

Osservazioni in tema di credito all'artigianato

Quando nell'ormai lontano 1948 veniva pubblicato su questa Rivista un mio breve studio sui *Problemi attuali del credito all'artigianato* la Cassa per il Credito alle imprese artigiane aveva, si può dire, appena iniziato il suo pieno funzionamento, quale Istituto di erogazione diretta, in base al Decreto legislativo 15 dicembre 1947, n. 1418. Egualmente iniziava la sua attività la Compagnia Nazionale Artigiana, distributrice di un prestito di \$ 4.625.000.— concesso al Governo italiano dall'Export Import Bank di Washington con specifica destinazione alle aziende artigiane allo scopo di incrementare l'esportazione dei relativi manufatti. Il tutto in un'atmosfera generale economica non ancora turbata dai sussulti dovuti prima alla svalutazione della sterlina e poi allo scoppio della guerra coreana, e quando ancora la struttura produttiva italiana poteva apparire abbastanza utilmente « recettiva » a massicce forniture di materie prime e macchinari dagli S.U.

Anche limitandosi al solo settore dell'economia e del credito artigiano molte cose sono mutate da allora. Da un lato l'esperienza in materia creditizia della Compagnia Nazionale Artigiana — concentratasi oggi nel lavoro commerciale dell'esportazione dei prodotti artigiani dimostrava, sia nei suoi aspetti negativi che in quelli positivi, come sia in pratica estremamente difficile se non addirittura impossibile assistere le aziende artigiane, intese come tali in senso stretto, mediante forniture di materiali o macchine estere; mentre l'enorme sproporzione fra le scarse richieste di tali forniture e quelle, pressantissime, di fondi liquidi in lire poneva con urgenza sempre più viva sul tappeto il tema del finanziamento delle esportazioni artigiane. Dall'altro lato la Cassa per il credito alle imprese artigiane esauriva rapidamente i fondi posti a sua disposizione, e giungeva, mediante ricorso a prestiti di altri Istituti, a compiere 5.125 operazioni per un valore complessivo di Lit. 2.372.747.000 fino a quando veniva emanata la

legge 25 luglio 1952 n. 949 che ne variava completamente i compiti e la struttura, trasformandola in un Istituto di risconto e di erogazione di contributi agli interessi delle operazioni primarie compiute, nella sola sede di impianto o ampliamento aziendale, da Istituti di credito ordinario, Casse di Risparmio, Banche popolari, Casse rurali e artigiane, Sezione di credito dell'Ente Nazionale per l'artigianato e le piccole industrie.

La fisionomia del credito artigiano, nella forma e negli scopi delle erogazioni e nella struttura degli Istituti abilitati, è dunque andata profondamente mutandosi. Restano peraltro inalterati alcuni problemi fondamentali; e parimenti inalterate — o, se mai, viepiù accentuate rispetto al passato — le rivendicazioni avanzate dalle categorie artigiane. E ciò particolarmente per quanto riguarda il credito di esercizio.

Già nel citato articolo del 1948 osservavo come « il problema creditizio vero e proprio, cioè la disponibilità di liquido per le necessità giornaliere di vita dell'azienda, e particolarmente il pagamento della mano d'opera, costituisce l'interrogativo più assillante a cui non poche aziende non riescono convenientemente a rispondere ». Ed auspico una collaborazione a tal fine fra la Cassa per il credito alle imprese artigiane e la Compagnia Nazionale Artigiana. Collaborazione che, salvo singoli casi non troppo frequenti, non fu possibile allora attuare in pieno per motivi che sarebbe fuori luogo enumerare in questa sede.

Contemplando la situazione obiettivamente, nei suoi sviluppi di questi sei anni trascorsi, si deve dire che per il credito di impianto sono stati compiuti indubbi passi avanti nella instaurazione di un equo regime di finanziamenti; finanziamenti che, passando per i canali normali degli Istituti ed aziende di credito, trovano nelle disponibilità della Cassa da una parte quelle integrazioni di mezzi che possono talvolta difettare alle Banche,

dall'altra quel contributo al pagamento degli interessi che rende più accessibile alle imprese artigiane il ricorso al credito stesso.

Per contro, nel settore del credito di esercizio la situazione può considerarsi nettamente peggiorata, nel senso che, ferme restando le operazioni che il credito ordinario può compiere nei confronti dei propri clienti, si sono chiuse le altre fonti di finanziamento, diciamo così « straordinarie » che negli anni scorsi hanno dato un concorso non indifferente a beneficio delle categorie artigiane. Precisamente, la Compagnia Nazionale Artigiana sembra aver cessato ogni attività nel settore finanziario; mentre la Cassa per il credito alle imprese artigiane, che nei quattro anni iniziali della sua esistenza aveva effettuato 2.970 operazioni di credito d'esercizio per un totale di circa un miliardo e 700 milioni di lire (e cioè con percentuali del 58% come numero, e del 51,5% come valore sul totale delle operazioni compiute), vedeva dalla nuova legge del 1952 confinate le sue mansioni al solo credito di impianto. Nè, infine, sono state, almeno sinora, concretate provvidenze atte a consentire alla Sezione di credito dell'ENAPI quel lavoro di credito su base fiduciaria che pur nel periodo prebellico aveva portato a risultati degni di nota.

Tali circostanze hanno tanto maggior rilievo in quanto lo stesso incremento nel numero e nella attrezzatura delle unità aziendali artigiane (dovuto all'azione della Artigiancassa sia nella sua prima che nella sua seconda « edizione », della C.N.A., ed alla stessa spinta apportata dallo sviluppo industriale in atto nelle regioni meridionali, specie per i settori artigiani che possono considerarsi appunto « ausiliari » dell'industria), ha portato necessariamente ad una maggiore richiesta di credito di esercizio; per cui la suaccennata chiusura di alcune fonti di finanziamento ha gravato in misura ancor più palese e non scevra di conseguenze negative per l'economia delle piccole aziende

* * *

Di tale malessere ed insufficienza in un settore del credito di particolare delicatezza si sono ricercate le più specifiche cause e additati i rimedi in non poche occasioni. La più recente, e quella forse in cui il problema è stato esaminato, in tutti i suoi molteplici aspetti, con la maggiore profondità, senza preconcetti e su di un piano puramente tecnico, è stata quella offerta dal Convegno tenu-

tosì a Napoli nel luglio 1954 e dedicato allo sviluppo del credito alle imprese artigiane. La presenza dei rappresentanti del Governo e dei principali protagonisti del fenomeno creditizio dibattuto (Artigiancassa, Istituti ed aziende di credito, Camere di Commercio, Associazioni di categoria), ha dato modo agli intervenuti di ascoltare tutti i punti di vista, liberamente espressi; mentre la assenza (desiderata dallo stesso Governo, e nel proprio loro interesse) di troppe nutrite rappresentanze delle aziende artigiane ha consentito di trattare la questione su un livello più elevato e con visione più generale, senza discendere all'analisi di singole situazioni territoriali o di categoria che avrebbero distolto dalle impostazioni di principio che il Convegno si proponeva di raggiungere.

Dalle discussioni e dai rilievi fatti in questa occasione, e concentratisi particolarmente sul credito di esercizio, sono emerse, come è naturale, varie tendenze: da quelle che potremo chiamare « conservatrici » a quelle più « progressiste »; e che potrebbero riassumersi come segue:

1. Da parte di alcuni si considera abbastanza soddisfacente l'attuale stato di cose, sulla base del sano — ma non sempre applicabile — principio del « queta non movere ». L'Artigiancassa costituirebbe uno sprone adatto per incrementare nei limiti del possibile la installazione di nuove aziende artigiane e lo sviluppo di quelle esistenti nei laboratori, nelle attrezzature, nei macchinari. L'attività svolta normalmente dagli Istituti di credito è la sola che possa dare le sufficienti garanzie di sicurezza nell'impiego del risparmio presso imprese veramente meritevoli di credito. E gradualmente le imprese artigiane, che trovano oggi, attraverso le agevolazioni offerte dalla Cassa, i mezzi necessari per i primi passi, saranno automaticamente avviate entro un certo periodo a trovare favorevole accoglienza anche presso le Banche per il credito di esercizio.

2. Per altri l'attuale situazione del settore creditizio artigiano non va modificata, ma perfezionata. Per il credito di impianto, attraverso una maggior diffusione fra le Banche delle possibilità offerte dalla Cassa, ed autorizzando la Cassa stessa ad operare per tutte quelle piccolissime aziende che possano ritenersi per struttura ed organizzazione come appartenenti di fatto alle categorie artigiane; svincolando cioè l'Artigiancassa dalla limitazione della propria attività alle sole ditte considerate artigiane in base alla legislazione

ai fini degli assegni familiari (D.L.C.P.S. del 17 dicembre 1947 n. 1586 e successivi decreti ministeriali di applicazione, richiamato nell'art. 2 della legge del 1952 istitutiva dell'Artigiancassa nella sua attuale fisionomia) (1).

Nel campo del credito di esercizio si dovrebbe viceversa consentire all'Artigiancassa di estendere le agevolazioni creditizie ad una quota di materie prime necessarie alle lavorazioni dell'azienda, in una misura intorno al 10% del credito di impianto concesso.

3. Per altri ancora il problema del credito di esercizio alle imprese artigiane potrebbe essere risolto attraverso l'estensione a tali categorie delle agevolazioni che la cosiddetta « legge Sturzo », e cioè la legge 16 aprile 1954 n. 135 ha previsto per le medie e piccole industrie operanti nel Mezzogiorno; consentendo cioè alla Artigiancassa di riscontare anche operazioni dirette effettuate dagli Istituti di credito abilitati, per una durata non inferiore a un anno, per la formazione di scorte di materie prime e prodotti finiti che si rendano necessarie in rapporto alle caratteristiche del ciclo di lavorazione e alla natura della produzione delle imprese artigiane.

(1) Un altro punto che torna inevitabilmente ogni volta che viene esaminato il problema del credito è infatti quello della delimitazione del concetto di impresa artigiana.

Premessa l'estrema difficoltà di una definizione esatta che tenga conto di tutti gli aspetti, come in altre occasioni ho avuto modo di esporre, penso che il rigido metodo, basato sul numero dei dipendenti, seguito dalla legislazione sugli assegni familiari, cui oggi l'Artigiancassa è obbligata ad attenersi, sia tutt'altro che scevro di inconvenienti, di lungaggini, di formalità superflue, e causi soprattutto l'esclusione dalle facilitazioni creditizie di aziende che possono considerarsi autenticamente artigiane. Pertanto potrebbe consentirsi all'Artigiancassa stessa, attraverso i propri organi rappresentativi (comprendenti del resto tutti gli Enti interessati) di deliberare caso per caso sull'appartenenza all'artigianato delle aziende oggetto dei finanziamenti, sulla base di certificazioni delle Camere di Commercio e delle Associazioni sindacali rilasciate non solo tenendo conto del numero di dipendenti dell'impresa, ma anche della sua struttura organizzativa, della partecipazione diretta al lavoro materiale del titolare, ecc. L'innovazione, naturalmente, dovrebbe lasciar salvo il principio di evitare dannose intromissioni nel campo del credito alle vere e proprie piccole industrie, affidate ad altri Istituti. Essa dovrebbe soltanto consentire di tener anche presenti le inevitabili « zone grigie » in cui la distinzione fra impresa artigiana e piccola industria non è completamente netta, ma che appunto perciò non possono essere catalogate in schemi prefissati basati su un solo e parziale aspetto della singola struttura aziendale.

4. Una quarta opinione considera insufficiente l'estensione all'artigianato delle provvidenze della legge Sturzo. E chiede la possibilità per l'Artigiancassa di riscontare qualsiasi operazione svolta a favore delle imprese artigiane, per l'esercizio delle stesse, da Istituti o aziende di credito di erogazione diretta.

5. Una quinta ed ultima tendenza considera l'attuale struttura dell'Artigiancassa e l'attività delle Banche a favore dell'artigianato come assolutamente inadeguata alle esigenze creditizie dello stesso. Essa consiglia quindi un radicale mutamento di rotta: o mediante un ritorno all'antico metodo di erogazione diretta dei crediti da parte dell'Artigiancassa, opportunamente potenziata e dotata di un'organizzazione più capillare, a contatto più immediato con le aziende; o mediante la creazione di organismi ex novo, centrali o periferici, a struttura consortile, con l'intervento e il contributo a fondo perduto di altri Enti (Camere di Commercio, aziende di credito, e simili).

* * *

Le prime tre soluzioni mi sembrano inaccettabili, per motivi diversi, ma tutti validi.

A) Che l'attuale situazione sia, almeno per quanto riguarda il credito di esercizio, del tutto insoddisfacente, risulta in pratica non solo dalle pressioni di cui sono oggetto continuo le organizzazioni sindacali, gli Istituti di credito, gli organi governativi, per la concessione alle imprese artigiane di adeguate facilitazioni creditizie anche nella fase della loro attività, ma anche dalle considerazioni già esposte circa l'esperienza della Compagnia Nazionale Artigiana e dell'Artigiancassa durante il primo periodo del loro lavoro. Se l'Artigiancassa, organo centrale e con scarse possibilità di contatto diretto con la vita artigiana dei piccoli centri, ha compiuto in passato migliaia di operazioni di credito di esercizio, è evidente che, tolte alle categorie artigiane le facilitazioni offerte, in particolare, dalla legge del 1947 con la garanzia statale per il buon fine delle operazioni per il 70% del loro valore, queste facilitazioni vanno in qualche altro modo sostituite. Ma non è possibile, nell'attuale situazione economica, confidare solo sui normali rapporti fra imprese artigiane e Istituti di credito, essendo ormai dimostrato dall'esperienza che la scarsità delle garanzie offerte, la modesta entità dell'operazione, l'impossibilità di sopportazione di tassi elevati di interesse, la complessità dell'istru-

toria preliminare, ecc. rendono le operazioni a favore delle imprese artigiane assai poco interessanti per il credito ordinario, quando questo non sia spinto ad effettuarle da condizioni eccezionali di favore provviste da particolari disposizioni legislative.

Nessuno d'altra parte nega che l'attività creditizia — e tanto più nel settore artigiano — è di una delicatezza estrema; e va quindi esercitata con quella oculatezza e organizzazione che si acquista dopo lunga esperienza e che difficilmente hanno organismi nuovi ed improvvisati. Ma le diffidenze iniziali che gli Istituti di credito nutrono nei confronti dei nuovi organismi aziendali, tanto più se questi assumono carattere personale e presentano garanzie reali scarse o nulle, non consentono in pratica a quasi nessuna azienda artigiana di superare senza fortissime scosse l'attrito del primo periodo di attività; sia che si tratti di aziende nuove che di aziende che abbiano ampliato le loro attrezzature. E la spinta allo sviluppo e all'acquisto di laboratori, macchinari e simili può essere controproducente se ad essa non vengano accoppiate adatte provvidenze per il credito all'esercizio aziendale. L'impresa artigiana che, per attrezzarsi convenientemente, ha dovuto già ipotecare tutte le proprie risorse, non troverà alcun ascolto presso le Banche ordinarie; e dovrà, nella migliore delle ipotesi, sfruttare le proprie attrezzature solo per una parte della loro potenzialità, per insufficienza di circolante. In altre parole quell'automatica graduale inserzione delle imprese nel meccanismo del credito ordinario, che già si avvera con tanta difficoltà nel settore delle industrie anche di una certa dimensione, è in realtà quasi impossibile per le aziende piccolissime come quelle artigiane. E provvidenze quindi si impongono.

B) Sarebbe però, ad avviso di chi scrive, assolutamente insufficiente limitarsi, per restare nel campo del credito di esercizio, ad autorizzare la Artigiancassa a comprendere nelle proprie operazioni di sconto anche una modesta quota percentuale del finanziamento di impianto, destinata all'acquisto di materie prime necessarie alle lavorazioni artigiane, come pensano i sostenitori della seconda delle accennate opinioni. E questo per numerose ragioni.

Anzitutto in pratica l'estensione sarebbe applicabile alle sole aziende di prima installazione, o, nel caso migliore, a quelle in corso di ampliamento;

non alle unità produttive artigiane già esistenti, che sono poi senza dubbio la maggioranza. La possibilità di acquistare determinati materiali da lavorazione sarebbe infatti necessariamente accoppiata al credito di impianto o ampliamento, e non costituirebbe un'operazione creditizia a se stante.

In secondo luogo la percentuale proposta dai sostenitori di questa tesi, e che dovrebbe aggirarsi intorno al 10% dell'intero finanziamento accordato, sembra avere, nella grande maggioranza dei casi, un rilievo troppo modesto nel complesso dell'economia dell'azienda artigiana. Se, come pare, la attuale media delle operazioni effettuate dalla Artigiancassa si aggira intorno ad un importo di Lit. 1.500.000 per operazione, la media della quota da destinarsi all'acquisto di materiali sarebbe intorno alle centocinquantamila lire: cifra, ai valori attuali, troppo esigua per costituire un aiuto positivo a gran parte delle imprese artigiane.

