disturbo, i fondi risparmiati non vengono mai lasciati inattivi, ma cercano e trovano investimento. Essa differisce pure dalla forma-capitalistica in quanto non conduce alla formazione di nuovo capitale. Il risparmio-disturbo arricchisce i risparmiatori a spese dei non risparmiatori, facendo perdere ai secondi tanta proprietà quanta ne guadagnano i primi, ma riducendo il reddito della collettività per una quota ancora maggiore (*A Neglected Point*, pag. 87).

Quindi, secondo Johanssen, finchè i venditori in crisi si sostengono con i ricavi delle loro vendite forzate, non si avrà alcuna diminuzione della domanda complessiva per il consumo e per gli investimenti (per quanto possano presentarsi sfasature tra vendite e acquisti e svilupparsi una spirale deflazionistica).

Si confronti ora la teoria di Johanssen con quanto ha scritto Harrod a proposito di uno dei principi fondamentali di Keynes: «...in tal modo, se i risparmiatori acquistano titoli, ciò non assicura che la spesa in capitale reale sia coperta in quanto la loro azione può essere neutralizzata mediante la vendita di titoli da parte di un'equivalente numero di uomini di affari che incorrono in perdite » (*Life of J. M. Keynes*, pag. 408).

c) Per Johanssen l'analisi del moltiplicatore (*Multiplizierender Prinzip*) riguarda i rapporti reciproci fra investimento e consumo e viene da lui studiata nel caso di sviluppi deflazionistici. Johanssen studia cioè a fondo le ripercussioni di una perdita di reddito sul sistema economico;

d) Johanssen ha una visione degli sviluppi del ciclo economico che coincide con le teorie « stagazionistiche ». Dato che, per Johanssen, non esistono possibilità illimitate di investimento, gli sforzi della politica economica dovranno dirigersi nell'altro senso e cioè in quello di adeguare la massa eccedente dei risparmi a quella degli investimenti. In un Paese come gli Stati Uniti agli inizi del secolo, la « propensione al risparmio » avrebbe potuto essere ridotta — secondo Johanssen — mediante una più equa distribuzione della ricchezza in quanto: « la concentrazione della ricchezza in poche mani non è desiderabile nei vecchi Paesi. Essa promuove indebitamente il processo del risparmio ». (*A Neglected Point*, pag. 181).

Quale, infine, la posizione di Keynes rispetto a Johanssen?

Nel « Trattato sulla moneta » Keynes cita Johanssen in una nota in calce (Vol. II, pag. 100 della edizione inglese) in cui riconosce che la teoria di Johanssen sul risparmio-disturbo è « molto vicina al vero ». Tuttavia Keynes aggiunge: « Ma Johanssen considerava il mancato assorbimento dei risparmi correnti nella spesa in conto capitali come una più o meno permanente condizione del nostro mondo economico, dovuta ad una saturazione del mercato finanziario, invece di attribuirlo

alla temporanea, ma ricorrente deficienza del sistema bancario di passare l'intera massa dei risparmi agli imprenditori. Egli trascurava in tal modo il fatto che — se la sua diagnosi fosse stata esatta — un ribasso del saggio dell'interesse avrebbe potuto curare il male ».

Ma Johanssen aveva già risposto nel 1903 (*Depressions-perioden*, pag. 29) all'argomento di Keynes: « Questo argomento non è fondato sulla esperienza pratica, ma soltanto sulla pura teoria, cioè senza tener conto del suo maggiore o minore accordo con le condizioni attuali. In realtà l'attività del risparmio è pochissimo influenzata dal saggio d'interesse ».

Il che dimostra che il Keynes del 1936 avrebbe potuto più facilmente accettare la tesi di Johanssen del 1903 che la sua stessa critica del 1930. In ogni modo, Johanssen è stato certamente un economista di tale statura che non avrebbe potuto arricchire quella curiosa galleria di « irregolari » della scienza economica che il lettore visita nel capitolo XXIII della « Teoria Generale » e che accoppia, in modo così strano, Silvio Gesell con il maggiore Douglas.

G. PIETRANERA

#### Publicazioni americane in tema di credito ipotecario.

JOHN LINTNER, *Mutual Savings Banks in the Savings and Mortgage Markets*, Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, Boston, 1948, p. 559.

Lo studio del Prof. Lintner sulle « casse mutue di risparmio nel mercato del risparmio e nel mercato ipotecario » è la prima organica esauriente indagine nel campo degli studi concernenti il finanziamento immobiliare negli Stati Uniti. Essa precede infatti i cinque volumi (1) che il National Bureau of Economic Research pubblicò tra il 1950 e il 1952 in attuazione di un programma di studi sul finanziamento immobiliare urbano che prevedeva originariamente anche una trattazione sulle casse mutue di risparmio; l'argomento venne poi escluso (2) dal programma per la pubblicazione dell'opera del Lintner condotta con tale accuratezza da rendere inutile una ulteriore trattazione.

(1) R. J. SAULNIER, *Urban Mortgage Lending by Life Insurance Companies*, 1950, MILES L. COLEMAN, *The Impact of Government on Real Estate Finance in the United States*, 1950, ERNEST M. FISHER, *Urban Real Estate Markets: Characteristics and Financing*, 1951, G. LOWELL HARRIS, *History and Policies of the Home Owners' Loan Corporation*, 1951, CARL F. BREHRENS, *Commercial Bank Activities in Urban Mortgage Financing*, 1952 (V. il n. 18, 1952 di questa Rivista, p. 207 e segg.).

(2) V. CARL F. BREHRENS, *op. cit.*, p. 14 e nota 3.

Le casse mutue di risparmio statunitensi sono importanti tanto come collettori di risparmio quanto come finanziatori istituzionali del settore immobiliare.

Al primo aspetto è per l'appunto dedicata la prima parte della pubblicazione. Dopo aver considerato gli elementi su cui si basa la solidità delle Casse (in particolare: sicurezza e liquidità dei depositi), l'A. dimostra in base ad una ricca documentazione come esse, nonostante la loro efficienza e la loro idoneità a soddisfare le esigenze di una particolare categoria di risparmiatori, siano andate costantemente perdendo terreno nel periodo 1880-1947 rispetto alle altre più importanti istituzioni operanti nel mercato del risparmio privato: banche commerciali, Savings & Loans Associations (letteralmente: società di risparmio e prestito) e società di assicurazione sulla vita.

