

La comptabilité de l'économie française

(De l'évaluation du revenu national à l'établissement de prévisions et de programmes)

Depuis fort longtemps, les économistes, les administrateurs et les gouvernants ont eu le souci de connaître, aussi exactement que possible, la production annuelle totale du pays, sa composition et sa destination.

Déjà Quesnay, médecin de Madame de Pompadour, avait établi un « Tableau économique » qui montrait, sous forme schématique, comment les richesses produites par l'agriculture chaque année sont canalisées vers les commerçants, les artisans, les propriétaires fonciers et comment les quantités conservées par les fermiers pour leur consommation et pour les semences — point de départ d'un nouveau cycle productif — constituent la mise de fonds qui permettra d'obtenir, l'année suivante, un nouveau produit.

Pour Jean-Baptiste Say, qui fut le premier à enseigner systématiquement l'économie politique en France, cette discipline avait pour objet d'étudier comment les richesses se forment, circulent et se distribuent, ce qui est précisément l'essentiel de l'analyse « en termes de revenu national ».

Cependant, malgré ces préoccupations qui furent à l'origine de la science économique, celle-ci, pendant près d'un siècle et demi, a pris une tournure abstraite et théorique et a négligé les dénombrements, inventaires et bilans qui sont indispensables à la connaissance concrète de l'activité économique.

Depuis deux décades environ, deux facteurs ont contribué au développement des études comptables. D'abord, le progrès des statistiques a permis de récolter une abondante documentation. Ensuite, les exigences de l'économie dirigée (de dépression ou de guerre) ont amené les économistes à perfectionner leurs instruments d'analyse. Dès maintenant, certains pays, comme les Etats-

Unis, la Grande-Bretagne, la Norvège possèdent une comptabilité détaillée de leur économie sous des formes diverses.

Sur le plan international, l'O. N. U., l'O. E. C. E. et des organisations scientifiques se sont efforcées de promouvoir la recherche dans ce domaine.

La France était, il faut bien le dire, fort en retard, si bien que, encore vers 1948, nous étions mal informés sur le revenu national et sur les diverses grandeurs qui caractérisent l'économie. Mais, depuis quatre ou cinq ans, des progrès remarquables ont été réalisés, dont nous nous proposons ici de donner un aperçu, car leur connaissance est encore limitée à un petit cercle d'initiés.

LE DEVELOPPEMENT DES RECHERCHES EN FRANCE.

En France, les premiers travaux de défrichage furent faits, avant la guerre, par Dugé de Bernonville qui s'était efforcé de donner une évaluation des revenus privés (Voir les numéros spéciaux de la Revue d'Economie Politique intitulés « La France Economique »). Faute de renseignements suffisants, il ne s'agissait que d'une évaluation très approximative et très limitée dans son objet.

Après la Libération, le Commissariat au Plan et la Commission du Bilan National essayèrent de réunir quelques chiffres significatifs et l'on a pu louer « l'ingéniosité » de ces travaux, qui, malheureusement, ne comportaient pas les éléments qui auraient permis d'en apprécier la validité.

Dans la même période, un effort théorique a été fourni, notamment par MM. Dumontier, Cru-son, Perroux, etc., tendant, d'une part, à faire connaître en France l'état des travaux similaires

entrepris à l'étranger et, d'autre part, à mettre au point des concepts et des méthodes permettant de jeter les bases d'une comptabilité de l'économie française. Grâce aux cadres comptables qui ont été élaborés, il a été possible d'entreprendre l'enregistrement et le rassemblement systématiques des données de fait, suivant des méthodes qui marquent une avance par rapport aux pays étrangers les mieux dotés. Un pas avait été accompli, sur le plan administratif, par le décret du 31 Mars 1950 qui créa un Comité des Experts (1). Mais, le pas le plus décisif a été la mise sur pied, par M. Edgar Faure, alors Président du Conseil, d'une très importante Commission des Comptes et des Budgets économiques de la Nation, dont M. Mendès-France a bien voulu assumer la présidence (Décret 52-164 du 18 Février 1952).

Cette Commission comprend vingt-cinq membres appartenant aux grandes assemblées de la République (Assemblée Nationale, Conseil de la République, Assemblée de l'Union Française, Conseil économique) et autant de hauts fonctionnaires (Gouverneur de la Banque de France, Secrétaire général de la Défense nationale, etc.). Les travaux sont effectués par l'Institut National de Statistique et par le Service des études économiques du Ministère des Finances.

On voit par la composition de la Commission que le Gouvernement a voulu en faire vraiment une « grande commission ». Dans la séance inaugurale, le Président du Conseil, M. Edgar Faure, déclara que la comptabilité économique devait être un guide pour les gouvernants et une école de gouvernés. En d'autres termes, les renseignements que fournira la Commission des comptes constitueront la base même de la politique économique et des grands choix que Gouvernement et Parlement devront faire.

Ainsi, la France, à sa manière, s'est engagée dans la voie où l'avaient précédée l'Angleterre et les Etats-Unis, car, même dans ces pays « libéraux », on n'hésite point à faire périodiquement des examens radiologiques de l'économie, afin de préparer les mesures préventives ou curatives qui apparaîtraient nécessaires ou utiles.

(1) Pour plus de détails sur l'historique des travaux, voir JACQUES DUMONTIER, *Budget économique et capital national*, Presses Universitaires, Paris 1951.

En Mai 1953, le Président du Conseil (M. René Mayer) a soumis au Parlement et communiqué au Conseil économique un certain nombre de rapports examinés par la Commission des comptes (portant sur les années 1951, 1952 et 1953). Auparavant, le Service des études économiques et financières du Ministère avait établi des rapports sur les Comptes de 1949 et de 1950 et les avait complétés par deux notes méthodologiques. A l'aide de ces divers documents, nous essaierons de présenter ici une initiation à la comptabilité de l'économie française.

* * *

Notre étude sera divisée en trois sections correspondant aux trois phases ou trois aspects des travaux accomplis ou à accomplir.

La première phase a consisté à établir des évaluations d'ensemble du revenu national, ou plus exactement des diverses grandeurs globales (ou agrégats) qui représentent le revenu national de diverses façons : produit en nature et revenus monétaires perçus, « brut » et « net », revenu intérieur et revenu après échanges avec l'étranger. Dans ces synthèses, qui sont en somme des récapitulations de fin d'année, on essaie de remonter aux sources du revenu national et de descendre jusqu'à ses utilisations. Les comptes de 1949 et de 1950 ont été établis principalement sous cette forme, qui est une transposition des méthodes américaines du Department of Commerce.

La deuxième phase, qui n'est pas forcément postérieure à la première ni entièrement distincte, consiste à établir une comptabilité analytique. Il faut alors déterminer les secteurs ou pôles principaux de l'économie qui auront chacun leur compte ou leurs comptes. Il faut préciser les types d'opérations à enregistrer (ventes et achats, paiements de salaires, etc.). Puis, constituer des comptes de diverses natures (compte d'exploitation, compte de capital, etc.) Et, enfin, il convient d'analyser, dans différentes optiques, les relations entre les divers comptes, en entendant par relations aussi bien les rapports mathématiques qui peuvent exister entre deux ou plusieurs comptes que les flux circulant entre les pôles (au sens où des trains réalisent des « relations » entre plusieurs villes).

Cette comptabilité analytique est infiniment complexe et variée; elle ne vise plus seulement à

donner un aperçu d'ensemble du revenu national, mais à décrire en détail et à suivre dans leurs variations tous les circuits qui passent à travers les réseaux de l'économie nationale. Nous disposons déjà de quelques éléments pour les années de 1949 à 1952 ; mais, si nous sommes déjà fort avancés dans le domaine théorique, il reste encore beaucoup à faire pour trouver les chiffres exacts, à placer dans chaque rubrique.

La troisième phase, qui est tout à fait à ses débuts, consiste à établir à l'avance un budget économique ou modèle qui sera en quelque sorte intermédiaire entre la prévision et le plan.

La prévision, on le sait, a pour objet de décrire à l'avance les événements économiques dont la réalisation est probable ; elle implique que l'observateur se place en dehors de l'événement et n'a point d'action sur lui ; ainsi en est-il par exemple dans les prévisions météorologiques. Le plan, tout au moins dans les régimes autoritaires, est un ordre ou un ensemble d'ordres donnés ; le planificateur donne sa marque à l'événement ; si le plan est bien établi et si tout va bien, les choses se dérouleront conformément au programme établi (ce n'est pas toujours le cas).

Le budget économique comporte des éléments de prévision dont quelques-uns atteignent une grande précision et un degré presque absolu de certitude (ex. : capacité de production d'acier), mais il comporte aussi des éléments variables, c'est-à-dire une gamme de possibilités. Autrement dit, dans le budget économique il y a un certain nombre d'inconnues, entre lesquelles il doit y avoir certaines relations (exemple : $x + y = A$). Or, le Gouvernement et l'administration peuvent exercer une influence sur ces inconnues (par exemple on peut faire augmenter x). Mais ils sont liés par les impératifs de cohérence ou de compatibilité que leur impose le système (s'ils augmentent x , y devra diminuer puisque A est déterminé). On voit alors l'intérêt que présente l'étude du budget prévisionnel : elle permet de préciser la gamme des possibilités entre lesquelles il faudra choisir consciemment, c'est-à-dire, elle constitue la base d'une politique économique raisonnée. Naturellement, il subsistera toujours des éléments imprévus, imprévisibles, accidentels qui déjoueront les anticipations les plus raisonnables, mais le progrès ici consiste à réduire le plus possible la marge d'erreur.

Section I - Les évaluations du revenu national.

A) - Le produit national (ou produit physique)

La préoccupation la plus simple est de faire le total de ce qui est produit annuellement dans le pays, sous forme de biens et de services. C'est ce que l'on appelle *Produit national brut*.

Les biens et services étant de nature différente, la totalisation exige le recours à un commun dénominateur, à une unité qui exprime la « valeur » de ces biens. Ici commencent les difficultés.

L'unité choisie est en général l'unité monétaire (le franc) et chaque bien ou service doit être évalué d'après son rapport avec l'unité monétaire c'est-à-dire d'après son prix. Mais quel prix faut-il choisir ? La méthode la plus commode est celle qui prend les prix du marché en se plaçant au point de vue de l'acheteur.

Comme les prix changent, il ne faudra pas confondre une hausse des prix avec une augmentation du produit national brut considéré en termes physiques. Pour éviter cette difficulté on utilise parfois une unité théorique « a pouvoir d'achat constant », par exemple le franc de 1949 ; cela revient à faire la totalisation « aux prix de 1949 ». Lorsque la correction n'est pas faite, les évaluations des années successives ne sont pas comparables entre elles.

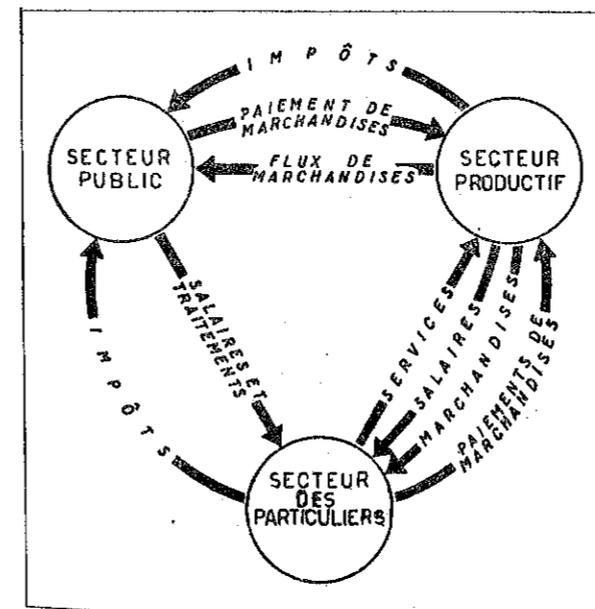
Dans le produit national brut, il convient d'inclure les services fournis par les collectivités publiques, même s'ils sont fournis gratuitement (éducation, entretien des routes, sécurité, etc.) ; comme tout ce qui est « matériel » a déjà été compté dans le produit brut, il y a lieu d'ajouter seulement les rémunérations des fonctionnaires qui représentent les services achetés par les collectivités publiques et, donc, un élément à incorporer dans le Produit national brut.

Il faut aussi tenir compte des échanges avec l'étranger. On pourrait assurément s'en tenir au produit national brut considéré comme un produit intérieur. Mais, il est préférable de retrancher les fournitures faites à l'étranger et d'y ajouter les fournitures reçues de l'étranger. S'il y a un supplément d'entrées sur les sorties, on l'ajoutera, puisque ce supplément s'ajoute aux ressources nationales. Dans le cas où les transactions avec l'étranger sont financièrement équilibrées, cette solution est logique. Le commerce extérieur est

une activité nationale qui permet, par le détour de l'échange international, d'obtenir une certaine quantité de marchandises en contre-partie de certaines livraisons. Si les marchandises reçues ont une valeur supérieure aux marchandises envoyées, grâce à des opérations habiles, le produit national brut doit inclure le supplément ainsi obtenu.

Par ailleurs, dans la production brute, il y a une partie qui sert seulement à entretenir et remplacer l'équipement, afin de maintenir au même niveau la capacité de production. En retranchant cet élément, on obtient le *produit national net* (2). Pour prendre les choses par un autre bout, on peut dire que la production ou usure brute a exigé la « consommation » d'un certain équipement ou capital, ce qui doit être déduit lorsqu'on veut déterminer ce qui a été réellement produit dans l'année. (C'est ce que les Américains appellent « depreciation and allowances for the consumption of fixed capital »).

Nous pouvons alors résumer ces diverses notions relatives au produit national dans le schéma ci-après, qui donne les chiffres pour 1949.



La notion de « revenu net des facteurs extérieurs », utilisée dans les Comptes économiques ne correspond pas exactement à la notion que nous avons présentée au texte.

(2) La notion de produit national net n'est généralement pas utilisée en France, car elle est très difficile à calculer. On ne peut que le regretter, car c'est probablement l'une des notions les plus significatives.

B) - Les revenus monétaires

Une deuxième manière d'aborder le problème consiste à rechercher quels revenus monétaires ont été perçus ou sont effectivement disponibles. A supposer que les « producteurs » soient crédités d'un revenu monétaire égal à la valeur de marché de leurs produits et services (3), il convient de déduire évidemment les provisions pour amortissements et aussi les impôts indirects ; par contre, on doit y ajouter les subventions payées par le Gouvernement. On arrive ainsi à ce que le Service des études économiques du Ministère des Finances appelle le *revenu national*. Il est utile, pour éclaircir cette notion, de se référer à l'analyse américaine.

Les américains entendent par *Revenus des personnes* (Personal income) le total des recettes monétaires, perçues à titre de revenus courants (par opposition aux remboursements de capitaux), provenant de toutes origines. On en retranche les impôts directs pour obtenir les Revenus disponibles des personnes (disposable personal income), qui constituent le total du pouvoir d'achat des consommateurs, tel qu'il dérive de leurs revenus courants. Pour parvenir au National Income (équivalent au Revenu national français) il faut ajouter certains « revenus » qui naissent de la production, mais qui ne sont pas attribués à des personnes (par exemple les profits non distribués des sociétés).

Arrivé à ce point, nous pouvons rapprocher le volet « PRODUIT » et le volet « REVENUS ». On pourrait considérer l'ensemble de l'économie comme une entité comptable, faire entrer dans l'AVOIR tout ce qui est produit et dans le DOIT les sommes correspondantes (« dettes » vis-à-vis de ceux qui ont concouru à la production). Mais, le processus de formation des « revenus » est extrêmement complexe. Certains crédits figurent seulement sur le papier et il en est de même des débits. Des transferts et des doubles emplois viennent encore compliquer le problème, malgré toutes

(3) Cette supposition est loin d'être vérifiée. Même si le producteur se créditait lui-même dans ses propres comptes de la valeur de marché de ce qu'il a fabriqué, cela ne signifierait pas encore qu'il est titulaire d'un revenu ou d'un pouvoir d'achat pouvant être dépensé ; il reste un écart appréciable entre la valeur du produit net et le revenu correspondant, écart qui n'est que rarement comptabilisé de façon correcte.

les précautions prises. On verra plus loin que le COMPTE DES PARTICULIERS permet d'analyser assez exactement les principales catégories de revenus monétaires et de déterminer les revenus disponibles des personnes.

C) - Les sources du produit et des revenus

S'il s'agit du « produit national », l'étude des sources ou des origines peut consister en une décomposition du produit par nature de biens (produits alimentaires, biens durables, services, outillage, etc.) ou par branches d'activité (agriculture, industrie, transports, etc.).

Pour 1949, la production intérieure brute a pu être décomposée de la manière suivante, par grandes catégories de biens :

— denrées alimentaires	2.730 milliards
— biens industriels de consommation	2.450 »
— services	1.130 »
— biens d'équipement	1.600 milliards
— soldes des opérations sur matières premières	210 »

(Comptes économiques de la Nation pour l'année 1950, tableau VIII, p. 17).

La décomposition correspondante utilisée par le Department of Commerce comprend quatre grandes rubriques et des sous-rubriques dont voici la liste :

- 1) *Consommation personnelle*
 - a) Biens durables - b) Biens non durables -
 - c) Services.
- 2) *Investissement privé brut à l'intérieur*
 - a) Constructions nouvelles - b) Equipement durable des producteurs - c) Changement dans les stocks.
- 3) *Investissement net à l'étranger*
- 4) *Biens et Services pour le Gouvernement Fédéral* (pour la Défense Nationale et autres), Administrations locales.

Ces grandes rubriques sont à leur tour subdivisées en centaines d'articles.

Pour le moment, nous sommes très loin de pouvoir préciser, comme le font les Américains, le détail des divers produits et services (depuis la réparation des chaussures et le papier à lettres jusqu'aux services des dentistes, des sage-femmes et des entrepreneurs des pompes funèbres).

Quant à la décomposition par branches d'activité — qui ne recouvre pas exactement la décomposition par types de produits — elle exige des comptes distincts que nous évoquerons plus loin.

S'il s'agit des « revenus », la plus intéressante des décompositions par « origine » est celle qui distingue les divers types de revenus (salaires, prestations de sécurité sociale, revenus de la propriété, etc.) On trouvera ci-après un « échantillon » de ce genre de renseignements pour 1949 (tiré des Rapports soumis à la Commission des comptes en 1953, p. 281).

Nous faisons naturellement, avec les rédacteurs du tableau, les plus expresses réserves sur le degré d'approximation de ces chiffres, dont l'intérêt réside surtout dans la présentation et dans les ordres de grandeur. Ajoutons du reste que certaines grosses rubriques « fourre-tout » mériteraient d'être à leur tour décomposées (notamment « salaires » et « revenus des entreprises individuelles »).

