

Commonwealth e commercio estero della Gran Bretagna

Opinioni inesatte e fuorvianti sono spesso espresse sulla parte svolta dall'Impero britannico — e dal suo successore, il Commonwealth — nel promuovere il commercio inglese e in generale lo sviluppo dell'economia inglese. La presente rassegna storica vorrebbe contribuire a chiarire certe oscurità ed equivoci, o, quanto meno, a precisare sommariamente i principali elementi e problemi.

I. — LE VICENDE SINO ALLA PRIMA GUERRA MONDIALE.

I. — Nel corso del XVII e XVIII secolo le piantagioni di zucchero e tabacco sul continente americano e nelle Indie occidentali erano considerate le più importanti dipendenze coloniali britanniche. Secondo le idee mercantiliste allora prevalenti, i possedimenti più importanti erano quelli in tutto complementari con l'economia metropolitana — in quanto fornitori di prodotti alimentari e materie prime e acquirenti di prodotti industriali —; esse contribuivano a fare della Gran Bretagna e del suo Impero una unità per quanto possibile autosufficiente. Le colonie che non potevano offrire un contributo in tal senso erano considerate economicamente un passivo (1).

Quella di allora fu una politica di deliberato sfruttamento delle colonie nell'interesse della madrepatria, basata su un complesso sistema di vincoli amministrativi: tutto il commercio coloniale doveva svolgersi su naviglio inglese; certe merci potevano essere esportate solo in Gran Bretagna; un vasto sistema di preferenze e protezioni doganali regolava gli scambi. Il vantaggio del monopolio in un mercato coloniale in espansione era per l'industria britannica evidentemente grandissimo. Negli anni dopo il 1760 le colonie dell'India

Occidentale e del Nord America assorbivano da sole, malgrado le difficoltà di trasporto, quasi un quarto di tutte le esportazioni britanniche. D'altra parte vi era anche un elemento di reciprocità e le colonie erano grate alla madrepatria per i privilegi loro concessi nella vendita di prodotti sul mercato inglese.

Queste idee si modificarono solo lentamente. La rivoluzione americana e le guerre napoleoniche servirono ad accentuare ancor più l'importanza di un controllo economico sull'impero coloniale. Per gradi, tuttavia, la forza del progresso portò per sé stessa a un cambiamento. Il sorgere delle industrie tessili e metallurgiche inglesi assai prima che in qualsiasi altro paese diede all'Inghilterra facile accesso ai mercati mondiali, e a quelli d'Europa e degli Stati Uniti in particolare. I punti deboli della concezione mercantilista divennero evidenti; e la giustezza del principio per cui «chi non compra non può vendere» fece sempre più presa sulla nuova classe industriale. Importazioni più ampie e meno care erano considerate un buon segno per lo sviluppo delle esportazioni; non era più il caso di alimentare, a costi considerevoli, la formazione di possedimenti coloniali quando i migliori mercati ed i più convenienti approvvigionamenti di cotone, cereali e zucchero potevano trovarsi altrove; e gli industriali, come si scontrarono con gli agricoltori sulla questione delle libere importazioni di grano, così si schierarono contro i sostenitori dell'idea imperiale. Verso il 1860 il libero scambio era divenuto un fatto compiuto; e il capitale britannico defluiva all'estero esclusivamente sulla base di considerazioni finanziarie (2).

(2) Non va taciuto che tale «politica della convenienza» condusse qualche volta ai più disastrosi risultati: la rivolta del 1857 in India recò in patria l'immagine vivida delle deficienze del regime inglese e portò a considerevoli investimenti in lavori pubblici, in particolare nel settore ferroviario. Le Indie Occidentali, già vanto dell'Impero coloniale, una volta perse le preferenze sul mercato inglese, si trovarono di fronte alla concorrenza

(1) Tale corrente di pensiero è interessante, se non altro, per la sua ripetizione in tempi recenti in forma solo di poco mutata.

Fu verso la fine del secolo che risorse un più vivo interesse per le questioni dell'Impero. Considerazioni di politica estera e di potenza militare non mancarono di esercitare il loro peso; ad esempio, fattori di tal natura contribuirono molto a spingere uomini come Disraeli e Chamberlain ad una deliberata espansione degli affari imperiali, proprio come analoghe considerazioni spinsero Bismark a partecipare alla corsa per la spartizione dell'Africa durante il 1889-90. Comunque sia, man mano che si avvicinava la fine del secolo, il commercio e gli investimenti nel Commonwealth cominciarono a riprendere la loro attrattiva. L'India divenne un vasto mercato per i cotone del Lancashire; in Australia le scoperte di oro (1851) e la rapida espansione della produzione laniera richiesero finanziamenti e prodotti industriali inglesi; altrettanto avvenne per la lana, i diamanti e, in seguito, per l'oro del Sud Africa. Al tempo stesso l'elevazione di barriere doganali da parte degli USA e di molti paesi europei costrinse gli esportatori britannici ad intensificare la ricerca di mercati in altre zone.

Tuttavia non si può dire che vi sia stato allora uno sforzo consapevole in questo senso da parte del Governo britannico. Non furono concesse preferenze alle importazioni provenienti dalle colonie, e nessuna tariffa fu specificamente elevata contro gli esportatori stranieri nei territori coloniali. Alcuni dei possedimenti più vasti, come Canada ed Australia, raggiunsero l'autonomia e, con essa, il controllo sulla politica doganale. Quasi subito lo Stato di Vittoria e il Canada cominciarono ad elevare barriere daziarie per proteggere le loro industrie dalle importazioni, sia britanniche che straniere (3); ma anche quando verso la fine del secolo — come più oltre accenneremo — taluni Dominions discriminarono certi dazi a favore delle merci inglesi, essi agirono di loro iniziativa e comunque diedero vita ad un insieme di preferenze di ampiezza ed efficacia limitate. Vero è che pressioni dal Lancashire riuscirono ad arrestare tentativi protezionistici della sorgente industria cotoniera in India, ma la logica della stessa politica impedì

dello zucchero da barbabietola europeo ora coltivato su larga scala, e caddero rapidamente in una seria e prolungata depressione economica.

(3) Il lettore dovrà aver sempre cura di distinguere tra i territori coloniali dipendenti, la cui politica fiscale era controllata dal Ministero per le Colonie, e i territori autonomi, sui quali il Governo di Londra aveva un controllo soltanto nominale.

la concessione di un trattamento preferenziale alle merci britanniche sul mercato indiano (4). La importanza dei contratti che riservavano determinati mercati coloniali ad esportatori britannici era scarsa. Il più delle volte gli esportatori inglesi e stranieri offrivano le stesse condizioni, e se la Gran Bretagna deteneva il grosso del commercio, ciò si doveva sia alla superiorità dei suoi metodi produttivi sia al non innaturale desiderio degli emigranti britannici di acquistare le merci inglesi. Di fatto, per quasi tutto il periodo tra il 1850 e la fine del secolo il Commonwealth assorbì qualcosa come un terzo di tutte le esportazioni britanniche.

2. — Lo sviluppo economico delle differenti parti del Commonwealth prima del 1914 derivò da molti fattori, tra i quali un peso tutt'altro che irrilevante ebbe la domanda dei prodotti primari sorgente dal processo di industrializzazione in Europa e in America. Anche il lavoro e il capitale inglese ebbero un ruolo notevole. Sino al 1911 la Gran Bretagna aveva già investito 373 milioni di sterline nel Canada, 365 milioni in India, 302 milioni in Australia e 351 nel Sud Africa. Eppure, malgrado questi sforzi, il Commonwealth non fornì mai, in nessuno degli anni dal 1870 al 1914, più di un quarto delle importazioni britanniche.

Anche la quota delle esportazioni inglesi diretta verso l'Impero non riuscì ad espandersi: nel 1905-13 era di circa il 35%, la stessa che nel 1880-90. In qualche misura ciò può attribuirsi alla forza della concorrenza straniera, sebbene gli industriali britannici non ne fossero ancora seriamente ostacolati (eccezion fatta per il Canada, dove gli USA usufruivano di certi ovvi vantaggi economici). Gli esportatori europei prevalsero in una limitata serie di prodotti: impianti elettrici, attrezzature agricole, vetrerie, coltellerie, tessuti speciali a basso costo. La loro concorrenza non fu però così seria come molti contemporanei cercarono di far credere. Il motivo più importante della mancata espansione delle esportazioni inglesi nelle colonie andava individuato nel fatto che i mercati « esterni » erano altrettanto promettenti di quelli « imperiali ». La

(4) È interessante osservare che un analogo orientamento prevalse per l'approvvigionamento di materie prime e generi di consumo. Quando la Lever Bros tentò, nel 1909, di ottenere una concessione nell'Africa Occidentale Britannica per lo sviluppo degli approvvigionamenti di oli essenziali, il Ministero delle Colonie rifiutò. In seguito, la concessione fu ottenuta nel Congo Belga.

Argentina e altri paesi sudamericani erano forti acquirenti di prodotti britannici; le esportazioni in Giappone erano in espansione e, dopo il 1900, altrettanto fu per le esportazioni nell'Europa continentale. In verità, sino al 1914 gli Stati Uniti furono l'unico importante paese che mancò di offrire un buon mercato per i prodotti britannici.

In tali circostanze la politica libero-scambista era probabilmente giusta. Ciò nonostante, a causa soprattutto della continua espansione delle esportazioni tedesche, un numero sempre più vasto di persone influenti in Gran Bretagna cominciò ad agitarsi in favore di un mutamento di indirizzo; e ritornò così in auge la vecchia idea di un Impero largamente autosufficiente e protetto contro influenze esterne. Gli stessi Dominions, come si disse, presero l'iniziativa chiedendo al Governo britannico di concedere un trattamento preferenziale ai prodotti del Commonwealth in cambio di un eguale trattamento da essi offerto ai prodotti inglesi. Il Canada cercò di forzare la mano all'Inghilterra concedendo una preferenza di tal genere nel 1897, e gli altri Dominions presto fecero seguito. Tuttavia, solo la preferenza canadese (del 33,3%) fu in qualche modo efficace a stimolare le esportazioni britanniche, a scapito di quelle degli altri paesi. Il governo britannico non accondiscese però ad iniziative del genere. Nel 1903 il Ministro per le Colonie, Joseph Chamberlain — che era invece favorevole all'indirizzo canadese — si dimise e proseguì per suo conto una efficace campagna a favore della riforma tariffaria e delle preferenze imperiali (5).

In ogni caso, verso la fine del secolo (e in particolare finché rimase in carica il Chamberlain) talune piccole ma significative breccie erano aperte nel muro della vecchia politica commerciale liberista, breccie nel complesso degne di nota anche se gli uomini politici erano per lo più mal disposti ad affrontare le ire dell'elettorato rincarando le importazioni dall'estero per avvantaggiare i produttori delle colonie. Così, nel 1897 i trattati di commercio con Belgio e Germania furono denunciati, poichè altrimenti tali paesi avrebbero avuto titolo per usufruire delle preferenze concesse alla Gran Bretagna dai paesi dell'Impero; nel 1898 ordinanze emanate naturalmente a Londra, autorizzarono il Nord Rode-

(5) Per la seconda volta nella sua carriera egli riuscì a dividere uno dei maggiori partiti politici, ma nelle elezioni del 1906 i conservatori-unionisti furono duramente sconfitti dai liberali che si erano impegnati a mantenere la tradizione libero-scambista.

sia a concedere la preferenza ai prodotti britannici; nel 1900 la « Legge per i titoli coloniali » (Colonial Stocks Act) mise i titoli degli Stati dell'Impero in posizione privilegiata sul mercato britannico; le colonie delle Indie Occidentali furono autorizzate a stipulare accordi commerciali preferenziali con il Canada e, ciò che è forse più importante, nel 1904 si permise alla Malesia di istituire una tassa proibitiva sull'esportazione di minerali di stagno, nel momento stesso in cui essa forniva il 60% dell'offerta mondiale, nell'intento di proteggere gli impianti di fusione in Malesia e in Inghilterra.

Tuttavia ancora nel 1913 la Gran Bretagna acquistava solo una metà dei suoi cereali e molto meno della metà delle sue importazioni di carne e burro entro i confini del Commonwealth. L'importanza economica dell'Impero per la Gran Bretagna non era quindi costituita dalla possibilità di importare prodotti primari a prezzi particolarmente bassi, nè da quella di accedere a mercati resi artificialmente favorevoli. Il principale contributo offerto dal Commonwealth prima del 1914 fu di offrire alla Gran Bretagna la possibilità di un regolamento indiretto delle sue importazioni dagli USA e dall'Europa Continentale: la Gran Bretagna vantava un saldo attivo verso i paesi del Commonwealth; questi vantavano un saldo analogo verso i paesi dell'Europa Continentale e gli USA; e questi ultimi a loro volta avevano un saldo attivo nelle esportazioni verso la Gran Bretagna. Il circolo era così chiuso (6). Questa saldatura indiretta, grazie alla quale l'Inghilterra poteva importare dalle maggiori nazioni in fase di industrializzazione senza un equivalente corrispettivo di dirette esportazioni, permetteva all'Inghilterra di sfuggire in parte ai rigori della concorrenza internazionale e delle politiche protezionistiche che si erano andate così pericolosamente sviluppando dopo il 1880.