Di fatto (V. Tabella I), mentre nel 1880 le casse mutue di risparmio gestivano il 61,2 % della raccolta delle quattro categorie (di fronte all'8,2 % nelle banche commerciali, al 0,5 % nelle Savings & Loans Associations e al 30,1 % nelle società di assicurazione sulla vita), la loro percentuale diminuisce costantemente nei decenni successivi fino al 17,1 % nel 1947 (di fronte al 31,3 % nelle banche commerciali, al 9,3 % nella Savings & Loans Associations ed al 42,3 % nelle società di assicurazione sulla vita).

Quali i motivi del costante declino della posizione « relativa » delle Casse nel mercato del risparmio? L'A. riconosce che delle ripercussioni negative — peraltro di limitata portata — possono essere state esercitate dalla limitatezza del campo di attività delle casse, che, a differenza delle altre istituzioni, operano in 17 dei 48 Stati, nonchè dal declino (a decorrere dal 1930) dei tassi di interesse passivi da esse praticati in contrapposto alla sostenutezza dei tassi passivi delle Savings & Loans Associations (3). Ma per l'A. i motivi sostanziali consisterebbero nel fatto che le altre istituzioni, a decorrere specialmente dal 1932, cominciarono ad offrire e continuano tuttora ad offrire al pubblico risparmiatore servizi sempre più vari e più qualificati in modo da rispondere più adeguatamente alla mutevolezza e alla complessità delle esigenze del pubblico risparmiatore. Particolarmente interessante a questo proposito è l'analisi delle ragioni del più rapido afflusso del risparmio alle società di assicurazione sulla vita che è principalmente responsabile della declinante posizione « relativa » delle casse: la combinazione del risparmio colla copertura di rischi sempre più avvertiti, il semi-obbligatorio aspetto dei pagamenti contrattuali che garantisce la me-

(3) L'argomento è accennato soltanto di sfuggita (p. 138-143) e con una scarsa documentazione statistica che comunque consente all'A. di non considerare il particolare declino dei tassi passivi delle casse mutue di risparmio come un fattore predominante della deviazione dell'afflusso del risparmio.

TABELLA I

RISPARMI INDIVIDUALI PRESSO LE PRINCIPALI CATEGORIE DI ISTITUTI COLLETTORI  
NEGLI STATI UNITI: 1880-1951

(in milioni di dollari)

ANNO	CASSE MUTUE DI RISPARMIO (1)		BANCHE COMMERCIALI (2)		SAVINGS & LOANS ASS. (3)		SOCIETÀ DI ASSICURAZIONE VITA (4)		TOTALE RISPARMI 1+2+3+4
	in cifre assolute	in % del totale	in cifre assolute	in % del totale	in cifre assolute	in % del totale	in cifre assolute	in % del totale	
1880 . . . . .	783	61,2	105	8,2	7	0,5	385	30,1	1.280
1920 . . . . .	4.806	25,4	6.532	34,6	1.741	9,2	5.814	30,8	18.893
1930 . . . . .	9.384	21,3	14.286	32,4	6.296	14,3	14.096	32,0	44.062
1938 . . . . .	10.235	21,2	12.196	25,2	4.035	8,3	21.858	45,2	48.324
1945 . . . . .	15.332	17,4	27.830	31,7	7.365	8,4	37.362	42,5	87.889
1946 . . . . .	16.813	17,3	31.123	32,1	8.500	8,8	40.599	41,8	97.035
1947 . . . . .	17.800	17,1	32.676	31,3	9.700	9,3	44.114	42,3	104.290
1948 . . . . .	18.388	16,3	35.920	31,6	10.964	9,6	48.158	42,5	113.430
1949 . . . . .	19.274	16,1	36.328	30,4	12.471	10,4	51.498	43,1	119.571
1950 . . . . .	20.009	15,9	36.503	29,1	13.978	11,2	54.946	43,8	125.436
1951 . . . . .	20.887	15,6	38.137	28,5	16.079	12,1	58.554	43,8	133.657

Fonti: Per i dati 1880-1947: J. LINTNER, *op. cit.*, Appendix Table, p. 460, 461, 463; per i dati 1948-1951: «Federal Reserve Bulletin» per le colonne 1,2,3 e *Life Insurance Fact Book 1952 (Life Insurance Policy Reserves, p. 51)* per la colonna 4.

toicità del risparmio, l'agile e « aggressiva » propaganda degli agenti delle società di assicurazione e la grande varietà ed elasticità delle polizze, sono individuati dall'A. come i fattori che diedero e danno tuttora ragione della particolare fortuna delle società di assicurazione sulla vita.

La prima parte si conclude con l'esame dei vari sforzi delle Casse per ritardare se non addirittura invertire questa tendenza sfavorevole. Così, alcune di esse sono entrate nel settore delle assicurazioni sulla vita, altre hanno tentato di incoraggiare il risparmio sistematico tramite i « Christmas Clubs » (*Clubs natalizi*) (4), i programmi di risparmio scolastico, ecc. Ma mentre gli affari concernenti le assicurazioni sulla vita hanno rappresentato un indubbio successo, gli altri servizi, nonostante la loro utilità, non hanno nel complesso aiutato a rallentare la tendenza al declino della raccolta.

Questa tendenza, a conferma di quanto l'A. stesso preannunciava, in base alla previsione

(4) Speciali conti a risparmio a breve termine (50 settimane) risultanti dal versamento sistematico (ma non obbligatorio) settimanale di piccole quote fisse di entità variante da persona a persona (50 centesimi o 1, 2, 5 o 10 dollari) che il titolare del conto ritira alla fine del periodo e utilizza nei modi più vari: spese straordinarie di fine anno, costituzione di un conto a risparmio regolare, acquisto di titoli, esborsi in contanti necessari per la stipulazione di un contratto di mutuo ipotecario, pagamento di quote di assicurazione, ecc.

di un acuirsi della concorrenza, è ancora in atto. I dati più recenti (periodo 1948-1951: Tabella I) mostrano infatti che la percentuale del risparmio gestito dalle Casse, che nel 1947 era scesa al 17,1 %, si è ulteriormente abbassata negli anni successivi fino a raggiungere il 15,6 % nel 1951 (di fronte ad un aumento dal 9,3 % al 12,1 % nelle Savings & Loans Associations e dal 42,3 % al 43,8 % nelle società di assicurazione sulla vita, e ad un declino dal 31,3 % al 28,5 % nelle banche commerciali).

La seconda parte della pubblicazione analizza la politica di investimento delle Casse ed in particolare il settore degli investimenti ipotecari che per lo meno fino al 1932 rappresentava il settore predominante di investimento.

L'analisi è basata principalmente sull'esperienza delle casse di risparmio del Massachusetts per il periodo 1920-1947, esperienza che, a quanto afferma l'A., è largamente rappresentativa di quella delle Casse operanti negli altri stati.