Da ultimo è da rilevare che le esigenze per il credito di esercizio nelle aziende artigiane vanno molto al di là dell'acquisto delle sole materie prime per lavorazioni; e si estendono a tutte le voci del costo di produzione, ed in particolare alle spese di mano d'opera, energia elettrica, fiscali, ecc.

C) Del pari insoddisfacente mi sembra la tesi che suggerisce una estensione pura e semplice al settore dell'artigianato delle provvidenze della accennata « legge Sturzo ».

La legge Sturzo è partita da posizioni preesistenti nel campo delle piccole e medie industrie, che non si ripetono per l'artigianato. Essa presuppone cioè l'esistenza di Istituti specializzati per il credito a medio termine. E consente a tali Istituti, sempre mantenendo il termine superiore a un anno per non sconfinare nel campo riservato agli Istituti di credito ordinario, e per le sole aziende operanti nel Mezzogiorno, operazioni per la formazione di scorte di materie prime e di prodotti finiti.

Per l'artigianato, come è noto, manca un presupposto del genere, dato che anche il credito di impianto a medio termine viene effettuato dagli Istituti di credito ordinario, magari mediante il successivo ricorso alla Artigiancassa per il sconto. D'altronde il credito di esercizio per le imprese artigiane non dovrebbe avere una durata di un anno o più, ma dovrebbe essere più breve, sia pure con eventuali possibilità di rinnovi. Infine la formula della legge Sturzo « prestiti per la formazione

di scorte di materie prime e prodotti finiti » appare estremamente restrittiva rispetto alle effettive esigenze del credito di esercizio. Tale inconveniente, già piuttosto grave nei confronti delle imprese industriali cui la legge si riferisce, rischierebbe di annullare ogni risultato favorevole nei confronti delle imprese artigiane: le quali, fra l'altro, non hanno necessità, salvo eccezioni, di grandi « scorte » essendo una delle loro caratteristiche proprio quella di lavorare in genere dietro ordinazione.

* * *

Scartate le prime tre limitate soluzioni al problema del credito d'esercizio alle imprese artigiane l'attenzione si concentra sulle ultime due soluzioni proposte. Ma più che nell'una o nell'altra delle due alternative rimaste in discussione, la soluzione più confacente alle esigenze ricordate e alle possibilità concrete di soddisfarle dovrebbe essere ricercata — a mio avviso — in un'impostazione intermedia tra di esse.

Non ritengo cioè necessario, nè conveniente quel radicale mutamento di rotta propugnato dall'ultima tesi (assegnazione di tutte le risorse al credito d'esercizio), nè la costituzione di nuovi organismi creditizi che aggraverebbero i problemi di costo del sistema creditizio.

Reputo invece opportuni: a) un deciso riesame delle possibilità operative dell'Artigiancassa fino al punto che le agevolazioni d'impianto siano riservate in linea normale al solo ampliamento e ammodernamento di aziende esistenti piuttosto che ad aziende di nuova costituzione, e alle agevolazioni d'esercizio sia per contro dedicata gran parte delle disponibilità di sconto esistenti; b) un complesso di nuove provvidenze complementari atte a stimolare e a rendere meno costosi gli interventi delle aziende di credito di primo grado.

Una impostazione del genere mi sembra giustificata da considerazioni d'ordine generale e può essere positivamente valutata anche sotto il profilo dei problemi tecnici che solleva.

Quanto all'aspetto generale, seri dubbi sembrano leciti quanto all'opportunità e convenienza di continuare a concentrare ogni sforzo — così come le esigenze di ricostruzione e sviluppo avevano giustamente suggerito — sul credito d'impianto, lasciando immutato o comunque senza particolari provvidenze o agevolazioni, nella sua entità e nei metodi di erogazione, il credito di esercizio.

Questo dubbio è stato da me avanzato, nei confronti dell'artigianato, e con particolare riferimento al Mezzogiorno, proprio nel già citato Convegno di Napoli. Ed ha trovato consenziente qualche autorevole membro del Governo.

Appunto nel Mezzogiorno un mutamento nella struttura ambientale, sociale ed economica può ottenersi — a mio avviso — in modo più rapido, agevole e meno dispendioso con una politica di sviluppo delle attività artigiane piuttosto che industriali in senso stretto; appoggiando cioè, in linea generale, la formazione e l'incremento di aziende di piccola piuttosto che di grande entità. Senonchè una spinta diretta solo ad un aumento numerico delle aziende ed allo sviluppo della loro attrezzatura, senza interventi sostenitori per il loro esercizio, non potrebbe essere scevra da pericoli.

Invero, ai fini dell'obiettivo fondamentale della attuale politica economica (e ciò soprattutto, *ma non soltanto*, per l'Italia meridionale), ai fini cioè della creazione del maggior numero possibile di occasioni di lavoro *stabile* e produttivo, sembra più razionale, piuttosto che destinare ogni provvidenza all'accrescimento numerico o all'ampliamento di esercizi artigiani, molti dei quali già vivono al limite delle possibilità minime di lavoro richieste da una gestione economica, agevolare le condizioni di vita delle aziende artigiane esistenti attraverso un più ampio respiro concesso al credito di esercizio. E ciò soprattutto perchè un aumento di numero e potenziale delle aziende artigiane può avvenire su basi sane e durevoli solo quando vi siano i presupposti di un corrispondente aumento di assorbimento dei loro prodotti. Aumento che può verificarsi, specie nel Mezzogiorno, solo in misura graduale, in seguito al miglioramento del tenore di vita delle popolazioni locali ed ai risultati della preindustrializzazione che si sta cercando di attuare con una imponente mole di lavori pubblici, ma che impiegherà inevitabilmente molti anni prima di apportare i suoi frutti. Un aumento indiscriminato del potenziale produttivo artigiano potrebbe portare al contrario ad un acuirsi della concorrenza ed a maggiore difficoltà di vendita dei prodotti, a tutto scapito dell'andamento di quelle stesse aziende che con il credito di impianto si è cercato di aiutare. Solo attraverso una più larga politica di credito di esercizio le aziende artigiane saranno in grado di sviluppare il proprio ritmo di lavoro e di assumere altri di-

pendenti (facilitando così la stabilità della mano d'opera ed apportando un indiretto sollievo alle categorie agricole che trovano spesso in improvvisate attività artigiane il proprio « rifugio »).

Già in qualche limitato settore produttivo artigiano si è avuto qualche allarme dovuto al sorgere di un eccessivo numero di nuove aziende, attratte dalle facilitazioni esistenti in materia di credito d'impianto e magari da un « boom » occasionale o stagionale di vendite di un dato prodotto.

Quanto ai problemi di natura tecnica, essi riguardano l'entità dei fondi liquidi destinabili al credito di esercizio; e soprattutto la questione delle garanzie, tallone d'Achille delle aziende artigiane nella loro grandissima maggioranza.

Per ciò che concerne la disponibilità per sé sola di mezzi operativi di primo grado non mi pare che, almeno nell'attuale fase, esistano gravi difficoltà. Al contrario di quanto avveniva alcuni anni or sono, le aziende di credito sembrano trovarsi in una discreta situazione di liquidità; tantochè solo una percentuale (e neppure la maggiore) delle operazioni da loro effettuate a favore delle imprese artigiane viene trasmessa alla Artigiancassa per il sconto; mentre molto più alta è la percentuale delle operazioni per le quali viene richiesto alla stessa Artigiancassa il contributo al pagamento degli interessi.

In effetti fino a questo momento, e cioè dopo circa 14 mesi di attività della Artigiancassa nella sua nuova fisionomia, si può calcolare che, sul totale delle operazioni presentate alla Cassa dalle aziende di credito di primo grado, solo per il 48% circa è stato chiesto il sconto; mentre per il restante 52% è stato richiesto il solo contributo agli interessi (1). Quanto al valore, il fondo di dotazione della Cassa, di 5.500 milioni, è stato adoperato solo per un quinto circa; per cui si presenta ancora una larga possibilità di attingervi nel caso in cui il legislatore intenda estendere le sue funzioni anche al credito di esercizio. E ciò anche senza fare ricorso ad eventuali ulteriori contributi ed esborsi da parte dello Stato.

Più complesso si presenta invece il problema delle garanzie. È evidente infatti la differenza sostanziale, da questo punto di vista, fra il credito di impianto, la cui garanzia può essere agevolmente appoggiata a beni reali, o comunque a macchinari,

(1) Tale contributo è stato richiesto anche per il restante 48% delle operazioni.

e il credito di esercizio, adoperato per le spese correnti dell'azienda e che trova il suo appoggio unicamente nel prodotto finito. Tale differenza si accentua per le aziende artigiane che svolgono attività di « servizio », per le quali quindi non sembra potersi considerare, agli effetti delle garanzie, neppure la merce effettivamente esistente.

È quindi da temere che una disposizione legislativa che autorizzasse l'Artigiancassa ad effettuare operazioni di sconto anche per i finanziamenti concessi dalle Banche primarie in sede di esercizio, avrebbe effetti benefici solo limitati; in altre parole la possibilità di effettuare il sconto presso l'Artigiancassa, o di ottenerne il contributo agli interessi, non costituirebbe per le aziende di credito di primo grado una spinta sufficiente ad un sensibile incremento dei loro interventi a favore delle aziende artigiane per la fase di esercizio, dato che resterebbe sempre a loro carico integrale il rischio dell'operazione che costituisce la maggiore remora all'auspicato sviluppo creditizio.

Anche su questo punto dei rischi e delle garanzie si sono susseguite negli ultimi tempi vivaci discussioni. È stato proposto parecchie provvidenze integrative. Fra di esse le principali possono considerarsi le seguenti:

— Ripristino da parte dello Stato della garanzia del 70% per il buon fine delle operazioni, prevista a suo tempo dalla legge del 1947, con materiale esborso da parte dello Stato della somma di due miliardi che, a norma di tale legge, costituiva l'importo massimo globale erogabile dall'erario a copertura dei rischi;

— Accollo del rischio da parte di Compagnie di assicurazione, mediante la stipulazione di speciali tipi di polizza;

— Costituzione di fondi di garanzia in sede locale (provinciale, regionale o simile) attraverso l'intervento di Enti estranei al sistema bancario (Camere di commercio, Associazioni sindacali, ecc.); o addirittura erogazione diretta del credito artigiano attraverso speciali organismi a carattere consortile o associativo, da costituirsi localmente.

— Istituzione di un titolo di credito particolare — la cambiale artigiana — modellato sull'analogo titolo esistente nel settore agrario, e dotato di particolari garanzie ed agevolazioni a favore sia dell'emittente che del beneficiario. Parzialmente collegata può forse considerarsi la proposta di limitare, almeno inizialmente, il credito di esercizio alle operazioni occorrenti alla esecuzione di ordi-

nativi passati alle aziende artigiane, da valutarsi opportunamente dalle aziende di credito di primo grado, operazioni sulle quali l'azienda artigiana possa validamente operare una cessione di credito;

— Costituzione delle stesse aziende artigiane in organismi collettivi a carattere cooperativo, per la presentazione agli Istituti di credito di garanzie collettive più solide e quindi più accettabili di quelle che possono essere offerte normalmente dalle singole aziende.

La prima proposta, che accollerebbe in buona parte allo Stato il rischio delle operazioni, almeno nei limiti di due miliardi, e costituirebbe quindi un indubbio incentivo alle aziende di credito di primo grado, sembra incontrare attualmente due ostacoli: le ripetute direttive governative di evitare, per quanto possibile, l'assunzione di garanzie «extra», specie per operazioni che dovrebbero essere compiute normalmente dagli Istituti di credito; il materiale stanziamento di un importo di due miliardi di lire, per il quale sarebbe necessario trovare la copertura di bilancio.

La seconda proposta estenderebbe al credito di esercizio l'iniziativa già presa dalla Artigiancassa per la stipulazione di speciali polizze per la copertura dei rischi nella presente attività creditizia destinata al credito d'impianto. Ed a chi scrive sembrerebbe provvidenza ottima, anche se quell'1% circa del costo odierno del premio di assicurazione dovesse aumentare di qualche poco (come è presumibile) nel caso di assicurazione dei rischi per i crediti di esercizio. È vero che, come si è osservato in altra sede, l'onere dell'assicurazione probabilmente ricadrebbe sulle aziende artigiane; ma a queste interessa ottenere il credito, ed ottenerlo rapidamente, con le minori formalità possibili ed in misura sufficiente; e un modesto aggravio per premi assicurativi sarebbe un mezzo veramente conveniente per garantirsi quell'accesso al mercato del credito che oggi in larga misura è loro precluso.

Più grave, in linea pratica, mi sembra viceversa l'opposizione che (per ragioni di principio, d'indipendenza di decisioni, etc.) potrebbe esistere da parte di alcune Banche di primo grado all'adozione dell'assicurazione contro i rischi in parola. Ma, sia pur gradualmente, un'intensa opera di persuasione e la constatazione dei vantaggi che tale soluzione presenta, dovrebbero portare ad aderirvi anche le aziende di credito più ostili.

Inoltre solo con questa soluzione, penso, potrebbe eventualmente essere possibile, in sede amministrativa o addirittura legislativa, come da alcuni si propone, adottare il rimedio estremo di impartire precise disposizioni alle aziende di credito di primo grado perchè una determinata percentuale dei propri investimenti sia obbligatoriamente destinata ad operazioni creditizie a favore di imprese artigiane. Una disposizione del genere rappresenterebbe, salvo errore, un principio nuovo in materia bancaria, e forse suscettibile di creare timori di pericolosi precedenti. E, perciò, se mai, lo vedrei possibile solo se accoppiato ad un sistema di assoluta copertura dei rischi inerenti alle operazioni in parola.

La terza proposta appare purtroppo di attuazione piuttosto dubbia. Esclusa, invero, l'erogazione del credito diretto da parte di organi non specializzati, e riservata quindi la delicata materia esclusivamente al sistema bancario (con la eccezione modesta dell'Ente Nazionale per l'artigianato e le piccole industrie), conformemente ad una direttiva che sembra ormai profondamente radicata, perde di consistenza anche la possibilità di costituire localmente efficienti fondi di garanzia. Salvo casi del tutto eccezionali, non sembra si possano nutrire troppe illusioni sui mezzi che Camere di Commercio ed associazioni sindacali potrebbero porre a disposizione per iniziative del genere.

La soluzione della cambiale artigiana è stata già oggetto di studi abbastanza accurati, ma non ancora completati, da parte di singoli e di Commissioni. La difficoltà di renderla uno strumento veramente efficiente ai fini creditizi va probabilmente riferita alla possibilità o meno di collegare il titolo in parola a garanzie effettive costituite da privilegio valido a norma di legge su tutte le scorte, materie prime, prodotti finiti e crediti della azienda emittente.

La concentrazione degli sforzi per la operatività del credito di esercizio sui finanziamenti per l'esecuzione di commesse, da parte delle imprese artigiane, presenta senza dubbio l'inconveniente di limitare notevolmente il campo di azione del credito di esercizio, dal quale sarebbe, almeno in questa fase, escluso assai spesso l'artigianato di esercizio, mentre sarebbe difficile il credito per l'artigianato che effettua il suo lavoro stagionalmente accumulando un certo magazzino in attesa dell'affluire degli ordini che si verifica in dati periodi dell'anno. Penso tuttavia che una soluzione

del genere vada attentamente esaminata. Un finanziamento di un ordinativo passato ad una impresa artigiana seria da parte di un cliente che si può ritenere solvibile, almeno per la somma considerata, e che si aggiri per esempio intorno al 50% del valore dell'ordine, dovrebbe costituire un rischio assai modesto per la Banca erogatrice semprechè si possa dare un adeguato valore giuridico alla conseguente cessione del credito, non disgiunta dal privilegio a favore della Banca sulla merce prodotta col finanziamento in parola.

L'ultima proposta, basata su esperienze compiute all'estero, e che hanno dato altrove risultati felici, non tiene conto purtroppo dello spirito individualista che, in misura eccessiva ma non per questo meno reale, anima il nostro artigianato (e non solo l'artigianato); spirito che rende estremamente difficile qualsiasi tentativo di unione di diverse aziende per qualsiasi attività economica o finanziaria di carattere collettivo.

* * *

Le osservazioni esposte possono essere riassunte nelle seguenti conclusioni.

a) L'attuale legge vigente in materia di credito artigiano non può e non deve essere considerata solo come un punto di arrivo, ma anche come un punto di partenza per soddisfare fondamentali esigenze delle categorie interessate, soprattutto per quanto riguarda agevolazioni per il credito di esercizio per il quale l'attività svolta normalmente dalle aziende di credito non può considerarsi assolutamente sufficiente.