TABEAU I.

ORIGINE DES REVENUS PAR TYPES DE REVENUS - 1949	Milliards de francs
I. — SALAIRES, TRAITEMENTS ET RETRAITES.	
a) Payés par les entreprises	2.252
b) Payés par l'Etat et les collectivités locales	492
c) Transférés de l'étranger	15
d) Transférés des T. O. M.	38
e) Payés par la Sécurité Sociale (traitements)	27
II. — REVENUS DE TRANSFERTS.	
a) Assistance de l'Etat et des collectivités locales	181
b) Prestations de la Sécurité Sociale	635
III. — REVENUS DE LA PROPRIÉTÉ ET DE L'ENTREPRISE distribués par :	
a) Les entreprises	
— revenus des entreprises individuelles	1.976
— revenus distribués par les sociétés de cap.	93
— revenus fonciers	55
— revenus immobiliers	75
b) L'Etat et les collectivités locales (intérêt de la Dette publique)	18
c) L'étranger	30
d) Les Territoires d'Outre Mer	10
TOTAL	5.897

D) - Utilisation des revenus.

La question de l'utilisation se pose surtout à propos des revenus monétaires. Il est intéressant de savoir comment les titulaires de revenus les ont employés au cours d'une année.

Pour l'année 1949, les comptes des particuliers font apparaître les « dépenses » suivantes (Rapport 1953 - p. 280) :

TABEAU II.

EMPLOI DES REVENUS DES PARTICULIERS (ou Dépenses)	Milliards de francs
I. — Achat de biens et services	
— denrées alimentaires	2.605
— biens industriels de consommation	1.804
— services	997
II. — Impôts directs	139
III. — Cotisations personnelles à la Sécurité sociale	112
IV. — Epargne	240
TOTAL	5.897

Si, au lieu de s'en tenir aux particuliers, on voulait tenir compte de l'emploi des revenus par les entreprises, on se heurterait à bien des complications que nous préférons laisser de côté ici.

* * *

Quand on rapproche les *emplois des revenus* par types de produits et services de la structure du *produit national* par types de produits et services, on constate évidemment une certaine symétrie. Pourtant, la concordance est loin d'être assurée à priori et cela pose des problèmes économiques délicats. La demande va-t-elle se répartir entre les biens comme la production s'est elle-même répartie auparavant? Autrement dit, si l'on a produit 50.000 bicyclettes et 10.000 scooters, les décisions des acheteurs vont-elles se répartir dans la même proportion de 5 à 7?... Et s'il y a des désaccords entre les décisions des acheteurs relatives à l'utilisation des revenus et les plans des producteurs, comment les concordances indispensables se rétabliront-elles après coup?

Autant de questions qui ne peuvent être résolues par une simple énumération des principaux postes du Produit national ou du Revenu national et qui exigent une analyse beaucoup plus poussée. Qu'il s'agisse de « produit » ou de « reve-

nus », qu'il s'agisse de remonter aux sources ou de descendre en aval jusqu'à l'utilisation du produit et des revenus, le besoin se fait sentir d'une comptabilité analytique, allant au-delà des simples inventaires.

Section II - La comptabilité analytique.

Au lieu de se contenter, comme au début, d'une récapitulation générale qui serait une addition de produits ou de revenus, on s'est engagé maintenant dans l'établissement d'une véritable comptabilité.

LES SEPT POLES

Pour cela, on commence par sélectionner un certain nombre de « pôles » ou « secteurs », représentant chacun un « groupe homogène de l'économie nationale » ou un « type de sujets économiques ». Chaque groupe aura son compte (ou ses comptes) et il conviendra ensuite de retrouver le réseau des relations de chaque secteur avec tous les autres.

Les pôles ou secteurs choisis sont les suivants :

- 1) Le secteur « *production* » (= Business) comprend toutes les entreprises, privées ou publiques, qui produisent ou vendent des biens et des services -
- 2) Le secteur « *particuliers* » (households) -
- 3) Le secteur « *public administratif* », c'est-à-dire l'ensemble des administrations publiques rendant des « services diffus » sans « contrepartie nettement déterminée » -
- 4) Le secteur « Sécurité Sociale » -
- 5) Le secteur « Etranger » -
- 6) Le secteur « Territoires d'Outremer » -
- 7) Le secteur « Marché des capitaux », qui est en réalité un compte capital.

Sauf pour le secteur Sécurité Sociale (fusionné avec le secteur public administratif) et pour le secteur T. O. M., ces pôles sont rigoureusement calqués sur le système américain. Ces pôles figurent, en quelque sorte, l'anatomie de l'économie (ou sa structure) et, grâce aux comptes de ces « pôles », il est plus facile de faire la synthèse des transactions particulières, donc de suivre la physiologie de l'économie.

LE COMPTE D'OPERATIONS COURANTES

Pour chaque pôle, on établit un *compte d'opérations courantes* qui récapitule toutes les transactions déterminant le revenu courant de ce pôle

et indique quelle part est consommée et quelle part est économisée.

Pour le secteur production, ce compte courant est en somme un compte d'exploitation « consolidé » pour l'ensemble du secteur vis-à-vis des autres secteurs. Le voici au Tableau III, sous une forme résumée.

sujet à quelques précautions). Mais, il a l'avantage de nous ouvrir des perspectives nouvelles. Une partie des ressources utilisées dans l'année est consacrée à la production de biens qui serviront plus tard (stocks) ou qui augmenteront ultérieurement la production, c'est-à-dire est consacrée à l'accroissement du capital et non à la consumma-

TABLEAU III.

SECTEUR PRODUCTIF			
Compte d'opérations courantes pour 1949			
(en milliards de francs)			
	Dépenses		Recettes
1) ACHAT DE BIENS ET SERVICES :		1) VENTE DE BIENS ET SERVICES :	
— à l'étranger	689	— au particuliers	5.375
— dans les T. O. M.	218	— à l'étranger	554
— au secteur public (Domaine)	30	— au secteur public	514
		— au T. O. M.	381
2) IMPOTS (directs et indirects)	1.410	— au secteur productif (bien d'équipement au compte « capital »)	1.380
3) SECURITE SOCIALE	533	— à la Sécurité sociale	6
4) SALAIRES PAYES	2.271	2) VARIATION DES STOCKS	
5) REVENUS D'EXPLOITATIONS INDIVIDUELLES	2.005	(augmentation des stocks débitée au compte capital du secteur production)	300
6) REVENUS DU CAPITAL	230	3) SUBVENTIONS ECONOMIQUES	192
(intérêts et dividendes aux particuliers et à l'étranger)		4) REVENUS DU CAPITAL	39
7) PRODUITS NETS DU DOMAINE PUBLIC	211	5) AUTRES REVENUS PROVENANT DE L'ETRANGER OU DES T. O. M.	28
8) AUTRES REVENUS VERSES A L'ETRANGER	12	6) RECETTES DIVERSES	29
(brevets, etc.)			
9) Solde du compte d'exploitation (provisions diverses)	1.189		
TOTAL	8.798	TOTAL	8.798

SOURCE: Les comptes économiques de la Nation pour 1949, p. 66.

LE COMPTE CAPITAL D'UN SECTEUR

Puisque le « secteur productif » est considéré comme une seule entité comptable, il a fallu établir aussi son COMPTE CAPITAL, que nous résumons ci-après (le compte capital d'un secteur ne doit pas être confondu avec le compte capital de la Nation toute entière, qui constitue un pôle distinct).

Le tableau relatif au « Compte Capital » est très loin d'avoir le même degré d'exactitude que celui qui concerne les opérations courantes (lui-même

tion courante. Par là, un pont est jeté entre le présent et l'avenir. Une société peut avoir un niveau de vie actuel plus élevé en laissant dépérir le capital (c'est l'équivalent du fils de famille qui mange l'héritage). Elle peut aussi réduire volontairement son train de vie pour développer son potentiel productif (4). Le compte capital permet de voir dans quelle mesure des « dépenses » sont en réalité des mises en réserve pour l'avenir.

(4) A condition que l'équipement nouveau soit bien choisi et ne coûte pas trop cher.

TABLEAU IV.

SECTEUR PRODUCTIF			
Compte d'opérations en capital en 1949			
(en milliards de francs)			
	Augmentations d'avoirs		Contre-partie des augmentations d'avoirs
1) INVESTISSEMENTS		1) SOLDE COMPTE EXPLOIT	1.189
achats d'équipements	1.380 (a)	2) CONTRIBUTION DU SECTEUR PUBLIC AU FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS	655
augmentation des stocks	300	3) APPORTS DU MARCHÉ DES CAPITAUX	433
2) ACCROISSEMENT D'ENCAISSES	482	4) CREDITS DU SECTEUR PUBLIC	16
3) AUGMENTATION DU PORTE-FEUILLE VALEURS MOBILIERES	119	5) RECOUVREMENT DE CREANCES SUR SECTEUR PUBLIC	39
4) CREDITS AUX PARTICULIERS & A LA SECURITE SOCIALE	52	6) GAINS DE CHANGE	37
5) DIMINUTION DE DETTES A L'ETRANGER (remboursements)	11		
6) AJUSTEMENTS COMPTABLES	25	TOTAL	2.369
TOTAL	2.369		

(a) Dont 900 milliards pour le maintien en état qui devraient, en principe, figurer au compte d'opérations courantes, dont le « Solde de compte d'exploitation, serait réduit d'autant. Mais, nous suivons les tableaux de la Commission des comptes (Comptes de 1949, p. 67).

LES RELATIONS ENTRE SECTEURS: RENSEIGNEMENTS OBTENUS

Des comptes analogues ont été établis pour les autres secteurs (Secteur Public, Sécurité Sociale, Etranger, T. O. M., Particuliers). Au surplus, le compte « Marché des capitaux » récapitule tous les comptes « capital » des divers secteurs.

Grâce à cette « comptabilité » en partie double, on peut apercevoir toutes les liaisons entre les comptes des divers secteurs. Il est bien évident, par exemple, que les recettes du secteur public sont égales au total des postes « versements au secteur public » qui se trouvent dans les comptes des divers secteurs. Ou encore que les « ventes de biens et services du secteur productif » sont égales au total des achats de biens et services qui figurent dans les comptes des particuliers, des T. O. M., de l'étranger, du secteur public, de la sécurité sociale, du « Marché des capitaux ».

On obtient ainsi, au minimum, trois catégories d'informations sur l'activité économique :

1) On est renseigné sur la structure de chacun des secteurs : on sait, par exemple, que le secteur

productif débourse la somme *a* en achats de biens et services, la somme *b* en impôts, la somme *c* en salaires, la somme *d* en dividendes, etc. ; on connaît aussi la décomposition de ses recettes (*a'*, *b'*, *c'*, *d'*, etc.).

2) On peut établir les relations mathématiques qui unissent entre elles toutes les données de tous les comptes.

Autrement dit, on peut établir un système général d'équations reliant entre elles toutes les rubriques des divers comptes.

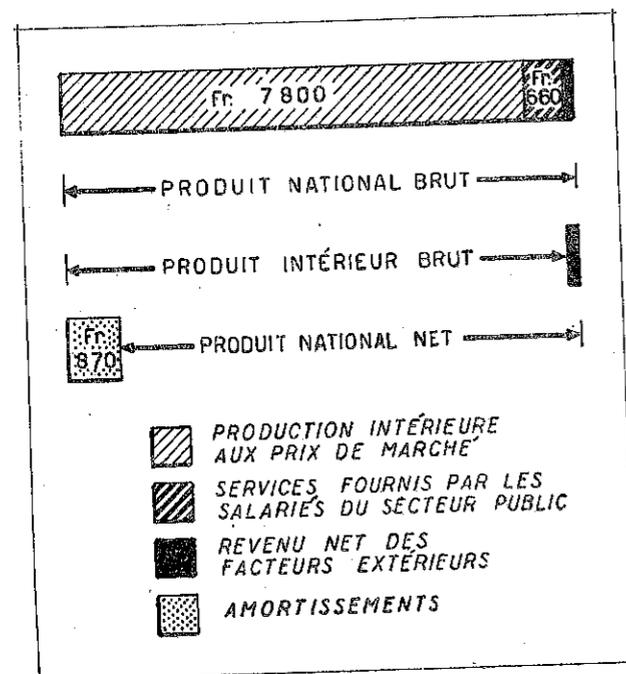
Des équations expriment l'équilibre de chaque compte (total des dépenses = total des recettes). D'autres équations expriment l'équilibre comptable et économique des ressources et des emplois (ex. somme des denrées alimentaires vendues = somme des denrées alimentaires achetées (y compris achats pour stockage). Grâce à ces équations, on peut arriver à trouver un certain nombre d'inconnues (pourvu que le nombre des inconnues ne dépasse pas le nombre des équations).

3) On arrive à connaître les flux de revenus ou de biens et services qui circulent d'un secteur à l'autre.

LES ANALYSES DE CIRCUITS.

Cette dernière catégorie de renseignements ouvre la voie qui permet de relier l'analyse du revenu national aux analyses de circuits économiques ou de processus. On retrouve ici, sous une forme moderne, des schémas qui rappellent le Tableau économique de Quesnay.

L'idéal serait de pouvoir tracer tous les flux qui circulent d'un pôle vers chacun des autres (flux de matières premières ou de produits, flux de services, flux d'argent, etc.) en représentant aussi exactement que possible la dimension de chacun et ses variations de débit d'une période à l'autre. On obtiendrait alors quelque chose qui ressemblerait à un réseau hydrographique, mais qui serait plus compliqué à raison de la variété de contenu des flux et à raison aussi de la présence de contre-courants et de courants induits. Le schéma ci-après en donne une idée très simplifiée :



Le SECTEUR PRODUCTIF reçoit des PARTICULIERS un flux de services (travail), qu'il rémunère par un flux en sens inverse de salaires. Les PARTICULIERS reçoivent du SECTEUR PRODUCTIF un flux de marchandises, qui est contre-balancé par un flux monétaire (paiements de marchandises). Entre le SECTEUR PUBLIC et les PARTICULIERS, il y a deux flux monétaires inégaux : paiement d'impôts, réception de salaires et traitements (fonctionnaires). Le schéma montre aussi les relations entre le SECTEUR PUBLIC et le SECTEUR PRODUCTIF. Etant donné que l'on a retenu sept pôles, le schéma de la Commission des comptes est beaucoup plus complexe, sans atteindre encore une réalité infiniment complexe.

LES ECHANGES INTER-INDUSTRIELS.

L'étude des « flux » a pu être abordée d'une autre manière, connue sous les noms de « échanges inter-industriels » ou de « tableau de input-output » ou encore de « matrice de Leontieff ». Il s'agit ici de suivre, d'une manière plus détaillée, la circulation des biens entre secteurs et sous-secteurs. Le jour où une pareille matrice pourra être meublée de chiffres précis et exacts, on parviendra à connaître le mouvement des marchandises de branche à branche. On saura, par exemple, quels secteurs et sous-secteurs approvisionnent l'industrie automobile en matières premières, produits demi-finis ou finis, services, etc., et comment le produit de cette industrie se répartit à travers les autres secteurs et sous-secteurs.

Ajoutons que le service des études économiques du Ministère des Finances a entrepris des recherches plus élaborées qui visent à décrire d'une manière encore plus détaillée et raffinée les relations entre les divers secteurs. Dans cette méthode nouvelle, en cours d'élaboration, on arriverait à distinguer, selon la nature des produits qui circulent et selon la nature des opérations (exploitation, transaction, transferts, affectation, capital). Cette méthode, que nous ne pouvons décrire ici, va bien au-delà des techniques américaines actuelles de l'analyse du revenu national et de l'analyse des échanges inter-industriels. Elle paraît nous engager sur une voie qui réaliserait la synthèse d'ensemble.

Malheureusement, jusqu'à maintenant, les chiffres qui remplissent les divers tableaux n'ont qu'une valeur approchée et doivent être utilisés avec précaution. La Commission des comptes et les services intéressés sont même peu désireux de donner une large publicité aux résultats très provisoires qui ont été obtenus, de peur que cela conduise à des interprétations insuffisamment fondées. Néanmoins une machine remarquable a été construite ces derniers temps, dont les produits commencent à sortir. La période de « rodage » exige une grande prudence qui ne doit pas engendrer le scepticisme. La construction de la machine suscite, au contraire, chez certains, un enthousiasme et des ambitions dont il convient de dire quelques mots.

Section III - Le budget économique prévisionnel et ses applications.

Comme nous l'avons dit plus haut, les recherches portant sur la comptabilité économique de la nation

ont l'ambition d'atteindre une troisième phase, qui reliera la connaissance descriptive aux exigences de l'action pratique et spécialement de la politique économique.

A partir du moment où l'on aura pu remplir les cadres comptables pendant une série d'années on pourra formuler avec une précision suffisante les équations qui expriment un certain nombre de relations. On aura des renseignements sur les « lois des proportions définies » qui unissent certains phénomènes économiques et l'on pourra sans doute trouver beaucoup de « constantes ». On saura aussi quel est le degré de flexibilité qu'il convient d'introduire dans certaines relations (équations stochastiques). Comme certains renseignements peuvent être connus rapidement (ou du moins le changement survenu par rapport à une période antérieure) il sera possible de remplacer dans le système d'équations les chiffres d'une année A par les chiffres connus (ou aisément prévisibles) d'une année B et d'en tirer les valeurs des inconnues (ou la gamme des valeurs possibles ou probables de ces inconnues) pour l'année B.

Le « budget économique » est un modèle prévisionnel qui représente l'ensemble des comptes à partir de données connues, de prévisions certaines, de probabilités de certaines relations obligatoires. Le calcul est forcément aléatoire, étant donné qu'il y a de nombreux carrefours où les sujets économiques peuvent opter, mais l'indétermination n'est pas aussi grande qu'on pourrait le penser d'abord, parce que certaines options en commandent d'autres, parce que ces options dépendent des comportements humains et qu'il y a des constantes du comportement.

UN ESSAI DE MODELE ECONOMIQUE.

Un modèle a été établi qui comporte une centaine de termes et vingt-trois relations explicitées. Les « données » ont été choisies parmi les termes pour lesquels les renseignements peuvent être obtenus rapidement. On peut donc faire des prévisions pour des variables dépendantes au nombre de 23.

Un premier essai a été effectué pour l'année 1950. On a introduit dans les « données » des éléments connus tels que la production intérieure de produits alimentaires, de biens industriels de

consommation, de biens d'équipement, les importations et les exportations, les salaires, l'épargne, les divers éléments connus du secteur public. Et l'on a calculé les variables.