Fino al 1932 i prestiti ipotecari costituirono il maggiore sbocco per i fondi delle Casse (circa il 50 % in media). Dopo il 1932 le Casse, pur rappresentando sempre una importante categoria di finanziatori istituzionali, furono alquanto riluttanti agli investimenti ipotecari. Significativi al riguardo sono i dati contenuti nella Tabella II

concernenti la distribuzione delle attività delle Casse del Massachusetts per il periodo 1920-1947; mentre nel 1932 gli investimenti ipotecari costituivano il 53,96 % delle attività, negli anni successivi declinano costantemente fino a raggiungere nel 1947 il 24,76 %. Parimenti palese è il correlativo opposto orientamento delle Casse ad aumentare gli investimenti in titoli pubblici che dal 12,37 % nel 1932 raggiungono il 62,50 % nel 1947.

tecari sarebbe sempre superiore a quello ottenibile dagli investimenti in titoli di primissimo ordine.

I dati più recenti (5) relativi al periodo successivo alla trattazione del Prof. Lintner, mostrano che gli investimenti ipotecari delle casse mutue di risparmio hanno avuto una notevole ripresa: alla fine del 1952 essi rappresentavano infatti il 44,4 % delle attività mentre gli investimenti in titoli pubblici erano scesi al 37,3 %. Il che induce a concludere che le esitazioni delle Casse

TABELLA II

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE ATTIVITÀ DELLE CASSE MUTUE DI RISPARMIO DEL MASSACHUSETTS  
PER IL PERIODO: 1920-1947.

ANNO	Titoli pubblici	Titoli privati	PRESTITI		Immobili	Varie	Cassa
			Ipotecari	contro garanzia personale			
1920 . . . . .	17,01	21,42	43,92	14,66	0,87	0,06	2,06
1930 . . . . .	11,12	24,35	53,75	7,66	1,55	0,05	1,52
1931 . . . . .	12,13	25,50	52,98	5,58	2,07	0,10	1,64
1932 . . . . .	12,37	24,48	53,96	3,46	3,04	0,18	2,51
1933 . . . . .	13,22	23,50	53,40	2,63	4,52	0,35	2,38
1934 . . . . .	17,03	21,62	50,13	2,22	5,74	0,38	2,88
1935 . . . . .	20,09	20,61	46,95	1,76	7,04	0,38	3,17
1936 . . . . .	24,12	19,09	44,21	1,47	7,59	0,38	3,14
1937 . . . . .	27,24	18,61	42,59	1,30	7,37	0,33	2,56
1938 . . . . .	28,89	17,40	42,15	1,14	7,34	0,33	2,75
1945 . . . . .	61,42	9,46	25,25	0,32	0,70	0,04	2,81
1946 . . . . .	63,49	9,36	24,02	0,33	0,46	0,03	2,31
1947 . . . . .	62,50	9,82	24,76	0,38	0,41	0,03	2,10

Fonte: J. LINTNER, *op. cit.*, Appendix Table, p. 488-489.

L'A. riconduce questo particolare riorientamento delle Casse al ricordo delle gravi perdite subite durante la grande depressione soprattutto sugli investimenti ipotecari. Ma, secondo l'A., tale riluttanza sarebbe del tutto ingiustificata: in primo luogo perchè i rischi cominciarono ad essere notevolmente minori proprio a decorrere dal 1932, da quando cioè il Governo Federale intervenne vigorosamente con un sistema di istituzioni varie a sostegno del finanziamento immobiliare privato; in secondo luogo, perchè i rischi avrebbero potuto e potrebbero essere validamente fronteggiati con una sistematica formazione di riserve. A questo riguardo l'A. sottolinea con particolare insistenza e dimostra con una elaborata documentazione statistica che anche con tali riserve il rendimento netto conseguibile dagli investimenti ipo-

verso gli investimenti ipotecari rilevate dall'A. si sono notevolmente mitigate in questi ultimi anni e stanno scomparendo definitivamente.

La partecipazione « relativa » delle Casse al finanziamento immobiliare si è comunque contratta rispetto a quella degli altri finanziatori istituzionali per il periodo 1932-1951: mentre nel 1933 i prestiti ipotecari delle casse mutue di risparmio rappresentavano ben il 30,2 % dell'ammontare dei prestiti ipotecari dei finanziatori istituzionali del settore immobiliare (di fronte al 12,2 % delle banche commerciali, al 22,9 % delle Savings & Loans Associations e al 34,7 % delle società di assicurazione sulla vita), nel 1951 tale percentuale era

(5) V. *Savings Banks in 1952*, in « Mutual Savings Banking », Febbraio 1953.

TABELLA III

## PRESTITI IPOTECARI PER CATEGORIA DI FINANZIATORI ISTITUZIONALI (PERIODO 1922-1951).

(consistenza in fine anno in milioni di dollari)

ANNO	BANCHE COMMERCIALI (1)		CASSE MUTUE DI RISPARMIO (2)		SAVINGS & LOANS ASSOCIATIONS (3)		SOCIETÀ DI ASSICURAZIONE VITA (4)		TOTALE (1+2+3+4)
	in cifre assolute	in % del totale	in cifre assolute	in % del totale	in cifre assolute	in % del totale	in cifre assolute	in % del totale	
1922	1.432	14,3	2.975	29,7	2.468	24,8	3.122	31,2	9.997
1930	3.234	13,9	6.018	25,9	6.402	27,5	7.578	32,7	23.232
1931	3.038	13,4	6.169	27,2	5.890	26,0	7.652	33,4	22.649
1932	2.862	13,4	6.028	28,2	5.148	24,2	7.316	34,2	21.354
1933	2.359	12,2	5.808	30,2	4.437	22,9	6.682	34,7	19.286
1934	3.631	19,5	5.451	29,2	3.710	19,8	5.857	31,5	18.649
1938	3.883	21,8	4.897	27,5	3.555	20,0	5.444	30,7	17.779
1945	4.772	22,6	4.279	20,3	5.376	25,5	6.636	31,6	21.063
1946	7.234	27,7	4.526	17,3	7.141	27,5	7.155	27,5	26.056
1947	9.431	29,5	4.944	15,4	9.000	28,1	8.556	26,7	31.931
1948	10.882	28,8	5.583	14,8	10.400	27,6	10.855	28,8	37.720
1949	11.635	27,2	6.478	15,2	11.700	27,4	12.892	30,2	42.705
1950	13.689	26,6	8.039	15,5	13.810	26,7	16.095	31,2	51.633
1951	14.450	24,4	9.747	16,5	15.596	26,4	19.314	32,7	59.107

Fonti: Per il periodo 1922-1950: EARL B. SCHWULST, *Mutual Savings Banks*, in *Mortgage Banking* (p. 281), New York, Mc Graw-Hill Book Company, 1953. Per il 1951: colonne 1 e 3, «Federal Reserve Bulletin»; colonna 2, *Savings Banks in 1951*, in «Mutual Savings Banking», Febbraio 1952; colonna 4, *Life Insurance Fact Book 1952*, p. 68.