Un ordinamento particolare del credito di esercizio per le aziende artigiane non può essere raggiunto che attraverso un'adatta formulazione legislativa che, mentre identifichi gli organi chiamati all'erogazione di tale forma di credito, e i fondi ai quali si debba far ricorso, appronti o faciliti l'approntamento dei mezzi più atti a risolvere il problema relativo ai rischi del credito, in rapporto alla scarsità o mancanza di garanzie reali che le imprese artigiane sono in grado per lo più di offrire, specie in sede di esercizio.

b) Circa gli organi per l'erogazione del credito di esercizio, ferma restando la competenza delle aziende di credito per le operazioni primarie, la soluzione più semplice appare quella di estendere la competenza della Cassa per il credito alle imprese artigiane anche al risconto di tali operazioni, senza porre particolari limitazioni quanto alla specifica destinazione del singolo credito, e con-

sentendo altresì una minore rigidità nella qualificazione dell'azienda come artigiana (in particolare, svincolando l'Artigiancassa dalla tassativa applicazione della legislazione sugli assegni familiari).

c) Circa la disponibilità dei fondi, constatato in genere il soddisfacente grado di liquidità degli Istituti primari, le disponibilità del fondo di dotazione della Cassa appaiono ancora sufficienti per dare inizio con una certa tranquillità al risconto di operazioni relative a crediti di esercizio. Potrebbe non essere inutile, a tale proposito, una specifica destinazione di una parte (la metà, per esempio) del fondo di dotazione della Cassa a tale specifico scopo.

d) Circa le garanzie, ferma restando l'opportunità di esercitare ogni possibile pressione sugli organi competenti dello Stato perchè venga ripristinata la garanzia sul buon fine delle operazioni ed erogato un importo di due miliardi quale fondo di garanzia, secondo quanto previsto dalla legge del 1947, vanno attuate contemporaneamente, nelle competenti sedi legislative o amministrative, anche varie altre provvidenze quali:

— Stipulazione di polizza di assicurazione contro i rischi del credito di esercizio;

— Istituzione della cambiale artigiana come titolo di credito atto a fornire particolari garanzie al prenditore e particolari agevolazioni fiscali;

— Concessione di speciali forme di privilegio sui prodotti finiti delle aziende artigiane e sui loro ricavi, che rendano praticamente operanti le cessioni di credito per finanziamenti su ordinazioni, erogati dalle Banche.

È da notare che tali ultime provvidenze verrebbero ad agevolare implicitamente, con notevole vantaggio dell'economia del paese, tutto il complesso dell'artigianato che si dedica all'esportazione e che, se posto in condizioni di finanziare con rapidità ed in misura sufficiente le ordinazioni dall'estero, potrebbe sviluppare in misura notevole il proprio lavoro.

Il complesso delle provvidenze sopra indicato, senza apportare alcun perturbamento all'attuale sistema creditizio, senza la costituzione di nuovi organismi, e senza sensibile aggravio per la pubblica finanza, potrebbe costituire — ove fosse sorretto dalla comprensione delle aziende di credito — un positivo passo avanti per la soluzione del problema oggi più assillante delle unità produttive artigiane.

CLAUDIO ALHAIQUE

La seconda indagine dell'Istituto di Statistica sulle forze di lavoro

Nel settembre del 1952, in occasione dell'inchiesta parlamentare sulla disoccupazione, l'Istituto Centrale di Statistica effettuò un'indagine sulle forze di lavoro. La rilevazione — di cui s'è già fatto cenno su questa Rivista (1) — fu condotta con la tecnica del campione, su un gruppo di 58.352 famiglie, con 233.131 membri, scelte in 770 Comuni italiani. I suoi risultati fornirono per la prima volta un quadro istantaneo delle condizioni professionali e dello stato di occupazione e di disoccupazione della popolazione italiana, rivelandosi di grande utilità per l'interpretazione degli altri dati emersi nel corso dell'inchiesta sugli aspetti generali del disimpiego. Tuttavia, essi lasciavano adito a numerosi dubbi, sull'efficacia generale del metodo, sulla rappresentatività del campione prescelto, sull'estensione dei dati campionari all'universo, e così via. I dubbi sembravano avvalorati anche dalla discordanza emersa fra le cifre sulla disoccupazione dell'indagine ISTAT e quelle degli iscritti alle liste di collocamento del Ministero del Lavoro (2).

Solo una ripetizione periodica delle indagini avrebbe potuto fornire la prova che il metodo adottato era valido, e che i risultati cui si era giunti erano attendibili.

Nel maggio di quest'anno l'Istituto ha eseguito una seconda indagine, i cui primi risultati (provvisori) sono stati nel frattempo resi noti. La nuova rilevazione, di cui ci limitiamo a fornire i dati essenziali, confrontandoli con quelli del settembre 1952, presenta, rispetto all'indagine precedente,

(1) Vedi **GIORGIO RUFFOLO**, *L'inchiesta Parlamentare sulla disoccupazione in Italia*, in **MONETA E CREDITO**, n. 27, Primo Trimestre.

(2) Il significato peraltro dei dati offerti dalle «liste di collocamento», già da tempo discusso, è stato nel frattempo meglio qualificato dalle inchieste e dai sondaggi locali che hanno messo in evidenza come solo una parte degli iscritti presso gli uffici di collocamento possa essere considerata disoccupata in senso stretto. La disoccupazione, intesa come «totale mancanza di lavoro», è cioè certamente sopravvalutata dalle liste di collocamento (per esempio, un'indagine condotta dall'Istituto Nazionale per l'Organizzazione del Lavoro, di Pisa, su un Comune toscano di circa 10 mila abitanti, ha permesso di stabilire che, su 249 iscritti, solo un terzo può considerarsi assolutamente privo di occupazione). Ma d'altra parte le «liste» si rivelano incapaci di fornire un quadro del più complesso fenomeno del *disimpiego*, che include la sottoccupazione, la cattiva occupazione e la sottoremunerazione: e cioè tutte le forme di mancata o di cattiva utilizzazione della forza di lavoro. La consistenza di questo fenomeno resta in gran parte ancora ignota. Tra i tentativi di fissarne con larga approssimazione le dimensioni possiamo citare: 1) le rilevazioni dell'ISTAT sulla durata dell'orario settimanale di lavoro, compiuta in occasione della prima indagine sulle forze di lavoro (i dati corrispondenti della seconda indagine non sono ancora disponibili); 2) le rilevazioni dell'INBA (Istituto Nazionale di Economia Agraria) e dell'ISTAT sul grado di impiego dei lavoratori in agricoltura (è proprio in agricoltura, infatti, che il fenomeno della sottoccupazione raggiunge la massima intensità. Vedi in proposito l'art. cit. su «Moneta e Credito»).

TABELLA 1.
QUADRO GENERALE DELLE FORZE DI LAVORO NELLE DUE INDAGINI (migliaia di unità)

	Settembre 1952	Maggio 1954	
FORZE DI LAVORO	19.358	21.262	+ 1.854
occupati	(18.072)	(19.663)	(+ 1.591)
non occupati	(1.286)	(1.599)	(+ 263)
NON APPARTENENTI ALLE FORZE DI LAVORO	27.780	26.488	- 1.292
attendenti a casa	(12.332)	(10.765)	(- 1.567)
studenti	(6.148)	(6.231)	(+ 83)
altri	(9.299)	(9.492)	(+ 192)
POPOLAZIONE TOTALE	47.138	47.700	+ 562

qualche modificazione dovuta, in gran parte, a correzioni e rettifiche introdotte nei metodi di campionamento e di calcolo.

Da un primo confronto generale (v. Tabella 1) tra le cifre dei due «sondaggi» si rileva subito che su una popolazione complessiva aumentata di 562 mila unità (da 47.138 mila a 47.700 mila), le forze di lavoro aumentano di 1.854 mila unità (da 19.358 mila a 21.262 mila) e la popolazione in condizioni non professionali si riduce di 1.292 mila unità (da 27.780 mila a 26.488 mila). L'aumento della popolazione è dell'1,19%; quello delle forze di lavoro è del 9,57%; la percentuale delle forze di lavoro sul complesso della popolazione, che era del 41% al settembre 1952, passa al 44,4% nel maggio 1954. In realtà, non si tratta di un aumento effettivo, ma di una rettifica nei criteri di classificazione da parte dell'Istituto Centrale di Statistica: l'ISTAT, infatti, ha compreso questa volta nelle forze di lavoro un largo numero di donne precedentemente considerate come casalinghe (in considerazione della loro posizione nella famiglia) includendole nella categoria delle occupate «*coadiuvanti*» (cioè persone che aiutano in modo continuativo un proprio familiare nell'azienda agricola, commerciale, artigiana, ecc. senza riceverne una retribuzione). Il peso relativo delle forze di lavoro aumenta dunque non per l'effettivo ingresso di nuove categorie sociali nel mercato del lavoro, ma per una diversa considerazione dei limiti del mercato stesso. Il fatto è esplicitamente ammesso dallo ISTAT, nella breve relazione che accompagna i nuovi dati.

L'aumento del livello dell'occupazione denunciato dalla Tabella 1, di 1 milione e 591 mila unità (da 18.072 mila a 19.663 mila), è dunque, in mas-

sima parte, fittizio. Basta esaminare i dati della occupazione per sesso, (v. tab. 2) per accorgersi che la forte differenza in aumento è dovuta, per 1 milione e

TABELLA 2.
RIPARTIZIONE PER SESSO DEGLI OCCUPATI

	Settembre 1952	Maggio 1954
	(in %)	
Maschi	75	70
Femmine	25	30
	(in cifre assolute)	
Maschi	13.640	13.760
Femmine	4.432	5.903
	18.072	19.663

471 mila all'aumento dell'occupazione femminile e per sole 120 mila unità all'aumento dell'occupazione maschile.

In realtà — ammessa la ragionevole ipotesi che l'occupazione delle donne sia aumentata di una percentuale pari a 2/3 circa di quella degli uomini (il rapporto *statico* dell'occupazione femminile a quella maschile è di un terzo) — l'aumento complessivo del livello dell'occupazione tra le due date dovrebbe essere calcolato in circa 200 mila unità (120 mila uomini + 80 mila donne); e cioè in una cifra press'a poco uguale a quella dell'incremento *naturale* delle forze di lavoro tra le due date considerate (l'aumento della popolazione complessiva tra le due date è pari a 562 mila unità; il 40% di 562 mila è 225 mila).

TABELLA 3.
STRUTTURA DELL'OCCUPAZIONE, SECONDO LE INDAGINI SULLE FORZE DI LAVORO, AL SETTEMBRE 1952 E AL MAGGIO 1954 (in %)

	Settembre 1952	Maggio 1954
1. Agricoltura, caccia e pesca	42,3	42,5
2. Industria	31,7	30,1
3. Altre attività	26,0	27,4
	100,0	100,0

La struttura dell'occupazione tra le due indagini non mostra variazioni notevoli. Il leggero spostamento a svantaggio dell'industria (vedi Tabella 3: dal 31,7 al 30,1%), compensato dall'aumento relativo degli altri due settori (agricoltura e «altre attività») si può spiegare con l'inclusione delle casalinghe tra le *coadiuvanti* in agricoltura. In realtà, come sappiamo, la tendenza a lungo periodo è proprio nel senso opposto: e cioè di un passaggio delle forze di lavoro dall'agricoltura all'industria.

Anche la ripartizione territoriale dei lavoratori occupati è rimasta sostanzialmente invariata (vedi Tabella 4).

TABELLA 4.
RIPARTIZIONE TERRITORIALE DEGLI OCCUPATI (in %)

	Settembre 1952	Maggio 1954
Italia Settentrionale	48,9	48,9
Italia Centrale	18,8	19,2
Italia Meridionale	22,8	22,5
Italia Insulare	9,5	9,4
ITALIA	100,0	100,0

I dati sulla dinamica dell'occupazione rilevabili dalle due indagini sono notevolmente meno *ottimistici* di quelli forniti dalla Relazione Gava-Vanoni sull'andamento economico del Paese nel 1953. Secondo quest'ultimo documento, infatti, l'aumento dell'occupazione è valutato — per il 1953 — in 275 mila unità lavorative mentre per le due indagini ISTAT esso risulterebbe, come s'è visto, non superiore alle 200 mila unità tra il settembre '52 e il maggio '54 (un anno e otto mesi). L'apparente divario si spiega quando si pensi che la Relazione Gava-Vanoni tiene conto *soltanto dell'occupazione in attività extragricole*, mentre le indagini ISTAT considerano l'occupazione complessiva. Si può ragionevolmente supporre che si sia verificata, tra la fine del '52 e la metà del '54, una diminuzione della occupazione agricola di 70-100 mila unità. Vero è che in tal caso la struttura interna dell'occupazione avrebbe dovuto mutare a favore dell'industria, mentre, come abbiamo visto, dalle due indagini appare esattamente l'opposto. Ma è anche vero che l'inclusione di un milione e mezzo circa di casalinghe tra le forze di lavoro nella seconda indagine ha alterato il quadro statistico in modo tale da sommergere completamente le reali variazioni intervenute nella struttura dell'occupazione.

La nuova indagine fissa in 1 milione e 549 mila l'entità delle forze di lavoro non occupate nel maggio scorso, contro 1 milione e 286 mila unità nel mese di settembre 1952. Se confrontiamo queste cifre con quelle corrispondenti degli iscritti agli uffici di collocamento (vedi Tabella 5) constatiamo che la differenza tra le due rilevazioni, anziché ridursi, è notevolmente aumentata: gli iscritti agli uffici di collocamento risultano infatti superiori ai non occupati dell'indagine ISTAT di 340 mila unità nel settembre 1952 e di 526 mila unità nel maggio 1954. La differenza dev'essere ancora attribuita al diverso ambito e ai diversi criteri delle due rilevazioni: quella dell'Istituto di Statistica è rigidamente restrittiva nella definizione di disoccupati

TABELLA 5.
DISOCCUPATI SECONDO L'ISTAT E ISCRITTI AGLI
UFFICI DI COLLOCAMENTO

	Disoccu- pati secondo l'ISTAT	Iscritti agli Uffici di colloca- mento	Iscritti agli Uffici di collocamen- to: prime due classi
	(migliaia di unità)		
Settembre 1952	1.286	1.716	1.534
Maggio 1954	1.549	2.075	1.934

(sono considerati come occupati anche quelli che, nella settimana di rilevazione, hanno lavorato per meno di 15 ore) (3); mentre quella del Ministero del Lavoro risulta — per la difficoltà dei controlli, e per la pressione esercitata sul mercato del lavoro industriale da occupati e semi-occupati agricoli (giovani di famiglie coloniche esuberanti, classificati come occupati agricoli nell'indagine ISTAT perchè in quel momento occupati in lavori agricoli) — largamente inflazionata da lavoratori sottoccupati o male occupati. Nell'indagine ISTAT, la disoccupazione è rigorosamente definita come mancanza di qualunque lavoro, di qualunque durata e reddito esso sia. Nelle liste di collocamento prevale invece la valutazione soggettiva degli iscritti, che si considerano disoccupati (e sono riconosciuti tali dai collocatori) anche quando la loro occupazione è di durata o di reddito così scarsi da indurli a cercarne una nuova. E' ciò, senza contare le numerose possibilità di iscrizione abusiva, per la relativa facilità di evasione dei controlli amministrativi (tali controlli, tuttavia, sono stati negli ultimi anni notevolmente rafforzati). Inoltre, è stato più volte notato il seguente fenomeno: in certe zone — specie del sud — l'annuncio del prossimo inizio di lavori pubblici provoca un improvviso ingrossamento delle file degli iscritti. Così, paradossalmente, il programma di opere pubbliche nel Sud si è accompagnato — almeno in certi periodi — con un aumento nel numero dei disoccupati. Molti sottoccupati, o « male occupati » (appartenenti per lo più al settore agricolo) si affrettano infatti, in queste occasioni, ad iscriversi agli uffici, nella speranza di un'occupazione più redditizia. Questo fenomeno rivela la natura di una gran parte del disimpiego in Italia, confermando una conclusione cui già si poteva giungere in base ai risultati della inchiesta parlamentare sulla disoccupazione: che cioè « la disoccupazione italiana non interessa una sola determinata zona della offerta di lavoro, ma si estende, con diversa intensità, a tutto il mercato del lavoro, e caratterizza tutta la struttura economica italiana. L'eccedenza di popolazione, determinata da un inadeguato ritmo di sviluppo produttivo, o ristagna in un vasto territorio (zona di

(3) Nel settembre 1952, il loro numero era di 233 mila: non sono ancora disponibili i dati corrispondenti del maggio 1954.

disoccupazione vera e propria) o inquina il terreno stesso dell'occupazione, provocando vasti fenomeni di sottoccupazione, di cattiva occupazione, di occupazione a bassi redditi». Di qui un'altra conseguenza: l'impossibilità di misurare esattamente la disoccupazione italiana: si può, è vero, determinare un ordine di grandezza della disoccupazione in senso stretto e a tal fine si può assumere come limite minimo il dato dell'ISTAT, e come limite massimo quello degli iscritti alle prime due classi delle liste di collocamento (vedi col. 3 della Tabella 5); ma la pretesa di contare i disoccupati in Italia per definire il fenomeno generale del disimpiego sarà destinata all'insuccesso, finchè saranno presenti larghe zone di sottoccupazione e di sottoremunerazione.