II — IL COMMONWEALTH NEL PERIODO TRA LE DUE GUERRE.

3. — Durante la prima guerra mondiale la Gran Bretagna abbandonò la sua tradizionale politica liberoscambista sino al punto di istituire un dazio del 33,33% sulle importazioni di beni voluttuari — in parte per scopi fiscali e in parte anche

(6) La posizione chiave era tenuta dall'India, che nel 1913-14 realizzò un saldo commerciale di circa 50 milioni di sterline con gli USA e l'Europa Occidentale.

per alleviare la situazione della bilancia dei pagamenti ed economizzare disponibilità di tonnellaggio.

Alla fine della guerra l'idea imperiale si era saldamente radicata. La lotta condotta da Chamberlain, l'esperienza degli anni prebellici, il blocco sottomarino tedesco, avevano reso consapevole molta gente in Inghilterra della precarietà della posizione economica inglese per gli approvvigionamenti di materie prime e generi alimentari dall'estero, e avevano predisposto gli animi a favore di una « unità imperiale autosufficiente ». Durante gli anni stessi della guerra, la Relazione della « Commissione Reale per i Dominions » (*Dominions Royal Commission*) ed i lavori del Comitato per la politica industriale e commerciale del dopoguerra (*Committee on Industrial and Commercial Policy after the War*) erano giunti a conclusioni molto simili (7).

In campo doganale proprio la Legge sul Bilancio 1919 concesse preferenze a favore dei paesi del Commonwealth sui dazi allora in vigore in Gran Bretagna. Nel 1922 ai prodotti del Commonwealth furono accordate preferenze da parte di 26 governi coloniali; praticamente tutti gli altri erano impediti dal seguirli a causa di preesistenti trattati di « porta aperta ». I vantaggi elargiti dalla Gran Bretagna furono però esigui e assai minori di quanto i paesi dell'Impero desideravano (8); ma progetti più minacciosi erano in preparazione.

(7) Probabilmente il piano più ambizioso affiorato nei primi anni del dopoguerra fu quello di incoraggiare il flusso emigratorio verso i Dominions e di rafforzare in tal modo l'elemento inglese d'oltremare. In base all'*Empire Settlement Act* del 1922 il Governo britannico si impegnò a finanziare la metà del costo dei progetti per l'emigrazione privata o « pubblica » concordati con i governi dei Dominions interessati. Fu posto un limite di 3 milioni di st. alla spesa annuale, ma non si ebbe mai bisogno di esaurirlo. In nessun anno si spese più di metà della somma stanziata; solo nel 1920 e nel 1923 il numero degli emigranti raggiunse la metà del numero degli emigranti partiti per l'Impero nel 1913. Le speranze sollevate da false analogie con l'esperienza americana nel secolo precedente furono infrante dal clima economico sfavorevole degli anni tra le due guerre. Quell'atmosfera di fiducia nel rapido superamento delle barriere economiche — tanto importante per il successo di immigrazioni su larga scala — fu ben di rado presente. Dopo la fine della depressione del 1929, il rimpatrio di emigrati superò di gran lunga il flusso emigratorio.

(8) Sulla base degli scambi del 1929 le preferenze riguardavano solo il 7 % delle importazioni inglesi dai paesi del Commonwealth (principalmente zucchero, cacao, caffè, frutta, vini, tabacco). In cambio, come si accennò, l'Inghilterra godeva fin dallo

Si ricorderà che nel 1904 un dazio all'esportazione aveva gravemente limitato le vendite all'estero di minerali di stagno della Malesia. Nel dopoguerra furono elaborate nuove misure per riservare all'esclusivo uso britannico altre materie prime. Prima della guerra il grosso delle noci di palma veniva lavorato in Germania; fu perciò lanciata l'idea di riservare tale lavorazione alle manifatture inglesi istituendo un pesante dazio d'esportazione di 2 st. per tonnellata con un ristorno per i manifatturieri britannici; il piano fu adottato nell'ottobre 1919, ma nel 1922 fu ritirato poiché il principale risultato era stato quello di incoraggiare lo sviluppo, da parte dei paesi esteri, di sostituti dell'uno o dell'altro genere (9). Un dazio analogo fu istituito per le pelli indiane, ma fu anch'esso ritirato nel 1922, quando il Governo indiano raggiunse la tanto a lungo desiderata autonomia fiscale.

Così finì il disgraziato tentativo di riservare le risorse dell'Impero per impiego interno, ma lo spirito che ne era alla base rimase. Nel 1923 fu istituita la Commissione Economica Imperiale (*Imperial Economic Committee*) — un organo collegiale composto da rappresentanti del Commonwealth e della Gran Bretagna — con lo scopo di raccogliere informazioni sulla produzione e le prospettive di mercato nell'Impero. Seguì, nel 1926, il « Comitato per il commercio dell'Impero » (*Empire Marketing Board*) mirante a promuovere il consumo dei prodotti del Commonwealth sul mercato inglese. Esso stimolò anche ricerche economiche e scientifiche e promosse una serie di mostre pubblicitarie e produzioni filmistiche.

Un'altra deviazione dalla prassi d'anteguerra fu il deliberato orientamento dei fondi per investimento. I modesti inizi del « Colonial Stocks Act » del 1900 fecero gradualmente posto alla politica di restrizioni delle emissioni estere in favore dei prestiti coloniali, che doveva divenire comune dopo il 1932. Già nel 1915 era stato posto un « embargo » sulle emissioni estere con esclusioni per quelle del Commonwealth; l'embargo fu ufficialmente abrogato nel 1919, ma una censura non ufficiale rimase sino al 1925. Le « Leggi per le agevolazioni al commercio » (*Trade Facilities Acts*) di quegli anni, che

soprattutto in Canada, Nuova Zelanda, Australia e Sud Africa, per un volume pari a un terzo dei suoi traffici con i suddetti Paesi.

(9) Il progetto per elevare il prezzo della gomma mediante una contrazione produttiva decadde anch'esso in quell'epoca, per una ragione analoga.

si applicavano soprattutto ai paesi del Commonwealth, autorizzarono il Tesoro a garantire l'interesse e l'ammortamento dei prestiti i cui ricavi finanziassero direttamente le esportazioni britanniche.

Con tali sistemi le esportazioni britanniche — se nel loro insieme restarono stagnanti nel primo decennio postbellico — riuscirono ad avvantaggiarsi nei Paesi del Commonwealth la cui percentuale di assorbimento crebbe dal massimo prebellico del 37% (1913) al 46% nel 1927. Specie per i beni capitali il ruolo del Commonwealth come mercato di sbocco della produzione inglese divenne sempre più importante (v. tab. I).

TAB. I
INCIDENZA PERCENTUALE DEI PAESI DEL COMMONWEALTH SU ALCUNE ESPORTAZIONI BRITANNICHE.

	1913	1927
Ferro e acciaio.	48%	57%
Macchinari.	33%	47%
Veicoli di qualsiasi genere.	38%	55%

4. — Verso il 1930 anche il Commonwealth dovette lottare contro la tempesta della depressione. Il libero scambio in Gran Bretagna fu completamente abbandonato. Nel febbraio 1932 fu istituita una tariffa generale del 10% e fu ampliata di molto l'area delle preferenze imperiali. Seguì, nel luglio, la famosa conferenza di Ottawa. In molti Dominions e colonie la depressione fu avvertita più severamente che in Gran Bretagna, essendo tali paesi gravati da pesanti debiti fissi e con una ragione di scambio in rapido peggioramento. Vi fu, sin dagli inizi, un urto di interessi: la Gran Bretagna mirava a liberare i canali del commercio del Commonwealth e a persuadere i Dominions a ridurre i dazi sui manufatti inglesi in cambio di preferenze nel mercato britannico. Questa impostazione incontrò un netto rifiuto, in quanto le tariffe dei Dominions assolvevano importanti interessi economici e sociali nazionali piuttosto che imperiali. Ulteriori difficoltà sorsero per il desiderio britannico di seguire la stessa via protezionistica per l'agricoltura inglese. Così fu stipulata una serie di accordi bilaterali in un'atmosfera di sempre più tiepida cordialità. La Gran Bretagna si impegnò a concedere libero ingresso alla maggior parte dei prodotti dei Dominions per cinque anni ed elevò il livello delle preferenze mediante dazi più elevati sui prodotti stranieri (10).

(10) L'India stipulò gli accordi particolarmente malvolentieri perché — dato che i principali mer-

Un altro passo fu compiuto nel 1934 con l'istituzione di contingenti intesi a scoraggiare soprattutto l'importazione di tessuti giapponesi a buon mercato. Tutte le dipendenze coloniali furono partecipi di tale iniziativa, eccettuate quelle che ne erano impedita da trattati di « porta aperta » (11). Il sistema adottato ebbe però la conseguenza di orientare la concorrenza verso altre zone senza riuscire ad espandere il volume complessivo delle esportazioni tessili inglesi. Le esportazioni cotoniere del Giappone complessivamente aumentarono dal 1933 al 1938, mentre quelle della Gran Bretagna declinarono. Si potrebbe quindi essere tentati di concludere che la Gran Bretagna impose forti oneri alle sue colonie senza trarne utilità alcuna, o ritraendone un'utilità limitata poiché le ricordate misure contingenti operarono in territori che interessavano solo l'8% del commercio cotoniero britannico.

Comunque, la politica di Ottawa riuscì, per lo meno in apparenza, ad accrescere la relativa importanza del commercio intra-imperiale. Tra il 1930 e il 1936 la quota di partecipazione del Commonwealth alle importazioni inglesi crebbe dal 29% al 39% e la quota di partecipazione alle esportazioni dal 44% al 49%. Altri fattori concorsero però a un tal risultato, e in misura forse ben più

cati per le sue esportazioni erano al di fuori dello Impero — aveva ben poco da guadagnare dalle preferenze imperiali. Inoltre temeva moltissimo la perdita di una autonomia finanziaria a caro prezzo ottenuta, che l'aveva posta finalmente in grado di proteggere la sua industria cotoniera. Ora le misure fiscali erano deliberatamente volte a colpire i cotoni giapponesi e le preferenze venivano concesse al vecchio nemico, il Lancashire.

(11) I territori dell'Africa Orientale non potevano, per tal motivo, imporre contingenti, ma applicarono dazi specifici più severi. Le colonie della Africa Occidentale imposero contingenti solo sui tessuti giapponesi. L'efficacia delle misure protettive imperiali e del diverso comportamento dei vari territori coloniali è riflessa dalla seguente tabella:

INCREMENTO NELLE IMPORTAZIONI DI PRODOTTI COTONIERI NEL 1938 RISPETTO AL 1933

(milioni di yards)

Paesi esportatori	Paesi importatori		
	Regno Unito	Giappone	Altri
India Occ.	+ 2,3	- 10,1	+ 13,2
Africa Occ.	- 38,6	- 10,8	+ 12,0
Ceylon	+ 10,8	- 17,7	+ 9,7
Malesia	+ 20,7	- 73,1	+ 21,5
Africa Orient.	- 4,0	+ 26,5	- 3,9

Fonte: F. V. Meyce, *British Colonies in World Trade*, 1948, pag. 76

determinante: in primo luogo, la formazione dell'area sterlina e le connesse particolari politiche valutarie e creditizie, su cui già scrisse D. Wightman in questa Rivista (12).

5. - Nel sistema delle preferenze cominciarono ad apparire presto spiacevoli «breccie». Già nel 1934 l'Australia aumentò i suoi dazi sui cotonei del Lancashire. Un momento veramente difficile venne quando la Gran Bretagna decise di proteggere gli interessi della sua industria lattiero-casearia, contro il Commonwealth così come contro i fornitori stranieri. La Nuova Zelanda dové rendersi conto che la Gran Bretagna non era più il «mercato senza fondo» di prima. Anche molti altri paesi del Commonwealth (l'Australia in particolare) cominciarono ad avvertire quali perdite la politica delle preferenze imperiali significava per essi sui mercati USA e dell'Europa Continentale. Le loro esportazioni verso i principali paesi industriali erano di importanza vitale per ottenere quei surplus nella bilancia dei pagamenti necessari a coprire i disavanzi commerciali con la Gran Bretagna. Divenne sempre più chiaro che il Commonwealth come blocco unitario non era sufficiente e che una ripresa del commercio mondiale nella sua interezza era la sola vera soluzione. A poco a poco la corrente favorevole ad un distacco dai principi di Ottawa guadagnò forza. Nel 1935 il Canada firmò un accordo commerciale con gli USA; nel 1936 l'India denunciò gli accordi di Ottawa che, sebbene prorogati di tre in tre mesi sino al 1939, videro drasticamente ridotte le aliquote preferenziali. La Gran Bretagna dal canto suo stipulò trattati di commercio con l'Argentina, la Scandinavia e gli USA. L'Australia pose termine alla guerra commerciale con il Giappone e addivenne ad un accordo con la Danimarca; nel 1937 fu firmato un nuovo trattato commerciale tra Germania e Nuova Zelanda.