TABELLA IV

## PRESTITI IPOTECARI IN RAPPORTO AL TOTALE DELLE ATTIVITÀ DEI FINANZIATORI ISTITUZIONALI

(PERIODO 1945-1951).

(in milioni di dollari)

ANNO	BANCHE COMMERCIALI (1)			CASSE MUTUE DI RISPARMIO (2)			SAVINGS & LOANS ASS. (3)			SOCIETÀ DI ASSICURAZIONE VITA (4)		
	TOTALE attività (a)	Investimenti ipotecari		TOTALE attività (c)	Investimenti ipotecari		TOTALE attività (e)	Investimenti ipotecari		TOTALE attività (g)	Investimenti ipotecari	
		in cifre assolute (b)	in % delle attività		in cifre assolute (d)	in % delle attività		in cifre assolute (f)	in % delle attività		in cifre assolute (h)	in % delle attività
1945	156.101	4.677	3,0	16.816	4.279	25,4	8.747	5.376	61,5	44.797	6.636	14,8
1946	145.872	7.103	4,9	18.522	4.526	24,4	10.202	7.141	70,0	48.191	7.155	14,8
1947	151.200	9.266	6,1	19.724	4.944	25,1	11.687	9.000	77,0	51.743	8.556	16,5
1948	151.373	10.666	7,0	20.482	5.583	27,2	13.028	10.400	79,8	35.512	10.855	19,5
1949	153.485	11.405	7,4	21.502	6.478	30,1	14.622	11.700	80,0	59.630	12.892	21,6
1950	164.643	13.389	8,1	22.446	8.039	35,8	16.846	13.810	81,0	64.020	16.095	25,1
1951	174.996	14.450	8,0	23.504	9.747	41,5	19.150	15.596	81,4	68.292	19.314	28,3

Fonti: a), b) «Federal Reserve Bulletin» (i dati si riferiscono soltanto alle insured commercial banks; d) *Mortgage Banking*, op. cit.; e) «Federal Reserve Bulletin»; f) *Mortgage Banking*, op. cit.; g), h) *Life Insurance Fact Book*, 1952.

diminuita al 16,5 % (di fronte al 24,4 % delle banche commerciali, al 26,4 % delle Savings & Loans Associations e al 32,7 % delle società di assicurazione sulla vita). Il 16,5 % rappresenta comunque una ripresa rispetto al 14,8 % del 1948.

La modestia di questa ripresa non è affatto dovuta al persistere della riluttanza delle Casse agli investimenti ipotecari, ma è invece «prevalentemente» un riflesso delle declinanti disponibilità delle Casse rispetto agli altri finanziatori istituzionali.

Questa interpretazione trova una conferma nei dati della Tabella IV concernenti lo sviluppo del settore ipotecario nel periodo 1945-1951 per ogni finanziatore istituzionale. Da tali dati risulta che le casse mutue di risparmio hanno approfittato attivamente delle buone opportunità di investimento ipotecario del periodo post-bellico (sia pure a partire dal 1948 e cioè in ritardo rispetto ad altre categorie di finanziatori istituzionali) avendo avuto uno sviluppo nel settore degli investimenti ipotecari (dal 25,4 % delle attività totali nel 1945 al 41,5 % nel 1951) di poco inferiore a quello delle Savings & Loans Associations (dal 61,5 % nel 1945 all'81,4 % nel 1951) ma superiore a quello delle società di assicurazione sulla vita (dal 14,8 % nel 1945 al 28,3 % nel 1951) e a quello delle banche commerciali (dal 3,0 % nel 1945 all'8,0 % nel 1951).

*Mortgage Banking*, Edited by ROBERT H. PEASE and HOMER V. CHERRINGTON, Sponsored by Mortgage Bankers Association of America, McGraw-Hill Book Company, Inc., New York, 1953, pp. 458.

Per iniziativa della *Mortgage Bankers Association of America* un gruppo di esperti dei vari rami del finanziamento immobiliare fu incaricato di esaminare i molteplici e complessi aspetti del settore. L'impostazione data alla pubblicazione, il fatto cioè che essa sia il risultato di singole indagini condotte da autori diversi, se da un lato nuoce alla organicità ed all'equilibrio della trattazione che in effetti presenta nelle sue varie parti un diverso grado di approfondimento e non è esente da ripetizioni, offre dall'altro l'indubbio vantaggio che ogni aspetto del finanziamento immobiliare viene trattato con specifica competenza e concretezza. La pubblicazione, che pur essendo essenzialmente tecnica, contiene anche riferimenti a questioni di carattere generale e teorico, rappresenta in definitiva non soltanto una guida aggiornata per gli operatori, ma anche un'utile fonte di informazione per gli studiosi della materia. Ogni studio è inoltre completato da riferimenti bibliografici.

I diciannove capitoli di cui consta la pubblicazione, alcuni dei quali comprendono più di uno

studio, possono sostanzialmente raggrupparsi in quattro categorie che esaminano rispettivamente gli aspetti storici, tecnici e istituzionali del finanziamento immobiliare, nonché vari fattori che lo influenzano direttamente o indirettamente.

Nella prima categoria rientrano i capitoli 1 e 2 che esaminano lo sviluppo dell'attività di investimento ipotecario, del graduale intervento del Governo Federale a partire dal 1932 e della legislazione ipotecaria.

Della seconda categoria, di carattere strettamente tecnico, fanno parte i capitoli 4-11, 14-17 che esaminano dettagliatamente i vari metodi di valutazione della proprietà e di valutazione dei rischi complessivi in cui incorre il mutuante, la tecnica del finanziamento del cosiddetto «costo di costruzione», i sistemi di amministrazione di un credito ipotecario, i criteri di sviluppo delle operazioni ipotecarie.