* * *

I 1.549 mila non occupati dell'indagine ISTAT si distinguono in già occupati (784 mila) e in cerca di prima occupazione (764 mila). Dalla analisi delle variazioni descritta nella Tabella 6 si rileva che la disoccupazione è aumentata soprattutto nel settore dei già occupati (di oltre il 35%), mentre negli altri settori l'aumento oscilla tra il 9 e il 15%.

TABELLA 6.
I NON OCCUPATI NELLE DUE INDAGINI ISTAT
(migliaia di unità)

	Settembre 1952	Maggio 1954	Variazioni in %
MASCHI			
Non occupati	862,9	1.069,4	+ 23,9
già occupati	452,9	614,0	+ 35,5
in cerca di prima occupazione	410,0	455,4	+ 11,0
FEMMINE			
Non occupate	423,3	479,5	+ 13,2
già occupate	155,6	170,5	+ 8,9
in cerca di prima occupazione	267,7	309,0	+ 15,2
TOTALE			
Non occupati	1.286,2	1.548,9	+ 20,4
già occupati	608,5	784,5	+ 28,9
in cerca di prima occupazione	677,7	764,4	+ 12,6

Dell'aumento complessivo di 263 mila unità, 184 mila unità (e cioè il 70%) sono disoccupati già occupati, e 86 mila (e cioè il 30%) persone in cerca di nuova occupazione. Tra queste ultime, poi, molte sono le casalinghe che nella prima indagine non erano considerate appartenenti al mercato del lavoro. In massima parte, dunque, l'aumento netto della disoccupazione dovrebbe essere attribuito alle fluttuazioni stagionali (settembre è un mese di alta occupazione, maggio è un mese di bassa occupazione). Questa ipotesi non può pur-

TABELLA 8.
RIPARTIZIONE TERRITORIALE DEI NON OCCUPATI
NELLE DUE INDAGINI
(cifre assolute in migliaia di unità)

	Settembre 1952		Maggio 1954	
Italia Settentrionale	628,5	48,8%	662,7	42,8%
Italia Centrale	265,2	20,6%	307,0	19,8%
Italia Meridionale	266,5	20,6%	418,7	27,0%
Italia Insulare	126,0	9,7%	160,5	10,3%
	1.286,2		1.548,9	

troppo essere confortata da prove statistiche precise. Il dubbio però che su tale aumento abbia potuto influire uno scompensamento tra licenziamenti e nuove assunzioni nei settori industriali sembrerebbe smentito da indagini e constatazioni della Confederazione Italiana Sindacati Lavoratori (CISL). Durante il 1953 si sarebbero avuti — al netto dei licenziamenti per cause naturali — 42.951 casi di licenziamento nelle aziende industriali italiane associate alla Confederazione Generale della Industria: un numero, pari, cioè, all'1,10% del totale degli occupati. Non si dispone, purtroppo, di statistiche sulle assunzioni industriali nello stesso periodo. Ma la stessa CISL, a conclusione della sua indagine afferma: « È opportuno precisare, perchè non sorgano equivoci, che i licenziamenti rappresentano solo un aspetto della dinamica dell'occupazione. In altri termini, per conoscere come è variato il livello dell'occupazione in Italia occorre tener conto anche delle assunzioni di lavoratori avvenute nelle aziende in fase di espansione. Da questo esame ad esempio risulta che nel 1953 detto livello è rimasto pressochè stazionario ». In effetti, non è difficile presumere che i 43 mila licenziati nelle aziende in difficoltà (la maggior parte dei licenziamenti, e cioè il 65%, è dovuta a riduzione dell'attività) siano compensati dalle nuove assunzioni nelle aziende in espansione (nella Tabella 7 riportiamo i dati sui licenziamenti ripartiti per settore industriale).

TABELLA 7.
I LICENZIAMENTI NELLE INDUSTRIE ITALIANE
DURANTE IL 1953 (*)

SETTORI DI INDUSTRIA	Totale licenzia- menti	% sul totale	% sul totale degli occu- pati nei di- versi settori
Estrattive	1.223	2,84	1,23
Alimentari	2.115	4,92	0,58
Chimiche	2.600	6,05	1,08
Tessili	13.588	31,71	2,09
Metalmecaniche	15.649	36,44	1,97
Diverse	7.776	18,10	—
IN COMPLESSO	42.951	100,00	1,10

(*) Fonte: Bollettino di Studi e Statistiche - CISL - n. 2 del febbraio 1954, p. 30 (174).

Interessanti sono i dati della Tabella 8, che pone a confronto la ripartizione territoriale della disoccupazione come appare dalle due indagini. Come si vede, l'importanza relativa della disoccupazione meridionale cresce sensibilmente: dal 30,3% nel settembre 1952 al 37,3% nel maggio 1954.

Un ultimo rilievo sul metodo dell'indagine. Si è visto come l'ISTAT abbia mutato — in questo secondo « sondaggio » — i suoi criteri di classifica-

zione, includendo un largo numero di donne « casalinghe » nella categoria degli « occupati ». Il problema della classificazione delle donne nelle statistiche sulle forze di lavoro costituisce un serio ostacolo alla comparabilità dei dati in campo internazionale. Il COLIN CLARK al riguardo, ha adottato una soluzione radicale: « Nel definire la forza lavoro una notevole difficoltà è data dalle donne delle famiglie agricole. Allo scopo di rendere possibili i raffronti tra paesi e periodi diversi questa categoria è stata totalmente esclusa dalla popolazione attiva ». Con la sua seconda indagine, l'Istituto Centrale di Statistica mostra invece di avere preferito una soluzione di « compromesso » (4). Qualunque siano i motivi di tale soluzione (l'ISTAT non li spiega) certo è che essa lascia il problema aperto e si presta a dubbi e a perplessità non indifferenti. È infatti difficile segnare una linea netta di demarcazione tra le forze di lavoro e il resto della popolazione dove la realtà si presenta in forme ibride e confuse. È facile tracciare questa linea in un'economia capitalistamente sviluppata, nella quale la distinzione tra famiglia e azienda è nettissima; è invece difficile farlo in economie miste (caratterizzate da una larga diffusione di strutture a tipo agricolo-artigianale) in cui la produzione si svolge ancora in parte nell'ambito familiare, e l'economia domestica è inestricabilmente connessa con l'azienda (vedi le zone della piccola proprietà contadina nelle Alpi e nell'Appennino meridionale, e le zone mezzadriili dell'Italia Centrale). In questi casi l'inclusione o l'esclusione totale delle donne e dei fanciulli dalle forze di lavoro porta a risultati statistici discutibili e non comparabili con quelli degli altri Paesi; mentre ogni soluzione di compromesso è soggetta ad un margine di errore tale da rendere problematica la validità dei risultati. In effetti, la precisione e la fondatezza delle statistiche sulle forze di lavoro (come anche di quelle sul reddito) si rivelano direttamente proporzionali al grado di sviluppo e di differenziazione dell'ambiente economico.

GIORGIO RUFFOLO

(4) V. sullo stesso numero di questa Rivista: COLIN CLARK, *Lo sviluppo dell'economia italiana*.

Recenti sviluppi del credito rateale in Francia

Il credito rateale (1) è da qualche tempo oggetto di particolare attenzione in Francia. Rimasto a lungo in ombra, esso ha assunto dal 1952 un ritmo di sviluppo sostenuto. La rete degli organismi che lo praticano si è notevolmente ampliata, con lo intervento indiretto anche delle grandi banche ordinarie. È il problema di una regolamentazione giuridica idonea a controllarne l'espansione è ormai discusso anche dagli organi di governo.

Si ha l'impressione che in questo campo si sia di fronte ad una svolta, destinata a creare nuovi rapporti di indubbio interesse per il sistema bancario. L'argomento sembra quindi meritevole di essere illustrato sulla base delle fonti ufficiali e di pubblicazioni apparse di recente (2).

SVILUPPI LEGISLATIVI.

1. — Sebbene le primissime forme di credito al consumo siano apparse alla fine del secolo scorso (3), il ventennio tra le due guerre può essere considerato come il periodo d'inizio di un sistema di vendite rateali in Francia. A quell'epoca risalgono il ricorso più frequente alle *facilitazioni di pagamento dei commercianti* (e soprattutto dei «Grandi Magazzini») alla clientela, e l'introduzione di una

(1) La nozione e le caratteristiche tecniche del «credito rateale» variano — come è noto — nei diversi paesi. In U.S.A., il «credito con rimborso rateale» (instalment credit) si è sviluppato come categoria del «credito al consumo» (consumer credit), cioè del credito concesso per l'acquisto di beni (o il pagamento di servizi) destinati al consumo; esso ha oggi una importanza pressappoco uguale (o di poco superiore) a quella del «credito non rateale» (non-instalment credit) con rimborso in una sola volta. Delle due forme di credito al consumo, quella rateale costituisce, tuttavia, la forma più recente e dinamica. (V. C. Z., *Il credito al consumo negli Stati Uniti con particolare riferimento al credito rateale*, nel n. 2, 2° trim. 1948 di questa Rivista). In Inghilterra il credito rateale non è nato come credito «al consumo», ma piuttosto come credito per l'acquisto e la vendita rateale di beni strumentali, con una funzione cioè essenzialmente produttiva. Anche oggi, mentre i contratti con pagamento differito (l'unica soluzione (deferred payment) sono rari, non è raro — in Inghilterra — il ricorso al credito rateale (hire-purchase finance) per l'acquisto, oltre che di beni di consumo durevoli, anche di macchinari e attrezzature industriali e commerciali. (V. G. G., *Il credito rateale in Inghilterra*, nel n. 2, 2° trim. 1948 di questa Rivista). In Francia il credito rateale ha avuto finora minore sviluppo; e ivi assume la forma di «credito per l'acquisto o la vendita a rate di beni di consumo quasi sempre di carattere durevole». Nel sistema francese, cioè il «crédit à la consommation» e la «vente à tempérament» o «à crédit» di regola coincidono; i «crediti di impianto», (crédits d'équipement) concessi dalle banche o da particolari istituti di credito per l'acquisto di macchinari e attrezzature industriali (outillage) presentano caratteristiche tecniche e giuridiche diverse, anche se il rimborso dei prestiti è effettuato in forma rateale.

(2) Per un richiamo agli aspetti generali, organizzativi e tecnici, del credito al consumo in Francia, vedasi H. ARDANT, *Introduction à l'étude des banques et des opérations de banque* (Dunod, Paris 1954) e Part. «La vente à crédit», pubblicato sul «Moniteur officiel du Commerce et de l'Industrie» (n. 1615-8 luglio 1954). Vedasi anche il fascicolo «Le crédit à la consommation» (CEGOS, 1954) che riproduce

nuova, se pur limitata, forma di finanziamento delle vendite a rate, mediante la Legge 29 dicembre 1934 (detta «Loi Malingre»), che regolava per la prima volta il finanziamento delle vendite rateali di automezzi ai soli «trasportatori professionali». La legge in questione — che conferiva al venditore il diritto ad una «iscrizione di privilegio» (droit de gage) sull'automezzo venduto e quindi per la prima volta derogava ai principi del «Codice Napoleone» (in fatto di beni mobili «posse-ssso vale titolo») e non sono possibili garanzie di natura reale) — pose le basi per una successiva estensione del «credito automobilistico» a categorie di trasportatori anche non professionali, sino a divenire di fatto la legge-base per il finanziamento delle vendite rateali di automezzi in genere.

Nel contempo, prendevano sviluppo — sempre nell'anteguerra — altre forme di credito svolte da organismi associativi di dettaglianti, su piano regionale o locale, con lo scopo di incrementare le vendite attraverso concessioni di dilazioni di pagamento da finanziarsi mediante risorse messe in comune nell'organismo associativo. Questa nuova forma — sviluppatasi accanto al credito rateale praticato dai «Grandi Magazzini» e in concorrenza ad esso — non ebbe però il tempo di interessare l'azione delle autorità, e tanto meno di promuovere l'emanazione di provvedimenti che regolassero la delicata materia della protezione legale dei rischi del venditore. Dopo un'esistenza difficoltosa — caratterizzata da magri affari e da tassi di interesse onerosissimi destinati a coprire l'alto margine di rischio — il sistema delle vendite rateali basato sull'autofinanziamento associativo o singolo dei venditori fu eliminato dalla guerra e dalla definitiva abolizione di ogni forma di incoraggiamento ai «consumi civili».

Nel dopoguerra la fase di arresto del credito al consumo si prolungò per tutto il periodo caratteriz-

il testo di una conferenza di M. LASSALLE nel ciclo delle «Journées d'études» svoltesi a Parigi verso la fine del 1953 sul tema «Les banques et l'entreprise privée française». Vedasi anche «Le Monde» del 9 giugno 1954 ed altri articoli dello stesso quotidiano.

Cenni sulla politica governativa in tema di credito al consumo sono contenuti nel «Rapport» per il 1953 del Conseil National du Crédit a commento dei nuovi provvedimenti in quell'anno emanati in materia, e in altre relazioni e studi ufficiali (v. il «Bulletin» del Comité National au Patronat Français del 5 febbraio 1954, pag. 21 e il «Bulletin» del Conseil Economique del 4 marzo 1954, che contiene un «Etude du Crédit à la consommation»). L'argomento è ancora oggetto di studio al «Service du Crédit» del «Secrétariat d'Etat aux Affaires Economiques», in relazione ad un altro provvedimento di prossima emanazione.

(3) A quell'epoca risale la costituzione delle prime «Unioni Economiche», speciali associazioni di venditori aventi lo scopo di promuovere o incrementare le vendite a rate (v. oltre nel testo).

zato dalla congiuntura inflazionistica e dalle politiche antinflazionistiche governative (4).

Direttiva fondamentale del Conseil National du Crédit e della Banca di Francia in questo periodo fu quella di negare, l'uno la registrazione in qualsiasi forma di nuovi organismi finanziari destinati a svolgere operazioni di credito al consumo e l'altra il risconto in qualsiasi forma della «carta» cambiaria sorgente dalle vendite a rate.

Nel triennio 1951-53, con l'evolversi della congiuntura dal «mercato del venditore» al «mercato del compratore», la situazione muta. Da un lato si sviluppano le campagne di vendite a credito da parte dei commercianti, con una fioritura di organismi e associazioni destinate a fiancheggiare sul piano finanziario le nuove iniziative; dall'altro, l'orientamento governativo si adegua alle nuove esigenze, con l'allentamento delle direttive e con l'emanazione o la preparazione di provvedimenti destinati a regolare modalità, condizioni, forme e organi del credito al consumo in Francia. In particolare:

— un provvedimento del 18 maggio 1951 dà statuto legale alle «società di mutua cauzione» (organismi associativi tra venditori operanti nel settore del credito al consumo);

— nell'aprile 1953, il Conseil National du Crédit autorizza la creazione del «Crédit à l'Équipement Electro-Ménager» (CET'ELEM), società per azioni costituita dalle maggiori banche francesi e dalle principali case produttrici di elettrodomestici (Syndicat National de la Construction Electrique) e destinata a finanziare le vendite rateali del settore. L'autorizzazione del CNC segna una svolta nella politica governativa in materia di crediti al consumo e dà inizio ad un susseguirsi di costituzioni di organismi similari che — se pur non rivestono carattere di «istituti finanziari» o «bancari» a termini delle leggi regolanti la «professione bancaria» in Francia (Leggi 13-14 giugno 1941 e 2 novembre 1941) — sono soggetti a determinati adempimenti per l'esplicazione della propria attività. Per gli organismi che nel giugno 1953 già svolgevano operazioni di credito al consumo, il CNC, con una circolare diramata in quel mese, stabiliva l'obbligo di conformarsi alle prescritte formalità;

— nel settembre 1953 un decreto ministeriale (5), nel quadro di una precedente ordinanza emanata sin dal 20 giugno 1945, modifica ed integra la «Loi Malingre» 1934 sul credito automobilistico.

(4) L'unica eccezione di questo periodo è costituita dal provvedimento del 18 gennaio 1951, che però esorbita dal campo del credito al consumo in senso proprio, in quanto stabilisce una speciale garanzia (nantissement) a favore degli enti che finanziano con crediti di impianto (crédits d'équipement) l'acquisto rateale di macchinari e attrezzature industriali (outillage).

(5) Decreto 30 settembre 1953, n. 53968, pubblicato sul Journal Officiel dell'1° ottobre 1953.