Dans le tableau à la page 80, nous présentons les résultats du calcul et les résultats de l'observation directe.

On ne peut qu'être frappé par la concordance entre les résultats du calcul et les résultats de l'observation directe. Cette concordance est d'autant plus frappante qu'il s'agit de l'année 1950 : on aurait pu s'attendre à ce que la guerre de Corée apporte un élément imprévu qui aurait perturbé sérieusement le modèle.

Néanmoins, nous pensons qu'il convient de rester très prudent en ce qui concerne la valeur de ces calculs. Le système est encore en rodage et il faut attendre encore un peu avant de savoir si l'on pourra véritablement se fier à ces calculs.

* * *

D'ailleurs, nous ne pensons pas que l'intérêt principal du modèle prévisionnel réside dans la prévision proprement dite. La prévision sera toujours incertaine dans cette matière, surtout dans des économies dirigées ou semi-dirigées où une décision majeure du Gouvernement ou du Parlement modifie radicalement le cours des événements. L'intérêt principal d'un modèle sera d'être un moyen de tester, in anima vili ou sur schéma expérimental, les effets possibles ou probables de telle mesure envisagée. Comme l'a dit le Ministre des Finances à la Commission des Comptes, en Mars 1953, « Cette discipline nouvelle (la comptabilité nationale) en cours d'élaboration, peut permettre, malgré ses imperfections, de guider l'Exécutif dans le choix des mesures à prendre et d'orienter son action ».

M. Perroux, dans un rapport présenté à la Commission des Comptes, dans cette même session de Mars 1953, a eu de très heureuses formules qui précisent la fonction de ce qu'il a appelé les « modèles décisionnels » ; leur but doit être « de définir des politiques économiques alternatives, de les exprimer dans leur contenu et dans leur contraste et de montrer, au besoin sur des budgets économiques très simplifiés, les conséquences grossièrement quantitatives des options politiques différentes » ; il faudrait arriver à une « prévision

Atti e documenti

I sistemi monetari dipendenti.

I. — LA DIPENDENZA MONETARIA.

È noto che un certo grado di dipendenza o inter-dipendenza monetaria esiste sempre, salvo nel caso limite, tanto familiare nella teoria, di un'economia completamente chiusa. È noto altresì che esistono paesi in cui le autorità monetarie, benchè abbiano la facoltà di determinare indipendentemente il valore esterno della loro moneta, preferiscono di regola mantenerlo agganciato a quello di un altro paese, per tradizione, convenienza economica o ineluttabilità politica. Tale è ad esempio il caso, per l'uno o per l'altro motivo, di vari paesi dell'America centrale e del Canada rispetto agli Stati Uniti o dei membri del Commonwealth britannico facenti parte dell'area della sterlina, rispetto al Regno Unito.

Vi è infine il caso — pure noto, ma molto meno considerato e discusso — dei territori politicamente dipendenti la cui moneta, benchè distinta da quella del paese metropolitano, è ad essa agganciata, non solo di fatto, ma anche di diritto. I relativi sistemi monetari vengono di solito chiamati dipendenti, o satelliti, secondari, sussidiari, o anche coloniali, perchè tali sono appunto i sistemi delle colonie britanniche e francesi, facenti parte rispettivamente dell'area della sterlina e di quella del franco.

Vari motivi dovrebbero indurre economisti e studiosi di politica monetaria ad interessarsi maggiormente dei sistemi monetari dipendenti: 1) il peso sempre maggiore che le colonie francesi e inglesi vanno assumendo nelle finanze delle rispettive aree del franco e della sterlina; 2) l'attenzione con cui oggi si guarda ai paesi *underdeveloped*, attenzione che dovrebbe interessare anche il problema delle forme più idonee di reggimento monetario nelle varie fasi del loro sviluppo; 3) il fatto che, ove si considerino realisticamente le condizioni per una futura unione, federazione o comunque per una effettiva integrazione economica dell'Europa, è a forme di associazione monetaria di questo tipo che occorre necessariamente richiamarsi.

Al tempo stesso, per quanto riguarda l'altro problema, oggi tanto d'attualità, della converti-

bilità generale delle principali monete europee, non mancano anche qui suggestive analogie. Ciò non è sorprendente se si considera che, come nel caso dei sistemi monetari dipendenti, così anche in quello dell'unione monetaria europea e in quello della convertibilità è comune il richiamarsi al sistema aureo internazionale e alle sue derivazioni. È indubbia infatti l'analogia che passa fra il *gold standard*, il *gold exchange standard* e, ad esempio, l'*external metropolitan franc exchange standard*, espressione con la quale si definisce il sistema monetario dell'unione francese. Ma è d'altra parte evidente lo svantaggio di doversi sempre richiamare al funzionamento di un sistema — quello aureo — operante in un tempo molto lontano e quindi tanto diverso dall'attuale.

Non sembra dunque inutile di descrivere le caratteristiche dei due principali sistemi monetari dipendenti oggi in esistenza — il sistema dei *currency boards* inglesi e quello delle banche di emissione, proprio delle colonie francesi.

2. — I « CURRENCY BOARDS ».

I *currency boards* sono le autorità monetarie nel nome delle quali è emesso il circolante legale di quasi tutte le colonie britanniche. Di regola la loro funzione si limita allo scambio ad un tasso fisso — inclusivo di una piccola commissione — di moneta locale contro sterline inglesi e viceversa. L'interconvertibilità è automaticamente assicurata dal fatto che, contro ogni valore emesso, i *boards* devono disporre di un equivalente ammontare in sterline metropolitane. Una larga parte di questa contropartita della circolazione — contropartita che si espande quando è in eccedenza la domanda esterna di moneta locale contro sterline metropolitane, e si contrae nel caso inverso — può essere investita in determinati tipi di obbligazioni; gli interessi percepiti, dedotto quanto occorre a coprire il costo amministrativo del sistema, vanno a beneficio dei governi locali.

In questo modo il sistema non lascia adito ad alcuna discrezione da parte dei *currency boards*: essi non esercitano il credito e tanto meno mirano a regolarlo. Le loro riserve non possono essere

inferiori al 100% della circolazione e questa corrisponde pertanto al saldo attivo della bilancia dei pagamenti della colonia accumulatosi nel tempo.

Potrebbe sembrare quindi che il risultato cui dà luogo il *currency board* tipico qui descritto potrebbe più semplicemente ottenersi se la circolazione locale fosse addirittura costituita da moneta metropolitana. Tale era del resto il caso di Malta prima dell'ultima guerra e del tutto analoga, nei confronti degli Stati Uniti, è ancor oggi la situazione di territori dipendenti, quali Portorico e l'Alaska, o anche di paesi indipendenti, come il Panama e la Liberia, ove il circolante legale è costituito da dollari statunitensi.

L'istituzione di una moneta separata nelle colonie può essere vista come una misura precauzionale per il caso che il territorio in questione cessi di essere collegato alla madre patria per fatto di guerra, o come misura preparatoria in vista di una graduale evoluzione del paese soggetto verso forme di autogoverno, o anche semplicemente come un tributo all'orgoglio particolaristico della colonia. Ma, a parte ciò, il sistema dei *currency boards* offre anche uno specifico vantaggio economico per la colonia: quello di permettere di far uso di una moneta separata per le necessità della circolazione interna e di investire invece, come abbiamo detto, il corrispettivo in valuta metropolitana detenuto dai *currency boards*.

La rigidità del sistema, per quanto riguarda il rapporto fra il volume della massa monetaria e la bilancia dei pagamenti, è in molte colonie giustificata dalle loro stesse condizioni economico-finanziarie: dalla larga dipendenza dall'estero in materia di mercati, sia di approvvigionamento che di sbocco (almeno per i prodotti dell'economia monetaria), dalla dipendenza da Londra del sistema bancario privato — costituito in prevalenza da filiali di istituti londinesi — e dalla mancanza di un mercato locale dei capitali. D'altra parte, la possibilità dei governi coloniali di emettere obbligazioni sul mercato di Londra a un basso tasso d'interesse consente a questi di influire avvedutamente sul volume della massa monetaria.

In breve, quanto più primitivo, quanto più « coloniale » l'assetto economico del territorio, tanto più adatto appare il semplice meccanismo del *currency board* tipico. Ma con l'evolversi del mercato interno e lo sviluppo di produzioni autonome per il consumo locale, è naturale che correttivi alla rigidità del sistema divengano desiderabili: correttivi che permettano di tenere in maggior conto le distinte esigenze economiche locali e promuovere al tempo stesso la formazione sul posto di mercati del danaro e dei capitali. Qualcosa del genere, ad esempio, è avvenuto due anni fa nella Costa d'Oro.

Queste trasformazioni o innovazioni tendono a ravvicinare i sistemi monetari delle colonie inglesi a quelli caratteristici dell'Unione Francese, imperniati sulle banche di emissione.

3. — LE BANCHE COLONIALI DI EMISSIONE.

Questi istituti, come del resto le stesse banche centrali europee, sorsero per lo più quali banche private per l'esercizio del credito commerciale. La concessione di emettere banconote aventi corso legale nei rispettivi territori fu oggetto di particolari convenzioni fra il Governo francese e le banche coloniali. Gli atti relativi prevedono in genere un periodo limitato, ma rinnovabile, di tale privilegio, restrizioni riguardo al volume della circolazione delle banconote emesse, forme di controllo sulla attività della Banca da parte delle autorità metropolitane ed anche, e soprattutto, l'obbligo da parte della Banca di assicurare l'interconvertibilità fra le sue banconote e la moneta metropolitana.

Le restrizioni relative al volume della circolazione consistono di solito nell'obbligo di mantenere una determinata proporzione minima fra il volume suddetto e le riserve in franchi metropolitani della banca coloniale. Tale rapporto obbligatorio, tuttavia, non è mai del 100% come nel caso dei *currency boards*. Inoltre le stesse regole relative alle riserve consentono una certa elasticità di interpretazione e possono essere opportunamente modificate. Potrebbe quindi avvenire, in assenza di altri dispositivi, che una massiccia offerta di averi liquidi locali in cambio di franchi metropolitani mettesse in pericolo le riserve della banca di emissione — specie ove si tenga anche conto della creazione di mezzi di pagamento creditizi da parte di altre banche operanti nella colonia. In questo caso, essendo il tasso di cambio invariabile (o meglio mutabile solo per determinazione delle autorità metropolitane in circostanze del tutto eccezionali) l'unica soluzione aperta alla banca di emissione sarebbe la sospensione della trasferibilità, provvedimento in contrasto non solo con gli obblighi assunti, ma anche col principio base dei sistemi monetari dipendenti.

Il meccanismo più comunemente impiegato onde evitare anche il timore di una simile eventualità è quello dei cosiddetti « conti di operazioni » fra la banca coloniale di emissione e il Tesoro francese.

Di questi conti si avvalgono sia il Tesoro francese per i suoi rapporti finanziari con enti pubblici di oltremare, sia le banche coloniali di emissione per compensare gli squilibri fra la domanda e l'offerta di moneta locale contro franchi metropolitani, ossia per colmare, mediante crediti reciproci, i rispettivi deficit nella bilancia dei pagamenti fra la colonia e la metropoli. Il saldo cumulativo, che può indicare un credito sia a favore del Tesoro che della banca coloniale, è produttivo di interessi, di solito a tasso crescente. Il che costituisce una remora contro eccessive espansioni di credito nella colonia molto più efficace che non le norme relative alle riserve: tanto più che è spesso consentito di fare uso dei « conti di operazioni » per assicurare l'osservanza formale delle norme riguardanti le riserve legali.

I mezzi a disposizione della banca di emissione per influire sull'economia della colonia sono di varia natura. La banca può, ad esempio, dare suggerimenti alle autorità locali circa l'opportunità di determinati indirizzi o provvedimenti economici; può convogliare selettivamente il proprio credito in alcuni settori a preferenza di altri, con consapevolezza di una propria funzione di carattere pubblico. Un certo controllo generale del credito è inoltre consentito dalla manovra del saggio dello sconto.

Bisogna tuttavia sottolineare che l'efficacia dei metodi tradizionali di politica monetaria — quali strumenti autonomi di intervento sull'economia locale — è molto incerta in paesi ove il commercio esterno ha un ruolo economico prevalente e il credito bancario locale, dati i suoi stretti legami con la metropoli, ha scarsa necessità di far ricorso alla banca coloniale di emissione. Notevole può essere invece l'effetto dell'azione diretta di questa ultima quando le sue operazioni costituiscano una delle principali fonti di credito per la colonia.

Una politica monetaria completamente autonoma è del resto preclusa alla colonia dalle stesse condizioni essenziali del sistema. Il libero movimento delle merci e dei capitali e la costanza del tasso di cambio entro l'area del franco tendono, a lungo termine, a mantenere parallelo, nei vari territori rispetto alla metropoli, il livello dei prezzi e la curva dei movimenti ciclici più ampi. È solo sulle punte locali che l'azione delle banche di emissione può esercitarsi, promuovendo anticipi o ritardi in quello che sarebbe stato il normale periodo necessario al propagarsi delle influenze provenienti dal resto dell'area.

L'uso della manovra dello sconto nella colonia va visto principalmente in rapporto all'analogo tasso della Banca di Francia. L'influenza che può derivare dal mutare di tale rapporto si esercita prevalentemente sul movimento esteriore dei capitali ovvero sulla distribuzione e sul volume del credito interno, a seconda del minore o del maggiore grado di « localizzazione » dell'assetto creditizio della colonia.

Tuttavia, costi inerenti al trasferimento delle risorse economiche, politica doganale e fiscale, programmi di investimenti pubblici, valutazione dei rischi o della profittabilità degli investimenti

privati, incidono di solito molto di più dell'azione monetaria locale sull'andamento congiunturale e sul divario di questo fra i vari territori.

4. — ALCUNE CONSIDERAZIONI GENERALI.

Si è detto all'inizio dell'interesse che lo studio dei sistemi monetari dipendenti riveste anche in vista di problemi in certa misura analoghi, quali quelli della convertibilità e del reggimento monetario di una futura Europa integrata economicamente e politicamente. È superfluo soffermarsi sui limiti e sui pericoli che analogie tutt'altro che perfette presentano, quando vi si vogliono applicare indiscriminatamente conclusioni, lecite per un caso, ma non più tali in altre circostanze. Con questa premessa, si enunciano qui sotto alcune considerazioni, che l'esame delle caratteristiche dei sistemi monetari dipendenti suggerisce, ma che potrebbero anche avere — nell'opinione di chi scrive — una rilevanza più vasta.

1) La dipendenza monetaria non è un fine a se stesso. Il suo presupposto logico è il libero movimento delle merci e dei capitali entro l'area in questione. Il suo scopo è di rendere più agevole e sicuro tale scambio creando un meccanismo che consenta la illimitata trasferibilità dei mezzi di pagamento a un tasso costante di cambio.

2) La dipendenza monetaria non esclude tuttavia una certa protezione doganale e qualche diversità di trattamento fiscale nei vari territori dell'area.

3) Perché il movimento delle merci e dei capitali non venga impedito o turbato dal timore di un possibile mutamento del tasso di cambio — specie per paesi fra cui non esiste una tradizione di costanza in materia — è necessario un dispositivo di riserve effettive o potenziali, tali da eliminare ogni sospetto.

4) Libertà di movimento di capitali, di merci e di risorse umane non bastano ad assicurare un armonico sviluppo nei singoli territori dell'area monetaria; ma l'unione monetaria può rendere più facilmente attuabile anche il finanziamento di programmi straordinari di investimenti a lungo termine.

5) L'unione monetaria non presuppone necessariamente restrizioni nei riguardi dei paesi che non facciano parte dell'area, ma qualora tali restrizioni siano in vigore è necessario che la disciplina relativa sia applicata in tutta l'area e l'utilizzo delle risorse valutarie formi oggetto di una politica adeguata.

ANTONIO DORE

Problemi dell'agricoltura europea.

1. — La Commissione Economica per l'Europa decise, nel corso della sua ottava sessione, di compiere in collaborazione con la FAO uno studio sull'agricoltura europea, ritenendo che una modifica della politica perseguita dai vari Paesi in tema di produzione agricola e del relativo commercio internazionale potrebbe contribuire sensibilmente al miglioramento dell'economia europea e delle condizioni delle classi rurali.

Lo studio (1), recentemente pubblicato, merita un'attenta considerazione, costituendo un ampio, obbiettivo ed aggiornato esame, compiuto da esperti economici di ben nota competenza, sullo stato e le prospettive dell'agricoltura europea, e riveste speciale importanza per l'Italia, dove l'attività agricola ha un peso economico più rilevante che non in altri territori dell'occidente europeo, e ancor più per il nostro Mezzogiorno, il cui sviluppo economico è condizionato dal ritmo del progresso agricolo.

Daremo quindi un'ordinata rassegna dello studio, accennando dapprima ai problemi economici e demografici generali, per esaminare poi quelli relativi ai principali fattori della produttività agricola, ai consumi alimentari, alla politica agraria dell'Europa occidentale e di quella orientale, al commercio internazionale dei prodotti agricoli. Vogliamo richiamare l'attenzione sulla notevole documentazione statistica contenuta nel volume, che per brevità abbiamo volutamente ommesso, ma che potrà essere assai utile a coloro che sono maggiormente interessati al problema.

2. — Anche nei paesi più industrializzati del mondo, la popolazione occupata a produrre derrate alimentari costituiva, solo sessant'anni fa, circa il 50 % della totale popolazione attiva. Un rapido processo di industrializzazione ha profondamente mutato, nei Paesi dell'Europa occidentale e dell'America settentrionale, questa situazione, ma un tale fenomeno non è stato altrettanto intenso nell'Europa meridionale ed orientale e nella Russia Sovietica, per non parlare dell'Asia, dell'Africa e dell'America centro-meridionale. Nel 1950 la popolazione addetta all'agricoltura risultò pari al 19 % della complessiva popolazione attiva nell'Europa nord-occidentale, al 51-53 % nella meridionale ed orientale e nella Russia, contro solo il 16 % degli Stati Uniti (i quali, per di più, sono esportatori netti di prodotti agricoli, mentre l'Europa è importatrice netta).

Nei paesi dell'Europa sud-orientale la più limitata industrializzazione è stata causa ed effetto ad un tempo dello stentato progresso agricolo.

In tali paesi la politica agraria deve mirare soprattutto all'aumento dei rendimenti unitari per ettaro di superficie e per lavoratore impiegato: la definizione è facile, la realizzazione difficile. Nei paesi dell'Europa nord-occidentale, per contro, è più difficile determinare gli obiettivi della politica agricola, ma sono più abbondanti le risorse disponibili per realizzarla. Diversamente dai paesi meridionali ed orientali, infatti, quelli dell'Europa nord-occidentale possono scegliere, entro limiti abbastanza ampi, quale parte delle derrate alimentari produrre all'interno e quale parte importare, in cambio di prodotti manufatti.