La terza categoria, che comprende i capitoli 12 e 13, considera le varie categorie di finanziatori istituzionali operanti nel settore — società di assicurazione sulla vita, banche commerciali, Savings & Loans Associations, casse mutue di risparmio — nonché le categorie secondarie (collegi, università, finanziatori individuali, etc.). L'indagine a questo riguardo, per quanto condotta sinteticamente, non si limita ad una semplice descrizione dei caratteri tecnici delle singole istituzioni, ma fornisce anche una scelta documentazione statistica che consente di valutare il peso delle singole istituzioni nel mercato del risparmio e nel mercato ipotecario, nonché gli orientamenti più recenti delle loro politiche di investimento.

La quarta categoria che comprende i capitoli 3, 18 e 19, indaga sui fattori che influenzano il finanziamento immobiliare. In particolare, il capitolo 18 esamina i complessi fattori per così dire ambientali di cui deve tener conto chi esplica un'attività di finanziamento immobiliare (sviluppo edilizio della città, gruppi razziali, trasporti, grado di concorrenza di altri operatori, volume delle operazioni ipotecarie, ecc); nel capitolo 3° il Prof. M. Nadler della New York University considera le cause delle fluttuazioni dei tassi di interesse monetari e i limiti nei quali i tassi ipotecari sono influenzati dalla domanda e dall'offerta di fondi, dalla politica monetaria e del debito pubblico, nonché l'influenza che a loro volta i tassi ipotecari esercitano in generale sul mercato immobiliare.

*Mortgage Loan Advances During Construction*. Savings and Mortgage Division, American Bankers Association, New York, 1952, pp. 48.

L'intenso sviluppo edilizio statunitense di questo dopoguerra (dal 1946, circa un milione di abitazioni nuove all'anno) è stato sorretto da un cor-

relativo sviluppo del finanziamento immobiliare. In tale settore un ruolo importante è stato assunto dalle speciali operazioni ipotecarie per il cosiddetto finanziamento del «costo di costruzione» cui è per l'appunto dedicato questo opuscolo a cura dell'Associazione Bancaria Americana.

Tali operazioni possono essere tanto a breve quanto a lungo termine. Nel primo caso, che è forse il più diffuso specialmente per il finanziamento dei maggiori progetti edilizi, si tratta sostanzialmente di finanziamenti temporanei destinati, una volta ultimata la costruzione, ad essere sostituiti da operazioni « permanenti » che possono essere effettuate, ma non necessariamente, dallo stesso Istituto che ha concesso il finanziamento a breve.

Entrambe le specie di operazioni sono considerate con notevole favore dalle stesse banche commerciali statunitensi: in primo luogo perchè, se a breve, costituiscono un mezzo con il quale le banche equilibrano la gestione degli investimenti ipotecari, potendo con esse prontamente compensare l'afflusso di fondi provenienti dal rimborso e dagli eventuali pagamenti anticipati dei mutui ipotecari a lungo termine, e d'altra parte sono la premessa per sviluppare gli stessi investimenti a lungo termine. In secondo luogo le operazioni del genere, siano esse a breve o a lungo termine, rappresentano una forma di impiego particolarmente proficua in quanto oltre al normale interesse fruttano speciali diritti di commissione per l'assistenza e il controllo esercitato dalle banche prima e durante la costruzione.

Non mancano ovviamente i rischi consistenti in definitiva nel fatto che la redditività di questi investimenti — decisi nel momento in cui la costruzione non è ancora effettuata — può venire a mancare per un complesso di cause. Si tratta peraltro di rischi che possono essere non solo ridotti ma addirittura eliminati ove siano osservate particolari cautele prima e durante i lavori di costruzione e nelle pratiche relative agli esborsi parziali corrispondenti allo stato di avanzamento dei lavori. Su queste cautele si sofferma di proposito l'opuscolo descrivendo minuziosamente la tecnica dei controlli e dei pagamenti.

I due paragrafi finali (XIV e XV) descrivono in dettaglio, e con la riproduzione di schemi di contratto, i metodi adottati da due casse mutue di risparmio e da due banche commerciali.

M. S.

#### L'industria olearia nel Mezzogiorno.

GIAN GIACOMO DELL'ANGELO, *La struttura dell'industria olearia nel Mezzogiorno*, INEA-SVIMEZ, Roma, 1952.

1. Il volume, edito sotto gli auspici dell'Istituto nazionale di Economia agraria e dell'Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno

fa parte di una serie di studi sull'*Economia dell'olivo*: al volume qui presentato, relativo all'industria olearia nel Mezzogiorno, ne seguiranno altri due, uno sugli aspetti tecnici dell'industria in tutto il territorio nazionale e l'altro sul mercato dell'olio di oliva e degli olii concorrenti.

È nota l'importanza della produzione olivicola e della industria frantoiana nell'economia meridionale. In primo luogo, l'olivo ha costituito e costituisce per il nostro Mezzogiorno uno dei più efficaci fattori di miglioramento del terreno agrario, un vero e proprio strumento di bonifica per vaste zone collinari e di montagna. In secondo luogo, la produzione olivicola contribuisce con il 7,3 % al valore della produzione agricola meridionale (contro l'1,1 % al Nord), con il 5,1 % al valore aggiunto delle industrie manifatturiere (0,4 % al Nord) e con l'8,8 % (contro il 2,2 % al Nord) a quella delle industrie alimentari. Infine l'industria frantoiana assorbe in media 1,6 milioni di giornate lavorative all'anno, per la massima parte concentrate nel periodo invernale, allorchè la disoccupazione, specie per le categorie agricole, è più grave; altri 50 milioni di giornate lavorative sono poi richiesti dall'oliveto, specialmente in zone collinari e aride, dove difficilmente altre colture potrebbero fornire così elevate opportunità di lavoro e redditi di pari entità.

Nel Mezzogiorno, la superficie complessivamente olivata — ottenuta riducendo mediante opportuni coefficienti la coltura promiscua e specializzata — risulta concentrata in Puglia (38,2 % del Mezzogiorno), in Calabria (20,1 %) e in Sicilia (18,3 %). Essa interessa, in modo prevalente, zone fra le più povere del Mezzogiorno, quali quelle collinarie e montane; nelle prime si addensa il 65,2 % dalla coltura, nelle seconde il 15,7 %, mentre nella pianura si raccoglie soltanto il residuo 19,1 %.

Nell'ultimo cinquantennio, peraltro, la superficie olivata non ha segnato incrementi sensibili, a causa dell'espandersi della coltura granaria (conseguente al forte aumento della popolazione) e di colture più «attive» dell'olivo, quanto ad impiego di mano d'opera. Le infestazioni parassitarie e l'eccessivo frazionamento della produzione e delle imprese di trasformazione del prodotto hanno contribuito a cristallizzare la situazione del settore su posizioni statiche e sempre più insostenibili dal punto di vista economico.