La politica di Ottawa era chiaramente fallita nel compito di unire più intimamente gli Stati del Commonwealth. Essa alimentò sospetti in gruppi sempre più vasti e profondo disagio nelle colonie dipendenti; e peggiorò di molto le relazioni con il resto del mondo. Quando la situazione economica cominciò a schiarirsi dopo il 1935, i firmatari degli Accordi di Ottawa non furono d'altro desiderio che di allentare i legami. Qualche vantaggio, ovviamente, si ebbe. Le colonie le cui produzioni

(12) *Moneta e Credito*, 3° trim. 1951: D. R. WIGHTMAN, *L'area della sterlina*.

potevano essere interamente assorbite dal mercato britannico furono probabilmente fra i maggiori beneficiari, ma ciò fu di scarsa consolazione per quei paesi (come, ad esempio, la Malesia e l'Africa Occidentale) che distribuivano la loro produzione in tutti i paesi industriali d'Europa e d'America. L'aiuto ad essi venne piuttosto da accordi internazionali che limitavano la produzione ed elevavano i prezzi mondiali per la gomma, lo stagno ecc.

A prescindere dallo sviluppo del commercio diretto, il Commonwealth continuò tuttavia a costituire per la Gran Bretagna un indispensabile anello per i traffici con il resto del mondo. Il saldo attivo dei Dominions e delle Colonie con l'Europa e l'America rimaneva, come prima del 1914, una caratteristica chiave della struttura del commercio mondiale. Per un breve periodo, agli inizi del decennio 1930-40, il quadro era stato distorto, ma in seguito aveva ripreso l'antica fisionomia. In media, dal 1934 al 1938, la Malesia realizzò un avanzo commerciale con gli U. S. A. di 146 milioni di dollari, l'India di 35 milioni. Australia e Nuova Zelanda erano — come prima del 1914 — debitori in dollari ma, insieme con la maggioranza delle colonie, avevano un largo saldo attivo con l'Europa Continentale. Per quanto riguarda il commercio diretto con il Commonwealth, nel 1937 la quota delle esportazioni britanniche avvantaggiate da preferenze era salita al 55%, la quota delle importazioni ad oltre il 60% (13).

III - IL PERIODO POST-BELLICO.

6. - Nel 1939 la guerra diede una nuova forma all'unità del Commonwealth. Non rientra tra gli scopi di questa nota discutere i problemi commerciali del tempo di guerra, ma in quegli anni si sviluppò una situazione particolare che divenne uno dei fattori più importanti nelle relazioni economiche post-belliche del Commonwealth: il problema dei «saldi in sterline» (14), saldi che a metà 1945 erano giunti a 2.143 milioni di st. (senza tener conto del rimborso di crediti a lungo termine effettuato dall'India e dal Sud Africa). Il modo di giungere alla

(13) La voce più importante delle esportazioni inglesi nel Commonwealth era ancora costituita dal cotone, seguito dal macchinario, ferro e acciaio, veicoli, prodotti chimici e lanieri. Le maggiori importazioni erano lana, grassi e oli, cereali e farina, bevande e carne.

(14) Per un più ampio esame della questione, v. D. R. WIGHTMAN, *op. cit.*

loro liquidazione divenne — è noto — uno dei più difficili problemi del dopoguerra. In Gran Bretagna si sosteneva che i crediti ricevuti erano ben poca cosa rispetto al contributo da essa offerto alla causa degli Alleati, ma per i paesi coloniali quei crediti rappresentavano la principale speranza per soddisfare la domanda di consumi da tempo accumulata e per iniziare nuovi programmi di investimento.

Intrecciato al problema dei saldi in sterline è quello del «dollar pool», la cui esistenza — frutto della guerra — sebbene assai comoda per la Gran Bretagna da molti punti di vista, comportava rischi considerevoli, dato che i paesi membri (15) avevano il diritto di prelevare sul «pool» a discrezione e secondo il proprio «senso di responsabilità». Di tanto in tanto la riserva britannica di oro fu intaccata dai prelievi di uno o dell'altro paese membro con l'ovvio risultato che quel paese vedeva diminuire di altrettanto i suoi saldi bloccati in sterline. Durante il 1951 e agli inizi del 1952, per esempio, l'Australia ridusse considerevolmente per tal via i suoi saldi in sterline.

Speciali accordi sono stati stipulati nel quadro del Piano Colombo per lo smaltimento dei saldi dell'India e del Pakistan, ma in definitiva l'intero problema per la Gran Bretagna è stato di molto attenuato per la perdita di potere d'acquisto della sterlina a seguito della dinamica inflazionistica — che in un certo senso costituisce il rovescio del processo che permise ai membri dell'area sterlina di ridurre i loro debiti verso la Gran Bretagna durante la guerra.

TAB. II.
AVANZO (+) O DISAVANZO (—) DELL'AREA STERLINA CON L'AREA DOLLARO (a).

(in milioni di doll.)

	1949	1950	1951	1952	1953	Gen. giugno 1954
Regno Unito	-1,119	+103	-1,303	-388	+33	+135
Colonie	+202	+408	+463	+382	+284	+154
Altri paesi dell'area sterlina	-508	+9	-197	-278	-45	-80

SOURCE: U. K. Balance of Payments White Papers Cmd. 8808 e Cmd. 9291.

(a) Le cifre date in tabella includono l'aiuto militare USA al Regno Unito, l'aiuto economico e tecnico USA al Pakistan e all'India e i prestiti della Banca Mondiale ai paesi dell'area sterlina. V. la "Lettera" di A. R. Conan all'"Economist", del 6-11-1954.

(15) Si ricordi che il Sud Africa ritirò nel 1947 la sua adesione al «Pool».

Probabilmente sono stati i territori coloniali dipendenti — i soli capaci di realizzare un consistente saldo attivo verso l'area del dollaro (v. Tab. II) — ad essere soprattutto danneggiati dal sistema del «dollar pool», dato che i loro acquisti di merci-dollaro sono stati limitati rigorosamente dal Tesoro di Londra.

È vero che i territori *indipendenti* dell'area sterlina hanno venduto in media negli ultimi cinque anni al Regno Unito circa 200 milioni di dollari annui di oro di nuova estrazione, ma è anche vero che i paesi oltremare dell'area sterlina *nel loro complesso* hanno premuto sulle riserve in oro e dollari attraverso le operazioni con i paesi UEP. Dalla metà del 1951 alla metà del 1952 il disavanzo con l'EUPE è aumentato a quasi 100 milioni di st., di cui solo 16 milioni possono attribuirsi alle colonie britanniche *dipendenti*. Un piccolo avanzo nel 1953 non tardò a divenire un deficit nella prima metà del 1954.

Il quadro prebellico dei traffici è così mutato in notevole misura.

Le *dipendenze coloniali* realizzano ancora i vecchi avanzzi verso gli USA e l'Europa Continentale, ma da parecchi anni i *membri indipendenti* non offrono alcun contributo agli introiti in dollari. Il ruolo dell'India, ad esempio, è ora completamente mutato: nel 1952 la sua eccedenza di importazioni dall'area dollaro aveva superato i 100 milioni di sterline e per contro la sua antica eccedenza di esportazioni verso l'Europa Continentale era scomparsa. Agli inizi del 1952 l'Australia aveva una larga eccedenza d'importazioni dai paesi UEP e nel 1953 le colonie inglesi in complesso avevano un disavanzo di 10 milioni con i paesi UEP.

Fortunatamente, dopo i seri disavanzi del 1951 e 1952, nel 1953 e 1954 il surplus inglese verso l'EUPE ha più che compensato la mutata posizione del resto dell'area sterlina (16).

7. - Dal 1945 il Commonwealth è stato il mercato più importante per le esportazioni britanniche, assorbendone in quasi tutti gli anni oltre il 50%. Il singolo mercato di gran lunga più importante è ora costituito dall'Australia. L'espansione del commercio con la Nuova Zelanda è stata compa-

(16) Si noti che dal 1946 al 1951 il Regno Unito ebbe una eccedenza totale di esportazioni verso i paesi oltremare dell'area sterlina di 258 milioni e proventi netti invisibili di 491 milioni. L'area sterlina fornì al Regno Unito 430 milioni di oro di nuova produzione.

rativamente della stessa importanza, mentre le esportazioni verso l'India e l'Unione Sudafricana sono aumentate con ritmo più lento. Tuttavia il più elevato ritmo di espansione è stato registrato dalle esportazioni verso le colonie dipendenti, dovuto naturalmente in notevole misura al controllo esercitato dalla Gran Bretagna sulle importazioni dall'area dollaro (17).

Si è già detto che a partire dal 1937 le « preferenze imperiali » sono senza dubbio divenute assai meno significative. Il trattato anglo-indiano del 1938 portò ad un brusco mutamento della politica di Ottawa e da allora in poi l'inflazione dei prezzi ha ridotto il valore delle preferenze sulle tariffe a dazi specifici. È vero che ancora nel 1953 circa metà delle esportazioni britanniche verso il Commonwealth e metà delle esportazioni del Commonwealth in Gran Bretagna godevano di un regime preferenziale. Alcune di tali preferenze raggiungevano per i prodotti britannici il 50%, ma il livello medio per tutte le esportazioni inglesi nel Commonwealth era soltanto del 5% circa (18). Recentemente la Gran Bretagna ha apportato qualche riduzione alle preferenze imperiali per adempiere agli obblighi del GATT. Ma se le preferenze imperiali sono divenute meno significative, ciò non significa che possano considerarsi in via di eliminazione. *Siano stati gli accordi del 1932 immediatamente vantaggiosi oppure no, la preferenza è un fatto ed un interesse in atto, e in un mondo di alte*

(17) Ciò ha rappresentato una magra consolazione per gli esportatori cotonieri del Lancashire, timorosi della concorrenza dell'industria giapponese in rapida ripresa. Durante la crisi tessile mondiale del 1952 furono applicate severe restrizioni alle importazioni di tessuti giapponesi nelle colonie, ma nel 1954 il Regno Unito notificava ai governi coloniali che essi avrebbero potuto importare dal Giappone « sino a concorrenza dell'ammontare stimato necessario per i rispettivi consumi e per il commercio di transito ». Perduta la protezione delle restrizioni quantitative, è sorto nel Lancashire il solito coro di proteste, ma in considerazione dei vantaggi di cui l'Inghilterra già gode per quanto riguarda gli introiti coloniali in dollari, non vi può essere giustificazione per un continuato sfruttamento da parte del Governo britannico delle popolazioni indigene nell'interesse di un particolare settore industriale. È anche interessante notare il profondo mutamento verificatosi negli scambi di tessuti (cotonate) fra Inghilterra e India. Sulla base degli accordi prebellici ancora in vigore, la Gran Bretagna non impone dazi sui cotone indiani e nei primi dieci mesi del 1954 ne ha importato milioni di yarde. Per contro, i cotone inglesi spediti all'India sono soggetti ad un dazio dal 60% all'80% e negli anni recenti non più di 7 milioni di yarde sono stati annualmente esportati.

(18) Cfr. SIR R. MAC DONGALL e R. HUTT, *Imperial Preference. A Quantitative Analysis*, in « Economic Journal », giugno 1954.

tariffe e di ostacoli al commercio sarebbe difficile persuadere qualsiasi governo inglese della convenienza di effettuare significative modifiche al sistema (19).