A questi provvedimenti, fanno seguito, nel corso del 1954, altre disposizioni. Fra queste sono importanti: a) la decisione della Commission des Contrôles des Banques dell'11 luglio 1954 che fissa ai nuovi organismi determinati minimi di capitale (diversi secondo la categoria); b) la «decisione di carattere generale» della Banca di Francia, emanata il 28 luglio 1954 in attuazione di precedenti direttive del CNC, che stabilisce, per gli enti di credito al consumo, l'obbligo di *pubblicare una tariffa dei tassi d'interesse e delle commissioni, di mantenere il volume dei «rischi» (cioè delle operazioni) nei limiti di dieci volte il capitale più le riserve e di non concedere crediti superiori ai 18 mesi e all'80 % del prezzo per contante delle cose vendute.*

Di recente, gli organi governativi hanno iniziato l'elaborazione di una «legge fondamentale» sul credito al consumo, destinata a creare, in deroga alla legge comune, speciali garanzie giuridiche ed amministrative a favore dei venditori (a copertura dei rischi di vendita di cose mobili) ed a reprimere, a tutela del compratore, l'applicazione di tassi usurari o comunque troppo onerosi.

Con gli ultimi provvedimenti, la fase del credito semiclandestino, svolto a tassi elevatissimi da organismi semi-legali, dovrebbe avviarsi a conclusione.

Di fatto, già oggi si constata:

— un notevolissimo incremento nel numero degli enti legalmente autorizzati; dalle poche unità legali del 1946 si è giunti nel 1954 ad oltre un centinaio di organismi;

— una rapida contrazione nei tassi (che da punte del 40-100 % nel precedente periodo sono scesi a livelli del 15-20 % di larga media, salvi notevoli scarti nei due sensi per determinate categorie di beni).

FORME E ORGANI DEL CREDITO RATEALE

2. — Delineati gli ultimi sviluppi, è ora possibile dare un quadro sintetico delle operazioni di credito al consumo svolte, in diversa forma, dai diversi organismi.

La distinzione va fatta, in linea generale, tra due categorie di organismi, i quali operano con procedure e modalità differenti e ricorrono a fondi e finanziamenti di differente natura: a) venditori o organismi comunque costituiti con risorse proprie dagli stessi venditori, fabbricanti o commercianti che siano; b) istituti finanziari indipendenti dai venditori ed operanti con fondi propri o raccolti presso il pubblico. In quest'ultimo caso, si tratta di speciali aziende bancarie, per lo più filiazioni di Banche ordinarie.

a) La forma più antica di credito del venditore è costituita dalle facilitazioni di pagamento che alcune categorie di grandi dettaglianti — soprattutto i «Grandi Magazzini» — usano concedere

alla propria clientela, senza formalità alcuna o con semplice sottoscrizione di effetti cambiari. Queste forme di credito mercantile — esistenti da anni in Francia come in altri paesi e finanziate quasi sempre con risorse proprie del venditore — sono di entità imprecisabile, nè è possibile delinearne le forme tecniche ed i costi per i concedenti e la clientela. Si sa solo che, in genere, le vendite a credito dei « Grandi Magazzini » rappresentano in Francia una percentuale piuttosto esigua (10 %) delle vendite totali e che il costo delle operazioni è, di regola, mantenuto entro proporzioni moderate, grazie all'esteso frazionamento dei rischi e alla lieve incidenza dei costi imputabili alla particolare voce delle « vendite rateali » (personale specializzato, spese di informazioni, di indagini, di dossier, di corrispondenza, di contabilità ed eventualmente di recupero, ecc.). Sembra anche che le perdite su questi crediti oscillino intorno alla cifra — piuttosto esigua — dell'1 %. Di massima, la particolare struttura del « Grande Magazzino » permette anche in Francia di ripartire i costi specifici delle vendite a credito sul totale delle vendite aziendali, cioè di non addebitare interessi agli acquirenti a credito e di presentare le relative operazioni come un servizio supplementare e « gratuito » offerto alla clientela, anche se, in effetti il costo è coperto nascostamente con opportuni ritocchi in aumento dei prezzi generali di vendita.

Le imprese commerciali di medio o piccolo potenziale economico — inadatte per l'esiguo giro d'affari ad assumere in proprio, come i « grandi magazzini », le spese e gli oneri di un sistema diretto di vendite a credito — usano costituire speciali « Unioni Economiche » per il finanziamento delle vendite a rate. Le « Unioni Economiche » (Unions Économiques), costituite in una stessa regione o città dai commercianti di un determinato ramo, finanziano le sole vendite degli aderenti. La procedura di finanziamento consiste nell'emettere — a favore dell'acquirente (una volta accertata la sua solvibilità) — speciali buoni d'acquisto (coupons) utilizzabili presso i commercianti convenzionati per acquisti di merce (6). L'acquirente versa in contanti all'Unione una frazione del prezzo e cede una catena di effetti a 90 giorni, catena che copre un periodo da 3 a 12 ed anche a 24 mesi per una somma pari al residuo più gli interessi. Gli effetti sono pagati dagli acquirenti, alla scadenza delle diverse rate, presso l'Unione. I buoni d'acquisto sono dai dettaglianti rimessi all'Unione, che ne effettua il rimborso sia a vista sia, come più spesso ora avviene, a termine (mediante tratte a 90 giorni sull'Unione scontate presso banche). L'Unione in tal modo, oltre a percepire determinati interessi sugli effetti degli acquirenti, trae un beneficio dalle facilitazioni di tesoreria con-

(6) È ora proibita la conversione dei buoni d'acquisto in contante, come prima spesso accadeva, in quanto ciò maschererebbe un comune prestito monetario a tassi troppo differenti da quelli bancari.

cesse dal venditore (contropartita dell'incremento di vendite procurato dall'intervento dell'Unione). Non è raro, inoltre, il caso di venditori che accettano di accollarsi l'intero finanziamento dell'operazione; essi cioè non emettono tratte a termine sull'Unione, ma attendono le rimesse di questa ultima alla scadenza delle tratte dell'acquirente; all'Unione, oltre che le funzioni di intermediario nel reperimento delle informazioni e nelle operazioni di incasso, restano sempre addossati i rischi di insolvenza.

In ogni caso l'Unione percepisce anche a carico del venditore aderente una tangente variabile secondo il tipo, la durata e il rischio delle operazioni.

Dal punto di vista giuridico, le Unioni non possono, come è ovvio, rientrare nè fra le « Banche » nè tra gli « Istituti finanziari », in quanto la loro attività non è rivolta a favore della massa indeterminata dei venditori, ma ad esclusivo favore dei commercianti aderenti. Di conseguenza, le uniche formalità di costituzione previste dall'attuale disciplina consistono nella presentazione di una semplice « dichiarazione d'attività » (Legge 14 giugno 1941), che, per essere accolta dalle Autorità di controllo, deve certificare che l'Unione è costituita da soli commercianti professionali ed è destinata a finanziare le sole vendite degli aderenti, sotto la stretta e continua osservanza di un rapporto determinato tra l'entità del capitale e il giro delle operazioni (7).

Di fatto, le Unioni Economiche occupano ora posizioni marginali e tendono a trasformarsi in « Istituti finanziari » (v. oltre).

Simili alle « Unioni Economiche » — in quanto anch'esse costituite da determinate categorie di venditori (commercianti, industriali, artigiani) ed operanti ad esclusivo vantaggio degli aderenti — sono le « Sociétés de Caution Mutuelle » (Società di mutua cauzione), destinate a fornire agli aderenti una garanzia, nella forma dell'avallo, sugli effetti rateali sottoscritti dagli acquirenti e presentati dagli aderenti stessi. Le « Società », in definitiva, non esercitano, come le Unioni, alcuna forma diretta di credito al consumo, ma facilitano, con la firma d'avallo apposta sugli effetti presentati dagli aderenti, la concessione a questi ultimi di normali finanziamenti bancari e similari destinati a sostenere e incrementare le vendite rateali. Le società di mutua cauzione — che hanno conosciuto una notevole espansione nel 1953 — sono regolate dal Decreto del 18 maggio 1951 (che le sottopone a preventiva autorizzazione) e dall'ordinanza del 20 giugno 1945 (che le sottopone ad un particolare controllo tecnico, amministrativo e finanziario).

b) Accanto ai « Grandi magazzini » e alle associazioni di credito o di garanzia costituite dai dettaglianti o fabbricanti di minore importanza

(7) Esempi, tra i più noti, di « Unioni Economiche » sono le società « Semeuse » e « Ruche » della Regione Parigina.

economica, operano, nel campo del credito al consumo, speciali « Istituti finanziari » (Établissements financiers), la cui caratteristica è di essere indipendenti dai venditori e di agire con fondi propri per lo più senza fare appello al risparmio. Anche se spesso promossi dai venditori di un determinato ramo commerciale e destinati a favorire le vendite di un determinato settore, la natura « composita » delle risorse finanziarie di cui gli « Istituti » dispongono (conferite non solo da commercianti e industriali, ma anche da banche e finanziatori in genere) vale a distinguerli dalle « Unioni Economiche », costituite dai soli commercianti professionali di una stessa città o regione. Un'altra diversità, rispetto alle Unioni, è data dal fatto che l'intervento degli Istituti è offerto senza discriminazione alle ditte venditrici anche non aderenti. L'operare con fondi di dotazione senza ricorso a forme di raccolta di depositi presso il pubblico vale a distinguere gli « Istituti finanziari » dalle « Banche »: in base alle leggi francesi sulla « professione bancaria » gli Istituti sono esentati dalla complessa procedura necessaria per la legalizzazione dei normali istituti di credito, e sono soggetti soltanto ad una registrazione preventiva su parere del Conseil National du Crédit, che ne accerta appunto la qualità di semplici « Istituti finanziari ». L'intervento degli « Istituti », a differenza delle « Società di mutua cauzione », non assume la forma dell'avallo, ma quella dello sconto degli effetti rilasciati dagli acquirenti (sino a un massimo di 18 mesi). Secondo i casi, gli Istituti accolgono effetti sottoscritti dagli acquirenti (contro rimessa dell'importo in contanti), oppure scontano effetti o tratte presentati dai venditori. Gli effetti sono poi riscontati dagli « Istituti » presso Aziende bancarie o presso la stessa Banca di Francia (in genere per limitati importi). In ogni caso, l'intervento finanziario degli Istituti assicura ai venditori l'immediata liquidazione del credito rateale, che viene cambiariamente assunto dagli Istituti stessi, mentre nel caso delle « Unioni Economiche » l'onere finanziario delle operazioni grava prevalentemente sul venditore, come al venditore fa capo, nel caso delle « Società di cauzione », la responsabilità cambiaria principale. In linea generale vige per gli Istituti l'obbligo di un capitale minimo di 50 milioni di franchi ed un massimo di impegni in essere pari a 10 volte il capitale più le riserve. L'intervento creditizio degli Istituti non può superare in ogni caso l'80 % del prezzo (1 2/3 nel caso di crediti automobilistici); il residuo 20 % va pagato in contanti dall'acquirente all'atto dello acquisto e della emissione delle cambiali. Durata massima dei crediti: 18 mesi.

La categoria degli Istituti finanziari è la più numerosa tra gli organismi che operano nel campo del credito al consumo. Secondo talune fonti sarebbero esistenti, a fine 1953, oltre 80 Istituti con un capitale totale di alcuni miliardi di franchi, di cui

la maggioranza operante nella Regione Parigina. Il « grosso » è di formazione relativamente recente: la maggior parte di essi è stata costituita nel corso del 1953 (mentre alcune delle Unioni Economiche risalgono addirittura alla fine del secolo scorso o agli inizi del presente). In sostanza, lo sviluppo, rapido ed eccezionale, registrato dalla organizzazione del credito al consumo in Francia durante il 1953 ha preso di preferenza la forma più evoluta dell'Istituto di carattere finanziario, anzichè quella più « antica » delle Unioni e Associazioni dipendenti dai venditori.

La grande maggioranza degli Istituti finanziari tratta, soprattutto, il finanziamento delle vendite rateali di automezzi (l'unica forma di vendita rateale che goda di una protezione giuridica legislativamente definita: il « droit de gage »); e spesso l'attività di finanziamento è svolta ad esclusivo beneficio di alcune grandi Case costruttrici di automobili che hanno contribuito integralmente o con apporti cospicui, al capitale degli Istituti stessi (8). Altri Istituti sono specializzati nel finanziamento delle vendite rateali di beni d'impianto domestico (mobili, arredamento, ecc.) e professionale (apparecchiature di studio, ecc.), di scooters e di altri beni di consumo durevole (come apparecchi radio-televisivi), ed anche non durevole (come articoli di abbigliamento).

Un ristretto gruppo di Istituti merita, a rigore, la qualifica più propria di Aziende bancarie, in quanto, oltre a disporre di fondi propri provenienti dagli apporti delle ditte e dalle banche promotrici, è abilitato alla raccolta di depositi presso il pubblico. Per tali Aziende non è sufficiente la semplice registrazione preventiva con l'assenso del CNC, ma è necessario tutto l'insieme delle formalità legali prescritte per l'attività bancaria. Sebbene alcune di esse siano, come gli « Istituti » in senso proprio, specializzate nel finanziamento di particolari comparti di affari (9), altre non hanno particolari legami con determinati settori e svolgono un'attività di finanziamento generale e indifferenziata. In generale trattasi di Aziende costituite con il concorso di banche di deposito e talvolta delle grandi Banche nazionalizzate (10); esse godono presso le banche promotrici di larghe facilitazioni di risconto per la carta sorgente dalle

(8) È il caso della « Diffusion Industrielle et Automobile par le Crédit » (DIAC) e della « Diffusion Industrielle Nationale » (DIN) che operano rispettivamente con le Ditte Renault e Peugeot.

(9) È il caso — già citato — della CEFLEEM (capitale di 150 milioni di franchi), specializzata nel finanziamento delle vendite rateali di elettrodomestici.

(10) Tra i principali organismi di questo tipo sono « l'Union pour le Crédit à l'Industrie Nationale » (UCINA), filiazione del Crédit Lyonnais e del Comptoir d'Escompte; il « Crédit à l'Industrie Française » (CALIF), filiazione della Société Générale e del Crédit Commercial; l'« Union des Banques Régionales pour le Crédit Industriel » (UBR), filiazione del gruppo di banche di credito industriale; la « Compagnie pour le Financement de l'Industrie, du Commerce et de l'Agriculture » (COFICA); l'« Union Française de Banques », la « Banque Générale Industrielle »; il « Crédit Mobilier Industriel » (SOVAC); ed altri.

vendite rateali e, qualche volta, di limitati castelletti di risconto presso la stessa Banca di Francia. Di massima il risconto, presso la Banca Centrale, è ammesso solo per le Aziende bancarie e per gli « Istituti » più importanti, per importi limitati, comunque non superiori a 10 volte il capitale più le riserve (spesso, solo 5-7 volte).

Fra gli altri organismi operanti nel campo del credito rateale al consumo, vanno menzionate le banche popolari, la cui attività sembra peraltro limitata.

TASSI E GARANZIE

3. — La mancanza di rilevazioni statistiche e la segretezza caratteristica degli organismi di credito al consumo non consentono di dare ragguagli precisi circa il costo delle operazioni. Dalle inchieste ufficiali e private condotte di recente sono desumibili le seguenti sommarie informazioni.

In generale, sulla determinazione dei costi del finanziamento gravano, oltre il tasso d'interesse normale, una serie di fattori e di voci specifiche che sono in gran parte dipendenti dalla perdurante arretratezza organizzativa di questo settore creditizio e dalla quasi generale mancanza di garanzie giuridiche a protezione dei rischi operativi.

Come già osservato, in fatto di beni mobili vige ancora la regola del Codice Napoleone secondo la quale « possesso vale titolo », ed è impossibile disporre di una garanzia « reale » sulla cosa mobile venduta. Ciò porta ad una protezione giuridica « attenuata » sia per quanto riguarda il diritto civile del venditore alla restituzione (*droit de reprise*) della cosa venduta a credito (specie nel caso che sia stata alienata a terzi), sia per quanto riguarda la repressione penale delle alienazioni fraudolente. L'unica eccezione è costituita (v. sopra) dal credito per la vendita rateale di automezzi, le cui operazioni — se iscritte in uno speciale registro pubblico — conferiscono ai mutuanti o venditori un « *droit de gage* » (privilegio), con conseguente possibilità di rapido reintegro.

Ciò costringe gli organismi di credito rateale a ricorrere a complesse procedure tendenti a limitare i rischi di perdita (11) e a garantirsi con « istruttorie » accurate ma dispendiose.

Da ciò un aggravio sensibile delle voci di spesa (costi di indagine, costi di contabilizzazione delle operazioni e di tenuta effetti, costi di corrispondenza, costi di recupero, ecc.), la cui incidenza è di tanto maggiore quanto più l'ammontare dei prestiti è esiguo.

(11) Secondo dati approssimativi l'andamento dei sinistri è in genere soddisfacente e simile a quello rilevato per le operazioni di credito al consumo negli Stati Uniti. In particolare: come in USA, anche in Francia, l'86 % in media delle somme mutate rientra a scadenza, il 13 % è rimborsato con ritardi variabili, e solo l'1 % resta insoluto. Per le imprese commerciali le perdite salgono, sino a percentuali del 5-7 %.