Fra le caratteristiche della coltura dell'olivo, molto importanti per gli aspetti tecnici ed economici dell'industria frantoiana, c'è infatti, oltre la forte variabilità del raccolto — il quale presenta, fra il 1923 ed il 1950 degli scarti compresi fra + 78,2 % e — 52 % rispetto alla produzione media realizzata nel suddetto periodo (q.li 9,8 milioni di olive) — anche l'accentuatissimo frazionamento della produzione: due terzi circa delle aziende che coltivano l'olivo non posseggono più di 50 piante ognuna.

2. — Lo studio illustra gli aspetti strutturali della industria frantoiana nel Mezzogiorno e i rapporti che la legano da una parte alla coltura olivicola e al mercato della materia prima, dall'altra al sansificio e alla raffineria.

La potenzialità degli impianti, il loro grado di meccanizzazione e lo stato delle attrezzature dipendono, in definitiva, da due fattori fondamentali: dalla ubicazione degli impianti e dal tipo di impresa che li gestisce.

I problemi dell'industria molitoria pertanto vanno sempre riferiti ai due fattori suddetti, perchè soltanto da una obiettiva selezione delle imprese più vitali e da un approfondito studio dei luoghi ove esse si concentrano può derivare un programma inteso a guidare l'iniziativa pubblica e privata nell'azione da svolgere per il potenziamento del settore.

In relazione al diverso grado di frazionamento della produzione prendono vita, nell'industria molitoria, forme di impresa diverse da luogo a luogo. Là dove le singole partite di olive hanno una certa consistenza, il frantoio viene gestito dalle stesse categorie rurali e assume quindi le caratteristiche proprie delle industrie esercitate nell'ambito dell'azienda agraria. Nelle zone, invece, dove il frazionamento della produzione è più accentuato, il frantoio passa dalle categorie rurali ad altre categorie: in zone di più attivi rapporti commerciali la molitura assume vera e propria fisionomia industriale, acquista direttamente le olive e corre quindi l'alea della trasformazione e della vendita del prodotto ottenuto; in zone, come quelle di montagna, ancora largamente informate da elementi precapitalistici, la categoria di imprenditori che più si afferma è quella che si limita a fornire il servizio di molitura per conto. I frantoi agricoli partecipano nel Mezzogiorno con il 31,6 % alla capacità lavorativa complessiva di molitura, i frantoi industriali con il 22,2 % e i frantoi che lavorano per conto con il 46,2 %.

I frantoi esistenti nel 1948 nel Mezzogiorno ammontavano complessivamente a 21.334 unità con una potenzialità complessiva pari a 331.518 quintali di olive al giorno. Di essi, 9.203 erano azionati da forza inanimata e 12.131 erano ancora azionati da uomini o da animali; quest'ultima categoria di impianti però disponeva, complessivamente, soltanto di 100.977 q.li di capacità lavorativa. I dati documentano la polverizzazione dell'industria fra un grandissimo numero di unità molte delle quali hanno una capacità lavorativa giornaliera inferiore ai 10 q.li di olive.

In relazione all'elevato potenziale installato, la variabilità del raccolto ha un ruolo fondamentale sul grado di attività dei singoli impianti, tanto che molti di essi, in certe annate, non possono svolgere alcuna attività; altri lavorano un numero limitato di giorni; altri, ancora, utilizzano il proprio macchinario, nel corso della campagna

di molitura, soltanto per poche ore al giorno. I frantoi più soggetti all'inattività stagionale risultano quelli azionati da forza animata e, quanto a forma di gestione, i frantoi agricoli, mentre quelli che possono meglio provvedere ai propri rifornimenti sono i frantoi industriali. Di conseguenza questi ultimi sono riusciti meglio degli altri ad ampliare le proprie dimensioni tanto da raggiungere in media una capacità lavorativa giornaliera di 28 q.li di olive, mentre i frantoi agricoli e quelli che lavorano per conto non arrivano ai 14 q.li.

Il grado di meccanizzazione è in strettissima relazione alle dimensioni medie dell'impianto; mentre nei frantoi con capacità lavorativa fino a 10 q.li soltanto l'11 % è azionato da forza inanimata, nei frantoi con capacità superiore ai 30 quintali tale percentuale sale al 77 %. Inoltre, dove l'ampiezza media dell'oleificio è più elevata (come in Puglia) migliore è la qualità del macchinario installato.

Purtroppo il ridimensionamento degli impianti, dal quale dipende in sostanza il rinnovamento del settore, avviene, spontaneamente, solo con grande lentezza.

3. — Individuate le «zone di concentrazione olivicola», lo studio esamina le «zone di concentrazione industriale»: nelle «zone olivicole» si raccoglie il 61 % della capacità lavorativa dell'industria molitoria meridionale; fuori di tali zone l'industria riesce a concentrarsi solo in limitatissima misura (6,7 % della capacità lavorativa); il residuo 32,3 % si disperde e si polverizza invece fra i vari comuni del Mezzogiorno, senza riuscire a dar luogo a nuclei di un certo rilievo.

Questo frazionamento è causa di insufficienza non solo tecnica ma anche economica, poichè la polverizzazione delle partite espone i produttori alle alee del mercato in misura superiore alla loro capacità finanziaria; ne deriva quel cronico stato di crisi in cui da anni si dibatte l'intera categoria.

Di grande importanza sono infine i rapporti che legano l'oleificio con il sansificio e con la raffineria. Una revisione dei criteri che hanno finora guidato gli operatori dei tre settori si impone per una migliore difesa dell'olio di oliva; preoccupandosi della concorrenza dei grassi di altra natura, essi debbono comporre le divergenze che ancora li tengono divisi, per orientarsi su un'unica linea di azione. Il frazionamento eccessivo dell'industria frantoiana non consente di ampliare i cicli di produzione per l'integrale sfruttamento della materia prima e per il miglior affinamento del prodotto; ne consegue una non indifferente riduzione di reddito, per le minori rese di lavorazione, per il peggioramento qualitativo del prodotto e per i maggiori costi a cui gli esercizi sono costretti a lavorare, date le loro minime dimensioni, che non consentono un razionale proporzionamento delle varie macchine dell'impianto. Nè i danni subiti

trovano compenso nel bilancio generale dell'industria olearia, perchè nel distacco delle fasi lavorative — spremitura meccanica, estrazione a solvente, raffinazione — si verificano perdite di lavorazione che potrebbero essere invece ridotte da un complesso più intimamente collegato nelle sue varie parti.

Per attuare una trasformazione nel senso indicato, occorre un intervento propulsivo a carattere integrale, che favorisca lo sviluppo e il miglioramento qualitativo della coltura, rinnovi la struttura della industria di trasformazione e sia di efficace sostegno al mercato del prodotto.