8. — Di fronte ad un persistente problema di penuria di dollari la Gran Bretagna è naturalmente portata a guardare al Commonwealth per i rifornimenti di materie prime e prodotti alimentari, così da sostituire quelli prevalentemente importati dall'area del dollaro (cereali, zucchero, tabacco, alluminio, rame, petrolio, cotone, legno, mais ecc.). Anche l'espansione dell'attività economica nelle colonie dipendenti potrebbe provvedere un crescente mercato per le esportazioni inglesi. E, tuttavia, altri fattori vanno tenuti presenti. A meno che la scarsità di dollari non divenga una caratteristica permanente dell'economia mondiale, la Gran Bretagna sarebbe giustificata nello stimolare la produzione coloniale solo se i prezzi dei generi primari del Commonwealth risultassero in futuro concorrenziali rispetto a quelli disponibili altrove. Inoltre, gli investimenti nel Commonwealth sollevano difficoltà più immediate. La Gran Bretagna stessa ha urgente bisogno di espandere gli investimenti interni, ed ulteriori investimenti possono essere realizzati solo accelerando considerevolmente il tasso di incremento della produttività nazionale. Infine l'esportazione di capitale necessiterebbe di un saldo attivo equivalente della bilancia dei pagamenti. Nonostante queste difficoltà la Gran Bretagna si è impegnata — oltre che nel ben noto Piano Colombo per lo sviluppo dell'India, del Pakistan e di Ceylon — in una

(19) Durante tutto il periodo postbellico le relazioni commerciali del Commonwealth sono state poste di fronte anche ad una nuova difficoltà: la posizione del Canada, che è un membro dell'area del dollaro, non dell'area della sterlina. Nell'anteguerra e sin dal 1890-1900 la Gran Bretagna — debitrice del Canada — regolava indirettamente con i suoi introiti in dollari il deficit del Canada con gli USA. Dal 1945 invece le difficoltà di dollari della Inghilterra le hanno impedito di adempiere il suo ruolo nel triangolo e il Canada è stato lasciato solo alle prese col suo problema di dollari. Momentaneamente peraltro il problema canadese di dollari è scomparso grazie all'intenso afflusso di capitale statunitense, ma per la Gran Bretagna il disavanzo medio annuale con il Canada, nelle partite correnti è stato solo di poco inferiore ai 100 milioni di sterline. Economicamente, perciò, il Canada si è avvicinato sempre di più agli Stati Uniti, sebbene la Gran Bretagna rimanga più importante come mercato per i suoi prodotti. Per tal motivo le severe restrizioni che la Gran Bretagna è stata obbligata ad imporre sulle importazioni dal Canada sono risultate una fonte di costanti amarezze tra i due paesi.

serie di altri progetti per contribuire all'espansione economica delle colonie.

La « Overseas Food Cooperation » è stata istituita nel dopoguerra per stimolare la produzione di prodotti alimentari nelle colonie, ma i suoi progetti sono ben lungi dal realizzarsi e le sue attività sono state ora grandemente ridotte.

Più importante è stata l'assistenza data in base alle « Leggi per il benessere e lo sviluppo coloniale » (*Colonial Development and Welfare Acts*) del 1929, 1940, 1945 e 1949. Dapprima fu destinato un milione di sterline annue, successivamente le disponibilità sono state elevate a 120 milioni da ripartirsi in 10 anni. In prevalenza la somma sembra debba essere spesa nel miglioramento delle comunicazioni (porti, docks, strade, ponti, ferrovie, ecc.). Sei milioni di st. sono stati assegnati per la fondazione di collegi universitari coloniali.

Vi è inoltre la « Colonial Development Corporation » istituita nel 1948 con un capitale di 100 milioni di sterline con lo scopo di iniziare intraprese produttive. Essa cominciò male, con il disastroso progetto delle « uova del Gambia », ma ora va avanti senza intoppi con una serie di utili programmi: coltivazione meccanica del riso nella Guiana britannica, una fabbrica di cemento nel Nord Rhodesia, filande cotoniere in Nigeria. Nel complesso, peraltro, le somme spese sono esigue (19).

Prospettive più promettenti sembrano offerte dall'ambizioso piano per il fiume Volta nella Costa d'Oro concordato fra i governi del Regno Unito e della Costa d'Oro e da società di alluminio del Regno Unito e del Canada. Fra l'altro, il regno

(19) Tra il 1946 e il 1951 gli investimenti totali del Regno Unito nell'area sterlina oltremare ammontarono a 815 milioni di st.; nel contempo però i saldi in sterline dell'area aumentarono di 966 milioni di st.

Unito e la Costa d'Oro si sono impegnati ad erogare rispettivamente 46 e 8 milioni di sterline per finanziare un impianto di energia idroelettrica, e le società di alluminio 48 milioni di st. per la creazione di un impianto di fusione di alluminio.

9. — I molteplici benefici sorgenti dalla partecipazione all'area sterlina rendono improbabile che l'organizzazione sia disciolta nel prossimo futuro. La libera convertibilità della sterlina per le transazioni correnti e per la maggior parte di quelle in conto capitale è un elemento di inestimabile valore per i membri indipendenti dell'area (ai quali per lo più si applica), sebbene il meccanismo per controllare ogni uso sconsigliato delle riserve di dollari dell'area sia estremamente lento a funzionare e possa in futuro mettere in forse l'intero sistema. Inoltre, in aggiunta al sistema delle preferenze dirette, le licenze di importazione sono state generalmente concesse dai paesi membri della area sterlina per il commercio all'interno dell'area più generosamente che per gli scambi esterni. C'è pure la più sottile preferenza costituita dalla stabilità degli scambi interni all'area e dalla reciproca fiducia che esiste tra i paesi membri. Le difficoltà, certo, non mancano. L'isolamento del Canada sembra, da un punto di vista economico, rendere l'area sterlina una unità più forte del Commonwealth. La concessione dell'autonomia ai territori già coloniali, che sono larghi contribuenti al « dollar pool » e le difficoltà razziali di cui la rivolta dei Mau Mau nel Kenya è solo la più violenta delle manifestazioni, sottopongono sia l'area sterlina che il Commonwealth ad una forte tensione centrifuga. E, in definitiva, solo un veggente potrebbe oggi affermare con una qualche sicurezza se quel senso di interesse comune e unità di scopi potrà essere conservato per mantenere l'unità in futuro.

S. B. SAUL

Atti e documenti

Sviluppi delle iniziative internazionali per la riduzione delle tariffe doganali

GATT: *Piano per la riduzione del livello delle tariffe doganali (Piano Pflimlin)*.

OECE: *Studi per la riduzione delle tariffe e condanna delle agevolazioni artificiali all'esportazione*.

PIANO PFLIMLIN

La possibilità di convocare a non lontana scadenza una nuova conferenza tariffaria con la partecipazione degli Stati Uniti, costituisce il fatto di maggior rilievo verificatosi in questi ultimi mesi nel campo delle iniziative e dei progetti tendenti ad attenuare la protezione doganale negli scambi internazionali.

1. - Nelle note pubblicate in precedenti numeri di questa Rivista (1) erano state illustrate le vicende del cosiddetto « Piano Pflimlin » durante il 1953 (2). Come si ricorderà, il progetto originario presentato dalla Francia nel 1951 aveva subito numerose e profonde modifiche; l'edizione riveduta era stata sottoposta nell'autunno 1953 alle Parti contraenti del GATT (VIII Sessione), le quali ritennero opportuno di non prendere decisioni « affrettate » e preferirono di sottoporre il nuovo testo ai Governi perché facessero le loro osservazioni e proposte di modifiche; osservazioni e proposte che avrebbero dovuto essere successivamente discusse dal « Comitato d'Intersessione » (che è l'organo delle Parti Contraenti incaricato di esaminare i problemi più urgenti tra una sessione e l'altra).

Durante il 1954 non si sono avuti in questo campo progressi di rilievo. Nel luglio 1954 i Paesi del Benelux hanno diramato una dichiarazione ufficiale nella quale, nel riconfermare ancora una volta la loro adesione all'iniziativa francese, esprimevano la speranza che quanto prima fossero prese adeguate misure tendenti non solo all'attuazione del Piano Pflimlin ma anche all'abolizione di tutti gli intralci

(1) Fascicoli del settembre 1953 (n. 23, pag. 407) e del dicembre 1953 (n. 24, p. 513).

(2) Il piano mira ad abbassare il livello della protezione doganale in tutti i Paesi aderenti al GATT (mentre il piano elaborato dall'OECE — cui accenneremo nella seconda parte di questa nota — si riferisce solo ai paesi Europei). Le riduzioni dovrebbero avvenire su base « automatica »; si tratterebbe cioè di « tagliare le punte », riducendo i dazi più elevati secondo determinate aliquote percentuali.

al commercio internazionale. Ma, come accennato nelle note precedenti, la maggior parte dei paesi ha seguito a subordinare la propria adesione alla partecipazione degli Stati Uniti; partecipazione sino a poco tempo fa resa difficile — nonostante la « buona volontà » del Governo Federale — dallo atteggiamento contrario del Congresso. Fortunatamente, nel primo semestre 1955 la situazione è sensibilmente mutata.

Prattanto, dal novembre 1954 al marzo 1955 si era riunita a Ginevra la IX Sessione del GATT. I lavori sono stati soprattutto dedicati alla revisione dell'« Accordo Generale » sulla base delle direttive di massima concordate dalle Parti Contraenti nel corso dell'VIII Sessione (3). Rinviando la trattazione di questo tema ad un'apposita nota da pubblicare in uno dei prossimi fascicoli della Rivista, in questo numero ci limiteremo ad illustrare quella parte dei lavori connessa con il problema dello abbassamento delle tariffe doganali.

I principali risultati raggiunti in questo campo, dopo ampie discussioni, possono essere così sintetizzati:

a) è stato deciso di inserire nello Statuto del GATT un nuovo articolo per precisare che la riduzione del livello delle tariffe doganali rappresenta uno degli obiettivi dell'Accordo Generale.

Le discussioni che hanno portato all'inserzione nell'Accordo Generale di un nuovo articolo relativo alle trattative tariffarie sono riassunte nel rapporto sulla revisione del GATT (4). Come è noto, già nella Carta dell'Avana esisteva una clausola la quale prevedeva per i Paesi membri dell'I.T.O. l'obbligo di partecipare a trattative tariffarie sulla base della reciprocità e del mutuo vantaggio. A Ginevra invece i Paesi a tariffa moderata avevano proposto una clausola che imponeva di ridurre il livello delle tariffe elevate con procedimenti o piani automatici e quindi senza contropartite adeguate per i Paesi a tariffa elevata. Una proposta del genere (che ricalcava in sostanza le linee del piano

(3) Si veda in proposito la nota pubblicata nel n. 23 di questa Rivista, settembre 1953.

(4) GATT, *Basic Instruments and Selected Documents* (Third Supplement), Ginevra, giugno 1955 (pagg. 218, 219 e 220).

Pflimlin) naturalmente non mancò di provocare vivaci reazioni. Infine l'accordo fu trovato in una mozione generica di compromesso. L'articolo inserito nell'Accordo Generale riconosce che i dazi costituiscono sovente un serio ostacolo ai traffici. Per promuovere l'espansione del commercio internazionale — esso prosegue — grande importanza rivestono le trattative, condotte sulla base della reciprocità e del mutuo vantaggio, miranti a ridurre sostanzialmente il livello generale dei dazi, e in particolare di quelli più elevati. Ma va precisato subito che il nuovo articolo non comporta per le singole Parti Contraenti alcun impegno formale di partecipare alle trattative; esso riveste il carattere di semplice raccomandazione.

b) E' stato creato un nuovo Comitato il quale dovrà riferire alle Parti Contraenti in occasione della X Sessione del GATT (che si riunirà nel novembre 1955) sui criteri e le procedure da seguire per raggiungere l'obiettivo della riduzione del livello delle tariffe doganali, con particolare riguardo ai dazi « anormalmente elevati ». Molto probabilmente il Comitato proporrà la convocazione di una nuova conferenza tariffaria (resa possibile dal « fatto nuovo » della partecipazione americana).

2. - La possibilità dell'adesione americana si è andata profilando proprio nel primo semestre 1955.

Nella nota pubblicata nel n. 24 di questa Rivista (5) avevamo riferito sulle proposte formulate dalla Commissione Randall nel campo della protezione doganale, proposte che prevedevano tra l'altro di conferire al Presidente degli S.U. maggiori poteri per le riduzioni daziarie. Tali proposte, se approvate, avrebbero in sostanza reso possibile la partecipazione americana a conferenze internazionali, avvicinando al piano dell'attuazione pratica i programmi elaborati in sede GATT per lo abbassamento delle tariffe doganali.

Fortunatamente, le proposte Randall sono state in gran parte accolte dal Congresso. Nel gennaio 1955 il deputato Cooper presentò alla Camera dei Rappresentanti un progetto di legge tendente:

a) a prorogare per un triennio il Trade Agreements Act scadente il 30 giugno 1955;

b) a conferire al Presidente degli Stati Uniti nuove facoltà in materia di riduzioni daziarie; e precisamente: 1) facoltà di negoziare riduzioni dei dazi vigenti al 1° luglio 1955 in ragione del 5% massimo ad anno e per la durata del triennio di rinnovo del Trade Agreements Act (a titolo di reciprocità). Complessivamente quindi la riduzione consentita dovrebbe essere al massimo di un 15% per ciascuna voce di tariffa; 2) facoltà di ridurre mediante negoziati quei dazi la cui incidenza è superiore al 50% ad valorem con facoltà di portarli a non meno del 50% ad valorem; 3) facoltà di ridurre alla metà i dazi vigenti al 1° gennaio

(5) Dicembre 1953, pagg. 514 e 515.