Questa possibilità di scelta si presentò, per la prima volta, nel corso del XIX secolo, allorché l'avvaloramento delle regioni agricole d'oltre mare consentì l'importazione di derrate in Europa a prezzi assai inferiori a quelli dei prodotti locali. I paesi dell'Europa occidentale importarono, in tale periodo, grandi quantità di cereali, di zucchero e di olii vegetali, mentre difesero le agricolture nazionali nei fondamentali settori zootecnico ed ortofrutticolo. Tra le due guerre mondiali, la tendenziale eccedenza dell'offerta di prodotti agricoli sulla domanda indusse i paesi dell'Europa occidentale a rafforzare il protezionismo agrario nei confronti non solo dell'oltre mare, ma anche degli altri paesi della stessa Europa. Immediatamente dopo la seconda guerra mondiale, la carenza di prodotti alimentari indusse i vari paesi ad una più liberale politica di importazioni, a favore dei consumatori; ma già nel 1951 l'offerta di prodotti agricoli torna a prevalere sulla domanda e, conseguentemente, si rafforzano le tendenze protezionistiche.

Più volte si è voluto mettere in parallelo da un lato l'incremento della popolazione mondiale e la necessità di migliorarne il regime nutritivo, dall'altro le possibilità materiali di aumentare le produzioni alimentari. Questi calcoli, peraltro, non consentono di prevedere se si vada incontro, tendenzialmente, ad una penuria o ad un'eccedenza di prodotti alimentari, in quanto la popolazione non è ripartita, nel mondo, in proporzione alle risorse, ai capitali e alle forze potenziali di sviluppo economico. L'Asia, con una popolazione complessiva pari alla metà del totale mondiale ed una popolazione rurale pari a circa due terzi, dispone di solo un quinto delle terre coltivabili; all'estremo opposto l'Oceania, con meno dello 0,5 % della popolazione mondiale, ha il 10 % della superficie coltivabile del globo ed una notevole parte della popolazione occupata in attività industriali o commerciali. L'Africa e l'America latina, nelle quali la densità demografica è minore rispetto all'Europa e maggiore rispetto all'Oceania, sembrano offrire, d'altronde, notevoli possibilità di intensificazione delle produzioni agricole. Le esportazioni europee

(1) NATIONS UNIES, ORGANISATION POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE, *Les Problèmes de l'Agriculture Européenne*, Ginevra, 1954.

verso l'America latina dovrebbero quindi aumentare, a condizione che l'Europa sia disposta ad importare prodotti agricoli e capace di sostenere la concorrenza statunitense sui mercati sud-americani.

Qualunque possa essere l'orientamento prevalente di politica agraria dell'Europa, verso la protezione dei produttori agricoli o verso la difesa dei consumatori, è indispensabile aumentare la produttività dell'agricoltura europea (cioè ridurre i costi di produzione) per impedire nel primo caso che la protezione della produzione agricola comporti una contrazione dei consumi, nel secondo che la difesa dei consumatori porti alla rovina dell'agricoltura.

I. - I fattori della produttività agricola europea

1. - LA PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO E DEL TERRENO.

È interessante considerare per i principali paesi (per il periodo 1934-38/1950-53) la relazione tra l'aumento della produttività del lavoro (misurata dal valore della produzione agricola per addetto) e il contemporaneo aumento della produttività del terreno (misurato dal valore della produzione agricola per ettaro di superficie coltivabile).

Nei paesi europei, la produttività del lavoro agricolo è inferiore ancor oggi a quella dei paesi extra-europei di recente colonizzazione, mentre è, per contro, superiore la produttività del terreno. Rispetto all'anteguerra, l'aumento della produttività del lavoro nei suddetti paesi extra-europei, assai maggiore di quello avutosi in Europa, è stato determinato, soprattutto, da una diminuzione della mano d'opera impiegata per unità di superficie. Nei singoli paesi europei la produzione per lavoratore risulta più elevata dove è anche più elevata la produzione per ettaro, mentre la produttività del lavoro è scarsa dove è modesta la produzione per unità di superficie. Lo scarto di produttività tra i vari paesi europei è aumentato rispetto all'anteguerra, in quanto il progresso è stato minore proprio nei paesi più arretrati. Si osserva altresì una stretta correlazione tra produttività agricola (sia del lavoro che del terreno) ed industriale. Per l'Italia, in particolare, l'aumento della produttività è dovuto sostanzialmente alle maggiori rese per ettaro, più che ad una riduzione degli effettivi di lavoro.

2. - RESE E INDIRIZZI COLTURALI.

Diversa, da paese a paese, è l'influenza dei vari fattori (non solo climatici) sulle produzioni per ettaro di superficie coltivata. Nel Mezzogiorno europeo, e, in misura minore, all'Est, le piogge sono più scarse e meno favorevolmente distribuite che nell'Europa di Nord-Ovest: conseguentemente,

le rese dei cereali per ettaro e quelle di latte per vacca diminuiscono man mano che si va verso l'Est e verso il Sud. A questa diversità di rendimenti si accompagnano indirizzi produttivi e intensità di colture differenti: in linea generale, l'intensità della produzione agricola (misurata dall'impiego di mano d'opera e di capitali per ettaro) decresce col passare dal Nord-Ovest al Sud-Est; i prodotti zootecnici trovano più facile smercio nei paesi del Nord-Ovest, più industrializzati, che in quelli del Sud-Est; le colture industriali sono rappresentate nell'Europa nord-occidentale soprattutto dalla barbabietola da zucchero, mentre nell'Europa sud-orientale sono diffuse anche le piante tessili, i semi oleosi, il tabacco. Alcune di queste colture industriali, così come quelle foragere intensive, hanno un ruolo assai importante nella rotazione agraria e contribuiscono a migliorare la resa dei cereali; esse sono praticate, nel Sud, solo in alcune zone, che presentano condizioni particolari, cosicché l'importanza di tali colture è, per l'agricoltura meridionale nel suo complesso, modesta. Lo stesso può dirsi per i prodotti orticoli coltivati nell'Europa meridionale, soprattutto nelle regioni costiere o in quelle irrigue, che non sono molto diffuse. Esiste d'altra parte un fattore che consente una certa intensificazione delle agricolture meridionali: i terreni aridi e collinari sono adatti alla coltura della vite e degli alberi da frutto. Ma, in linea generale, può dirsi che è stata la povertà ad impedire l'affermazione di colture intensive nell'Europa meridionale, salvo dove condizioni pedologiche e climatiche le hanno particolarmente favorite.

I mutamenti intervenuti, nell'ultimo quarantennio, quanto al riparto della superficie coltivabile tra le varie categorie di prodotti, confermano l'influenza predominante che lo sviluppo economico generale e lo stimolo della domanda hanno avuto sull'intensificazione delle agricolture nazionali: in Francia, la stazionarietà della popolazione e la lentezza dello sviluppo industriale hanno portato all'abbandono progressivo delle terre meno fertili; in Italia, in Portogallo, in Grecia, sotto la spinta demografica sono state messe a coltura delle terre che avrebbero dovuto rimanere boscate: in Inghilterra, Irlanda, Finlandia e Svizzera, la messa a coltura di praterie permanenti e il diffondersi delle colture cerealicole sono conseguenza della politica autarchica; in Turchia, l'aumento del prezzo interno dei cereali ha talmente stimolato la produzione che il paese ne è divenuto ora un forte esportatore.

Il diverso andamento della produzione agricola e della popolazione nei vari paesi europei dimostra che l'agricoltura europea è ancora ben lontana dal costituire un'unità economica omogenea. La manifestazione più evidente di questa disarmonia è l'estensione delle colture a terre inadatte nei paesi importatori aventi più intenso sviluppo demografico e l'abbandono, in Francia, di terre cer-

tamente più fertili di quelle coltivate in molti altri paesi. Nei principali paesi esportatori — Paesi Bassi e Danimarca — il patrimonio zootecnico, infine, è stazionario da una ventina d'anni.

3. - STRUTTURA DELLE AZIENDE.

Tra le dimensioni aziendali e la densità della popolazione agricola si ha una certa correlazione: dove prevale la piccola azienda familiare, la popolazione agricola è abbastanza stabile e non subisce diminuzioni a causa dell'eventuale domanda di lavoro da parte industriale; dove invece prevale la grande impresa agraria a salariati, questi affluiscono all'industria, se richiesti, con maggiore rapidità. La correlazione vale anche in altro senso: le dimensioni medie dell'azienda variano inversamente all'ammontare della popolazione agricola.

Nel secolo scorso, è aumentato generalmente il numero e diminuita la dimensione media delle aziende agricole familiari europee, con la sola eccezione della Francia, dove la popolazione agricola è diminuita senza che peraltro si manifestasse, nel contempo, una rapida meccanizzazione agricola o un forte sviluppo industriale. Nella Germania occidentale, la maggior parte della terra è spezzettata in piccolissime aziende, e, malgrado la rapida industrializzazione, la popolazione agricola non è diminuita sensibilmente nel cinquantennio che ha preceduto la politica di riarmo iniziata nel 1933. Ma in tutti i paesi dell'Europa settentrionale o centrale, lo sforzo industriale compiuto per la guerra e la ricostruzione ha fatto diminuire sensibilmente la popolazione agricola. Nell'Europa meridionale ed orientale, per contro, l'industria ha progredito meno rapidamente che altrove, e, malgrado l'emigrazione, la popolazione agricola è aumentata in senso assoluto, il che ha portato ad un ulteriore spezzettamento delle aziende.

Assai stretto è pure il legame tra dimensioni aziendali ed indirizzo produttivo: le piccole aziende familiari si specializzano, quando possono, nelle produzioni che richiedono più mano d'opera (orticoltura, tabacco e vigna, al Sud; allevamento, al Nord). In generale, queste aziende riescono a sostenere la concorrenza solo accontentandosi di una remunerazione del lavoro inferiore a quella dei salariati. Si tratta di aziende che producono prevalentemente per il consumo familiare e che nascondono una notevole sotto-occupazione: problema, questo, comune, sia pure in diversa misura, a tutti i paesi europei, ad eccezione del Regno Unito e della Danimarca.

Un altro fattore che influisce sulla produttività aziendale è la frammentazione e la dispersione delle terre, che portano ad uno spreco di mano d'opera e di mezzi di trasporto, rendono difficile la meccanizzazione, ostacolano la difesa fitosanitaria e l'impiego di sementi selezionate, aumentano la superficie inutilizzata a causa dei numerosi confini. Si

stima che la ricomposizione fondiaria potrebbe aumentare la produttività del terreno anche del 20-30% e quella per lavoratore del 50%.

4. - LA MECCANIZZAZIONE.

Mentre i fattori ambientali, sociali e demografici non sono suscettibili di rapida evoluzione, la meccanizzazione è oggi il fattore più dinamico della produttività, che potrà, in pochi anni, determinare una radicale trasformazione strutturale dell'agricoltura europea.

La meccanizzazione aumenta la produttività del terreno riducendo i rischi di un cattivo raccolto, permettendo di effettuare le semine, i lavori e la mietitura nel momento più favorevole (per questo i piccoli imprenditori preferiscono possedere un trattore proprio piuttosto che noleggiarlo) e di avere, talvolta, anche un maggior numero di raccolti nel corso di una stessa annata agraria.

La meccanizzazione rende possibile, inoltre, la lavorazione profonda dei terreni pesanti e — elemento ancora più importante — consente la sostituzione degli animali da lavoro con animali da reddito, il che è particolarmente importante nelle regioni meridionali, nelle quali la mancanza di pascoli limita fortemente la possibilità degli allevamenti. Tanto più basse sono le rese unitarie, tanto maggiore è la quota di produzione che si rende disponibile con la sostituzione dei trattori agli animali da lavoro: è per questo che l'impiego dei trattori si è diffuso rapidamente nell'Europa meridionale, malgrado l'eccedenza locale di mano d'opera. In tali regioni il trattore sostituisce, più che il lavoro animale, il lavoro umano, con conseguenze sociali assai gravi, poiché nelle zone prevalentemente cerealicole i salari, abbastanza elevati all'epoca del raccolto, costituiscono per molti lavoratori quasi l'unica fonte di reddito monetario.

Altro problema fondamentale della meccanizzazione è quello delle piccole aziende. La convenienza economica di un piccolo trattore dipende, naturalmente, dall'indirizzo culturale dell'azienda. Una indagine effettuata in Francia ha rilevato che le aziende di solo 12 ettari possono mediamente utilizzare un trattore per 450 ore all'anno, mentre l'utilizzazione da parte delle grandi aziende è di 800 ore, aumentabili a 1200. D'altra parte, il trattore presenta dei vantaggi specifici per le piccole aziende, in quanto non consuma (e dura più a lungo) quando non è utilizzato, diversamente dagli animali da lavoro.

In generale può affermarsi che il trattore non è ancora entrato, come strumento di lavoro, nelle aziende inferiori ai 10 ettari. I costruttori di macchine agricole, dal canto loro, stanno apprestando in misura sempre maggiore tipi adatti alle piccole aziende, onde è da prevedere che in breve tempo il noleggio e l'impiego cooperativo delle macchine consentiranno una parziale meccanizzazione di milioni di piccole aziende dell'Europa occidentale.

L'eccedenza della mano d'opera diventerà allora, per queste aziende, ancora maggiore di quella attuale, a meno che non si provveda in tempo a ridurla con una adeguata politica di industrializzazione.

5. - LA PRODUTTIVITA' DEL LAVORO

La produttività del lavoro *stricto sensu*, e cioè la capacità professionale della mano d'opera agricola (sia di coltivatori conduttori che di operai salariati) varia fortemente da una regione all'altra dell'Europa e di massima è assai più elevata nell'Europa nord-occidentale che in quella sud-orientale. In linea generale può affermarsi che il contadino meridionale ed orientale non è povero perchè è poco produttivo, ma è tale perchè è povero, e quindi spesso analfabeta o comunque privo di adeguata istruzione professionale. Da indagini compiute in Svezia, Danimarca e Germania risulta esistere una stretta correlazione tra il livello di istruzione dei contadini e il loro reddito, *indipendentemente dall'estensione dell'azienda*. Nei confronti che possono farsi al riguardo, tra paesi diversi, entrano in giuoco altri fattori, quali lo stimolo economico alla produzione e l'intensità della domanda di prodotti agricoli: in Danimarca e in Olanda lo sviluppo dell'agricoltura è condizione essenziale per assicurare, attraverso le esportazioni, la vita del paese; in Francia, per contro, la stazionarietà della popolazione non ha dato stimoli sufficienti alla produttività e al progresso agricolo.

In sintesi, l'aumento della produttività del terreno può attuarsi economicamente quando la domanda nazionale od estera è in grado di assorbire, a prezzi remunerativi, la maggiore produzione; l'aumento della produttività della mano d'opera, d'altro canto, può essere raccomandabile solo se sussiste la possibilità di maggiore occupazione nei settori non agricoli o di una più intensa emigrazione. Solo nei paesi nei quali è in corso o è possibile una rapida industrializzazione, il progresso economico dell'agricoltura può e deve essere realizzato aumentando la produttività sia del terreno che del lavoro.

II. - Il consumo delle derrate alimentari

I. - IL LIVELLO DEI CONSUMI.

Di fondamentale importanza economica è il confronto tra la domanda degli alimenti più cari e di maggior pregio e quella degli alimenti energetici di prezzo modesto.

Il consumo medio di proteine animali è di 15-20 grammi al giorno nei paesi mediterranei, mentre il livello minimo dovrebbe essere 25-30 grammi, e quello dei paesi dell'Europa settentrionale è di 50-60 grammi. In Grecia, in particolare, la di-

sponibilità pro-capite di proteine animali è inferiore a quella d'anteguerra, mentre in Italia l'inchiesta Parlamentare sulla Miseria ha stimato che 4,4 milioni di famiglie non consumano quasi mai la carne e 3,2 milioni la consumano una sola volta la settimana.

Nei paesi dell'Europa settentrionale, il consumo di proteine animali è quasi altrettanto elevato che nell'America del Nord, ma è invece insufficiente il consumo di ortofrutticoli: tranne che in Svizzera e in Francia, esso risulta inferiore a quello degli Stati Uniti (del 50 %) e dei paesi Mediterranei.

2. - PREZZI E CONSUMI.

Il diverso orientamento dei consumi alimentari dei vari paesi non si spiega solo con gli scarti tra i redditi medi nazionali o con le differenze dei climi e dei gusti; esso è dovuto, in buona parte, ai rapporti di prezzo dei vari alimenti e alle restrizioni del commercio internazionale. In Italia, il rapporto tra prezzo per calorie dei prodotti animali e prezzo dei cereali e patate è più che doppio di quello riscontrato mediamente nei paesi dell'occidente europeo e, conseguentemente, la percentuale di calorie tratta da questi prodotti è la metà: viceversa il prezzo relativo per caloria dei prodotti ortofrutticoli (sempre rispetto ai cereali e patate) è in Italia due terzi ed anche la metà che negli altri Paesi occidentali, onde l'Italia risulta al 2° posto (dopo la Svizzera) nella graduatoria decrescente dei Paesi secondo la percentuale di calorie derivante da prodotti ortofrutticoli.

Va rilevato che in tutti i paesi la politica bellica e post-bellica ha mantenuto bassi i prezzi dei cereali e del latte alimentare, mentre ha lasciato aumentare liberamente i prezzi della carne che, avendo un'elasticità di domanda piuttosto elevata, è stata sostituita, nel consumo, da alimenti meno cari.

3. - LA DOMANDA DI ALIMENTI E L'ESPANSIONE ECONOMICA.

Il calcolo dell'elasticità della domanda in funzione dei prezzi e del reddito è fondamentale sotto il profilo pratico. Da tale calcolo è risultato che nella media europea l'elasticità nei confronti dei prezzi e del reddito è, per i prodotti animali, di 0,5 mentre per gli ortofrutticoli è all'incirca pari all'unità. Ne deriva che un aumento del 10 % del reddito reale comporterà un aumento del 5 % circa dei consumi zootecnici e di circa il 10 % dei consumi ortofrutticoli; restando invariato il reddito, una diminuzione del 10 % dei prezzi comporterà un aumento dei consumi nelle stesse proporzioni.