Per avere un quadro esatto dei fattori che incidono sui tassi delle operazioni di credito al consumo, va infine fatto cenno della ristrettezza delle facilitazioni di risconto, che spesso obbliga gli organismi di credito al consumo a ricorrere ad onerose cessioni di portafoglio presso banche ordinarie o immobilizzazioni di effetti in portafoglio sino a scadenza.

È ovvio quindi che in Francia il costo del credito al consumo sia tuttora, in linea generale, decisamente elevato. Secondo recenti rilevazioni (la cui attendibilità è forse approssimativa per difetto), il livello dei tassi effettivi (depurati di tutte le mascherature ed accorgimenti posti in opera dai venditori e dagli Istituti per presentare tassi attraenti) presenta larghe oscillazioni intorno a una media del 20% annuo (contro un massimo del 12% negli Stati Uniti). Tassi inferiori alla media sono applicati al credito automobilistico che, per essere circondato da più ampie garanzie, è oggi praticato a tassi medi del 17-18% (contro un massimo del 10% in USA e una media del 20-30% nella stessa Francia circa 4 o 5 anni fa) (12). Un altro caso particolare è costituito dalla CFTELLM, le cui operazioni di finanziamento delle vendite di elettrodomestici sono effettuate a tassi oscillanti tra un minimo di 3% ad un massimo del 10%. Accanto ai tassi di particolare favore, i casi di tassi eccezionalmente alti non sono rari: per certe operazioni sembra si giunga ancor oggi sino al 100%.

La « mascheratura » dei tassi effettivi avviene con i procedimenti più vari. Tra i congegni più applicati, figura quello di calcolare l'interesse sull'intero ammontare della vendita, senza escludere la parte del prezzo pagato in contanti, di riferire l'interesse ad anno anche per prestiti di durata inferiore o, più di frequente, di computare lo sconto sull'intera somma prestata senza tener conto delle decurtazioni rateali. Con l'aiuto di simili espedienti, il costo delle operazioni può essere presentato a livelli (6% annuo) ben più attraenti di quelli effettivi.

PROSPETTIVE ATTUALI.

4. — Non è nemmeno possibile dare ragguagli precisi circa il volume complessivo dei finanziamenti e l'importanza dei medesimi rispetto alle vendite totali dei settori interessati. Sul secondo punto, i dati mancano. Sul primo punto, i calcoli sono divergenti. Secondo qualche fonte, a fine giugno 1954 il totale dei crediti rateali in essere

(12) Per le vendite rateali di autoveicoli destinati ad uso professionale o di pubblico trasporto la « Caisse de Caution Mutuelle des Transporteurs Routiers » permette, con il suo avallo, di ottenere crediti al tasso di favore dell'8,5 %, crediti che godono particolari facilitazioni di risconto presso la « Caisse Nationale des Marchés ».

(escluse le vendite dei « Grandi Magazzini ») sarebbe ammontato a circa 50 miliardi di franchi, di cui 30 miliardi circa (pari ad un giro d'affari di circa 150 miliardi) sarebbero stati costituiti da finanziamenti automobilistici (13). Queste cifre — che appaiono trascurabili in relazione ai 21-22 miliardi di dollari di crediti rateali in essere a fine 1953 in USA — non sono irrilevanti se messe in raffronto con la situazione francese di uno o due anni fa. A fine 1952, il totale dei crediti in essere non avrebbe superato i 25 miliardi. Ciò significa che nel corso di un anno e mezzo, il totale dei crediti si sarebbe almeno raddoppiato. Nel nuovo clima creato dalle mutate direttive governative, il processo d'espansione dovrebbe continuare.

Il ritmo di una simile espansione — da più parti auspicata in funzione della attuale politica di « rianimazione » della economia francese — resta naturalmente condizionato ad una serie di presupposti. Tali presupposti — la cui realizzazione è stata avviata con gli ultimi provvedimenti e con le nuove direttive degli organi del controllo creditizio — possono così riassumersi:

ulteriore compressione dei tassi di interesse da realizzare attraverso una più ampia concorrenza tra gli organismi operanti nel settore;

(13) V. « Le Crédit à la Consommation » di M. Jassalle, cit. Il « Rapport Allègre » al Conseil Économique parla di 50 miliardi di fr. per il solo credito automobilistico, che — con un residuo di 15-25 miliardi per le altre operazioni — porterebbe ad un totale oscillante tra i 65 e i 75 miliardi.

promulgazione dell'attesa legge in materia di garanzie, ammodernamento dei metodi operativi e snellimento delle formalità procedurali che oggi incidono sul volume e sul costo stesso delle operazioni. In particolare, è stato osservato che i « costi di indagine » sulla solvibilità della clientela sono aggravati dalla mancanza di organismi centrali di informazione operanti per le varie circoscrizioni, sul tipo dei « Credit Bureaus » americani, e che gli organismi di credito al consumo sono costretti a svolgere ognuno per suo conto le indagini inerenti alle singole operazioni;

aumento delle facilitazioni di risconto da parte della Banca Centrale e delle Banche ordinarie agli organismi specializzati.

Sotto questo profilo, si toccano problemi delicati sia per la politica monetaria e per l'azione della Banca Centrale, le cui responsabilità sarebbero complicate da indirizzi di facilitazione del credito al consumo, sia per le gestioni delle stesse banche ordinarie, in ragione della revisione di orientamento e di metodi per esse prospettata.

Secondo taluni, tale revisione potrebbe giungere sino al diretto intervento delle banche di credito ordinario nelle operazioni di credito rateale; le Banche commerciali potrebbero cioè superare decisamente la condotta prudenziale che finora hanno osservato in materia, per adottare pratiche similari a quelle delle Banche statunitensi, con finanziamenti diretti secondo modelli americani anziché attraverso partecipazioni ad istituti speciali giuridicamente autonomi.

GIULIO GARAGUSO

Note e segnalazioni bibliografiche

T. S. ASHTON; LOUIS HACKER; F. A. HAYEK; W. H. HUTT; BERTRAND DE JOUVENEL, *Capitalism and the Historians*, The University of Chicago Press, 1954, Chicago, pagg. 188.

1. — « *Capitalism and the Historians* » — una raccolta di saggi storici ispirata da F.A. Hayek che la presenta con una lunga introduzione — si ricollega idealmente alle opere « politiche » dello economista austriaco, soprattutto alla « *Via alla servitù* » e a « *Individualism and Economic Order* ». In un certo senso, il volume testè uscito vorrebbe anzi costituire, nel campo della storia economica, un *pendant* delle precedenti opere che si sono estese ai rispettivi terreni delle dottrine politiche e della economia sociale.

Dei saggi inclusi nel volume, alcuni sono originali (i primi tre studi, cui sarà accennato più oltre, sorti da un Convegno tenuto in Francia nel 1951 e dovuti rispettivamente a T. S. Ashton, L. M. Hacker e a Bertrand de Jouvenel) ed alcuni costituiscono ristampe (Ashton; V. H. Hutt). Come apporto alla metodologia della storiografia economica, l'opera si propone di mettere in luce la parte che il « mito » riveste nella ricerca storiografica come alterazione o distorsione, più o meno cosciente, dei fatti storici e dell'indagine obiettiva. E soprattutto mira a mascherare un « supremo mito che, più di ogni altro, è valso a screditare il sistema economico al quale dobbiamo la nostra attuale civiltà » e cioè la « legge della deteriorazione della posizione delle classi lavoratrici in conseguenza del sorgere del capitalismo, o del sistema industriale o manifatturiero » (Hayek, Introduzione pp. 9-10). Secondo Hayek, e gli altri autori, due tesi storiche genuine andrebbero sostituite a questo mito: a) nel capitalismo nascente, ad onta della lunghezza della giornata lavorativa e della durezza della vita di fabbrica, i lavoratori si trovarono meglio dal punto di vista economico ed ebbero una vita migliore di quanto non fosse loro consentito prima della rivoluzione industriale; b) nel più tardo capitalismo, le condizioni economiche delle classi lavoratrici andarono progressivamente migliorando.

Praticamente, i saggi dovrebbero smascherare il « supremo mito », e dare debito risalto alle tesi storiche, col rispondere alle seguenti domande: nel campo dello sviluppo del « sistema industriale » e dell'impoverimento dei lavoratori, quali sono i fat-

ti? E come li presentano gli storici? E perchè li presentano, o li hanno presentati in un certo modo o secondo una certa « tendenza »? Come si vede, l'opera mira a tracciare un nuovo indirizzo in materia e merita tanto un'attenta considerazione quanto un esame critico. Naturalmente, lo esame critico deve riguardare sia la tendenza generale della ricerca che i singoli contributi.

Per quanto riguarda la tendenza comune ai vari autori, e cioè la distruzione del « mito dell'immiserimento » e le rettifiche storiche suggerite dal libro, si tenga innanzitutto presente che « *Capitalism and the Historians* » non se la prende con i teorici o con i politici del socialismo, che appena ricorda, ma vuol battere in breccia, come rappresentanti della « opinione popolare » del « peggioramento della situazione delle classi lavoratrici », filosofi come Bertrand Russel, Guido de Ruggero o economisti come Sombart e Schumpeter (Hayek, pag. 10-14; Ashton, pag. 56-7). Il che, di per se stesso, mette in luce la rigidità e il carattere « estremo » delle tesi che l'opera sostiene.

In realtà, la prima tesi (« nel capitalismo nascente, ad onta della lunghezza della giornata lavorativa e della durezza della vita di fabbrica, i lavoratori si trovarono meglio dal punto di vista economico ed ebbero una vita migliore di quanto non fosse loro consentito prima della rivoluzione industriale ») potrebbe avere un duplice significato. Potrebbe significare che la « condizione storica complessiva » dei lavoratori, e cioè della gran massa della popolazione, migliorò nella fase di trapasso dall'epoca « pre-capitalista » a quella « capitalistica » e, in tal caso, è tesi largamente condivisa dalla critica storica (Marx compreso ed esclusi i soli sostenitori del sistema feudale e i romantici della economia) in quanto il trapasso dall'una all'altra epoca (dal mondo economico feudale al mondo economico moderno,) significa semplicemente « progresso » nel senso storiografico del termine. Ma la prima tesi può anche significare — e in questo senso suonano le parole dello Hayek — che le condizioni economico-sociali dei lavoratori industriali nel « periodo degli inizi » del capitalismo. (l'epoca degli albori del Sombart) furono migliori delle condizioni dell'epoca storica precedente e, in tal caso, è tesi che non trova quasi sostenitori. La corrente concezione storica, che poggia su una vasta letteratura, è infatti nettamente contraria e non si vede come si possa definirla « di tendenza », al-

meno nei termini equilibrati secondo cui, ad esempio, è stata efficacemente espressa da Gino Luzzatto a proposito del problema del lavoro al principio dell'800: « Il rovescio della medaglia del progresso economico generale determinato, dopo la situazione alquanto disordinata e confusa del periodo degli inizi, dalle applicazioni scientifiche alla produzione e dal miglioramento dei mezzi di trasporto, è costituito dal formarsi di un proletariato assai numeroso e generalmente caduto in miseria, e dall'acuirsi che ne deriva delle differenze sociali ». (Gino Luzzatto, *Storia economica dell'età moderna e contemporanea*, Parte II, L'età contemporanea dal 1700 al 1894, p. 252)

Un altro autore, che Hayek spesso cita (Frederick Watkins), illustra d'altra parte, con un efficace esempio, il fenomeno dello immiserimento del « periodo degli inizi ». Come tutte le invenzioni e i grandi esperimenti sociali — egli dice — anche l'adozione del nuovo sistema industriale, e il sorgere di un corrispondente mercato del lavoro, furono costosi e, in prima istanza, implicarono un rapido e drastico declino delle condizioni materiali di vita dei lavoratori. Infine, tale tesi sembra perfino indirettamente avvalorata da uno studio dello Ashton (*The standard of life of the workers in England, 1790-1830*) che scopre, in fin dei conti, soltanto eccezioni, e cioè piccole oasi di relativo benessere in singole zone nella prima fase della rivoluzione industriale.

Per concludere sulla « prima tesi », si potrebbe dire press'a poco, servendosi dei termini e dello immaginoso linguaggio dei celebri coniugi Hammond (autori del « Black Age » che sarebbe poi il « periodo degli inizi »): è innegabile « il progresso economico » fra il XVIII secolo, che ristagnava nel torpore dell'autunno, e la piena estate del capitalismo; ma è altrettanto innegabile la crisi delle classi lavoratrici nel lungo inverno intermedio quando « the industrial revolution caused unspeakable misery both in England and America » e « the discontent was large loud and active ».

Ma in « *Capitalism and the Historians* » vi è, come abbiamo accennato, una « seconda tesi », quella del miglioramento progressivo delle condizioni economiche dei lavoratori nell'avanzato capitalismo (seconda metà del XIX secolo) cui contrasterebbe la « leggenda secondo cui tutto andava per il peggio per il lavoratore dai tempi della Magna Carta a quelli della Grande Esposizione mondiale ».

Anche questa concezione deve venire rettammente interpretata. Oggi, nessun storico o economista sostiene o sosterebbe la tesi della miseria crescente assoluta dei lavoratori intesa come diminuzione progressiva del salario reale e, da questo punto di vista, la « seconda tesi », appare una specie di truismo. Ma in realtà, da gran tempo, per rendersi conto del cambiamento in bene o in male sopravvenuto nelle condizioni dei lavoratori, non si paragona soltanto quello che essi consumano con quanto consumavano nel passato, ma si mette a confronto

il distacco esistente fra il loro tenore di vita ed il tenore di vita dei ceti abbienti nei diversi periodi. In altri termini, si comparano i redditi dei rispettivi gruppi, si accetta cioè una concezione di salario, che potrebbe chiamarsi del *salario relativo* (e cioè relativo ad altri redditi, alle condizioni economiche dei ceti abbienti). Dai confronti scaturisce se il salario relativo è aumentato o diminuito; il salario relativo può infatti essere diminuito anche quando il salario reale sia aumentato; il che avverrà ogni qualvolta l'aumento del benessere delle classi abbienti superi l'aumento del benessere delle classi lavoratrici. Quando il salario relativo va diminuendo si allargano le « distanze sociali »; onde il rilievo che in tale ipotesi, pur migliorando la condizione economica assoluta dei lavoratori, peggiori la loro condizione sociale.

Tale concezione, ormai ammessa dalla maggioranza degli economisti di tutti i paesi, trova esatto riscontro nelle statistiche. Per rimanere nel periodo di pieno sviluppo del capitalismo di cui si occupa il volume (e cioè l'800) e per limitarci ad una sola citazione, ricordiamo quanto scrisse nel 1894 Gustavo de Molinari (il « capo » del liberalismo francese dell'epoca e la guida del giovane Pareto): « da un secolo a questa parte, la ricchezza delle nazioni si è per lo meno quintuplicata, mentre le popolazioni che se ne dividono i frutti sono tutt'al più raddoppiate; ciò nonostante il tenore di vita delle masse non ha affatto migliorato nella proporzione dell'accrescimento della ricchezza ».

Ma tale concezione, della « diminuzione del salario relativo », non si esaurisce nelle statistiche. Essa è bensì suffragata dai numeri, ma è di natura storico-sociologica (e psicologica) in quanto implica che le « condizioni economiche » delle classi lavoratrici siano intese con ampiezza e non circoscritte a quanto è esattamente misurabile. Essa ammette che nel periodo più evoluto del capitalismo i bisogni dei lavoratori vengano via via più ampiamente soddisfatti (in periodi economici normali), ma sostiene pure che tale più ampia soddisfazione si tramuta — mercè il paragone con l'aumento del benessere dei « più ricchi » — in stimolo a maggiori aspirazioni. Avviene così che quanto era stato considerato per decenni situazione « naturale » ed inevitabile, o anche giudicato un miglioramento nei confronti di un passato più o meno lontano, finisce per apparire inadeguato. Ed è per questo che si esita a parlare di un « peggioramento sociale relativo » ove fra i lavoratori siano diffuse la rassegnazione e la rinuncia (Lassalle vedeva il maggior ostacolo alla emancipazione degli operai nella « verdamnte Bedürfnislosigkeit », la dannata mancanza di bisogni).

L'eventuale « diminuzione del salario relativo », che provoca a sua volta una « tensione delle aspirazioni e delle speranze », interessa non solo le relazioni fra i ceti più poveri e quelli più ricchi di uno stesso paese, ma anche quelle fra i popoli economicamente più progrediti e i popoli che via via en-

trano nella civiltà industriale. Avviene così che quando nei paesi arretrati, o sottosviluppati, si mette in moto la « spirale delle aspirazioni », essa prende di mira anche i paesi più evoluti ingenerando rivalità e insofferenze. Ora — ed è questa una lacuna di « Capitalism and the Historians » — il volume considera soltanto l'Inghilterra, gli Stati Uniti e la Francia.

2. — Alla tesi del mito dell'impoverimento dei lavoratori, e alle relative ricerche storiche, i singoli autori di « Capitalism and the Historians » hanno dato un contributo assai diverso.