1945 per tutte quelle merci che non sono attualmente importate o che lo sono in quantità trascurabile.

Malgrado l'ostilità dei protezionisti il progetto di legge è stato approvato nel mese di giugno, non senza peraltro aver subito alcuni emendamenti. Tra i più importanti ricordiamo i seguenti: a) è stato tolto dal testo qualsiasi riferimento al GATT, per eliminare il pericolo che l'approvazione del progetto di legge Cooper potesse essere interpretato come un'approvazione del GATT (che il Congresso non ha finora voluto ratificare); b) è stata inserita una clausola in base alla quale la Commissione tariffaria dovrà ogni anno presentare una relazione al Congresso sugli accordi tariffari conclusi; c) un'altra clausola fa obbligo alla Commissione tariffaria di rendere pubbliche le raccomandazioni da essa formulate al termine di ogni indagine ai sensi della « escape clause »; d) i dazi da prendere per base ai fini della riduzione del 15% debbono essere quelli vigenti al 1° gennaio 1955 (e non al 1° luglio 1955); e) infine è stata eliminata la proposta riduzione alla metà di tutti i dazi relativi a merci che danno luogo a importazioni nulle o quasi.

Nonostante queste modifiche, la nuova legge (*Trade Agreements Extension Act of 1955*), varata nel giugno scorso, accoglie la maggior parte delle proposte della Commissione Randall.

3. - Le nuove facoltà concesse al Presidente degli Stati Uniti in materia di riduzioni tariffarie hanno consentito al Governo americano di sollecitare la convocazione dello speciale Comitato costituito durante la IX Sessione delle Parti Contraenti (v. sopra, par. 1). Il Comitato si è già riunito nel luglio scorso e tornerà ad essere convocato in autunno. È da prevedere — come già detto — che esso proporrà la convocazione di una nuova conferenza tariffaria, anche se una decisione definitiva non potrà essere presa prima del novembre c. a., quando si riunirà la X Sessione delle Parti Contraenti. Ma certo la nuova conferenza tariffaria non potrà proporsi obiettivi molto ambiziosi. Sembra difficile che i Paesi del GATT possano essere indotti ad accettare delle procedure di negoziazione su base automatica (come previsto dal Piano Pflimlin), dato che gli Stati Uniti possono partecipare a trattative internazionali soltanto se condotte su piede di reciprocità. Del pari, il fatto che gli Stati Uniti possano ridurre i loro dazi solo del 15% al massimo non mancherà di influire sull'atteggiamento degli altri Paesi, che saranno portati a negoziare su basi non molto diverse. Lo stesso si verificherà per la riduzione di dazi particolarmente elevati, che gli Stati Uniti non sono disposti a riportare a livelli « ragionevoli ». Le previsioni sono quindi per una serie di trattative multilaterali con obiettivi e portata ben diversi dal programma, forse troppo ambizioso, di una sostanziale riduzione del livello delle barriere doganali, quale era

auspicata dal piano Pfimlin. Ma certo, nel corso dei lavori preparatori della progettata conferenza, i rappresentanti dei Paesi a tariffa moderata non tralasciarono sforzi per ottenere che le trattative vengano condotte in modo da giungere ad una riduzione notevole dei dazi elevati vigenti negli altri Paesi.

STUDI DELL'OECE PER LA RIDUZIONE DELLE TARIFFE DOGANALI.

4. - Parallelamente alle iniziative tendenti ad abbassare la protezione doganale in tutti i paesi aderenti al GATT, sono in corso, in sede OECE, altri studi tendenti ad attenuare le barriere daziarie nell'ambito dell'Europa.

Come indicato nella nota pubblicata nel n. 24 (pag. 513) di questa Rivista, nell'ottobre 1953 il Consiglio dei Ministri dell'OECE aveva incaricato un apposito Comitato di compilare una « lista ristretta » di prodotti, interessanti gli scambi inter-europei, sui quali applicare le riduzioni doganali. A quanto risulta, durante il 1954 non sono stati realizzati in questo campo progressi sostanziali. Il Comitato ha continuato a redigere progetti di liste di prodotti, nel tentativo di trovare una soluzione accettabile per tutti i Paesi. In un primo tempo sembrava che il criterio base per la scelta di prodotti da includere fosse quello della loro importanza nel commercio intereuropeo. Secondo il progetto originario un prodotto doveva essere incluso nella lista ristretta quando la quantità importata da parte dei paesi OECE raggiungesse il 60 % delle importazioni del prodotto stesso da parte di tutti i paesi. In proposito si sono avute molte discussioni, ma non risulta che sinora una lista del genere di quella progettata sia stata compilata e approvata. Evidentemente è molto difficile mettere insieme una lista di relativamente pochi prodotti, di quasi esclusivo interesse europeo, che sia « equilibrata » e cioè che tenga conto in misura adeguata degli interessi di esportazione di tutti i Paesi OECE.

Il problema è tornato all'esame del Consiglio dell'OECE nella riunione del gennaio 1955, quando fu presa la nota decisione di estendere la liberalizzazione dal 75 al 90 %. In quell'occasione i Paesi a tariffa moderata non mancarono di far rilevare che condizione necessaria per una più ampia liberalizzazione era l'attenuazione delle « disparità tariffarie » tra i Paesi membri. Rendendosi interprete di questi desideri il Consiglio dell'OECE nella riunione del 14 gennaio, adottò le seguenti misure: 1) diede istruzione al Comitato più volte citato di intraprendere uno studio sulle disparità delle tariffe nei singoli paesi; 2) invitò i Paesi OECE, che sono anche aderenti al Gatt, a predisporre al più presto una nuova conferenza tariffaria per la riduzione del livello dei dazi, sia a mezzo di piani « automatici » che mediante altre procedure, prevedendo tuttavia una certa flessibilità per i Paesi sottosviluppati.

In sintesi, l'azione OECE per la riduzione delle barriere doganali si è andata articolando in tre direttrici: a) formazione di liste di prodotti sui quali concentrare gli sforzi di riduzione dei dazi, così da consentire il proseguimento della politica di liberalizzazione e contribuire alla formazione di un mercato comune europeo; b) studio delle misure atte a eliminare le disparità tariffarie europee; c) azione « fiancheggiatrice » di incoraggiamento alla convocazione di una nuova conferenza tariffaria mondiale, non escludendo di far ricorso a procedimenti automatici del tipo di quelli previsti dal piano Pfimlin. Questa presa di posizione del Consiglio dell'OECE è stata riconfermata nel giugno 1955 quando i Paesi OECE aderenti al Gatt sono stati invitati ad appoggiare attivamente la convocazione della nuova conferenza tariffaria proposta dal GATT stesso.

Per quanto riguarda le disparità delle tariffe nei diversi Paesi, il Consiglio ha stabilito che il problema venga studiato sulla base delle proposte presentate dagli Stati a tariffa moderata. Lo studio è stato iniziato nel gennaio 1955 a cura dell'apposito Comitato, ed è tuttora in corso sulla base delle segnalazioni pervenute dai vari Paesi. Dovrebbe essere individuata una duplice categoria di prodotti: a) quelli già liberalizzati, ma la cui liberalizzazione è rimasta praticamente inoperante nei confronti di certi paesi protetti da forti barriere doganali; b) quelli liberalizzati per i quali riesce difficile mantenere la liberalizzazione date le esistenti disparità tariffarie. I risultati saranno sottoposti al Consiglio dei Ministri dell'OECE nel prossimo autunno.

Per ora è difficile prevedere a quali risultati pratici si giungerà. Certo, non si può dimenticare che le disparità tariffarie tra i Paesi europei per prodotti o settori determinati riflettono spesso differenti livelli di costo; diversità di costo che a volte sono connesse con le differenti strutture economiche e sociali dei singoli paesi. Per quanto riguarda l'Italia il problema andrebbe inquadrato anche nella situazione attuale generale delle liberalizzazioni, dove non esiste un equilibrio tra la posizione del nostro paese e quella di molti altri Stati.

5. - Sul problema della condanna degli aiuti artificiali all'esportazione, ricordiamo che nella riunione del Consiglio dei Ministri dell'OECE del gennaio scorso è stata approvata una decisione che impegna i Paesi europei ad abolire entro il 31 dicembre 1955 una serie abbastanza ampia di tali misure e a non introdurne di nuove durante il 1955. Una particolare procedura è stata concordata per il ricorso all'OECE, onde far fronte ai casi di infrazione. Il sistema così creato, anche se imperfetto, rappresenta un notevole progresso, ma su questo problema avremo occasione di tornare più diffusamente in una prossima nota.

U. B.

Aspetti statistici dell'attività commerciale in Italia

1. - Malgrado l'importanza dell'attività commerciale nella economia italiana, solo in epoca relativamente recente si sono iniziati sistematici censimenti delle imprese commerciali: il primo risale al 1927, il secondo al 1939, il terzo al 1951.

I risultati di quest'ultimo censimento hanno fornito il materiale per una recente pubblicazione ministeriale (1) da cui riportiamo, riassumendoli, i dati e le osservazioni seguenti. La Tabella I illustra la situazione generale delle ditte commerciali e delle unità locali alla data del censimento 1951.

Come si vede, la categoria più importante è costituita dal commercio al minuto, che copre poco

meno dei quattro quinti del totale delle Ditte commerciali e i due terzi degli addetti al Commercio. Nel commercio al minuto è compreso anche il commercio ambulante, costituito da 152.665 unità con 193.665 addetti.

L'attività commerciale propriamente detta (esclusi cioè alberghi e pubblici esercizi, e attività ausiliarie) registra 680.047 ditte suddivise in 725.434 unità locali con 1.395.585 addetti, e cioè l'81 % delle ditte e delle unità locali complessivamente censite e il 78 % del numero totale degli addetti alle attività commerciali.

TAB. I.

SITUAZIONE DELLE DITTE COMMERCIALI, UNITÀ LOCALI E ADDETTI RIPARTITI PER CLASSE AL 5 NOVEMBRE 1951.

	Ditte commerc.	%	Unità locali	%	Addetti	%
Commercio all'ingrosso	64.088	7,7	75.008	8,4	244.352	13,7
Commercio al minuto	615.959	73,6	650.426	72,6	1.151.233	64,6
Alberghi e pubblici esercizi	125.999	15,0	133.900	15,0	324.656	18,2
Attività ausiliarie	30.690	3,7	36.026	4,0	62.867	3,5
TOTALE	836.736	100,0	895.360	100,0	1.783.108	100,0

TAB. II.

DISTRIBUZIONE DELLE UNITÀ LOCALI PER GRANDI ZONE TERRITORIALI

	Commercio all'ingrosso	Commercio al minuto	Alberghi e pubblici esercizi	Attività ausiliarie	Totale Italia
<i>Valori assoluti</i>					
Italia Settentrionale	47.238	312.867	80.398	23.760	464.263
Italia Centrale	11.988	120.417	23.605	5.187	161.197
Italia Meridionale	10.053	141.546	20.920	4.233	176.752
Italia Insulare	5.729	75.596	8.977	2.846	93.148
TOTALE	75.008	650.426	133.900	36.026	895.360
<i>Valori percentuali</i>					
a) sul totale nazionale					
Italia Settentrionale	63,0	48,1	60,1	66,0	51,9
Italia Centrale	16,0	18,5	17,6	14,4	18,0
Italia Meridionale	13,4	21,8	15,6	11,7	19,7
Italia Insulare	7,6	11,6	6,7	7,9	10,4
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
b) sui totali regionali					
Italia Settentrionale	10,2	67,4	17,3	5,1	100,0
Italia Centrale	7,4	74,7	14,7	3,2	100,0
Italia Meridionale	5,7	80,1	11,8	2,4	100,0
Italia Insulare	6,1	81,2	9,6	3,1	100,0
TOTALE	8,4	72,6	15,0	4,0	100,0

(1) Situazione e movimento degli esercizi commerciali in Italia a cura del Ministero dell'Industria e Commercio, Direzione Generale del Commercio, Novembre 1954.

2. - Pur tenendo presente la scarsa confrontabilità di questi dati con quelli dei censimenti precedenti, dati i diversi metodi di classificazione usati, può essere interessante ricordare che i 606.121 esercizi commerciali operanti all'ingrosso e al minuto risultati dai censimenti 1927, erano aumentati nel 1939 a 819.590 registrando un incremento percentuale del 35 %, e che le 725.434 unità locali censite nel 1951 segnano dunque una diminuzione dell'11 % rispetto al 1939. Viceversa, il corrispondente numero degli addetti presenta, dal 1927 al 1951, un continuo aumento, anche se in proporzioni molto diverse: da un censimento all'altro. Difatti, dal notevole incremento del 25 % tra il 1927 e il 1939, (gli addetti da 1.099.701 aumentarono a 1.375.154 unità) si scende a quello molto più modesto dell'1 % registrato nel 1951 rispetto al 1939.