Nei paesi più poveri, naturalmente, l'elasticità è più elevata di quanto si è detto (talvolta supera l'unità) ed un aumento di reddito porta a mag-

CONSUMI ALIMENTARI GIORNALIERI PER ABITANTE

PAESI (1)	CALORIE (migliaia)		CEREALI (2) (grammi)		PROTEINE ANIMALI (grammi)		ORTOFRUTTICOLI (4) (grammi)
	1934-38	1950-52 (3)	1934-38	1950-52 (3)	1934-38	1950-52 (3)	1950-52 (3)
Stati Uniti	3,2	3,2	250	210	50	61	550
Canada	3,1	3,1	260	210	48	56	340
Australia	3,3	3,3	280	270	67	64	380
Svezia	3,1	3,1	260	250	59	59	220
Svizzera	3,1	3,2	300	320	54	52	490
Regno Unito	3,1	3,1	260	270	46	45	290
Danimarca	3,4	3,2	260	270	57	54	340
Norvegia	3,2	3,1	330	300	49	56	160
Belgio	2,8	2,9	320	296	34	40	370
Paesi Bassi	2,9	3,0	300	270	41	40	320
Francia	2,8	2,8	340	320	39	41	470
Germania Occidentale	3,1	2,8	310	270	42	37	270
Irlanda	3,4	3,5	360	360	48	48	230
Cecoslovacchia	2,8 *	..	360	..	25 *	..	230 (5)
Finlandia	3,0	3,2	350	400	44	50	140
Austria	3,0	2,7	380	330	39	36	300
Ungheria	2,8	..	360	..	25 *	..	250 (5)
Polonia	2,7	..	360	..	23 *	..	190 (5)
Italia	2,5	2,5	450	420	20	21	410
Romania	2,9 *	..	550	..	19 *	..	220 (5)
Jugoslavia	3,0	2,5	630	490	22	..	190
Bulgaria	2,8 *	..	580 *	..	18 *	..	340 (5)
Portogallo	2,1	2,5	380	350	22	20	420
Grecia	2,6	2,5	450	430	23	17	420
Turchia	2,5	2,6	530	530	13	14	370

(1) I paesi sono ordinati approssimativamente secondo l'ordine decrescente del reddito post-bellico per abitante (del reddito prebellico per i paesi dell'Europa Orientale). — (2) Espressi in equivalente di farina. — (3) Media biennale 1950-51 - 1951-52. — (4) Espressi in equivalente di prodotti freschi; sono escluse le patate. — (5) Dato prebellico.

FONTE: *Deuxième enquête mondiale sur l'alimentation*, FAO, 1952, salvo che per le cifre con asterisco che son tratte dalla prima *Enquête mondiale sur l'alimentation*, FAO, Washington, D. C., 1949.

giori consumi sia di prodotti animali che di cereali. Il mantenimento dell'equilibrio dell'offerta e della domanda di prodotti animali è quindi un problema fondamentale per l'industrializzazione dei paesi europei meno progrediti: uno degli scopi essenziali della loro politica agricola deve essere un potenziamento tale della zootecnica da assicurare un'offerta adeguata alla domanda dei prodotti zootecnici, domanda che aumenterà in modo sensibile parallelamente all'aumento del reddito pro-capite che conseguirà dal processo di industrializzazione. (1)

(1) Meno ottimista si dimostrò, a suo tempo, il De Maria (v. «La stentata evoluzione dell'economia cerealicolo-carneo-lattiero-casearia e positive misure economiche per il suo progresso», *Relazione generale al Congresso Nazionale sulla politica economica del settore zootecnico*, Camera di Commercio, Industria e Agricoltura di Cremona, settembre 1952: «le grandi linee della storia futura di lungo momento della nostra economia cerealicolo-carneo-lattiero-casearia, se nessun fatto nuovo

Nei paesi più ricchi per contro, l'elasticità della domanda è inferiore a quella indicata e quando il consumo aumenta per i prodotti zootecnici diminuisce per i cereali e le patate; in alcuni paesi, in particolare, quali la Francia, la Svezia e l'Austria, si sono già manifestati i primi segni di una offerta di prodotti zootecnici eccedenti le capacità di assorbimento del mercato.

Per i paesi dell'Europa nord-occidentale, in generale, si ha che il ritmo medio annuo di aumento della popolazione è dello 0,5-1,0 % mentre la produzione zootecnica può aumentare del 2 % e

politico od economico succederà... non sono linee di grande trasformazione dinamica, giacché i parametri generali del problema sono quelli che sono, e come non si può facilmente mutare l'elasticità delle domande, così si deve tener presente che l'agricoltura nostra presenta un'offerta altrettanto anelastica» pag. 83). Ma poi la conclusione della relazione (pag. 100) non esclude la possibilità di un meno stentato progresso.

più all'anno, onde per assicurare il suo smaltimento occorrerebbe che il consumo pro-capite aumentasse dell'1-2 % all'anno. Un tale aumento del consumo, dato che l'elasticità della domanda, in questi paesi, oscilla presumibilmente tra $\frac{1}{3}$ e $\frac{1}{2}$, potrebbe aversi solo con un aumento annuo del reddito reale a testa del 4-5 % o, (restando invariato il reddito reale) con una diminuzione dei prezzi zootecnici di pari entità. Tale aumento di reddito è peraltro superiore a quello registrato dal 1951 ad oggi ed è questa la ragione prima della crisi zootecnica più o meno latente in Europa.

III. - La politica agraria dei Paesi occidentali

Principio comune della politica agraria occidentale è il mantenimento e la difesa dell'impresa familiare. Anche se non si trascurano le riforme di struttura, quali la ricomposizione fondiaria nei paesi nord-occidentali e le riforme agrarie nell'Europa meridionale, rimane fondamento della politica agraria la difesa, diretta o indiretta, dei prezzi.

I. - LA POLITICA POST-BELLICA DEI PREZZI.

Come si è già accennato, i cereali e il latte alimentare sono stati oggetto, durante la guerra e nel dopoguerra, di controlli più o meno accentuati, che ne hanno contenuto i prezzi, mentre gli altri prodotti sono stati lasciati liberi ed hanno quindi segnato aumenti maggiori. Successivamente, l'aumento ufficiale dei prezzi controllati ha quasi ristabilito i rapporti di prezzo esistenti nell'anteguerra tra le varie categorie di prodotti.

Quanto al livello dei prezzi zootecnici, esso rimane, nella maggior parte dei paesi importatori, sensibilmente superiore a quello del mercato internazionale. Per i cereali, la Francia e la Turchia, paesi esportatori, pagano il grano nazionale più del prezzo internazionale, mentre l'Irlanda, il Regno Unito, la Danimarca e i Paesi Bassi (tutti importatori di frumento) pagano agli agricoltori un prezzo inferiore a quello internazionale.

2. - NECESSITÀ DI UNA NUOVA POLITICA ECONOMICA.

Gravi sono le obiezioni che possono in linea generale farsi alla politica protezionista perseguita dai vari Paesi europei: l'elevatezza dei prezzi pagati ai produttori nazionali per proteggerli dalla concorrenza internazionale limita il consumo, mentre la produzione nazionale non aumenta più, una volta sostituite tutte le importazioni. Solo il Regno Unito si trova in uno stadio in cui la politica autarchica può permettere l'aumento della produzione agricola.

L'elevatezza, poi, dei prezzi dei prodotti zootecnici ed ortofrutticoli, oltre che limitarne la vendita, tende a mantenere il consumo dei cereali e degli oli vegetali ad un livello più elevato di quanto non sarebbe consigliabile dall'equilibrio della bilancia dei pagamenti e dalle norme di una buona nutrizione.

Con il ribasso dei prezzi sui mercati internazionali, il problema della situazione concorrenziale dell'agricoltura europea diviene preminente. D'altra parte, il ribasso dei prezzi dei prodotti zootecnici va auspicato anche perchè, se il consumo di prodotti zootecnici non cresce più rapidamente dei rendimenti, divengono impossibili le riforme strutturali intese ad accrescere la produzione in quei settori che esigono più mano d'opera. Bisogna quindi trovare un compromesso tra la necessità di ridurre i costi della produzione agricola (oltre quelli di distribuzione!) e le connesse difficoltà sociali. Ma per ridurre i costi bisogna aumentare (e non diminuire, come spesso fa l'agricoltore che si trova in difficoltà) il volume delle spese, e poichè dalle statistiche di alcuni paesi risulta che rispetto all'anteguerra il reddito netto è aumentato più nelle grandi aziende che nelle piccole, è necessario aiutare particolarmente i piccoli agricoltori, la cui bassa produttività non consentirebbe di sopportare una sensibile riduzione dei prezzi.

Di grande interesse è la politica flessibile dei prezzi agricoli che viene attuata in alcuni paesi. In Svezia, ad esempio, vengono diminuiti periodicamente i prezzi garantiti per tener conto dell'aumento della produttività (negli ultimi tempi la diminuzione media annua è stata di circa il 3%); una recente legge francese prevede una riduzione graduale del prezzo del grano dell'1% all'anno. L'applicazione di un tale sistema a prodotti aventi una domanda elastica potrebbe stimolare il consumo ed impedirebbe investimenti agricoli che sono convenienti solo con l'attuale e troppo elevato livello dei prezzi. La fissazione anticipata dei prezzi agricoli, anche se fatta con criteri di flessibilità, presenta gravi inconvenienti, perchè non si adatta alle esigenze degli agricoltori che operano in condizioni particolarmente avverse, mentre è soggetta a pressioni politiche e sociali (che portano alla fissazione di prezzi troppo elevati e quindi all'accumulo di scorte eccedenti) e ad errori di previsione, che possono determinare una produzione deficitaria.

Alcuni di questi inconvenienti possono evitarsi con un sistema di indennità compensatrici come quelle recentemente approvate in Inghilterra per i cereali (e che ripetono, sostanzialmente, il noto progetto statunitense del Ministro Brannan): con tale sistema il prezzo di mercato non è garantito, ma il Tesoro paga agli agricoltori la differenza tra un prezzo prefissato e quello effettivamente percepito. Si tratta, peraltro, di un sistema di applicazione assai complessa.

Altri paesi, invece, applicano già il principio secondo cui è più razionale aiutare, mediante sovvenzioni, gli agricoltori marginali anzichè mantenere ad un livello troppo elevato tutti i prezzi agricoli (Svizzera, Svezia, Austria, Norvegia).

La maggior parte dei paesi, peraltro, agisce indirettamente sui prezzi agricoli, ad esempio con la modificazione dei contingenti di importazione.

Il sistema migliore è quello delle indennità compensatrici, che consiste in sostanza nell'iscrivere sul bilancio statale quella parte del costo per la protezione dell'agricoltura che era prima a carico dei consumatori. Non va trascurato, naturalmente, il problema dell'elevatezza e della rigidità dei prezzi al minuto, che impediscono l'aumento dei consumi nei periodi di disponibilità eccessive.

3. - PROBLEMI PARTICOLARI DELL'AGRICOLTURA NELL'EUROPA MERIDIONALE.

I problemi agricoli dell'Europa meridionale sono ben diversi da quelli dell'Europa nord-occidentale: la densità della popolazione è più elevata sia in rapporto alla superficie coltivata che alla popolazione attiva totale; le possibilità di aumentare l'occupazione non agricola sono modeste, mentre il miglioramento della tecnica comporterebbe, almeno immediatamente, un'occupazione sensibilmente minore; le rese sono inferiori a quelle che potrebbero conseguirsi con metodi di coltura più moderni.

Il problema della vendita di maggiori produzioni alimentari è ben diverso da quello dell'Europa nord-occidentale. Al riguardo bisogna distinguere l'agricoltura sud-europea in due settori. Da una parte, le coltivazioni intensive e altamente specializzate di prodotti di esportazione (vino, tabacco, ortofrutticoli), la cui produzione, in generale, è razionalmente ordinata e potrebbe ancora svilupparsi anche senza nuove irrigazioni, se venisse assicurato lo sbocco all'estero. Dall'altra parte, le produzioni — destinate al consumo interno — cerealicole e zootecniche, il cui aumento è condizione necessaria (ma non sufficiente) dello sviluppo della popolazione urbana e quindi della produzione industriale (2). Le due mete essenziali da raggiungere per il potenziamento dell'agricoltura meridionale sono: la eliminazione delle strutture che ostacolano l'applicazione di tecniche moderne e l'impiego di mezzi adatti per attenuare gli effetti della siccità.

Indubbiamente, alcune riforme di struttura sono necessarie per eliminare i latifondi, la proprietà polverizzata e i contratti agrari di natura precaria. Il pericolo delle riforme è che, volendo assicurare

(2) Dice al riguardo il NURSKE (*Problems of Capital Formation in Under-developed Countries*, p. 141): « la condizione prima dell'aumento del risparmio è un aumento della produttività agricola » (È il principio che costituisce la base razionale dell'economia fisiocratica).

l'indipendenza al maggior numero possibile di lavoratori agricoli, si costituiscano nuove piccole proprietà di estensione corrispondente al minimo necessario per assicurare la sussistenza di una famiglia e non all'optimum aziendale.

Oltre alle riforme, occorrono opere di irrigazione e l'adozione di metodi e mezzi tecnici più moderni. L'irrigazione aumenta le possibilità di occupazione e le rese (che in certi casi si sono anche quintuplicate). Per l'impiego più diffuso di strumenti tecnici, i mezzi migliori sono la concessione di crediti a basso tasso d'interesse e l'adozione di prezzi sovvenzionati per i concimi e le sementi. Nelle regioni più povere converrà addirittura, all'inizio, distribuire gratuitamente concimi e sementi fino a che l'aumento della produzione non consenta ai produttori di pagare questi mezzi tecnici. Comunque, la possibilità di ridurre i costi di produzione delle piccole aziende è più limitata nell'Europa del Sud che in quella Nord-occidentale e maggiore è il distacco (sempre nel Sud rispetto al Nord-Ovest) tra il reddito del piccolo coltivatore e quello della restante popolazione. Altra condizione di progresso è il controllo dei contratti di affitto, per impedire che i benefici dell'aumento di produttività vadano a vantaggio di proprietari assenteisti.

IV. - La politica agricola nell'Europa Orientale e nell'Unione Sovietica

Assai diverse sono le condizioni dell'agricoltura nei vari paesi dell'Europa orientale (Russia esclusa). Prima della seconda guerra mondiale, i territori della Germania orientale erano i soli nei quali prevaleva l'impresa agraria capitalista, con impiego diffuso di macchine e concimi e possibilità di impiego industriale della popolazione agricola eccedente. Nella Boemia-Moravia e nell'Ungheria occidentale, grazie alla coesistenza di grandi proprietà e di agiate imprese familiari, l'intensità della produzione agricolo-zootecnica era all'altezza degli altri Paesi dell'Europa centrale. Ma più ad Est e più a Sud, si incontrava un'agricoltura povera, oberata da un proletariato rurale senza terra e da aziende familiari troppo piccole.

Il principale obiettivo economico delle rivoluzioni politico-sociali del dopoguerra è stato quello di accelerare l'industrializzazione dei paesi dell'Europa orientale; ma ancor prima che questo obiettivo fosse concretamente fissato, le redistribuzioni di terra, aggiungendosi a quelle effettuate con le riforme agrarie del primo dopoguerra, hanno fatto della piccola proprietà coltivatrice, appena sufficiente ad assicurare la sussistenza di una famiglia, il tipo predominante di impresa agraria. Le riforme agrarie hanno sempre come effetto (per lo meno immediato) di ridurre la produzione commerciale, poichè i nuovi piccoli proprietari, natu-

ralmente, aumentano subito i propri consumi alimentari; talvolta si ha anche una diminuzione della produzione totale, per mancanza di capitali e di capacità imprenditoriale. Anche i governi dell'Europa orientale si sono preoccupati, nell'immediato dopoguerra, di assicurare la produzione di cereali panificabili per evitare la carestia, ma nello stesso tempo dovettero accordare la priorità agli investimenti dell'industria pesante e alle costruzioni di opere di impegno pluriennale. In queste condizioni, essi hanno dovuto ricorrere largamente, nel settore agricolo, al controllo diretto e agli ammassi obbligatori, poichè l'alternativa di una politica di prezzi tali da stimolare l'attività agricola avrebbe avuto effetti inflazionistici, senza dare risultati apprezzabili, nè in agricoltura nè nell'industria. Il risultato di questa politica è stato che nel 1953 la produzione industriale è stata quasi doppia e quella agricola ancora inferiore rispetto all'anteguerra.

Nel secondo semestre 1953, peraltro, la politica agricola ha subito, nell'Europa orientale, profonde modifiche che, senza costituire un abbandono dell'obiettivo di lungo termine (la collettivizzazione), sono destinate a stimolare la produzione sia nel settore privato ancora predominante che in quello socializzato. Il che è stato facilitato dai buoni raccolti del 1953.

I risultati piuttosto negativi, negli ultimi anni, dell'agricoltura dell'Europa orientale non derivano tanto dal confronto coi livelli produttivi prebellici, che erano già bassi, ma dall'incapacità di soddisfare la crescente domanda di prodotti agricoli dovuta all'aumento della popolazione urbana e della produttività industriale. Le cause di questa situazione possono così sintetizzarsi: l'agricoltura ha subito la priorità dell'industria quanto ad assegnazione delle risorse disponibili; spesso le cooperative agricole sono state create senza dotazioni adeguate di capitali e di quadri; sono mancati gli stimoli economici all'aumento della produzione; sono stati scoraggiati gli agricoltori privati.

I mutamenti di politica agraria adottati verso la metà del 1953 nei paesi dell'Europa orientale (ad eccezione della Jugoslavia, che già ne aveva precedentemente introdotto di similari e dell'Unione Sovietica, di cui si dirà in seguito) consistono, sostanzialmente, nell'aumento delle risorse e del credito destinati all'agricoltura; nella creazione di un clima psicologico favorevole all'aumento della produzione agricola; nell'aumento del volume dei beni di consumo destinati alla popolazione rurale; gli ammassi obbligatori saranno ridotti; i servizi agricoli dovranno, d'ora in poi, attenersi più scrupolosamente alle leggi vigenti; il carattere assolutamente volontario delle cooperative è stato di nuovo ribadito e l'adesione alle medesime è stato reso più conveniente da agevolazioni creditizie o fiscali o da maggiori riduzioni degli ammassi obbligatori. Anche l'agricoltura privata, peraltro,

potrà usufruire di alcune agevolazioni che dovrebbero consentirle di aumentare la produzione.