La discussione del mito come forza formatrice dell'opinione pubblica e della storiografia, e l'enunciazione delle tesi generali, cui abbiamo accennato, è opera di F. A. Hayek che nell'introduzione (« *History and Politics* ») generalizza liberamente i contributi degli altri autori. In particolare, lo Hayek accenna ad una sua concezione secondo la quale la storiografia economica del passato sarebbe stata notevolmente influenzata prima dalla scuola storica dell'economia (preoccupata di dimostrare l'infondatezza delle leggi economiche classiche) e poi dall'interpretazione socialista della storia (intesa a volgere a suo vantaggio le stesse leggi). Le due scuole avrebbero cooperato nel creare, o rafforzare indebitamente, il mito dell'immiserimento dei lavoratori e ad esse lo Hayek contrappone una nuova storiografia economica ad opera di economisti di cui « *Capitalism and the Historians* » dovrebbe costituire un primo saggio. In realtà, a tale saggio gli economisti — eccezione fatta per Hayek — hanno poco contribuito. Gli studi fondamentali sono ancora di storici — per quanto economicamente preparati — come T. S. Ashton e V. H. Hutt.

Il saggio fondamentale (« *The Treatment of Capitalism by Historians* ») è indubbiamente quello di T. S. Ashton, noto storico ed ora professore di storia economica all'Università di Londra. Lo Ashton denuncia un rilevante difetto di metodo in cui sarebbero incorsi gli storici dell'economia del « capitalismo ». Essi avrebbero considerato piuttosto le lamentele e le sofferenze dei ceti travolti dal rivolgimento economico e politico dell'industrialismo che non il maggior benessere complessivo della comunità; e, soprattutto, avrebbero messo in primo piano i lati particolari negativi anziché quelli positivi generali offerti dal grandioso mutamento (e cioè dal trapasso dal mondo feudale a quello industriale). Tale tesi, storicamente circostanziata e riferita a determinati autori (J. I. e Barbara Hammond; i coniugi Webb; L. Nussbaum; qualche volta Sombart e Schumpeter) dà particolare e documentato rilievo ad un noto canone della ricerca storica per cui, in un dato processo, non si deve mai scindere il positivo dal negativo, lo sviluppo generale dai molteplici aspetti di relativo regresso. Il secondo saggio dello Ashton « *The Standards of Life of the Workers in England, 1790-1830* » ripro-

duce un articolo pubblicato sul « *Journal of Economic History* » del 1949 e sottolinea il pericolo di affrettate generalizzazioni nel campo della rivoluzione industriale e del nuovo sistema economico che ne è conseguito. Esso descrive pure quelle particolari situazioni inglesi, cui abbiamo accennato, in cui l'introduzione del nuovo sistema industriale avrebbe recato un vantaggio ai lavoratori nei confronti della miseria contadina ed artigiana propria del sistema feudale.

Gli altri saggi ci sembrano di minore importanza. Quello di W. H. Hutt (« *The Factory System of the Early Nineteenth Century* ») critica gli effetti e i benefici della prima legislazione sulle fabbriche. Il saggio dell'economista americano Hacker (« *The Anticapitalist Bias of American Historians* ») non va al di là di un'esposizione e di una difesa delle grandi opere dell'iniziativa privata del secolo scorso congiunta ad una dubbia caratterizzazione storica del « capitalismo » (« *It is doubtful that capitalism is simply Republicanism writ large* ») ha osservato a proposito lo storico americano W. T. Easterbrook). L'ultimo saggio, dovuto a Bertrand de Jouvenel, (« *The Treatment of Capitalism by Continental Intellectuals* ») tratta dei pregiudizi storici degli intellettuali europei nei confronti delle istituzioni economiche e politiche delle loro società e costituisce indubbiamente un bel saggio di prosa giornalistica che ha tuttavia il difetto di mettere insieme gruppi di intellettuali di così diverso genere, e di così diverso livello, da non consentire alcuna seria conclusione.

3. — Tutto considerato, il libro ha il merito di mettere in luce, nel suo complesso, un'esigenza sempre viva: la necessità di riporre in discussione la storia economica del « sistema industriale » e di non nascondere, sotto il velame delle frasi fatte, l'aperta problematica inerente ai termini-concetti: « Capitalismo »; « Industrialismo »; « Sistema industriale ». Ma se si prescinde dai meriti particolari degli articoli di Ashton e se si viene alle soluzioni proposte nel campo della metodologia della storia economica (soprattutto da Hayek e da de Jouvenel), non si può dire che i saggi raccolti dallo Hayek abbiano apportato qualcosa di nuovo e di vitale. La storia economica che si vorrebbe scritta da economisti, e che dovrebbe sfatare leggende accreditate dai puri storici, rimane per ora una esigenza. Lo stesso complesso rapporto fra fatti storici, storiografia e mito — così antico e così discusso e variamente risolto — viene soltanto riaffermato e non riceve nessuna nuova luce dalle analisi dei vari autori. Essi corrono anzi il rischio di sostituire vuote generalizzazioni a quelli che giudicano « miti » indebitamente accolti dagli storici. Come chiamare altrimenti affermazioni indimostrate di questo genere? « La libertà dell'attività economica, che si è dimostrata in Inghilterra così favorevole al rapido sviluppo della ricchezza, ha avuto probabilmente origine quasi come « sotto-

prodotto » accidentale dei limiti che la rivoluzione del XVII secolo aveva imposto ai poteri del Governo » (Hayek, pag. 14).

Taluni hanno rilevato la natura prevalentemente politica, di « pièces d'occasion », dei saggi curati dallo Hayek (Ashton in parte escluso), che, d'altra parte, caratterizza le ultime opere dell'economista austriaco. Il che dispiace, dal punto di vista della ricerca teoretica, se si pensa che lo Hayek, pubblicista politico, è lo stesso cui dobbiamo i durevoli contributi alla teoria del capitale, alla struttura della produzione, al saggio dell'interesse e all'eziologia del ciclo economico. Per ora, la « Mont Pèlerin Society », da lui promossa e che attende alle nuove ricerche storiche, non ha molto contribuito all'analisi della grossa questione « condizioni economico-sociali dei lavoratori nell'epoca del capitalismo ». Occorre tuttavia ricordare che siamo di fronte al primo dei saggi pubblicati a sua cura.

GIULIO PIETRANERA

M. GILBERT AND J. B. KRAVIS, *An International Comparison of National Products and the Purchasing Power of Currencies: A Study of the United Kingdom, France, Germany and Italy*, O.E.C.E., 1954, Parigi, pp. 204.

L'opera del Gilbert e del Kravis rientra nella serie degli studi miranti ad istituire confronti statistici significativi tra i redditi nazionali di vari paesi. Sono note le difficoltà che simili indagini presentano: d'ordine materiale per la scarsità di dati disponibili, e d'ordine metodologico per la difformità dei criteri di misurazione e di valutazione dei dati esistenti. Le prime, in verità, si sono attenuate in questi ultimi anni con l'estendersi delle tecniche di contabilità nazionale; le altre invece permangono al punto da rendere problematici i risultati dei tentativi finora compiuti, o almeno da limitarne notevolmente il significato.

Il lavoro del Gilbert e del Kravis si sforza di superare l'ostacolo « metodologico » basando l'analisi statistica su presupposti meno « empirici » di quelli finora generalmente adottati. Per intendere il valore e insieme i limiti - di questo sforzo, converrà dare qualche sommario cenno sul « metodo » adottato.

1. — I metodi fin qui usati nelle comparazioni statistiche del reddito nazionale mirano a due obiettivi. Il primo consiste nell'esprimere le componenti del prodotto nazionale (consumi privati, investimenti, spese governative, ecc.) in percentuali del prodotto totale per valutarne l'importanza relativa, oppure in serie temporali di indici, rispetto ad uno stesso anno-base, per seguirne la dinamica nel tempo. Si ottiene così un quadro comparativo abbastanza esatto della ripartizione delle risorse complessive; ma, naturalmente, non si trae alcuna indicazione sulle grandezze assolute

del reddito e delle sue componenti nei vari paesi. Il secondo obiettivo — più diffuso — mira ad istituire un confronto diretto tra i prodotti nazionali convertendoli in una valuta comune (es. il dollaro USA) per mezzo dei tassi di cambio. Il confronto è però ottenuto a prezzo di approssimazioni molto grossolane. Anzitutto, esistono normalmente notevoli divari tra i tassi di cambio e le parità dei poteri d'acquisto. Inoltre, se anche questa divergenza fosse eliminata, l'attendibilità dei risultati raggiunti sarebbe sempre dubbia, perchè il confronto non terrebbe conto della diversa struttura dei prezzi nei paesi considerati.

Gli Autori hanno adottato un terzo metodo, non nuovo per gli studiosi di statistica comparata (1): quello del « confronto diretto tra quantità e prezzi ». Tale metodo si basa sulla raccolta la più vasta possibile di dati sulle quantità componenti il prodotto reale dei vari paesi, e sui loro prezzi. Considerando due paesi, A e B, si sommano le quantità di A ponderando ognuna di esse prima con i prezzi di A, poi con quelli di B; lo stesso procedimento si adotta per le « quantità » di B. Si ottengono così due serie di indici del livello del prodotto reale nei due paesi.

Con un semplice « rovesciamento » del calcolo, si sommano tutti i prezzi di A; ogni prezzo viene ponderato prima con le rispettive quantità di A, poi con quelle di B. Lo stesso procedimento si adotta per i prezzi di B. Si ottengono così due serie di equivalenze dei poteri d'acquisto: quella ponderata alle quantità di A e quella ponderata alle quantità di B (2).

Il problema del confronto tra i prodotti nazionali di due paesi, ammette così due soluzioni, e non una soltanto: ciascuna delle quali è relativa alla struttura dei prezzi (e quindi alla distribuzione delle risorse) in ognuno dei paesi considerati. Questa « doppia verità » nella statistica comparata del reddito — ben nota agli studiosi della « contabilità nazionale » (3) — può a prima vista risultare

(1) Il metodo del « confronto diretto tra quantità e prezzi » era già stato parzialmente sperimentato dal *Combined Production and Resources Board* nello studio « *The Impact of the War on Civilian Consumption* » riguardante gli Stati Uniti, la Gran Bretagna e il Canada.

(2) In termini matematici, indicando con P i prezzi, con Q le quantità, e con gli esponenti e e u rispettivamente i paesi europei e gli USA, si ha:

I. Confronto dei prodotti reali ponderati ai prezzi USA	$\frac{\sum Q_e P_u}{\sum Q_u P_u}$
II. Confronto dei prodotti reali ponderati ai prezzi europei	$\frac{\sum Q_e P_e}{\sum Q_u P_e}$
III. Confronto dei prezzi ponderati alle quantità USA	$\frac{\sum P_e Q_u}{\sum P_u Q_u}$
IV. Confronto dei prezzi ponderati alle quantità europee	$\frac{\sum P_e Q_e}{\sum P_u Q_e}$

(3) V., tra l'altro, le opere del Barna e del Kuznets: TIBOR-BARNA: *The Use of the National Accounts of European Countries in Economic Analysis, Income and Wealth*, Series III, International Association for Research in Income and Wealth, Bowes and Bowes, Cambridge, 1953. SIMON KUZNETS, *National Income and Industrial Structure*, N. York, 1953; *National Income: A New Version*, The Review of Economics and Statistics, August 1948; *Government Product and National Income, Income and Wealth*, Series I, Cambridge 1951; *National Product in Wartime*, N. York, 1954.

deludente. Ma, a una più attenta considerazione, appare chiaro che i limiti del metodo sono quelli stessi della realtà. Non esiste infatti una misura unica per confrontare i prodotti reali di due paesi; ma *due* misure rappresentate dalla struttura dei prezzi dell'uno e dell'altro: ad esempio, il prodotto nazionale italiano ponderato ai prezzi italiani, e il prodotto nazionale italiano ponderato ai prezzi USA. I divari - spesso notevoli - tra queste due serie danno la misura della diversità tra le strutture dei prezzi nei due paesi: diversità che dipendono a loro volta dalla ripartizione del reddito, dalla disponibilità delle risorse, dalla proporzione tra i capitali e la manodopera, dai gusti, dalle abitudini, eccetera; e cioè, in un'ultima analisi,

dell'OECE, e della collaborazione degli enti nazionali di statistica (4).

In una prima fase del lavoro, sono stati istituiti confronti « a coppie » tra ognuno dei quattro paesi europei e gli Stati Uniti, per quanto riguarda sia i livelli dei prodotti nazionali e delle relative componenti, sia le « equivalenze » del potere di acquisto per ognuna delle voci confrontate. I dati così raccolti sono stati coordinati in prospetti più sintetici per consentire un confronto tra i cinque paesi (5). La Tabella I offre un quadro che permette di confrontare l'altezza dei prodotti nazionali - complessivi e pro-capite - dei cinque paesi, e di valutare le *distanze* tra i quattro paesi europei e gli Stati Uniti d'America:

TABELLA I

PRODOTTO LORDO NAZIONALE, 1950

	COMPLESSIVO (miliardi di dollari)			PRO-CAPITE (dollari)		
	PONDERATO AI			PONDERATO AI		
	prezzi USA	prezzi dei rispettivi paesi europei	media geometrica	prezzi USA	prezzi dei rispettivi paesi europei	media geometrica
Stati Uniti	273,4	273,4	273,4	1.810	1.810	1.810
Regno Unito	57,2	48,1	52,4	1.136	954	1.041
Francia	40,6	32,0	36,1	968	764	860
Germania	37,3	28,7	32,7	785	604	689
Italia	25,4	18,3	21,6	548	394	465
INDICI: USA = 100						
Stati Uniti	100	100	100	100	100	100
Regno Unito	20,9	17,6	19,2	63	53	58
Francia	14,9	11,7	13,2	53	42	48
Germania	13,6	10,5	12,0	43	33	38
Italia	9,3	6,7	7,9	30	22	26

dalla diversa *struttura economica e sociale* dei paesi considerati.

2. - Un tentativo di applicazione di questo metodo è stato compiuto dagli Autori su un gruppo di cinque paesi: Stati Uniti, Inghilterra, Francia, Germania e Italia. A tal fine si è fatto ricorso alle statistiche del reddito nazionale, rettificata là dove era necessario per raggiungere un elevato grado di comparabilità; e integrate con nuovi dati sulle quantità e sui prezzi di molti beni e servizi. Nei paesi ove la scarsità dei dati disponibili era più grave e per settori in cui i prezzi « di mercato » erano alterati da particolari interventi legislativi (calmieri ecc.), gli Autori hanno potuto giovare di ricerche condotte da un gruppo di esperti

L'aspetto più interessante di questo calcolo è dato dalle divergenze tra le due serie: quella ponderata ai prezzi USA e quella ponderata ai prezzi europei. Le due serie esprimono appunto *due verità*, tra cui non esiste un « ponte », anche se naturalmente è possibile istituire una « media geometrica » (ultima colonna della Tab. 1); ma quest'ultima rimane un puro artificio statistico. Come risulta dalla Tab. 1, il reddito pro-capite italiano è calcolato, *alla media dei prezzi americani*, in 548 dollari e in 394 dollari *alla media dei prezzi italiani*. Ciò

(4) In Italia, per esempio, l'Istituto Centrale di Statistica ha svolto una speciale indagine sugli affitti per certi tipi di abitazioni.
(5) I dati si riferiscono in massima parte al 1950 che, alla data in cui iniziò l'indagine (1952), era l'ultimo anno per il quale fossero disponibili statistiche sufficientemente dettagliate sul prodotto nazionale e sui prezzi. Soltanto in alcuni casi gli Autori hanno potuto aggiornare i dati fino al 1952.

dipende dal fatto che in sostanza i prezzi americani sono relativamente più alti di quelli italiani proprio per quei beni che in Italia occupano una parte relativamente più importante del prodotto nazionale (pasta, vino, uova, formaggio etc.); e che inversamente i prezzi USA sono relativamente più bassi dei prezzi italiani per quei beni che in Italia occupano una parte relativamente meno importante del prodotto nazionale (automobili, frigoriferi, elettricità, ecc.). Così, quando il prodotto nazionale italiano è ponderato ai prezzi americani, questi ultimi tendono ad aumentare l'importanza dei beni e dei servizi relativamente più diffusi in Italia.

In definitiva, considerato attraverso la « lente » dei prezzi americani, il prodotto nazionale inglese, francese, tedesco, italiano risulta notevolmente più alto che non considerato attraverso quella dei prezzi europei.

3. - Col procedimento inverso a quello usato per il reddito, si ottengono - come s'è detto - le *equivalenze dei poteri d'acquisto*. Per i cinque paesi considerati si ottengono due serie di « equivalenze »: quella ponderata alle *quantità* americane, e quella ponderata alle quantità di ciascuno dei paesi europei. La Tabella 2 raccoglie le equivalenze stabilite in base ai *prodotti nazionali* dei cinque paesi. Per un confronto sono riportati anche i tassi di cambio vigenti alla data (1950) cui si riferiscono i computi.