La Tabella II illustra la distribuzione territoriale dell'attività commerciale italiana alla data dello ultimo censimento.

È evidente il prevalente accentramento nell'Italia Settentrionale delle unità locali di tutte le classi di attività commerciale considerate. Nell'ambito di ogni grande zona territoriale, poi, la maggiore incidenza è segnata dal commercio al minuto, seguito nell'ordine dagli alberghi e pubblici esercizi, dal commercio all'ingrosso e dalle attività ausiliarie.

3. - Nell'ambito del commercio al minuto, come si rileva dalla tabella III, gli esercizi di vendita di generi alimentari rappresentano poco meno del

50 % del totale. Si noti inoltre la minore incidenza del rapporto tra ditte di generi alimentari e complesso di ditte commerciali al minuto nell'Italia settentrionale rispetto a quella esistente nell'Italia Meridionale ed Insulare: sintomo della maggiore acutezza di bisogni di prima necessità nelle zone arretrate.

4. - La distribuzione territoriale degli addetti al commercio non si discosta notevolmente da quella delle unità locali, registrandosi tra le due distribuzioni scarti di entità apprezzabile solo per il commercio al minuto.

Com'è noto, in Italia prevalgono le aziende commerciali di dimensioni modeste e a carattere individuale; l'80 % delle ditte, come risulta dal censimento 1951, non ha più di due addetti. Inoltre, il numero medio degli addetti per unità locale decresce dal Nord al Sud: per l'Italia Settentrionale è 2,15, per l'Italia Centrale 2,03, e per l'Italia Meridionale ed Insulare rispettivamente 1,68 e 1,72. La media generale dell'Italia è 1,99, con un lieve aumento rispetto al 1939 (1,8).

5. - I risultati del censimento 1951 modificano alquanto la situazione dell'Italia quale è prospettata dal confronto con gli altri paesi istituito dal Dr. Jefferys (2) per quanto riguarda il numero medio dei clienti potenziali per ogni unità locale (Tab. IV).

TAB. IV.

UNITÀ LOCALI DEL COMMERCIO AL MINUTO E NUMERO MEDIO CLIENTI PER UNITÀ LOCALE.

	Anno	Popolazione in milioni a	Numero unità locali com. al minuto in migliaia b	Numero medio clienti potenziali per unità locale a : b
Germania Occ.	1950	47,8	572	83
Austria	1952	6,9	94	74
Belgio	1947	8,5	296	29
Danimarca	1948	4,2	60	70
Francia	1950	42,1	781	54
Norvegia	1952	3,3	40	83
Paesi Bassi	1950	10,0	185	54
Regno Unito	1950	49,1	584	84
Svezia	1946	6,7	72	93
Svizzera	1952	4,8	69	70
Stati Uniti	1948	147,8	1.442	104
Italia (secondo il rapporto Jefferys)	1951	46,7	473	98

(2) *Problemi dell'andamento della produttività nella distribuzione in Europa* - redatto dal Dr. Jefferys per conto del National Bureau of Economic Research e pubblicato in italiano a cura del Comitato Nazionale della Produttività.

TAB. III.
DISTRIBUZIONE PER GRANDI ZONE TERRITORIALI E PER SOTTOCLASSI DELLE UNITÀ LOCALI ESERCITANTI IL COMMERCIO AL MINUTO.

	Generi alimentari	Prodotti non alimentari	Complesso
Italia Sett.	146.556	166.311	312.867
Italia Centr.	53.271	67.146	120.417
Italia Merid.	72.261	69.285	141.546
Italia Insul.	41.760	33.836	75.596
TOTALE	313.848	336.578	650.426
<i>Valori percentuali</i>			
<i>a) sul totale nazionale</i>			
Italia Sett.	46,7	49,4	48,1
Italia Centr.	17,0	19,9	18,5
Italia Merid.	23,0	20,6	21,8
Italia Insul.	13,3	10,1	11,6
TOTALE	100,0	100,0	100,0
<i>b) sui totali regionali</i>			
Italia Sett.	46,8	53,3	100,0
Italia Centr.	44,2	55,8	100,0
Italia Merid.	51,1	48,9	100,0
Italia Insul.	55,2	44,8	100,0
TOTALE	48,2	51,8	100,0

Per una più esatta interpretazione della Tabella IV occorre tener presente che i dati desunti dai censimenti di ogni Paese sono stati resi omogenei con opportune manipolazioni, includendo ad esempio nel commercio al minuto le macellerie e i forni che in qualche statistica figuravano nell'artigianato.

Il confronto, per quanto riferito ad epoche diverse, è sotto molti aspetti interessante e vale a mettere in luce la notevole disparità esistente tra le organizzazioni commerciali dei diversi Paesi considerati; il rapporto tra il numero degli abitanti e quello delle unità locali esercitanti il commercio al minuto va da un minimo di 29 per il Belgio ad un massimo di 104 per gli Stati Uniti.

Per quanto riguarda l'Italia, non si può non rilevare la notevole differenza tra il valore del rapporto risultante dall'indagine Jefferys ed il valore analogo calcolato a cura del Ministero dell'Industria e del Commercio, che appare sensibilmente inferiore al primo (72 clienti potenziali per unità locale contro i 98 clienti calcolati dal Jefferys). Tale differenza è sufficientemente giustificata, ove si consideri che nel citato studio a cura del National Bureau of Economic Research i dati elaborati non comprendevano le unità locali del commercio ambulante, considerate invece nella valutazione ministeriale. Il commercio ambulante, di tradizione antichissima per l'utile funzione che esercita nella rete di distribuzione delle merci, ha un notevole peso nella struttura commerciale italiana e non può essere quindi trascurato.

6. - Numerosi sono i fattori che influiscono sulla attività commerciale, alcuni tendenti a dilatare l'importanza della funzione commerciale, altri a comprimerla. Allo scopo di mettere in luce la dinamica dell'attività commerciale, l'ultimo capitolo della citata pubblicazione ministeriale prende in considerazione il movimento degli esercizi commerciali al minuto dal novembre 1951 al settembre 1954.

L'indagine, frutto della collaborazione degli Uffici periferici del Ministero con la Direzione Generale del Commercio, ha permesso di accertare le variazioni nella consistenza numerica degli esercizi commerciali intervenute dalla data dell'ultimo censimento alla fine del 1952, del 1953 e del mese di settembre 1954. La consistenza è stata calcolata aggiungendo ai dati risultanti dal censimento 1951 quelli concernenti il movimento registrato nel corso degli anni successivi, ricavati dalla differenza positiva o negativa, tra le iscrizioni di nuove Ditte e le cancellazioni di ditte cessate presso l'anagrafe camerale. Il metodo adottato, anche se non scevro da critiche (le statistiche delle Camere di Commercio risentono della negligenza dei titolari di ditte nel registrare le variazioni all'anagrafe; inoltre, per difficoltà di spoglio, nei grandi centri come Milano l'accertamento è stato fatto a stinua), è l'unico che permetta di effettuare un'indagine del genere. I risultati, riassunti nella tab. V, dimostrano il progressivo aumento del numero degli esercizi

commerciali al minuto, sia includendo sia escludendo gli esercizi ambulanti (categoria che, evadendo più facilmente all'obbligo della denuncia, influisce negativamente sulle attendibilità delle statistiche). Il totale degli esercizi del commercio al minuto con sede fissa — esclusi gli ambulanti — è passato da 497.761 unità locali alla data dello ultimo censimento, a 533.384 al 31 dicembre 1952

TAB. V.

DISTRIBUZIONE DEGLI ESERCIZI COMMERCIALI AL MINUTO ISCRITTI ALLE ANAGRAFI PER GRANDI ZONE TERRITORIALI.

	31 dicembre 1952	31 dicembre 1953	30 settembre 1954
<i>a) Cifre assolute</i>			
Italia Sett.	354.893	368.729	380.821
Italia Centr.	133.527	140.727	148.373
Italia Merid.	152.698	162.269	171.255
Italia Insul.	90.189	94.117	98.165
TOTALE	731.307	765.842	798.614
<i>b) Indici (1951 = 100)</i>			
Italia Sett.	113,4	117,9	121,7
Italia Centr.	110,9	116,9	123,2
Italia Merid.	107,9	114,6	121,0
Italia Insul.	119,3	124,5	129,9
TOTALE	112,4	117,7	122,9

TAB. VI.

DISTRIBUZIONE PER GRANDI ZONE GEOGRAFICHE E SOTTOCLASSI DEGLI ESERCIZI COMMERCIALI AL MINUTO ISCRITTI ALLE ANAGRAFI COMMERCIALI AL 30 SETTEMBRE 1954.

	Esercizi di generi alimentari	Esercizi di generi non alimentari	In complesso
Italia Sett.	161.920	218.901	380.821
Italia Centr.	60.165	88.208	148.373
Italia Merid.	81.428	89.827	171.255
Italia Insul.	47.998	50.167	98.165
TOTALE	351.511	447.103	798.614
<i>Valori percentuali:</i>			
<i>a) sul totale nazionale</i>			
Italia Sett.	46,3	49,0	47,7
Italia Centr.	16,9	19,7	18,6
Italia Merid.	22,7	20,1	21,4
Italia Insul.	14,1	11,2	12,3
TOTALE	100,0	100,0	100,0
<i>b) sui totali regionali</i>			
Italia Sett.	42,5	57,5	100,0
Italia Centr.	40,5	59,5	100,0
Italia Merid.	47,5	52,5	100,0
Italia Insul.	48,9	51,1	100,0
TOTALE	44,0	56,0	100,0

registrando un incremento del 7,2 %; a 558.685 al 31 dicembre 1953 con un incremento del 12,2 %; e a 581.823 al 30 settembre 1954 con un incremento, sempre rispetto al 1951, del 16,9 %.

Dall'indagine è inoltre possibile ricavare (v. Tab. VI) la composizione percentuale degli esercizi commerciali al minuto, al 30 settembre 1954, che registra notevoli modifiche rispetto alla situazione del 1951.

Nell'Italia Meridionale ed Insulare, ove fino al 1951 prevalevano gli esercizi di vendita di generi alimentari, prevalgono attualmente gli esercizi di vendita di generi non alimentari, come nelle altre

zone d'Italia; chiaro indice del miglioramento del tenore di vita nel Sud.

In generale, si può dire che i risultati di questa indagine, pur dando adito a qualche riserva, valgono a mettere in luce il notevole sviluppo verificatosi in questi ultimi anni nell'organizzazione del commercio al minuto. È evidente che l'incremento demografico di questi ultimi anni, la tendenza, ovunque diffusa, al miglioramento del tenore di vita della popolazione, l'aumento quantitativo e qualitativo dei consumi e la continua espansione edilizia dei centri urbani, sono tutti fattori concomitanti di questo sviluppo.

EGLI FABRIZI

Note e segnalazioni bibliografiche

J. A. SCHUMPETER, *History of Economic Analysis*, Edited from manuscript by E. Boody Schumpeter, G. Allen & Unwin Ltd., Londra, 1954, pp. XIII-1260.

Formulata con varianti più o meno notevoli, accade di veder frequentemente ripetuta l'affermazione di J. Stuart Mill che sottolinea la limitatezza, o meglio l'inadeguatezza, dell'economista il quale sia soltanto tale. Tuttavia, esigenze di specializzazione o deformazione professionale rendono sempre più ristretta la cerchia degli economisti che non siano soltanto tali e sempre più emozionante l'incontro con uno di essi, incontro — s'intende — ideale, effettuato cioè attraverso la lettura delle opere.

Questa premessa sembra indispensabile nell'accingersi a parlare della vastissima e incompiuta *History of Economic Analysis* di J. A. Schumpeter. Chi scrive si è preparato ad affrontarne la ragguardevole mole con la gradualità seguita nell'approntarsi alla scalata di una impervia montagna, cominciando con il passare in rassegna le analisi critiche più autorevoli apparse sull'opera in esame. Non ha trascurato, quindi, il saggio ad essa dedicato da G. J. Stigler (« *The Journal of Political Economy* », Agosto 1954) ed è stato in tal modo posto in guardia contro talune sviste che vengono puntualmente additate e lamentate dallo Stigler, con una severità che potrebbe sembrare eccessiva — date le sfortunate vicende dell'opera apparsa postuma — se non fosse espressione evidente di una abitudine di scrupolosa accuratezza da cui egli, come eminente storico delle dottrine, non ritiene si possa in alcun caso prescindere.

Utili avvertimenti per la migliore comprensione sia di punti particolari dell'opera sia del suo carattere generale, egli ha inoltre potuto trarre da una diffusa e penetrante analisi di J. Viner (« *The American Economic Review*, dicembre 1954). Meditando il contenuto, si è consapevoli in anticipo della complessità di una trattazione che segna bensì « un avvenimento di singolare importanza nella storia della Dogmengeschichte della nostra

disciplina », ma è nel contempo « eccessivamente ambiziosa », nonchè « pervasa da una vena di pretenziosità e di arroganza intellettuale verso la massa comune degli economisti », che presenta parti « ridondanti, irrilevanti, ermetiche, aprioristiche, paradossali, o in altro modo poco utili o addirittura dannose »; ma che rimane, tuttavia, « il più costruttivo, il più originale, il più dotto e il più brillante contributo che sia mai apparso alla storia della fase teorica della nostra disciplina ».