In sintesi, può affermarsi che, a grandi linee, i problemi agricoli dell'Est europeo sono anch'essi diversi, come all'Ovest, tra la zona settentrionale e quella meridionale. Nella prima, un'ulteriore espansione dell'industria, data la scarsità di mano d'opera già esistente, potrà aversi solo richiamando braccia dalla campagna e meccanizzando quindi l'agricoltura, la quale dovrebbe potersi sviluppare con una certa facilità, sia perchè è ancora ad uno stadio arretrato, sia perchè non le mancherà la possibilità di collocare le maggiori produzioni; nei Balcani, per contro, la densità agricola è superiore a quella dell'Europa nord-orientale e l'industria poco sviluppata; anche se l'industrializzazione sarà rapida, essa potrà ridurre l'occupazione agricola solo lentamente, e quindi la meccanizzazione è, in queste regioni, meno urgente che al Nord.

Per quanto riguarda, infine, l'Unione Sovietica, il rapporto dell'ECE-FAO ricorda che a seguito del rapido raggruppamento dei Kolkhoz, avvenuto nel 1950, il loro numero si è ridotto a 94 mila unità, aventi in media una superficie di 2.500-3.000 ettari (dei quali circa 1.700 lavorabili) ed una forza di lavoro di oltre 1000 persone; le stazioni di macchine e trattori sono 9.000 ed ognuna serve in media 20 mila ettari di superficie arabile. Malgrado l'aumento delle mandrie di vacche di proprietà collettiva, quelle di proprietà privata ammontano ancora a 2/3 del totale. Le rese per ettaro delle coltivazioni sono ancora basse, dello stesso ordine di quelle riscontrabili nei Balcani, nel Sud-Europa e nei paesi d'oltre-mare a coltura estensiva; i cereali coprono ancora il 70% della superficie seminata e l'incidenza in valore della produzione zootecnica su quella totale è probabilmente pari a quella del Sud-Est europeo. La produzione agricola lorda del 1952 risulta del 10% superiore a quella prebellica, ma per alcuni settori si sono avute sensibili contrazioni (prodotti orticoli, bovini).

Il punto debole dell'agricoltura sovietica è sempre stata la zootecnica: l'attuale patrimonio zootecnico (esclusi gli equini, che sono diminuiti) è pari, all'incirca, a quello dell'epoca prerivoluzionaria, mentre la popolazione è aumentata, da allora, del 30%. La penuria di foraggi è un problema cronico. Da quarant'anni la produzione a testa di cereali non è aumentata e, malgrado la diminuzione delle esportazioni e del patrimonio equino, le disponibilità di foraggio sono insufficienti. Il patrimonio bovino non è aumentato nelle stesse proporzioni della superficie a foraggiere, e ciò dimostra che i metodi d'alimentazione del bestiame e i rendimenti per ettaro di tali colture non sono migliorati.

La tendenza, tradizionale nell'Unione Sovietica, di non dare la priorità all'agricoltura e alle attività connesse si è mantenuta fin verso la metà del

1953, quando vennero resi noti nuovi piani per aumentare la produzione foraggera, migliorare l'irrigazione e i servizi veterinari, ridurre gli ammassi obbligatori ed aumentare i prezzi dei prodotti zootecnici.

V. - Il commercio europeo dei prodotti agricoli.

Malgrado l'aumento della popolazione, del tenore di vita e dei trasporti, lo scambio internazionale di prodotti agricoli è oggi in Europa sensibilmente inferiore a quello di 25 anni fa (le uniche eccezioni rilevanti sono costituite dallo zucchero e dagli agrumi). La diminuzione dell'intercambio è stata più accentuata per la carne, i cereali secondari e i panelli oleosi, meno per il grano, e ciò si spiega con la maggiore protezione accordata ai prodotti che necessitano di abbondante mano d'opera e con il miglioramento quantitativo e qualitativo dell'alimentazione del bestiame. La diminuzione dell'intercambio è dovuta, più che all'aumento delle produzioni nazionali, alle restrizioni imposte al commercio internazionale, in conseguenza delle quali nei paesi importatori permangono costi così elevati da impedire un aumento dei consumi e della produzione, mentre i paesi esportatori hanno sofferto per la contrazione dei loro mercati.

Questa situazione riguarda sostanzialmente la Europa continentale, perchè le importazioni agricole del Regno Unito sono ora superiori a quelle di trent'anni fa, malgrado l'aumento delle tariffe doganali e della produzione interna. Uno dei fattori che più ha influito sul commercio europeo dei prodotti agricoli è stato il trattamento preferenziale accordato dal Regno Unito e dalla Francia ai paesi d'oltremare che fanno parte del loro sistema monetario o politico. Le importazioni europee di prodotti agricoli dall'area del dollaro sono ora tornate al livello normale registrato tra il 1920 e il 1930, mentre sono fortemente diminuite le importazioni dai rimanenti paesi d'oltremare (specie dall'Argentina); il commercio inter-europeo di prodotti agricoli, infine, è diminuito nella stessa proporzione delle importazioni complessive, anche a causa delle restrizioni apportate al commercio est-ovest, che rimane, malgrado le migliorate prospettive, ad un livello troppo basso,

nei confronti sia del periodo 1920-40 che di quello antecedente la prima guerra mondiale.

Quanto al programma di liberazione degli scambi, la sua efficacia è limitata al commercio non governativo tra i paesi OEECE, che rappresenta solo il 30% delle loro importazioni agricole totali. Inoltre, la liberalizzazione dei prodotti agricoli era, a metà 1953, minore (61% del commercio non governativo) che per le materie prime industriali (74%) o per i manufatti (71%). Nè va dimenticato che i vari Paesi tendono a sopprimere i contingenti per i prodotti maggiormente protetti dai dazi doganali e a mantenerli per i prodotti meno protetti. Solo in Italia quasi tutte le importazioni, eccettuati il frumento e il vino, sono libere, fin dal 1951, da ogni restrizione quantitativa. Quasi dovunque le importazioni di cereali panificabili e di zucchero sono controllate dallo Stato.

Uno dei maggiori ostacoli alla liberalizzazione degli scambi di prodotti agricoli è costituito dalla rigidità della struttura produttiva e dei costi, che deriva, a sua volta, dalla prevalenza di piccole imprese coltivatrici sprovviste di capitali. Le ulteriori eventuali misure di liberalizzazione dovranno quindi accompagnarsi ad altre intese a facilitare il riordinamento delle aziende marginali; ma la situazione è indubbiamente difficile, perchè mentre queste ultime misure richiedono tempo per dare i loro effetti, già la mancanza di sbocchi ostacola il progresso economico-agrario dei Paesi esportatori.

La diminuzione relativa od assoluta delle esportazioni di prodotti agricoli può essere anche un segno dello sviluppo industriale (nel qual caso si accompagna ad un aumento delle esportazioni non agricole), ma più spesso è il risultato di una politica discriminatoria e protezionista dei Paesi importatori, in conseguenza della quale le nazioni meno industrializzate trovano minori sbocchi ai propri prodotti agricoli, ma non sono in grado di esportare altro al loro posto. La perdita dei mercati agricoli, a sua volta, ostacola il processo di industrializzazione e contribuisce a mantenere alte la disoccupazione e la sottoccupazione agricola.

Da queste considerazioni emerge la necessità di trovare, malgrado le numerose e gravi difficoltà che si sono accennate, una base comune alla politica del commercio internazionale dei prodotti agricoli, dalla quale potranno aversi risultati assai proficui per l'economia europea e per quella dell'Italia in particolare.

LUIGI BRUNI

Note e segnalazioni bibliografiche

GUNNAR MYRDAL, *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Routledge & Kegan Paul Ltd, Londra, 1953; pagg. 248.

La nota opera critico-metodologica di Gunnar Myrdal non ha avuto in Italia una sorte felice: tradotta in tedesco nel 1932 dall'originale svedese del 1929, era stata ritradotta dal tedesco in italiano e pubblicata nel 1943 dalla Casa Sansoni (« *L'elemento politico nella formazione delle dottrine dell'economia pura* ») in una traduzione non solo pesante e farraginosa, ma zeppa di lacune e di arbitrarie sintesi. Soltanto nel 1953 — quando i volumi in tedesco erano divenuti praticamente irripetibili — è stata pubblicata una traduzione in inglese (in preparazione da più di 10 anni), che, a cura di Paul Streeten, offre finalmente un testo chiaro e comprensibile. Per questi motivi la vecchia opera del Myrdal può apparire oggi a molti lettori italiani una specie di « *vient de parâtre* », e dovrebbe comunque essere accolta da chi si interessa a questi studi come uno strumento indispensabile di lavoro (specialmente in un'epoca in cui la disputa sui metodi e sui presupposti della scienza economica è vivissima ed ha assunto le forme più sottili e raffinate).

Per comprendere l'importanza originaria dell'opera del Myrdal, bisogna rifarsi al « clima » scientifico di quei due anni in cui l'economista svedese elaborò il proprio lavoro: il 1927-29 (« ultimo periodo quasi normale della nostra generazione ») e particolarmente all'ambiente svedese.

Prima delle due grandi crisi (quella economica del 1929-32 e quella scientifica suscitata dall'opera del Keynes del 1936), la scienza economica stava affrontando, come poteva, le conseguenze dei grandi e rovinosi eventi che, spezzando il binomio capitalismo-liberismo, avevano contribuito a dare agli economisti una più chiara e preoccupata coscienza dei limiti e della reale efficacia del proprio lavoro. E fu quella un'epoca di generale scetticismo, ma anche di profonde ricerche, in cui la scienza economica si rese sempre più conto del contrasto immanente fra « principi » e « fatti », della mancanza di accordo fra la cornice teoretico-scientifica, in cui l'indagine veniva ancora condotta, e la prassi del lavoro politico-economico e cioè le esigenze operative del difficile momento.

Donde — non potendosi sopprimere i fatti e, con essi, l'imperiosa necessità di spiegarli e dominarli — una preoccupazione sempre crescente, da parte degli economisti, per il problema metodologico fondamentale e cioè per il miglior modo di atteggiare e di impiegare gli strumenti scientifici. In sostanza, la situazione storica degli economisti « antecrisi » potrebbe essere così delineata: o accettare la vecchia dogmatica; o rifugiarsi in un empirismo grossolano, e cioè nella politica del « *tat-onnement* », del giorno per giorno; o, ancora, prendere esatta conoscenza dei fatti e premere sul terreno metodologico onde giungere ad una « scienza nuova ».

In Svezia questa situazione drammatica presentava una particolare colorazione: il mondo degli economisti (che risentiva sia della teoria economica anglosassone che della scuola storica tedesca), avvertiva vivamente le necessità di una riforma sociale e — ricercando una nuova impostazione scientifica — non urtava contro una dottrina tradizionale « ricevuta » e pressoché indiscutibile, (come avveniva altrove); anzi, non faceva che ritornare alle discussioni metodologiche — formalismo o storicismo? — mai sopite per il passato. E' invero, due grandi personalità avevano dato l'avvio a quel processo di travaglio scientifico e di revisione metodologica, che andava allora accentuandosi, ed avevano accentratò intorno a sé l'opera di ricerca dei giovani economisti: Wicksell, nel campo della speculazione teoretica, Heckscher in quello della storia economica. Il primo aveva posto l'esigenza di una revisione critica della teoria, accompagnata da un forte scetticismo sull'efficacia pratica dei risultati e da un'aperta problematica sui limiti e i rapporti fra scienza e prassi. Il secondo aveva acuito lo stimolo verso la concretezza storica dei sistemi. In tal modo venne a poco a poco maturando in Svezia uno dei frutti più cospicui della letteratura economica internazionale, l'opera di Cassel, e — più tardi eredi dei maestri — vennero in fama gli economisti della scuola di Stoccolma.

Ma per quanto astratte potessero sembrare le ricerche dei giovani economisti svedesi (e tali appaiono se giudicate dagli aridi titoli accademici dei loro libri!), la loro opera scientifica non andò mai disgiunta da una ferma presa di posizione in campo politico e sociale sicché nessuno di essi fu

un puro dottrinario. Dalla prolusione di Wicksell (Università di Lund, 1904) sugli scopi e i metodi dell'economia pura, ai programmi del prof. Myrdal, *enfant terrible* dei social-democratici, ai neo-liberali interventzionisti, che fanno capo ad Ohlin, è sempre corsa la stessa vena di realismo e la stessa esigenza di concretezza. Donde l'urto continuo con i principi metodologici dogmatici e con le raffinate tautologie della scienza economica tradizionale. Donde il lavoro critico di ricerca che, nella felice sintesi svedese, poté culminare nel 1929 con l'opera di un giovane: il trentenne Gunnar Myrdal.

Ma, qual'era, in sostanza, il tema dello « elemento politico nella formazione delle teorie dell'economia pura »?

Talè tema può venir grosso modo chiarito rifacendosi ad esperienze assai comuni. Chi propende per un determinato programma economico — e non è economista di professione — accetta implicitamente certe teorie economiche e, con esse, determinati presupposti politici, o « giudizi di valore » che le informano. Parimenti, la maggioranza degli economisti opera senza preoccuparsi della riflessione e dell'analisi logica, metodologica, della propria indagine. Il che potrebbe anche non essere un male se l'opera della scienza fosse proceduta — e potesse procedere — « obiettivamente », cioè senza interpolare nel campo scientifico determinate, ed indimostrate, dottrine sociali e politiche. In realtà, queste dottrine vengono introdotte e permangono spesso, come una cornice invisibile, anche quando il loro originario ambiente di cultura sia stato travolto dal tempo, e, in tal modo, pregiudicano la validità e l'efficacia dei risultati. Valga un esempio a chiarire questi concetti: chi oggi accetta — per fiducia negli scienziati specialisti — le leggi dell'astronomia, non accetta necessariamente con esse l'antichissima dottrina dell'armonia delle sfere che pure rappresentò per Keplero, nella sua epoca e nel suo ambiente spirituale, una cornice necessaria per la scoperta delle leggi che governano le orbite dei pianeti. E' la « cornice » di Keplero si è infatti dissolta con i suoi tempi. Per contro, chi oggi accetta, per esempio, una concezione economica ispirata ad un assoluto liberismo, accetta implicitamente con quella la dottrina dell'armonia degli interessi sociali che ispirò i primi economisti e consentì loro di formulare determinate leggi economiche. Tale cornice non è infatti svanita o rimasta come un semplice elemento esornativo. Essa è rimasta come parte integrante, o principio di « valore », del ragionamento economico. In egual modo, chi discute dell'equilibrio economico non si avvede spesso di accettare con quello un principio proprio delle scienze naturali, derivato a sua volta dal giusnaturalismo. Così chi ragiona di « utilità » non ha spesso coscienza di aderire ad una psicologia ormai tramontata (psicologia edonistico-associativistica). E' gli esempi potrebbero moltiplicarsi semplicemente con lo

scorrere l'opera del Myrdal, il cui essenziale contenuto e la cui portata possono ora apparire con una certa evidenza.

Gunnar Myrdal si era proposto, in primo luogo di analizzare storicamente e criticamente la parte rivestita dalla speculazione politica nello sviluppo della scienza economica dai fisiocrati ai neoclassici e all'economia del benessere, mettendo puntualmente in chiaro i presupposti metafisici di « valore » che hanno ispirato le diverse teorie. In secondo luogo, egli aveva cercato di porre le basi metodologiche per una scienza economica puramente funzionale, anormativa, priva cioè di presupposti normativi-teleologici, di una scienza « *wertfrei* », come veniva proposta dalle ricerche di Max Weber.

Ora, il primo obiettivo del libro — che apparve, sin dalla prima pubblicazione dell'opera, l'apporto più cospicuo — costituisce indubbiamente un risultato duraturo nel campo storico-metodologico. Le tesi storiche, largamente dimostrate dal Myrdal — e ispirate all'ottimo insegnamento del Weber e del Troeltsch — dovrebbero essere ormai di dominio comune. « La teoria dell'economia fu un germoglio della speculazione filosofica del 18° e 19° secolo », « i due fondamenti della teoria economica furono il giusnaturalismo e l'utilitarismo »; « il sistema teorico dell'economia fu dapprima costruito su un fondamento puramente giusnaturalistico, ma a poco a poco il suo edificio scientifico si riempì di alcuni motivi tratti dalla filosofia utilitaristica »; « nel 1870 la psicologia prende la sua forma moderna empirica — staccandosi dall'utilitarismo — e con essa sorge la teoria economica dell'utilità ».

Non meno accettabile ed attuale il processo logico indicato, e copiosamente esemplificato dal Myrdal, secondo il quale le teorie economiche verrebbero viziate introducendo di contrabbando nel ragionamento scientifico premesse non dichiarate, e precisamente concrete valutazioni, « giudizi di valore ». Per contro appare sempre discutibile, in questo fondamentale apporto critico del Myrdal, il problema della validità scientifica di teorie che siano comunque sorte su un dato terreno « metafisico ». In altri termini, la dottrina dell'equilibrio economico, o quella degli scambi internazionali, conservano e perdono validità scientifica in quanto siano germogli e propaggini di dottrine ad esse estranee (per esempio, il principio dell'equilibrio desunto dalle scienze fisiche e naturali; la dottrina dell'armonia tratta dal diritto naturale)?

Ora, il Myrdal non si nascose l'importanza della questione. Anzi, egli ricordò come l'idealizzazione fisiocratica dello « *ordre naturel* » (contrapposto allo « *ordre positif* ») venne a coincidere con un'astrazione teoretica straordinariamente fertile per la scienza economica e cioè con l'ipotesi della libera concorrenza. E' così fu per il principio dell'equilibrio economico (derivato dalle scienze naturali) che rese tuttavia possibile l'impostazione delle

teorie economiche. Il Myrdal non affrontò tuttavia il problema in tutta la sua ampiezza e lo lasciò pressoché insoluto. Il che non deve stupire in quanto, quindici anni prima della pubblicazione dello studio del Myrdal, Giuseppe Schumpeter — non citato a questo proposito dal nostro A. — si era posto, in pochi sintetici cenni e in una densa nota, ma non aveva risolto, lo stesso tema (nella « *Epochen der Dogmen und Methodengesichte* », tradotta in italiano nel 1953: « *Epoche di storia delle dottrine e dei metodi* »).

In genere lo Schumpeter poneva la questione da un punto di vista più generale di quello del Myrdal. Isolato, in una teoria economica, l'elemento « metafisico » (per esempio i presupposti filosofici dei fisiocrati o di Adamo Smith), Schumpeter cercava di determinarne l'interiore verità scientifica. In caso negativo, nel caso cioè in cui le concezioni metafisiche fossero state superate dal tempo, lo Schumpeter si chiedeva: « questa concezione potrebbe forse servire come ipotesi? » e aggiungeva: « e se anche questo non fosse il caso, potremmo ancora chiederci: la deviazione, provocata da questa concezione fondamentale, è molto grande, oppure ci sono circostanze che ne limitano l'importanza? » Comunque, lo Schumpeter preferì, nel corso della sua sintesi storica, studiare la validità delle teorie economiche in sé e per sé, come organismi logici più o meno omogenei, anziché affrontare, caso per caso, la critica di ogni teoria e sottoporla al processo di separazione interiore della metafisica dalla scienza.