TABELLA 2

EQUIVALENZE DEI POTERI D'ACQUISTO, 1950

	UNITÀ MONETARIA	PREZZI PONDERATI		Tassi di cambio ufficiali
		con le quantità americane	con le quantità dei rispettivi paesi europei	
Regno Unito	sterline per dollaro	0,288	0,218	0,357
Francia	franchi per dollaro	313	223	350
Germania	marchi per dollaro	3,63	2,52	4,20
Italia	lire per dollaro	577	328	625

Comunque siano ponderate, le *equivalenze* dimostrano che il potere d'acquisto interno delle monete europee è sensibilmente più elevato del valore internazionale espresso dal tasso di cambio. « In altri termini - affermano gli Autori - ciò significa che i paesi europei non sono così deboli e inefficienti, da un punto di vista economico, rispetto agli Stati Uniti, come si pensa di solito ». È così confermata l'inefficienza del tasso di cambio a rappresentare una misura standard del divario economico esistente tra i diversi paesi.

Il potere d'acquisto interno dei paesi europei - inoltre - risulta notevolmente più elevato se è ponderato alle « quantità » europee (cioè alla composizione del prodotto nazionale dei paesi europei), che se è ponderato alle « quantità » USA. Nel primo caso, esso supera del 60-90% quello espresso dal tasso di cambio; nel secondo lo supera soltanto dell'8-25%. *Grosso modo*, si potrebbe dire che, se un consumatore italiano, per ipotesi, si comportasse esattamente come un americano nella scelta e nella distribuzione dei suoi acquisti, il rapporto lira-dollaro sarebbe per lui di 577. Continuando invece a comportarsi secondo le abitudini acquisite e le necessità imposte alla media dei consumatori italiani, il rapporto è molto più favorevole: 328 lire per 1 dollaro.

4. - Come si vede, i calcoli del Gilbert e del Kravis possono offrire argomento a spunti di notevole interesse sia sul piano dell'analisi che della politica economica: nel campo della distribuzione dei consumi, della disposizione dei gusti e delle abitudini, della struttura dei prezzi e della produzione, della politica dell'intervento pubblico, ecc. A titolo d'esempio, riportiamo nella Tabella 3 i dati sulla distribuzione percentuale dei consumi globali e di quelli alimentari nei cinque paesi. Al riguardo va però osservato che questi dati sono ottenuti sulla base di una ponderazione ai prezzi americani, e cioè la distribuzione dei consumi è studiata dal « punto di vista » del paese più « prospero ». Il quadro, pertanto, è notevolmente distorto rispetto alla reale distribuzione dei consumi in ognuno dei quattro paesi europei. L'adozione di un punto di riferimento esterno permette tuttavia di porre sullo stesso piano i quattro paesi europei, facilitando il confronto delle rispettive posizioni.

La tabella conferma i più tipici rapporti tra consumi e reddito: da quello noto come legge di Engel o *funzione del consumo*, e cioè la crescente proporzione dei consumi alimentari col diminuire del reddito (dal 26% in USA al 45% in Italia), alla riduzione della quota di consumi per abbigliamento, per acquisti di mezzi di trasporto, per acquisti di beni e di attrezzature domestiche, e alla tendenza all'aumento della quota relativa ai « servizi domestici » con la diminuzione del reddito (dall'1,4 per cento in USA e in Gran Bretagna al 4% in Italia).

5. - Tutte queste relazioni, e le altre numerose che possono trarsi in base ai dati sugli investimenti, sulle spese governative, sulle spese per la difesa, offerte dal volume del Gilbert e del Kravis valgono certamente a dare un quadro comparativo abbastanza approssimato e realistico dei redditi, delle spese, della distribuzione delle risorse e del tenore di vita dei cinque paesi considerati. Naturalmente, anche questo tentativo è soggetto a importanti

TABELLA 3

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DEI CONSUMI PONDERATI AI PREZZI USA (dati del 1950)

	U.S.A.	REGNO UNITO	FRANCIA	GERMANIA	ITALIA
TOTALE CONSUMI	100	100	100	100	100
1. Alimentari	26	33,3	38,3	41,5	44,6
2. Bevande alcoliche	1,7	2,3	10,7	2,5	9,8
3. Tabacco	1,2	1,2	0,8	1,0	0,8
4. Abbigliamento e tessuti	11,0	8,8	7,8	8,4	8,5
5. Affitti	8,1	10,4	7,7	9,0	6,7
6. Riscaldamento, elettricità, acqua	3,5	3,4	1,5	1,1	0,8
7. Beni domestici	9,9	5,2	3,8	4,6	0,8
8. Servizi domestici e personali	3,8	4,9	4,7	5,2	5,9
9. Materiale e servizi da trasporto	11,0	6,5	4,5	4,2	4,1
10. Servizi di comunicazione	1,3	0,5	0,3	0,2	0,3
11. Svaghi e divertimenti	7,0	12,1	6,4	10,7	7,5
12. Igiene e sicurezza	5,7	5,9	6,0	7,6	1,8
13. Educazione	3,5	3,3	4,4	3,4	6,4
14. Varie	6,4	2,3	1,2	0,4	2,6

limitazioni (del resto indicate e analizzate con molta chiarezza dagli Autori), tra le quali due ci sembrano particolarmente importanti: a) la diversa estensione che nell'ambito dei singoli paesi ha l'economia monetaria (o di scambio) rispetto a forme economiche « naturali » o « miste »; b) le differenze di carattere qualitativo, dipendenti da fattori extra-economici (psicologici, sociologici, ambientali, ecc.) di difficile identificazione.

Sia nel primo, che nel secondo caso, la statistica si rivela impotente di fronte a fenomeni che non si prestano all'analisi quantitativa: il lavoro domestico della moglie del colono produce indubbiamente beni e servizi, e cioè un reddito; ma questo ultimo non è statisticamente misurabile (prima limitazione). E così il clima, la libera disponibilità di beni, ecc. possono costituire in un paese rispettivamente un patrimonio e un reddito, che tuttavia non si possono « pesare » e « misurare » in termini monetari (seconda limitazione).

Quanto alla prima limitazione, è destinata ad attenuarsi col progresso economico, che tende ad ampliare sempre più l'area dell'economia monetaria. Quanto alla seconda, la statistica deve invece « rassegnarsi »; e tutt'al più trarne motivo per un più cauto uso delle sue generalizzazioni.

GIORGIO RUFFOLO

ASSOCIATION BELGE DES BANQUES, *The Recent Evolution of the Role of the Banks in the Economy*, Bruxelles, 1953, pp. 304.

La « Association Belge des Banques » ha raccolto in volume dieci comunicazioni presentate, nel settembre 1953 alla sesta Sessione della Banking Summer School (Knokke, Belgio).

Il volume si apre con un breve scritto del prof. R. S. Sayers « Recent Trends of the World Economic Structure » in cui i grandi problemi economici dell'ora presente vengono discussi tenendo conto del punto di vista particolare dei banchieri.

A parte l'introduzione del Sayers, i principali contributi della raccolta ci sembrano quelli dovuti rispettivamente a Sir Cecil Ellerton (della Barclays di Londra) e a Benjamin Haggott Beckhart (consulente economico della « Chase National Bank of the City of New York »). Sir Cecil Ellerton ha brillantemente discusso (« Effects on the Banks of the Post-War Evolution of Foreign Trade ») la parte più diretta che le banche inglesi potrebbero avere nella concessione di crediti a medio termine. L'A. ritiene in proposito che per sostenere il commercio estero (ma non per spese di impianto) « il credito potrebbe essere concesso per più lunghi periodi di quelli ammessi dai nostri predecessori ». L'interesse suscitato da questa comunicazione sembra essere stato assai vivo e molti interventi di oratori delle varie nazionalità hanno sottolineato la crescente importanza dello sviluppo delle facilitazioni per il credito a medio termine nei rispettivi Paesi. Il prof. Beckhart (« Influence of the Evolution of the Banks on their Profit Earning Capacity ») ha studiato l'influenza esercitata dalla capacità di conseguire utili sullo sviluppo delle Banche ed ha esaminato l'evoluzione storica dei profitti bancari negli Stati Uniti dal 1935 al 1945. Lo studio dell'esperto della « Chase National Bank » può interessare anche gli studiosi italiani, nonostante le profonde differenze nella struttura e nella gestione del nostro sistema bancario rispetto a quello americano.

Le altre comunicazioni hanno avuto per oggetto diversi aspetti dell'attività bancaria prospettata dall'angolo visuale degli stessi banchieri. Alcune letture hanno interessato problemi tecnici ed altre temi storici. Il sig. Louis Camu presidente della « Banque de Bruxelles » discutendo « The Nature of Bank Deposits and their Incidence on the Work of the Banks » ha specialmente sottolineato l'ampiezza del divario fra le esigenze di liquidità bancaria fra l'uno e l'altro Paese. Il sig. Pierre Bonvoisin presidente della « Banque de la Société Générale de Belgique » ha descritto gli sviluppi e i problemi del sistema bancario belga. I mutamenti che sono intervenuti nelle varie forme del credito bancario sono stati trattati dal dr. S. Schweizer, direttore generale della « Société de Banques Suisses » (« The Transformation of Bank Credit and its New Forms ») che ha messo soprattutto in luce il crescente ricorso degli Enti pubblici alle banche e le cause del crescente autofinanziamento nel settore privato dell'economia. Tale ultimo problema è stato pure trattato dal sig. Maurice Lorain direttore generale della « Société Générale pour Favoriser le Développement du Commerce et de l'Industrie en France » nel suo studio « Banks and Investments » mentre il sig. Jean Watteau, direttore della « Banque de l'Algérie et de la Tunisie », ha trattato dell'intervento dello Stato nella vita bancaria e il prof. Verllin Stuart, direttore della « Amsterdamsche Bank », ha discusso sulla concorrenza fra le fonti pubbliche e private del credito. Il sig. Fernand Collin, presidente della Kredietbank, ha sostenuto, nell'interesse delle Banche, la completa abolizione del controllo dei cambi e l'instaurazione della piena convertibilità delle monete (« Banks and Exchange Control »). Anche per questa sesta Sessione della « Banking Summer School », la fecondità dei contributi ha corrisposto alla bontà ed all'efficacia di un'organizzazione che ha il gran merito di continuare ad insistere sul carattere internazionale dell'attività bancaria.

G. P.

J. H. CLEMENS, *Balance Sheets and the Lending Banker* (A new assessment of accounts and accounting ratios in relation to bank advances), 2ª Ediz., Europa Publications Limited, Londra 1954, pagg. 271.

L'opera del Clemens - giunta nel 1954 alla seconda edizione - discute, come è noto (cfr., su questa Rivista, recensione sulla prima edizione; 1951, fascicolo IV pag. 508) il problema dell'efficacia dei bilanci ai fini della concessione dei crediti bancari come aspetto particolare del più vasto problema delle rilevazioni contabili nelle varie contingenze della vita aziendale.

Opera di intenti eminentemente pratici, si era nel 1949 rivolta al banchiere per aiutarlo a rispon-

dere al suo quotidiano interrogativo: « Quanto posso prestare con sicurezza? » e per assisterlo negli esami contabili. Come tale, essa ha continuato il suo cammino presso i pratici (due ristampe nel 1950 e nel 1951) e tiene oggi conto delle richieste e dei desiderata dei suoi stessi lettori.

La seconda edizione è interamente rivista ed arricchita con una sezione sulle riserve occulte (capitolo III) ed un nuovo capitolo (VII) dedicato all'insolvenza e al problema della circolazione della « cassa ». Nuovi capitoli riguardano pure i conti consolidati (X) ed il problema dei valori di liquidazione dei bilanci (XII). Per quanto riguarda le critiche rivolte alla prima edizione l'A. ha tenuto conto di quelle che si riferivano alla costruzione e all'uso di numerosissimi indici e rapporti (per esempio indice debitori/creditori; indice attività/passività d'esercizio ecc.) che l'Autore proponeva al banchiere e che non erano tutti egualmente significativi sia dal punto di vista della chiara determinazione dei termini dei rapporti che da quello della loro pratica efficacia. In questa seconda edizione, lo spazio dedicato agli indici è infatti considerevolmente ristretto e la loro importanza molto meno sottolineata. L'A. ha pure avvertito i limiti della stesura del 1949, in cui venivano presi in esame soltanto bilanci di imprese industriali, ed ha allargato il raggio di esame così da offrire oggi una vasta e varia casistica.

Come è stato rilevato, l'opera del Clemens ha valore specialmente per i Paesi anglosassoni (e principalmente per l'Inghilterra). Essa pone tuttavia, ed esamina a fondo, alcuni principi generali che possono essere (con opportune qualificazioni) applicati anche ad altri ambienti; e può quindi essere utile anche in Italia.

G. P.

ROY A. FOULKE, *Practical Financial Statement Analysis*, 3ª ediz. McGraw-Hill Book Company, New York, 1953 pagg. 710.

Si tratta di un manuale - assai consultato in U. S. A. dagli uomini di affari, dai banchieri e dai contabili - giunto nel 1953 alla sua terza edizione. Costituisce il frutto della trentennale esperienza dell'A. che ha analizzato negli Stati Uniti migliaia di situazioni finanziarie e di bilanci nei più diversi tipi di imprese. L'esposizione ragionata e sistematica di questa esperienza costituisce anzi l'argomento stesso del libro.

Il volume comprende lunghi capitoli sulla storia del progressivo sviluppo dell'adozione di situazioni finanziarie e di bilanci negli Stati Uniti; descrive ed analizza le partite componenti; si sofferma sulla tecnica (e sulla contabilità) delle vendite (a pronti e a rate) tanto nelle vaste quanto nelle piccole imprese commerciali; discute la comparabilità e l'analisi comparativa dei bilanci.

Di particolare interesse, per il lettore italiano, è il capitolo aggiunto alla terza edizione (parte VII - capitolo XIV) che espone la recente evoluzione della teoria e della pratica della contabilità aziendale, studia le cause dei relativi sviluppi e descrive la struttura delle relative istituzioni.

Numerosissimi prospetti, modelli e grafici arricchiscono il volume e ne rendono facile la lettura,

G. P.

RUGGERO SERRA, *Luci ed ombre nell'economia triestina*, Stabilimento d'Arti Grafiche « Smolars », Trieste, 1954, pp. 215.

UFFICIO CENSIMENTI E RILEVAZIONI DEL GOVERNO MILITARE ALLEATO DI TRIESTE, *2^a Indagine per campione sui bilanci familiari*, Ottobre-Novembre 1952 - *Parte I* (Testo della Relazione), pp. 91 - *Parte II* (Tavole), Litografato a cura dell'Ufficio Censimenti e Rilevazioni, Trieste, giugno 1954.

Dopo l'attuazione degli Accordi di Londra riguardanti il territorio di Trieste, l'impostazione dei problemi economici triestini ha subito una svolta decisiva. In questi ultimi anni, l'attività economica di Trieste era strettamente collegata alla organizzazione burocratica del Governo Militare Alleato, all'incremento del traffico portuale e al flusso degli aiuti E. R. P. Oggi, ovviamente, la situazione è del tutto nuova e piena di incognite.

Il recentissimo volume di Ruggero Serra, membro della Commissione economica italiana presso il Governo Militare di Trieste, offre un notevole con-

tributo alla valutazione dei problemi economici triestini in quanto — oltre alla cronistoria dell'evoluzione dell'economia di Trieste e ad un'ampia rassegna delle risorse naturali del territorio — traccia un aggiornato quadro della consistenza dell'apparato produttivo (secondo i risultati del censimento industriale 5 novembre 1951, integrando quindi il materiale già pubblicato per tutto il territorio italiano). Per quanto riguarda la presa di posizione sul nuovo problema economico di Trieste, la rassegna del Serra sembra accentuare piuttosto le possibilità di potenziamento dell'industria che quelle derivanti da una maggiore attività del porto. Il che pone gravi problemi, dato che a tale commercio — come attività naturale — sembrano dovuti principalmente i benefici che l'economia cittadina ha avuto in questi ultimi anni (1945-54) e che hanno sostenuto il tenore di vita di taluni gruppi di popolazione.

A quest'ultimo proposito, offrono interessante materiale di studio e di consultazione i volumi dell'« Ufficio Censimenti e Rilevazioni del Governo Militare Alleato », diretto dal Dr. Mario Franzil, che nei primi mesi del 1954 ha pubblicato le tavole statistiche e la relazione sulla seconda indagine per campione sui bilanci familiari eseguiti in Trieste. L'indagine — estesa a quasi tutti i possibili aspetti relativi ai redditi ed ai consumi — si riferisce all'ottobre-novembre 1952 ed offre occasione di valutazione in molti modi il tenore di vita della popolazione.

Tanto la rassegna del Serra quanto le pubblicazioni curate dal Dr. Franzil costituiscono materiale indispensabile per chi vuole studiare la situazione dell'economia triestina nei suoi più recenti aspetti e problemi.

G. P.