Un equilibrato ed elegante articolo di L. Robbins (« *The Quarterly Journal of Economics* », febbraio 1955) ha poi richiamato l'attenzione di chi scrive su una certa « artificiosità di enfasi », riscontrabile — per effetto di discutibili preferenze e idiosincrasie — nei giudizi dello Schumpeter intorno ad alcuni tra i massimi economisti, classici o moderni.

Nell'esame diretto dell'opera, chi scrive è stato — per proprio conto — infastidito, più che commosso, dalla preoccupazione della signora Elisabeth Boody Schumpeter (che ha curato la pubblicazione del volume ed è anch'essa sfortunatamente scomparsa) di render conto di particolari talvolta scarsamente rilevanti del manoscritto incompleto con una fedeltà che, per quanto ben comprensibile, appare a volte esagerata o superflua.

Malgrado tutto ciò, questa storia della teoria economica è opera destinata a lasciare nel lettore una traccia indelebile, per il godimento (e arricchimento) intellettuale che egli ritrarrà nelle lunghe ore trascorse sulle fitte pagine del volume e per il grato ricordo che egli conserverà, nel tempo, della serenità confortatrice di quelle ore. Ha un bel dire lo Stigler di non rendersi esattamente conto del perchè un qualsiasi autore, e sia pure eccezionalmente dotato come lo Schumpeter, debba proporsi di trattare in un unico comprensivo volume gli sviluppi manifestatisi nella teoria economica dall'antichità greco-romana agli ultimi decenni, apparendogli ovvio che a tali dimensioni non può corrispondere una specializzazione ugualmente approfondita per tutti i rami e per tutte le epoche.

Senza contestare i meriti della specializzazione erudita, non sembra si debbano d'altra parte sottovalutare i vantaggi derivanti dalla visione unificatrice che ispira il vasto disegno tracciato dallo Schumpeter. È questa « visione » (termine che ricorre frequentemente nel volume in rassegna, in quanto lo Schumpeter si studia sempre di individuarla negli autori di cui si occupa e di porla in rilievo nella valutazione del loro contributo al progresso scientifico) a far sì che l'History of Economic Analysis sia ben più di un'opera di erudizione e debba considerarsi piuttosto alla stregua di talune creazioni artistiche che, per ampiezza e imponenza di linee, suscitano una ammirazione non disgiunta da stupore. È questa visione, d'altro canto, a far sì che l'opera sia feconda di stimoli e offra abbondante alimento di pensiero anche per quella categoria di lettori — in cui rientra lo scrivente e che la caustica terminologia dello Schumpeter designerebbe come « small fry » — i quali non saprebbero entrare nel merito di complicate e talvolta puntigliose questioni interpretative (del genere, ad esempio, di quelle sollevate dal Viner nell'articolo citato).

Precisando il significato di storia dell'analisi economica come « storia dello sforzo intellettuale compiuto dagli uomini per comprendere i fenomeni economici », l'Autore chiarisce sin dall'inizio che egli ha inteso occuparsi degli « aspetti teorici e scientifici del pensiero economico » e non delle dottrine sociali, delle politiche pratiche o dell'applicazione delle teorie economiche alla soluzione dei problemi concreti. Egli si è proposto, cioè, di far opera diversa da quella degli storici del pensiero economico « i quali hanno limitato quasi esclusivamente il loro interesse alle idee, alle dottrine o filosofie sociali e alle raccomandazioni politiche ». È poichè la sua indagine ha invece per oggetto specifico l'evoluzione della scienza economica nei suoi aspetti tecnici, come apparato di strumenti di analisi, considerati nel loro tormentoso e spesso affascinante processo formativo, anche la trattazione riguardante gli Autori o le loro scuole e derivazioni passa necessariamente in secondo piano. « I teoremi e non le persone — sottolinea infatti lo Schumpeter — sono gli eroi della nostra storia » (pag. 384).

I limiti posti alla trattazione riservata agli Autori, più che dipendere tuttavia da ragioni di principio, trovano vero motivo in ovvie esigenze di contenimento delle dimensioni già estese del volume. Nè tali limiti impediscono allo Schumpeter di porre in rilievo particolari che hanno un carattere di mere curiosità, quando egli ritenga che valgano a delineare più adeguatamente la personalità di un determinato economista. Così nei confronti di A. Smith — la menzione del quale si accompagna quasi costantemente a critiche dirette a ridimensionarne l'importanza scientifica — viene indicato

persino che « nessuna donna, tranne la madre, ebbe qualche parte nella sua esistenza » (p. 182) per meglio avvalorare, a quanto sembra, l'affermata sua incompienza delle passioni umane.

Per quanto ha tratto alle filosofie sociali, agli intenti pratici e ai precetti di politica, il discorso è diverso. L'esclusione di questi aspetti (che in concreto non viene realizzata, ma rimane comunque intenzionale) corrisponde al chiaro convincimento dell'A. che lo studio degli aspetti stessi abbia dignità e rango inferiori a quelli che competono alla indagine del processo formativo della « conoscenza analitica » (*tooled knowledge*) la quale soltanto, nel suo pensiero, ha carattere scientifico. Egli avverte bensì, esplicitamente, che « designare come scientifico un determinato campo d'indagine non dovrebbe comportare un apprezzamento elogiativo, o l'inverso, e non dovrebbe provocare suscettibilità dipendenti da questioni di "dignità" e di "rango" » (p. 6). Ma una affermazione del genere, ove fosse qualcosa di più di una concessione verosimilmente dettata da motivi di urbanità, troverebbe la naturale conseguenza nell'ammissione — accolta da altri autori — che « tra teoremi e consigli vi è legame strettissimo »; nel riconoscimento che i rispettivi terreni « non sono separati e indipendenti l'uno dall'altro »; e nella conclusione ultima che la differenza tra essi « sarà di divisione del lavoro e priva di contenuto sostanziale ».

L'atteggiamento dello Schumpeter è invece ben diverso. Se, giunto a trattare dei mercantili, deve constatare di non aver potuto tener fede ai suoi propositi e di aver dovuto riferirsi di continuo a problemi e prescrizioni di politica, egli si preoccupa di far rilevare che questa era l'unica via per giungere al « fondo ancora in embrione delle conoscenze teoriche » e tiene a ribadire il suo intendimento di trascurare, in seguito, le argomentazioni pratiche e le raccomandazioni di politica. Ma la loro interferenza dovrà essere rilevata, naturalmente, anche nella parte successiva della trattazione e lo Schumpeter continuerà a rammaricarsene. Quando egli, ad esempio, dovrà dar atto di tale interferenza nella elaborazione della famosa e controversa « legge degli sbocchi » di J. B. Say, non saprà trattenerli dall'osservare che questi « si interessava poco, per suo conto, della proposizione analitica in sè considerata » (...), ma « come molti altri economisti di tutti i tempi, era molto più ansioso di utilizzarla ai fini pratici che di formularla con accuratezza » (p. 618). È una riflessione caratteristica, i cui termini testuali chiariscono a sufficienza l'approccio del nostro Autore.

Ora, questa affannosa ricerca dei « tools », si direbbe, allo stato puro — svincolati dalle preoccupazioni per i problemi pratici di coloro stessi che li escogitarono — riflette un atteggiamento che appare piuttosto inattuale, alla luce dell'evoluzione più recente del pensiero economico.

Non soltanto la preoccupazione degli economisti di contribuire attivamente alla soluzione dei problemi concreti è stata rafforzata dagli indirizzi keynesiani e dal rilievo che essi hanno dato alla esigenza che i « teoremi » abbiano significato in termini operativi, portino cioè a espliciti suggerimenti per l'azione. Ma, ove la posizione dello Schumpeter debba appunto intendersi quale reazione polemica agli indirizzi keynesiani, sarebbe ugualmente ben difficile non riconoscere che l'indicato rafforzamento è tra le cose destinate a rimanere. Come ha affermato di recente il Marschak « non si dovrebbe respingere, considerandolo "utilitaristico" o "pragmatico", l'ammonimento inteso a ricordare che abbiamo il compito di contribuire al concretamento di importanti decisioni sociali ».

Quanto precede non va inteso, ovviamente, nel senso che l'ansia per i problemi della vita sociale giustifichi l'elaborazione inaccurata degli strumenti di analisi. Si vuol unicamente esprimere il sommo avviso che spetti un riconoscimento più equanime alla funzione che essa ha avuto come stimolo alla ricerca, e non soltanto come ostacolo.

FEDERICO CAFFÈ

P. SIMON E I. PAVES, *Le Crédit a moyen terme*, Parigi, Presses Universitaires de France, 1955, pp. 200.

I. — Taluni aspetti e problemi essenziali della organizzazione del credito a medio termine in Francia sono già stati illustrati, su questa Rivista, in un articolo del Prof. Cauboue (1). Un tentativo di sistemazione organica dell'argomento è ora compiuto dal Simon e dal Paves, con un libro che riassume — in forma agile e chiara — la genesi del sistema e ne descrive le istituzioni e i meccanismi.

In Francia, com'è noto, i finanziamenti a medio termine hanno assunto in questo dopoguerra una importanza crescente: riservati dapprima a istituti specializzati, che attingevano le loro risorse al mercato finanziario, essi si sono rapidamente estesi grazie ad un complicato congegno che permette, a certe condizioni, alle banche ordinarie e alle *banques d'affaires* di riscattare gli effetti a medio termine presso l'Istituto d'Emissione. Sono evidenti i pericoli che queste forme « eterodosse » di credito rappresentano per la stabilità monetaria, e si spiegano gli avvertimenti avanzati da varie parti contro troppo marcati scostamenti dalle tradizioni ortodosse. Ciò nonostante, l'attività del sistema bancario nel campo del credito a medio termine, ancora così indeterminato concettualmente, seguita a estendersi. Quali sono le cause di uno sviluppo così rapido e, sotto certi aspetti, preoccupante? Gli AA. distinguono in proposito

i fattori eccezionali, dovuti alla congiuntura post-bellica, da quelli *permanenti*, dovuti a modificazioni di fondo nella tecnica della produzione.

Sui primi, è inutile soffermarsi; esaurimento delle scorte, necessità urgente di riattrezzare certe industrie chiave, polverizzazione dei risparmi, etc., bastano a spiegare l'esigenza di un ricorso straordinario al mercato monetario negli anni immediatamente successivi al conflitto. È invece necessario considerare con attenzione gli aspetti *permanenti* del fenomeno, cercando di chiarirli attraverso una analisi delle trasformazioni tecniche del processo di produzione e dei loro effetti sulla struttura del credito. Si tratta, insomma, di fornire una spiegazione teorica del credito a medio termine.

L'assetto tradizionale dell'azienda, durante tutto il periodo che va dalla « rivoluzione industriale » alla prima guerra mondiale, si fondava su due elementi distinti: gli immobilizzi (capitale fisso) relativamente poco importanti, *in media*, nella struttura aziendale, e i fondi di rotazione (capitale circolante) che costituivano la parte preponderante dell'attivo. Il capitale circolante (materie prime, scorte, ecc.) si trasformava rapidamente nel prodotto, dato il breve ciclo di fabbricazione, tanto da non potersi distinguere, quanto ai problemi di finanziamento, un'azienda industriale da una commerciale. Forme di credito commerciale a breve termine si presentavano pertanto come le più opportune per coprire i bisogni di capitale circolante. Viceversa i capitali fissi (impianti, macchinari, edifici, ecc.) avevano per lo più una vita « indipendente dal prodotto »: il loro ammortamento era legato non al ritmo delle vendite, ma a quello, estremamente più lento, dell'usura tecnica. Di qui la necessità di un finanziamento a lungo termine la cui durata coincidesse con la durata tecnica dei capitali fissi. La natura eterogenea delle due parti fondamentali dell'attivo di un'azienda spiega il forte divario di durata tra i finanziamenti a lungo termine (20-30 anni) e quelli a breve termine (pochi mesi); e quindi la necessità di ricorrere per i primi al mercato finanziario e per gli altri al mercato monetario.

La tradizionale e netta contrapposizione: capitali fissi — finanziamenti a lungo termine — mercato finanziario; capitali circolanti — crediti a breve — mercato monetario corrisponde tuttavia sempre meno alla realtà dell'azienda moderna. Da una parte, il progresso tecnico ha scalfato la nozione del capitale fisso come cornice immutabile del processo produttivo; man mano che l'organizzazione tecnica e scientifica della produzione si perfeziona, impianti e attrezzature si specializzano sempre più nella produzione di un determinato modello, e la loro *vita economica* diviene molto più breve, legata com'è a un certo tipo di prodotto.