In particolare, saranno necessarie agevolazioni finanziarie e creditizie, che involino e aiutino l'iniziativa privata nell'opera di riforma. L'intervento sarà efficace se limitato al settore olivicolo, per impedire interferenze di altre industrie (soprattutto nell'acquisizione dei mezzi finanziari messi a disposizione) e se sarà selettivo sulla base di criteri tecnici, che impediscano il rafforzarsi dell'attuale struttura polverizzata, e sulla base di criteri ubi-cazionali, che garantiscano il concentramento degli interventi nelle zone di maggiore interesse olivicolo.

Una volta garantiti i requisiti tecnici, l'intervento dovrà adeguarsi alle molteplici situazioni giuridiche ed economiche del settore e quindi dovrà essere differenziato in relazione ai diversi tipi di impresa. Il potenziamento dell'industria olearia può essere raggiunto solo con la partecipazione di tutti gli operatori interessati, apparten-gano oppur no a categorie agricole, dei frantoiani, degli estrattori e dei raffinatori, in forme singole o associate, a carattere privato o pubblico, a seconda delle condizioni di luogo, di produzione e di mercato in cui le imprese si trovano ad agire.

Queste le conclusioni dello studio del Dott. Dell'Angelo, studio approfondito in tutti i suoi aspetti pratici, documentato ampiamente in base al censimento U. N. S. E. A. del 1948 (in corso di pubblicazione) e corredato da elaborazioni e da rilevazioni nuove. È uno studio che merita un'attenta considerazione, per l'importanza che il problema ha per l'economia meridionale e nazionale.

L. B.

#### Sviluppi delle iniziative internazionali per la riduzione delle tariffe doganali.

*Plan Pflimlin pour l'abaissement du niveau des tarifs douaniers.*

«Low Tariff Club».

*Iniziativa O. E. C. E. per riduzioni daziarie.*

*Proposta olandese del dicembre 1952.*

#### I

Durante il primo trimestre del 1953 sia il «Plan Pflimlin» (presentato in sede di GATT) che il «Low Tariff Club» (allo studio in sede di consi-

glio d'Europa a Strasburgo), non hanno fatto sensibili progressi; e molto probabilmente la battuta d'arresto continuerà sino a quando la nuova Amministrazione degli Stati Uniti non avrà precisato le direttive di politica tariffaria che intende seguire. Infatti ambedue i piani hanno come presupposto la partecipazione americana e mirano, tra l'altro, a stimolare una sostanziale riduzione della tariffa doganale Hawley Smoot del 1930, la cui pesante bardatura non è stata sinora sostanzialmente intaccata dalle riduzioni apportate a seguito delle trattative concluse dagli Stati Uniti nel quadro del «Trade Agreements Act» del 1934 e successivi rinnovi.

I compilatori ed i sostenitori del Piano francese non hanno mai nascosto di considerare la partecipazione americana come condizione essenziale. Il Piano di Strasburgo, invece, originariamente era stato ideato come piano «europeo». Tuttavia, ben presto gli esperti che hanno collaborato alla sua messa a punto, hanno messo in rilievo l'esigenza di collegarlo con una riduzione dei dazi nordamericani; esigenza giustificata dal fatto che l'adesione al piano di Strasburgo è consentita anche ai Paesi extraeuropei, e che, comunque, il piano non è basato su principi discriminatori o preferenziali. Pertanto, tutte le riduzioni daziarie che esso comporta dovranno essere estese anche ai Paesi non aderenti, i quali, a loro volta, dovranno accordare adeguati «compensi». Ciò posto, sia in caso di adesione americana sia in caso contrario, il Piano di Strasburgo dovrebbe, per poter essere attuato, comportare direttamente o indirettamente una riduzione più o meno estesa della tariffa doganale americana.

D'altra parte negli Stati Uniti l'unica disposizione di legge in base alla quale il Governo è autorizzato ad apportare riduzioni daziarie è il famoso «Reciprocal Trade Agreements Act». Tale legge, emanata il 12 giugno 1934, rappresenta un ripiego per consentire al governo di procedere a riduzioni daziarie, a titolo di contropartita, per concessioni sostanzialmente equivalenti accordate da terzi Paesi, senza dover ricorrere di volta in volta all'approvazione del Congresso, approvazione che si è sempre dimostrata difficile. Può essere quindi interessante seguire gli sviluppi della legge in parola dal 1934 ad oggi.

Originariamente prevista per la durata di tre anni, essa è stata rinnovata nel 1937, nel 1940, nel 1943 e nel 1945. Dal 1934 al 1945 furono stipulati numerosi trattati tariffari comportanti riduzioni daziarie fino al limite del 50% delle aliquote preesistenti. Si calcola che dal 1934 al 1945 gli Stati Uniti abbiano vincolato 1190 dazi, di cui 430 con la sola Gran Bretagna, 173 con il Canada, 91 con la Francia, 90 con il Messico, 74 con la Svizzera, 70 con il Belgio, 54 con l'Olanda, 47 con l'Argentina, 41 con la Svezia, 41 con Cuba, ecc.

Mentre ci riserviamo di tornare più diffusamente sull'argomento della politica tariffaria americana in una apposita nota, è opportuno qui sottolineare che i vincoli tariffari suddetti, benchè numerosi, non contribuirono a ridurre sostanzialmente il livello della tariffa americana, e ciò per il carattere spesso quasi proibitivo dei dazi originari. Su questo sfondo va collocato l'emendamento approvato nel 1945, in occasione del rinnovo triennale della legge, che dava facoltà al Governo di ridurre (sempre tuttavia sulla base di trattative con terzi Paesi) di un altro 50% i dazi vigenti al 1° gennaio 1945; ciò che significava, per i dazi già ridotti di un 50% a seguito di precedenti trattative, la possibilità di una riduzione complessiva del 75% rispetto al livello di partenza. Questo importante emendamento, che incontrò vivissime resistenze in sede di discussione parlamentare, era giustificato dalla necessità di favorire la ripresa dei rapporti economici con l'estero nell'immediato dopoguerra.

Il 12 giugno 1948 il Trade Agreements Act, che nel frattempo aveva consentito altre riduzioni daziarie nel corso della 1ª sessione Tariffaria del GATT tenutasi a Ginevra nel 1947, fu rinnovato per un solo anno, e cioè fino al 30 giugno 1949, termine successivamente prorogato fino al 12 giugno 1951.