Si tratta in ogni caso di un problema pregiudiziale per la ricerca economica (lo stesso Schumpeter, che finì per prescindere volutamente dall'elemento metafisico, scrisse pure, nella densa nota cui accennammo — pag. 400 dell'edizione italiana —: « Domande siffatte danno ben poche preoccupazioni alla critica. Ma ogni critica che non la risolva, è priva di valore »). Si tratta semplicemente di giungere a costruire o meno quella scienza economica priva di valutazioni ad essa estranee (*wertfrei*) cui il Myrdal del 1929 mirava. Ma proprio a questo proposito balza in piena luce l'importanza del nuovo pensiero dello stesso Myrdal, espresso nella prefazione all'edizione inglese.

In tale prefazione, l'A. fa del suo libro una coraggiosa autocritica e, mentre riconosce ancora valido l'apporto critico-metodologico, respinge l'antica pretesa di una scienza economica « *wertfrei* ». In altri termini, l'opera del Myrdal era stata scritta con la ferma convinzione che un valido residuo di teoria economica — del tutto indipendente da « giudizi di valore » — potesse rimanere dopo la messa in evidenza e l'estromissione di ogni elemento metafisico. In tal caso, le inferenze nel campo pratico della politica economica, avrebbero potuto essere tratte semplicemente con l'aggiungere alle conoscenze scientifiche obiettive dei fatti, le opportune « premesse di valore ». Oggi, il Myrdal scrive giustamente che « la credenza im-

PLICITÀ nell'esistenza di un corpo di dottrine scientifiche acquisito indipendentemente da ogni valutazione è mero empirismo ». Ogni teoria scientifica — egli aggiunge — poggia su un elemento « *priori* » inevitabile. Donde una concezione della scienza economica come strumento operativo di una data visione del mondo e come corpo di un elemento etico assunto come guida. « Sono giunto a credere nella necessità di lavorare sempre, dall'inizio alla fine, con esplicite premesse di valore. Tali premesse non possono tuttavia venire assunte arbitrariamente; esse debbono essere significative per la società in cui viviamo ». Una visione quindi « strumentale » della scienza, considerata come « ancella » di premesse etico-sociali francamente dichiarate: questa ci sembra la nuova concezione del Myrdal che, in qualsiasi modo possa venire giudicata, è lontanissima dalla pretesa del « *wertfrei* ». Una concezione, aggiungiamo, che, in fin dei conti, è comune a tutte quelle correnti economiche che si sono staccate da una « neutralità » che per voler essere astratta finisce per diventar vuota e che oggi impegna, per esemplificare, tanto le correnti sociali che fanno capo ad economisti cattolici quanto quelle assai vicine al marxismo.

Come che sia, tale nuova concezione viene, nell'edizione inglese del Myrdal, avvalorata dall'interessante — quanto estremamente sintetica — appendice del Dr. Paul Streeten sulle « Recenti controversie sul concetto e la natura dell'economia del benessere ». Lo Streeten dimostra la validità dello strumento critico del Myrdal mettendo ancora in evidenza le « premesse di valore » non dichiarate nelle più recenti formulazioni dell'economia del benessere. Ma, oltre a queste considerazioni, lo Streeten dedica un brevissimo cenno a Keynes (due terzi della pagina 217); che ci sembra molto interessante. Il Keynes viene visto acutamente come l'economista che ha ulteriormente e più fortemente rotto la cornice metafisica dell'armonia degli interessi e degli elementi economici, ancora superstiti nei neoclassici. Le armi di rottura di Keynes sarebbero state quelle notissime: il « disturbo » istituzionale del saggio d'interesse; il rigetto della legge di Say ecc. Da questo angolo visuale, lo Streeten avvicina Keynes — come sostenitore di una politica di piena occupazione e di ripresa nelle recessioni storiche — piuttosto ai vecchi « pessimisti », negatori dell'armonia, come il List, che ai più interventzionisti dei neoclassici anglo-americani.

Per quanto riguarda la concezione metodologica di Myrdal nel 1953, lo Streeten così conclude la sua appendice: « Ma Keynes stesso, come molti altri critici dell'economia, si mosse nella tradizione classica dell'utilitarismo, nella sua fede che un governo potesse e dovesse controllare la vita economica secondo principi razionali ed in tal modo metterla sulla via del progresso generale. A questa convinzione anglosassone si oppone il pensiero continentale di Marx, di Schumpeter, o del Dr.

Myrdal, che — ognuno da diversi angoli visuali — respingono concezioni come quelle di « utilità », di « benessere sociale », o di « benessere comune » considerandole nonsensî metafisici. I loro attacchi sono diretti ai diversi modi in cui si manifesta la concezione dell'armonia degli interessi, che viene da altri considerata un concetto significativo ed un obiettivo desiderabile. E tali economisti critici non solo mettono in evidenza l'esistenza del conflitto, ma spesso lo riconoscono una condizione necessaria della vita ».

In conclusione, l'opera di Myrdal conserva tutto il suo interesse ed anche chi è lontano dagli studi metodologici dovrebbe prenderne visione. La scienza economica non è infatti una scienza come un'altra. Scienza mondana e diabolica nel contempo (Croce) affonda le sue radici nella struttura di tutto il mondo moderno, sicché pochi frutti potrà cogliere chi si rifiuta di prendere in considerazione il complesso humus originario.

GIULIO PIETRANERA

AUTORI DIVERSI, *Pianificazione economica in regime democratico*, Accademia Nazionale dei Lincei, Quaderno n. 30, 1953, pp. 152.

L'interessante volume costituisce il resoconto di riunioni e di discussioni tenute all'Accademia dei Lincei nel febbraio del 1953 sul tema della « pianificazione in regime democratico ».

L'interesse della pubblicazione è, per così dire, duplice: per l'argomento trattato, e per l'occasione che ha consentito l'incontro — su una questione di grande importanza pratica — fra economisti, storici e giuristi, da un lato, e da un altro lato, fra studiosi che hanno (o avevano) nel contempo responsabilità di governo.

Com'è noto, da tempo, i teorici di questa materia si sono chiesti, in primo luogo, se abbia senso, e cioè se giovi all'indagine scientifica, raggruppare sotto una sola formula — la pianificazione — sistemi di politica economica fondamentalmente diversi; in secondo luogo, dato che si convenga di differenziare, quale sia il criterio, o i criteri, per discriminare i sistemi « individualistici » da quelli « pianificati », e fra questi ultimi quelli collettivistici da quelli non collettivistici (o « democratici », secondo il termine adottato in queste riunioni).

Ora, la discussione all'Accademia dei Lincei non ha affrontato a fondo il grosso problema definitorio, ma ha preferito di prospetto indirettamente da un triplice punto di vista: da quello teorico generalissimo (Relazione del prof. Papi, « Pianificazione economica in regime democratico »); da quello storico (Relazione del prof. Luzzatto, « La pianificazione in regime democratico »); e da quello giuridico, e cioè delle forme giuridiche di organizzazione del « piano democratico » nei confronti delle possibilità offerte dalla nostra Costituzione (Relazione del prof. Paolo Greco, « Riflessi

giuridici della pianificazione economica in regime democratico »).

Ma, come si è detto, l'interesse di queste riunioni non è stato limitato alle relazioni e agli interventi dei puri studiosi. Le discussioni sono state infatti aperte dall'on. La Malfa che ha illustrato « alcuni casi di coscienza, perchè proprio la materia discussa in questo Convegno è quella che noi, uomini di governo, dobbiamo trattare quasi ogni giorno, cercando, attraverso i lumi che possono venirci dalla dottrina, la maniera di imbroggiare la via migliore »; e, attraverso nutriti interventi dei professori Arena, De Meo, di Nardi, Gambino, Giordani, Griziotti e Jannaccone, hanno ripreso concretezza politica con l'on. Vanoni che ha parlato dell'intervento dello Stato, dei buoni e cattivi piani e del pericolo della burocratizzazione.

In complesso, una pubblicazione vivace e stimolante che — a causa della circolazione un po' ristretta di questi « Quaderni » dei Lincei — non dovrebbe correre il rischio di passare inosservata. G.P.

SIRO LOMBARDINI, *Il Monopolio nella Teoria Economica*, Soc. Edit. « Vita e Pensiero », Milano, 1953, pagg. 317.

L'opera del Lombardini, che riassume e sviluppa ampiamente studi pubblicati dall'A. sulla « Rivista Internazionale di Scienze Sociali », costituisce un po' un frutto maturo delle feconde ricerche condotte dal Prof. Francesco Vito sull'economia dei consorzi e dei gruppi. Si tratta di un'opera espositiva e critica ad un tempo, che considera il « monopolio » secondo l'accezione più moderna esponendone i problemi in forma chiara ed abbastanza accessibile anche negli sviluppi matematici.

Il volume, che si apre con un'introduzione sulla struttura economico-sociale, e sui rapporti tra l'analisi teorica e la ricerca statistica, comprende dieci capitoli. (Il monopolio nei primi sviluppi della teoria economica e nella teoria dell'equilibrio generale. Lo sviluppo delle teorie del monopolio nel pensiero dei neoclassici. Il monopolio e la revisione delle teorie neoclassiche; Concorrenza e Monopolio. La posizione di mercato dell'impresa monopolistica; Lo sviluppo dell'impresa monopolistica; L'entrata di nuove imprese; La politica monopolistica; La dinamica di un sistema monopolistico; Il monopolio e l'economia del benessere). Il primo ed il secondo capitolo sono seguiti da due interessanti appendici sulla teoria dell'equilibrio generale e su quella del duopolio e dell'oligopolio. La bibliografia è particolarmente curata ed aggiornata.

Come è noto, l'analisi delle varie forme di mercato, che condizionano il processo di formazione dei prezzi, costituisce un apporto di questi ultimi 30 anni; fino al primo ventennio del secolo, la teoria si era prevalentemente occupata della sola libera concorrenza o del solo monopolio assoluto

(con le notevoli eccezioni degli isolati studi del Cournot, del Menger e Böhm-Bawerk). Sembra anzi (alla luce delle recenti indagini) che il disinteresse dimostrato per il passato dagli economisti per le molteplici forme di mercato offerte dall'esperienza non sia dipeso soltanto da un tardo adattamento della teoria economica agli sviluppi storici concreti, ma sia da ricollegare alla diffusa opinione che soltanto la pura concorrenza, ed il puro monopolio, potessero consentire la costruzione di teorie generali caratterizzate dalla individuazione di un prezzo di equilibrio *determinato*. Questa opinione venne dimostrata infondata verso la terza decade di questo secolo quando si iniziò quel processo di revisione che condusse alla scoperta di tutta una gamma di forme di mercato che pur consentivano di determinare situazioni di equilibrio. L'A. dedica molto opportunamente a quest'opera di revisione teoretica (in cui si inquadrano le opere di E. Chamberlain per l'America, di J. Robinson per l'Inghilterra e di Von Stackelberg per la Germania), un centinaio di pagine (Capp. I-III), ove espone il progresso storico-dottrinale delle soluzioni, mentre negli altri capitoli, cerca di individuare che cosa significhi *esattamente*, e che cosa implichi per la teoria economica contemporanea, il fenomeno così vasto e generico del « monopolio ». Da tal punto di vista, il volume costituisce una disamina delle forme monopolistiche che vanno dalla concezione classica e quella contemporanea, dal puro monopolio, e dal duopolio del Cournot, alle forme più progredite e complicate dell'analisi di questi ultimi anni. Ed ogni data situazione « monopolistica » viene studiata dall'A. allo scopo di seguirne i riflessi nel campo della formazione e della distribuzione del reddito.

Tale la struttura di questo studio sul « monopolio » che, in questa materia, costituisce la prima organica indagine della nostra letteratura economica. È pertanto da auspicare che esso possa dare l'avvio ad una serie di studi specializzati in questo ramo della teoria che, nonostante i particolari sviluppi avutisi nel mondo anglosassone, nei paesi di lingua tedesca, e anche in Francia, nella terza e quarta decade di questo secolo, presenta tuttora un'infinità di aspetti controversi.

Come che sia, il volume del Lombardini costituisce un buon inizio. Tra l'altro, l'A. ci informa sull'attuale stato di elaborazione della teoria del « monopolio » e ci documenta sui problemi oggi più discussi: a) genesi « ideale » delle forme monopolistiche (da un sistema originario di libera concorrenza); b) morfologia del « monopolio »; c) formazione di situazioni di equilibrio in caso di « monopolio » dinamico. Tutte questioni che meritano attenta considerazione.

a) Sopra ogni altra, interessa all'A. la questione dell'insorgere delle forme monopolistiche. Come è infatti possibile che, da una situazione originaria di concorrenza, possano « idealmente » (e

cioè sotto il profilo teorico e non come soluzione di situazioni di fatto) svilupparsi imprese monopolistiche? In altri termini, quali forze endogene ed esogene « perturbatrici » è riuscita ad individuare la dottrina?

A questo proposito l'A. dà particolare rilievo ai fattori di « corruzione » della concorrenza strutturale di natura tradizionale (come la tendenza delle imprese operanti nello stesso settore, o operanti in settori simili, a stabilire accordi, tendenza su cui insiste la « scuola » del Vito), nonché a fattori studiati in profondità in epoca più recente (tendenza alla differenziazione dei prodotti mediante la pubblicità — Chamberlin, Robinson ecc.). Infine, l'A. sottolinea la tendenza storica dell'impresa ad investire le « quasi rendite » nel proprio settore di attività, e cioè la tendenza all'auto-finanziamento che porta all'ingrandimento progressivo del complesso aziendale ed al suo erompere dal sistema concorrenziale.

Questa terza tendenza ci sembra assai interessante come possibile indirizzo di una più ampia ricerca. In questo campo i problemi relativi allo sviluppo del « monopolio » vengono infatti ad interferire con quelli generali del finanziamento, e dell'autofinanziamento, delle imprese negli ultimi cinquant'anni.

b) L'opera del Lombardini, che interessa specialmente per quanto riguarda lo studio della genesi e della vita dei « monopoli » in un mercato monopolistico concorrenziale, ci sembra invece meno completa per il lato che diremmo morfologico o tassonomico. John Bates Clark — pioniere in questo campo — qualificò ai suoi tempi l'economia dei trusts e dei cartelli come il risorgere dei mostri antediluviani nella fauna moderna. Ora, di questa variopinta ed interessante fauna (oligopolio; polipolio unilaterale e bilaterale; duopolio; monopsonio ecc., classificata in modo sistematico specialmente dal Von Stackelberg e che molti lettori italiani conoscono attraverso l'opera del Di Fenizio) l'A. dà scarsi cenni.

È ciò è singolare in quanto l'A. stesso si trova di fronte ad un problema di scelta che egli affronta classificando e valutando. In altri termini, fra le innumerevoli forme di « concorrenza monopolistica », quale deve essere isolata per uno studio approfondito?

L'A. rivolge particolare attenzione ad una forma che viene comunemente qualificata come *polipoloidale d'offerta* o *polipolio con prodotto differenziato* (e cioè offerta concorrenziale di molti produttori « monopolistici » che si appoggiano ad un'intensa campagna pubblicitaria), che trova i più frequenti riscontri nella realtà, e che caratterizza, per così dire, l'economia contemporanea. Ed è qui che l'A. inserisce una disamina dei problemi del monopolio dinamico.

c) Il « *polipoloidale d'offerta* » (e cioè la forma più differenziata e concreta dell'economia moderna)

consente all'economista di prospettare posizioni di equilibrio dinamico per le imprese, come avviene per la concorrenza perfetta, il perfetto monopolio e le forme più rudimentali di concorrenza imperfetta?

Se ciò fosse, la soluzione dei problemi sarebbe notevolmente facilitata e potrebbe evidentemente essere raggiunta senza introdurre nel ragionamento economico quegli elementi di « indeterminazione » (cui si ricorre troppo spesso) e che lo rendono quasi sempre inconcludente. Da parte sua, l'A., seguendo la migliore dottrina, ha tentato di dare al problema una conveniente soluzione affrontando organicamente l'analisi di questa particolare forma di mercato che, in questi ultimi tempi, è stata al centro di nutriti dibattiti. Naturalmente, la soluzione — come tutte le soluzioni in materia così ardua ed intricata — non è affatto agevole tanto è vero che (dopo tante elaborate ricerche) pare ancora che convenga « aggirare » il problema, o per meglio dire, prenderlo alla lontana, avvicinandosi alla soluzione con l'ausilio del vecchio modello teorico concorrenziale. In questo caso, la curva di domanda del polipolista (contrariamente a quanto avviene in caso di concorrenza perfetta) presenterà un'estrema elasticità di variazione (data l'esistenza di un gran numero di venditori che offrono un bene quasi eguale a quello considerato); e questa circostanza non mancherà di ripercuotersi sul processo di formazione del prezzo d'equilibrio. Perciò, anche in questo caso, il prezzo d'equilibrio sarà determinato dall'incrocio fra la curva dei costi marginali e la curva dei ricavi marginali *semprechè, dal lato dell'offerta, il mercato non consenta l'accesso a nuove imprese*. Ora, proprio nel caso opposto (e cioè in caso di mercato aperto all'offerta da parte di nuove imprese), *che è in fondo il caso più aderente alla realtà*, le ragioni che sembrano assicurare un equilibrio stabile si affievoliscono notevolmente. Infatti, in questo ultimo caso, l'afflusso di nuove imprese tenderà ad eliminare i sovraprofiti derivanti dal polipolio e a rendere possibile alle imprese di raggiungere un equilibrio di « tipo tangenziale » (così detto perchè individuato dal punto di tangenza tra la curva dei costi medi totali e la curva di domanda) e quindi *instabile per sua natura*.

Quindi, in definitiva, le situazioni di equilibrio e di instabilità divengono tanto più probabili quanto più la teoria si avvicina e tiene conto della realtà empirica. Le posizioni « strategiche » delle economie monopolistiche debbono perciò essere sempre teorizzate e nel contempo descritte tenendo conto delle situazioni reali.

In definitiva, il libro del Lombardini dimostra ancora una volta come la teoria della concorrenza monopolistica non possa, ad un certo grado del suo sviluppo, fare a meno dei fattori istituzionali concreti e debba assumere, come *dati determinanti*, le situazioni offerte dalla realtà storica.