A tale scadenza, a causa della forte opposizione incontrata in sede di discussione parlamentare, la legge venne rinnovata per soli due anni, ossia fino al 12 giugno 1953, peraltro con alcune gravi limitazioni rappresentate principalmente dalle due clausole del «peril point» e della «escape clause», le quali in sostanza autorizzano la «Tariff Commission» a proporre al Presidente aumenti di dazio su merci estere nel caso in cui sia dimostrato che la loro importazione danneggia l'industria americana.

Attualmente, alla vigilia della scadenza del 12 giugno 1953, mentre negli Stati Uniti sono in corso numerose iniziative per favorire nuovi orientamenti della politica commerciale e tariffaria ed in particolare al fine di sviluppare le correnti dei traffici internazionali (tendenza questa contrastata da importanti settori delle categorie produttrici), il Presidente ha raccomandato al Congresso la proroga per un solo anno del Trade Agreements Act senza alcuna modifica; e ciò al fine di consentire un riesame completo e generale della politica economica con l'estero.

Questa raccomandazione probabilmente verrà accolta. Si chiuderà così una fase del programma di politica tariffaria, apertasi nel 1934. Questa politica nel complesso ha consentito, partendo dalla proibitiva tariffa del 1930, di ridurre 2590 dazi su un totale di 3552, cioè il 95% del commercio di importazione colpito da dazi con riferimento al 1949; ciononostante — anche dopo le

riduzioni del 1945 — gli effetti sono stati piuttosto limitati, dato che la tariffa doganale americana è tuttora una tariffa molto elevata.

#### II

Durante questi ultimi mesi anche la iniziativa già da tempo presa in sede O. E. C. E. in materia di riduzioni daziarie (v. in proposito una nostra nota in «Moneta e Credito», n. 18, p. 111) ha dato luogo ad ulteriori discussioni preliminari.

Come si ricorderà, il Comitato Esecutivo aveva proposto di incaricare un organo dell'O. E. C. E. di effettuare uno studio per stabilire in quale misura la disparità delle tariffe ostacolasse la creazione di un mercato unico europeo; e per esaminare in quali casi la liberazione degli scambi aveva provocato modificazioni daziarie in taluni Paesi europei. In effetti nel maggio 1952 il Consiglio dell'O. E. C. E. approvò una deliberazione nei termini anzidetti, stabilendo che l'organo incaricato di effettuare i lavori in questione doveva essere il «Comitato di direzione degli scambi».

Evidentemente il compito affidato a tale Comitato deve essere apparso alquanto complesso e di difficile attuazione, dal momento che dal maggio al dicembre 1952, a quanto risulta, lo stesso Comitato non è andato molto oltre nei suoi lavori, limitandosi a sottoporre al Consiglio un rapporto nel quale riconferma che l'O. E. C. E. non può disinteressarsi del problema delle tariffe doganali e che il metodo per adempiere il mandato affidatogli potrebbe essere quello di isolare un certo numero di prodotti di notevole importanza negli scambi europei, esaminare in quale misura i prodotti stessi siano stati liberati dai vari Paesi, accertare il loro regime daziario, e cercare di determinare fino a qual punto i relativi dazi, per la loro elevatissima o disparità, possano ostacolare la formazione del mercato comune.

Nel gennaio scorso il Consiglio ha approvato tale programma di lavoro e recentemente, nella riunione del 24 marzo 1953, ha nuovamente incaricato il Comitato di direzione degli scambi di studiare la possibilità di ridurre le barriere doganali quando ingiustificatamente restringano gli scambi europei.

Risulta che il Comitato di direzione degli scambi inizierà quanto prima, e cioè nel prossimo mese di maggio, lo studio a esso demandato.

#### III

Una nuova iniziativa, infine, è stata in questi ultimi tempi avanzata, avente per oggetto la creazione di una Comunità tariffaria europea. Trattasi della proposta formulata dal Governo olandese in un memorandum del dicembre 1952 e sviluppata con una successiva comunicazione

in data 16 febbraio 1953 indirizzata ai Governi degli altri cinque Paesi membri della Comunità Europea del Carbone e dell'Acciaio.

Questo documento ha formato oggetto di discussione in occasione della Conferenza dei Ministri degli Esteri della C. E. D. che ha avuto luogo in Roma il 24 e 25 febbraio 1953. La nuova proposta olandese parte dal presupposto che, in vista della auspicabile istituzione di una Comunità Politica europea, è necessario tracciare un programma che affretti il processo di integrazione. A tal fine è essenziale giungere, entro un certo numero di anni, ad una comunità tariffaria. Dovrebbero peraltro prevedersi apposite clausole di salvaguardia che consentissero allo Stato, al quale le misure necessarie per la creazione della Comunità tariffaria creassero gravi perturbamenti, di chiedere agli organi supremi della Comunità politica di sospendere talune di tali misure (e cioè di ripristinare certi dazi nei riguardi degli altri Stati membri). Per dirimere i contrasti che potrebbero sorgere dall'applicazione delle clausole di salvaguardia, dovrebbe prevedersi la creazione di un organo giurisdizionale. Infine viene proposta la creazione di un apposito fondo onde fornire i mezzi finanziari per aiutare quegli Stati nei quali la creazione del mercato comune dovesse essere ostacolata da particolari situazioni di settori economici. Sembra che tale fondo dovrebbe essere alimentato principalmente da contributi forniti dai vari Stati Membri.

Per ora, le osservazioni in merito non possono essere che sommarie, in quanto ci si trova di fronte ad una semplice proposta e non ad un progetto particolareggiato. È evidente comunque che il nuovo piano mira alla creazione di un mercato comune, abbattendo — con una certa gradualità — le barriere doganali all'interno e creando una tariffa doganale unica verso l'esterno. È anche chiaro che il nuovo piano si diversifica dall'altro piano pure olandese formulato nel 1950 dal Ministro Stikker: il « piano 1953 » prevede infatti la realizzazione di un mercato comune non per singoli settori, ma per l'insieme dei settori produttivi dei Paesi membri.

Un punto va infine sottolineato. Il piano olandese sembra ignorare qualsiasi disposizione in merito al movimento di uomini e di capitali: la proposta creazione di un fondo per finanziare i settori in difficoltà convalida questa interpretazione. Ma il mantenere in piedi, mediante una politica di sovvenzioni e di sussidi, attività relativamente antieconomiche perpetuerebbe, per lo meno entro certi limiti, quelle differenze strutturali, che potrebbero invece essere attutate qualora fosse permesso il libero movimento di uomini e di capitali.

Nel corso della Conferenza di Roma del febbraio scorso è stata data una adesione di massima allo studio della proposta olandese.

U. B.