FRANCESCO SOTTILE

P. DUPONT, *Le Contrôle des Banques et la Direction du Crédit en France*, Dunod, Paris, 1952, pagg. 402.

1. — Questo volume del Dupont fa parte della collezione « Finance et Economie Appliquée », in corso di pubblicazione sotto la direzione di Henri Hierche, e verte su di un argomento del massimo interesse per gli ambienti economici italiani. Questo interesse deriva da due ordini di motivi: da un lato le esperienze storiche di un Paese almeno in parte affine al nostro, in un settore così delicato ed importante come quello del credito, non possono mancare di suscitare l'attenzione dei circoli qualificati; dall'altro può essere motivo di stimolo alla ricerca scientifica ed alla osservazione pratica, il porre in rilievo le differenze esistenti nel regime di organizzazione e controllo del credito in Francia, rispetto a quello vigente nel nostro Paese: differenze che si giustificano con le diverse vicende politiche, con la diversa struttura economica, con un diverso « clima » psicologico. È interessante osservare, infatti, che quello del controllo del credito, oltre che un problema tecnico, è altresì un problema squisitamente politico-istituzionale: il che comporta, in determinate circostanze, una divergenza non spiegabile in via deduttiva fra le soluzioni reputate ottime dal punto di vista tecnico, e quelle prescelte nella pratica.

L'opera si articola in quattro parti o sezioni: nella *prima*, vengono esaminate le origini della regolamentazione del credito in Francia e gli sviluppi più recenti; nella *seconda* si descrivono, per così dire, l'oggetto ed il soggetto del controllo del credito, e cioè le imprese che a tale controllo sono sottoposte e gli organismi incaricati di esercitarne le funzioni; nella *terza*, viene esposta, nelle sue linee principali, la regolamentazione organizzativa del settore bancario (specializzazione bancaria, provvedimenti volti a garantire le capacità tecniche e la figura morale del banchiere, provvedimenti specificamente diretti ad assicurare alle aziende di credito una determinata struttura funzionale — ad es., coefficienti di liquidità); nella *quarta*, infine, dopo alcune considerazioni generali sulla politica di controllo del credito e sulle sue modalità di applicazione, viene descritto in qual modo tale politica si è estrinsecata in Francia, soprattutto dopo la fine della 2^a guerra mondiale.

2. — Nella prima sezione viene dunque esaminato, nelle sue grandi tappe, lo sviluppo della legislazione bancaria in Francia. Non vi ha dubbio che all'origine di questo sviluppo, sta, come esattamente afferma il Dupont, il sempre maggiore perfezionamento tecnico del credito e la sempre maggiore diffusione della « moneta-segno » o moneta scritturale, la quale, non essendo ancorata né all'oro né ad un controllo diretto da parte dello Stato (come avviene per la moneta legale, convertibile o no), corre il rischio di venir creata prati-

camente senza controllo. Vorremmo tuttavia porre in rilievo che, anche se il motivo suindicato è forse il principale — dal punto di vista storico — che ha indotto i governi ad attuare il controllo del credito, in una forma o nell'altra, esistono altre e molto importanti ragioni di « intervento dei poteri pubblici nel settore bancario »: ragioni che il Dupont non accenna nemmeno succintamente.

Innanzi tutto si tratta di motivi profondi, che trovano la loro radice nella evoluzione della natura giuridica dello Stato, e delle sue funzioni economiche. È infatti, poiché non è concepibile che lo Stato, in nessun campo in cui eserciti la propria attività, si trovi di fronte ad enti ed organismi che non siano nei suoi confronti in un rapporto di subordinazione, così è perfettamente logico che, avendo lo Stato il potere di creare moneta, non possa consentire che altri detengano lo stesso potere, se non sotto il suo controllo, che nella fattispecie si esercita tramite la Banca Centrale e gli organi preposti alla direzione della politica creditizia. E ancora lo Stato può vedere nel sistema bancario un pericoloso concorrente, quando, attraverso la manovra fiscale o le emissioni di prestiti, cerca di deviare dal settore privato a quello pubblico una certa quantità di risorse. Ed invero, se si riflette un istante su questo punto, non è difficile scorgere che la pretesa coordinazione fra politica finanziaria pubblica e politica del credito non può attuarsi altrimenti che mediante l'assoggettamento, sia pure entro certi limiti, di quest'ultima alla prima. Qual'è infatti lo scopo al quale la finanza pubblica tende, se non quello di coartare le preferenze individuali, modificandole in modo da soddisfare bisogni pubblici (e cioè, secondo una definizione apparentemente tautologica, assunti come « pubblici » da parte dello Stato)? Al contrario il sistema bancario, per la sua stessa natura privatistica e per la sua intima struttura, tende ad assecondare ed anzi ad anticipare le preferenze liberamente espresse dagli operatori economici privati: di qui un contrasto, aperto o latente, non risolvibile altrimenti che mediante il controllo del credito.

Chiusa questa breve parentesi, seguiamo il Dupont nella sua descrizione dell'evoluzione della legislazione in materia di regolamentazione del credito in Francia. Fin dal 1907, in sede di discussione dinanzi alle Camere di un progetto di legge in materia di emissione di azioni, obbligazioni ed altri titoli, il deputato socialista Jamès aveva avuto l'opportunità di affermare che « l'heure ne tardera pas où le Parlement viendra exercer sur la puissance des banques un contrôle effectif ». Il Jamès fu facile profeta.

La legge 13 marzo 1917 sul credito popolare poneva nuovamente sul tappeto il problema del controllo bancario; fra il 1922 ed il 1928 si succedettero progetti di legge di iniziativa parlamentare (non approvati) che rivelavano una precisa volontà di regolamentare la funzione del banchiere:

la legge 19 giugno 1930 rappresenta infine il primo intervento legislativo, in Francia, nella vita delle banche private: si tratta infatti di una legge mirante ad interdire l'esercizio della professione di banchiere a chiunque avesse subito pene infamanti. Fra il 1929 ed il 1931 la Francia entra nel vivo della crisi bancaria: le conseguenze sul piano giuridico non si fanno attendere e nel 1937 viene costituita la Commissione Brunet con l'incarico di studiare l'intero problema della riforma bancaria.

Infine nel 1940-41 vengono approvate alcune leggi in materia, tendenti a fornire al sistema bancario una organizzazione di tipo corporativo. Sono previste delle associazioni professionali, rispettivamente per le aziende di credito e per gli istituti finanziari, un *Comité permanent des banques* e la *Commission de contrôle des banques*, nella quale culmina l'intera struttura direttiva e di controllo.

All'indomani della Liberazione, viene attuata una nuova riforma bancaria (1945-46), che prevede la nazionalizzazione della Banca di Francia e delle grandi banche di deposito.

3. — Fin dalla legislazione del 1941, era stata precisata la natura della Banca, le condizioni per la iscrizione di un'azienda nell'albo degli istituti di credito, il patrimonio minimo (5 milioni di franchi per le banche e 1 milione per i banchieri privati), i requisiti dei dirigenti bancari, la regolamentazione delle banche estere, e le analoghe norme previste per gli istituti finanziari. Questa parte del volume del Dupont è particolarmente dettagliata, e presenta uno specifico interesse professionale, benchè non sia possibile — per ovvie ragioni — descriverla in dettaglio.

Di ancor maggiore interesse il capitolo III di questa seconda sezione, nel quale si esamina l'evoluzione delle funzioni degli organismi ai quali spetta la direzione ed il controllo del sistema bancario. Fra il 1941 ed il 1945, le variazioni nelle funzioni attribuite a tali organismi sono state abbastanza sensibili, pur essendone rimasta, come abbiamo precedentemente rilevato, praticamente immutata la struttura.

Il *Comité permanent des banques*, composto di un piccolo numero di banchieri, viene trasformato nel *Conseil National du Crédit*, di composizione maggiormente eterogenea e presieduto da un rappresentante del governo. Il *Conseil* si articola in un certo numero di comitati, che si occupano di settori di attività particolari (Depositi, credito a breve, credito a medio e lungo termine, finanziamento del commercio internazionale e assicurazione crediti all'esportazione). Il *Conseil National du Crédit* assolve una duplice funzione: nei confronti delle banche, è un organo deliberativo che decide su tutte le questioni connesse con la vita delle imprese sulle quali la sua autorità si estende; nei confronti dei poteri pubblici, è un organo consultivo, che svolge compiti di assistenza e consulenza tecnica.

L'*Association Professionnelle des Banques* è dotata di poteri più estesi di quelli di altre Associazioni consorelle di altri Paesi. Essa è infatti: a) un organo esecutivo, con l'obbligo di trasmettere e fare applicare le decisioni del *Conseil National du Crédit* e della *Commission de Contrôle des banques*; b) un organo rappresentativo e consultivo, il cui parere deve essere sentito prima di ogni radiazione o iscrizione all'albo di un'azienda di credito, ed in molti altri casi; c) un organo di coordinamento e di arbitrato. Compiti analoghi spettano all'*Association Professionnelle des Entreprises et Etablissements Financiers*.

4. — Nella sezione che tratta della regolamentazione bancaria trovano posto, accanto alle norme relative alla specializzazione bancaria, alle misure tendenti a garantire l'integrità morale e le capacità professionali dei dirigenti d'azienda, ed a quelle concernenti la fusione, l'espansione, la costituzione e la liquidazione delle banche, una analisi dettagliata dei coefficienti di liquidità imposti alle aziende di credito. Si tratta di un problema sul quale riteniamo opportuno soffermarci alquanto, poiché la sua attualità e la sua universalità sono state ampiamente dimostrate, a nostro avviso, dalle relazioni e dai dibattiti del 1° Convegno Internazionale del Credito. Inoltre l'imposizione dei coefficienti obbligatori costituisce un vero e proprio intervento di tipo dirigista nella gestione bancaria, in quanto coarta le scelte del banchiere in misura ben maggiore, sia dal punto di vista qualitativo che da quello quantitativo, di quanto non avvenisse con l'impiego della tradizionale manovra del saggio di sconto. La particolare natura della gestione bancaria — che si fonda in misura preminente non su fondi propri, ma sull'impiego dei mezzi amministrati — espone la banca al rischio dei ritiri. Di qui la necessità di imporre alle banche un coefficiente di tesoreria, che assicuri la solvibilità *stricto sensu* a scadenza immediata, ed un coefficiente di liquidità, che ne assicuri la solvibilità a scadenza brevissima. Il coefficiente di tesoreria equivale ad un coefficiente di copertura vero e proprio, e potrebbe essere praticamente richiesto a qualunque impresa industriale e commerciale; il coefficiente di liquidità è invece un elemento che fornisce una indicazione della più o meno equilibrata ripartizione degli attivi e dei passivi bancari.

La regolamentazione in materia di coefficienti di liquidità presenta, secondo quanto osserva correttamente il Dupont, caratteristiche peculiari, che la distinguono dalla restante regolamentazione, che si limita a fissare i confini dell'attività bancaria, senza entrare nel vivo dei problemi della gestione aziendale: « Les règles concernant la liquidité ou la solvabilité des banques... n'ont plus seulement par rapport aux principes généraux qui gouvernent les sociétés, un effet restrictif ou négatif; elles tendent à agir sur la gestion même des ban-

ques de manière à infléchir ou à orienter leur exploitation dans le sens voulu par les pouvoirs publics » (pag. 209).

In Francia, la legge 13 giugno 1941 si limitava ad annoverare, fra le attribuzioni esplicitamente assegnate al Comitato permanente delle banche, il diritto di determinare « le regole di liquidità delle banche »; più esplicitamente ancora la legge del 1946 precisava che le banche di deposito e gli istituti finanziari possono essere assoggettati a determinate norme in materia di liquidità. La fissazione di tali norme non è però demandata al *Conseil National du Crédit* — che pure è il successore del *Comité permanent des banques* — ma alla *Commission de contrôle des banques*, su proposta dell'Istituto di emissione.

Nel determinare i coefficienti di liquidità in Francia si pongono a fronte gli attivi liquidi o mobilizzabili e gli impegni a breve termine. Gli attivi liquidi o mobilizzabili sono costituiti dalla cassa, dai c/c presso altri Istituti o presso intermediari di borsa, dalle cedole per l'incasso, dai titoli ammessi in garanzia dall'Istituto di emissione fino alla concorrenza del 5% del passivo esigibile a breve scadenza, da altri titoli negoziabili (escluse le partecipazioni), ed infine da una parte del portafoglio effetti ammesso al risconto presso la Banca Centrale. Gli impegni a breve sono costituiti dalle esigibilità a meno di tre mesi e dagli effetti in circolazione con girata, a meno che questi ultimi non siano ammessi al risconto presso l'Istituto di emissione. Il coefficiente così definito è fissato ad un minimo del 60%: ciò non significa peraltro che se un'azienda di credito ha un coefficiente superiore, la sua liquidità o solvibilità sia automaticamente soddisfacente. Gli organi di controllo continueranno a sorvegliare l'andamento complessivo del suo bilancio, in specie se esso mostra una certa tendenza all'immobilizzo: se però il coefficiente scende al di sotto del minimo fissato, è come se squillasse un campanellino di allarme, e la sorveglianza si farà più stretta ed accurata.

Ma il coefficiente di liquidità, così come viene normalmente espresso, non solo in Francia ma in molti altri Paesi, non garantisce in senso qualitativo la solvibilità di un'azienda, trattandosi di un indice quantitativo che non rispecchia la bontà o la rischiosità degli impieghi.

Si è perciò ritenuto opportuno ricorrere ad ulteriori indici di liquidità maggiormente specifici, che si sforzano di tradurre in termini quantitativi gli elementi qualitativi insiti nella gestione della impresa bancaria. I decreti del 28 maggio 1946 prevedono cinque indici o coefficienti:

1) *Indice di solvibilità*. Esso si esprime con la fissazione di un multiplo massimo dei depositi rispetto alla consistenza patrimoniale. Verso il 1938, il rapporto patrimonio-depositi era in Francia del 13%; nel dopoguerra però, a causa dell'infla-

zione, si è considerevolmente contratto, per l'aumento nel volume monetario dei depositi al quale non ha fatto riscontro una corrispondente rivalutazione patrimoniale: esso è pertanto sceso al 3%. Attualmente non esiste però in Francia un coefficiente di solvibilità prefissato.

2) *Coefficiente relativo agli immobilizzi ed alle partecipazioni.* Fino ad oggi non è stato imposto, benchè la facoltà di applicarlo sia esplicitamente prevista dalla legge.

3) *Coefficiente relativo agli uvali ed alle cauzioni.* Previsto ma non applicato.

4) *Coefficiente ripartizione rischi.* Previsto ma non ancora applicato, per evidenti difficoltà di ordine pratico.

5) *Coefficiente di copertura in titoli pubblici.* È stato imposto nel 1948: esso rientra però più nelle misure di politica creditizia che in quelle tecniche di controllo di gestione.

5. - L'ultima sezione del volume si occupa dei problemi del controllo del credito sul piano della politica monetaria. Vengono premesse alcune considerazioni generali, in linea teorica, sulla funzione del credito rispettivamente in una economia di tipo libero-concorrenziale, socialista o misto, nonchè sulla manovra del tasso di sconto, gli interventi di mercato aperto e l'impiego di coefficienti di liquidità come strumento di attuazione di una determinata politica di credito. Non mancano frequenti riferimenti alle più significative esperienze di altri Paesi.

La politica del controllo del credito in Francia era già venuta precisandosi, in una sua configurazione relativamente precisa di sapore interventzionista, negli anni prebellici, ed in particolare dopo la crisi economica del 1929-32. Accanto alla tradizionale manovra del tasso di sconto, sorgevano quindi altre forme di intervento, come le operazioni di mercato aperto tendenti a regolarizzare l'offerta e la domanda di capitali a breve.

Dopo la introduzione della legislazione del 1941, ed ancor più negli anni postbellici, si venne facendo strada la concezione del controllo preventivo del credito, in una situazione obiettiva che vedeva ingigantirsi la gravità dei problemi, da un lato, e migliorare i mezzi di informazione e l'organizzazione del controllo del credito, dall'altro.

Dal 1946 al settembre 1948, venne attuato un controllo qualitativo del credito, che aveva alla sua base l'idea di limitare il volume del credito mediante una selezione delle domande di credito in funzione della loro utilità economica. In questa fase, gli strumenti impiegati vanno dalle raccomandazioni alle istruzioni ed al controllo diretto esercitato dalla Banca di Francia, soprattutto nei

confronti di concessioni di credito superiori ad un determinato ammontare, per le quali era prevista una approvazione preliminare della Banca stessa.

A partire dal settembre del 1948, però, l'insuccesso relativo delle misure adottate, e le difficoltà di ordine pratico che la loro applicazione comportava, indussero le autorità responsabili ad applicare un sistema misto, nel quale gli strumenti tradizionali della manovra del tasso di sconto, le operazioni di mercato aperto e la istituzione di *planchers* in buoni del Tesoro e di *plafonds* di risconto trovavano ampio posto, accanto alla riorganizzazione ed al rafforzamento delle misure selettive.

Dopo aver accuratamente esaminato l'efficacia di questi provvedimenti, il Dupont giunge alla conclusione, alla quale forse alcuni lettori erano stati indotti a pensare fin dalle prime pagine: e cioè che l'efficacia delle misure di controllo del credito dipende dall'ambiente economico nel quale esse vengono impiegate.

Potremo alla nostra volta aggiungere che la politica di controllo del credito deve essere valutata nel quadro globale della politica economica statale: così che la politica finanziaria pubblica gioca un ruolo spesso volte decisivo, i cui effetti sono di gran lunga superiori a quelli che le misure tecniche di controllo sono in grado di provocare.

6. - L'opera del Dupont si presenta come una rassegna particolarmente ben congegnata dell'evolversi e della struttura del controllo del credito in Francia. La visione della importanza relativa dei singoli problemi delineati è chiara e precisa: i riferimenti alla impostazione generale di tali problemi, ed al come essi si manifestino in altri Paesi, fanno sì che l'opera possa esser considerata qualcosa di più di un lavoro di carattere descrittivo, e presenti una vera e propria utilità anche per i banchieri di altri Paesi. Ciò vale in particolare per la IV sezione del volume.

Non vorremmo chiudere questa nostra recensione senza sottolineare ancora una volta un punto, che il Dupont non ha forse messo abbastanza in luce (se non nelle ultime pagine e quasi di sfuggita): che al di là delle misure tecniche di controllo del credito — che il banchiere preparato e cosciente sarebbe normalmente in grado di autoimporsi, nell'interesse stesso della propria azienda, qualora gli venissero forniti i dati del problema — occorre scorgere i limiti della capacità di azione dell'impresa bancaria singolarmente considerata, e del sistema bancario nel suo complesso, negli indirizzi generali della politica economica statale. Di qui la considerazione dell'inscindibile nesso fra politica finanziaria pubblica, politica del credito e politica di controllo del credito.