Dall'altra il ciclo di produzione, complicandosi ed estendendosi nel tempo, ha reso sempre più necessarie forme di intervento creditizio di durata superiore a quella del normale ciclo commerciale.

(1) PIERRE CAUBOUE, *Le Crédit a moyen terme dans les banques de dépôts et d'affaires françaises*, « Moneta e Credito », n. 26, 1954.

In particolare, accanto al ciclo commerciale e al ciclo di fabbricazione (quest'ultimo sempre più sviluppato) si è inserito un altro ciclo, quello del « lancio » (cycle de lancement), la cui durata coincide col tempo necessario a effettuare tutta la vasta gamma dei lavori preparatori, degli studi, delle ricerche, dei progetti, dei programmi pubblicitari che precedono ormai la produzione e la vendita. Lo sviluppo della ricerca applicata nell'industria, della pubblicità e delle nuove tecniche aziendali, come la mercatistica (*marketing*), la progettazione (*planning*), ecc. dimostra l'estensione e l'importanza di questo nuovo ciclo e la necessità di sostenerlo con un adeguato intervento creditizio.

Così, il credito a medio termine sarebbe il frutto, ad un tempo, di un accorciamento del ritmo degli ammortamenti e di un allungamento del ciclo normale di produzione.

2. - Il credito a medio termine è attualmente esercitato in Francia: a) da istituti specializzati; b) dalle banche di deposito e dalle *banques d'affaires*, attraverso un complesso sistema di *mobilizzazione* dei crediti.

Quanto al credito *non mobilizzabile* degli Istituti specializzati, le tecniche e gli strumenti usati non si discostano da quelli tradizionali del mercato finanziario, al quale gli Istituti specializzati attingono i loro mezzi: emissioni di obbligazioni, di azioni e buoni fruttiferi; prestiti o anticipazioni rimborsabili annualmente e coperti da ipoteche o da altre garanzie. Sette Istituti finanziari — emanazioni di consorzi bancari — si sono specializzati nella concessione di prestiti a medio termine, con un'attività peraltro limitata: la *Société Anonyme de crédit à l'industrie française* (CALIF), creata nel 1918, sotto il patronato della Société Générale; l'*Union pour le crédit à l'industrie nationale* (UCINA), fondata nel 1919 dal Crédit Lyonnais e dal Comptoir National d'Escompte; l'*Union Bancaire du Nord*, istituita nel 1928 da un consorzio diretto dal Crédit du Nord; l'*Association Financière pour le commerce et l'industrie*, fondata nel 1919; l'*Union des banques régionales pour le crédit industriel* (UBR) creata nel 1919; la *Caisse Centrale de crédit coopératif*, unione di Società cooperative fondata con un decreto legislativo del 1938; e la *Caisse Centrale de crédit à moyen terme en France et aux colonies*, fondata nel 1945 sotto il patronato della Banque de Paris et des Pays Bas e della Banque de l'Indochine.

Incomparabilmente più importante per volume d'attività — come già chiariva il Cauboue — e più complesso per struttura tecnica si presenta il credito a medio termine *mobilizzabile*. Come s'è detto, le banche di deposito e le *banques d'affaires* hanno cominciato, dopo la fine della guerra, a concedere prestiti a medio termine (da pochi mesi a cinque anni in pratica), attraverso lo sconto della normale carta finanziaria a novanta giorni, rinnovata per tutto il periodo di durata del prestito. Una parte

notevole degli impieghi complessivi delle banche francesi (un sesto circa, nel 1954) è ormai impegnato in forme di credito a medio termine. Perché una quota così ragguardevole di risorse monetarie potesse essere destinata a impieghi della durata di qualche anno, era necessario istituire un meccanismo di *mobilizzazione* che consentisse alle banche di rendere liquidi prontamente i loro effetti a medio termine presso l'Istituto di Emissione. D'altra parte, bisognava evitare che un troppo largo ricorso del sistema bancario all'Istituto di Emissione si traducesse per tale via in una spinta inflazionistica. Ed ecco interporre, tra le banche ordinarie e la Banca di Francia, gli *Istituti di mobilizzazione*: organismi (pubblici o semi-pubblici) in genere già operanti per altre finalità, cui è affidato il compito di riscattare gli effetti a medio termine, e di conservarli in portafoglio, presentandoli al risconto dell'Istituto di Emissione solo in caso di necessità. In tal modo: a) gli Istituti di risconto « intermedi » sono in grado di controllare l'erogazione dei crediti, accordando il loro risconto soltanto ad iniziative rispondenti a certi fini produttivistici (ricostituzione di attrezzature, finanziamento dell'esportazione, ecc.); b) interponendosi tra le banche e la Banca di Francia, gli Istituti « intermedi » costituiscono efficaci trincee di sbarramento alla espansione monetaria. Disponendo di mezzi propri ingenti, essi sono infatti in grado di « nutrire » gli effetti ricevuti dalle banche per lunghi periodi di tempo, senza dover ricorrere all'Istituto di Emissione.

Ed ecco come funziona lo *schema-tipo* di mobilizzazione:

1) la Banca (commerciale o « d'affari ») accorda al cliente un prestito di durata non superiore a cinque anni, scontando normali effetti a novanta giorni, rinnovabili per tutto il periodo di tempo convenuto;

2) per essere riscontabile da parte dell'Istituto di Emissione l'effetto deve portare *quattro firme* (e non tre, come nella normale pratica di risconto): e cioè: quella del cliente, quella della Banca, e quella di due Istituti di carattere pubblico o semi-pubblico. In pratica, il primo di questi due Istituti è il *Crédit National* (2), cui, prima ancora di concedere i prestiti, le banche trasmettono il dossier di documentazione, e che esercita in tal modo un controllo preventivo delle operazioni;

3) il *Crédit National*, se intende riscattare a sua volta gli effetti, deve procurarsi la quarta firma, presso la *Caisse des Dépôts et Consignations* (3). Quest'ultima, disponendo di una forte massa

(2) Il *Crédit National*, fondato nel 1919, è una società per azioni sottoposta al controllo pubblico. Oltre ad esercitare una serie di funzioni e di servizi d'interesse nazionale (finanziamento della ricostruzione, gestione dei fondi ERP, ecc.) opera indipendentemente nel campo del credito mobiliare. Al 31 dicembre 1954, l'attivo totale del *Crédit National* ammontava a 652 miliardi di franchi.

(3) La *Caisse des Dépôts et Consignations*, analoga per fini istituzionali alla nostra Cassa Depositi e Prestiti, è il più forte organismo fi-

di risparmio « non esigibile », è in grado, meglio di ogni altro organismo, di « nutrire » gli effetti a tempo indeterminato, presentandoli al risconto della Banca di Francia soltanto nel caso in cui debba ricostituire i propri fondi di cassa.

Questo schema-tipo si applica a tutti i prestiti destinati al finanziamento degli impianti e delle attrezzature industriali e al credito edilizio; in quest'ultimo caso, il *Crédit National* è sostituito, come Istituto di risconto di primo grado, dal *Crédit Foncier* (4). Il suo meccanismo, tuttavia, si rivela inadeguato rispetto a certi tipi di credito a medio termine, che esigono tecniche particolari e organismi specializzati, come il credito all'esportazione e il credito alle imprese minori. Per questi due tipi, esistono due diversi sistemi di *mobilizzazione*:

a) il *credito all'esportazione*. Com'è noto (5) esistono in Francia due forme di credito speciale all'esportazione: il credito a breve termine, (e cioè fino a due anni), rispettivamente di prefinanziamento e di mobilizzazione; e il credito a medio termine (da oltre due a un massimo di cinque anni), che è in genere accordato solo a fronte di crediti già *maturati* sull'estero, ed è destinato a mobilizzarli. Il meccanismo di mobilizzazione è, in breve, il seguente: l'esportatore emette cambiali a tre mesi rinnovabili all'ordine della sua Banca; le cambiali, avallate dalla *Banque Française du Commerce Extérieur*, sono scontate dalla Banca ordinaria all'esportatore; la Banca può riscontarle presso il *Crédit National*, che può a sua volta riscontarle presso la *Caisse des Dépôts et Consignations*. In tal modo, è compiuto l'itinerario dell'effetto, che, con le quattro firme solite, più l'avallo della B.F.C.E., può essere, se necessario, presentato all'Istituto di Emissione. Bisogna aggiungere che l'esportatore ha l'obbligo di assicurare il suo credito a medio termine presso la *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur*, trasferendo alla BFCE la polizza d'assicurazione;

b) *crediti « professionali » d'impianto per le piccole imprese industriali e artigiane*. Si tratta di forme speciali di credito, garantite da un organismo professionale, che *rappresenta* le aziende — piccole e artigiane — di un determinato ramo. Per queste ultime, sarebbe difficile ottenere crediti da parte delle banche ordinarie, data l'alta rischiosità e la bassa redditività che le operazioni in questo settore comportano. Le imprese minori sono pertanto autorizzate a ricorrere alla *Caisse*

nanziario francese, dalle numerose e complesse attribuzioni. Essa raccoglie i fondi delle Casse di risparmio, delle Casse di assicurazione, delle Casse nazionali di pensione per la vecchiaia, ecc. Al 31 dicembre 1954, l'attivo totale della « Caisse » ammontava a 1.573 miliardi di franchi.

(4) Il *Crédit Foncier*, creato nel 1852, registrava, al 31 dicembre 1954, 595 miliardi di franchi di attivo.

(5) Per una dettagliata informazione dei sistemi e degli Istituti relativi al credito all'esportazione in Francia, vedi l'articolo di G. GARAGUSO: *Credito speciale ed altre agevolazioni all'esportazione in Francia*, su questa stessa Rivista, n. 23, 1953.

Nationale des Marchés de l'Etat (6), per un avallo che può coprire tutto o una parte del montante del prestito: in seguito, gli effetti finanziari firmati dal cliente e avallati dalla CNME seguono l'itinerario consueto: *Crédit National*, e *Caisse des Dépôts et Consignations*.

La *Caisse Nationale des Marchés de l'Etat*, tuttavia, non accorda l'avallo richiesto se non sulla base di una cauzione; per fornirla, le piccole imprese si raggruppano in *Società di mutua cauzione*, che garantiscono gli impegni assunti dai loro partecipanti (7). Tali società esercitano rispetto alla Cassa una funzione importante anche come organi di consulenza amministrativa e tecnica.

3. - Alla descrizione dei meccanismi e dei complessi coordinamenti di mobilizzazione, gli AA. fanno seguire un'utile rassegna della struttura e delle funzioni degli *organismi* di mobilizzazione: il *Crédit National*, la *Caisse Nationale des Marchés*, la *Banque Française du Commerce Extérieur*, il *Crédit Foncier*, la *Caisse des Dépôts et Consignations*. Nei capitoli successivi, dopo un'elencazione dettagliata delle operazioni tecniche relative ai vari *schemi* di mobilizzazione (mancano accenni al livello e alla struttura dei tassi; ma il lettore di *Moneta e Credito* potrà facilmente colmare la lacuna con l'articolo citato del Prof. Cauboue), si esaminano in breve alcune forme speciali di credito a medio termine: credito popolare, credito agricolo, credito al consumo. Infine, si abbozza nelle conclusioni un giudizio d'insieme sul sistema quale si è venuto configurando, soprattutto in questo ultimo decennio, più per approssimazioni empiriche che sulla base di un disegno preordinato.

Per formulare tale giudizio, è necessario rispondere a tre quesiti: 1) il credito a medio termine è soltanto uno « strumento di circostanza »? una creazione effimera in un periodo di eccezionale scarsità di capitali? oppure rappresenta, sia pure in parte, un nuovo tipo permanente di intervento creditizio? 2) in quest'ultimo caso, come distinguere le forme « effimere » da quelle permanenti e necessarie? e 3) come evitare i rischi inflazionistici connessi con il funzionamento del meccanismo di mobilizzazione?

(6) Organismo di diritto pubblico creato nel 1936 per il finanziamento delle commesse statali e per la mobilizzazione dei crediti di fornitori e appaltatori privati verso lo Stato. I suoi compiti sono stati gradualmente estesi al finanziamento delle industrie nazionalizzate e ai crediti per la modernizzazione degli impianti di industrie private. Il totale degli impieghi al 31 dicembre 1954 risultava di 394 miliardi di franchi.

(7) Si tratta di società commerciali, fondate per lo più dopo il 1945, in base a varie disposizioni legislative. In massima parte, esse dispongono di un capitale « variabile » (che può essere aumentato con le sottoscrizioni di nuovi aderenti desiderosi di ottenere crediti a medio termine) e di *fondi di garanzia* alimentati con prelievi sui vari crediti utilizzati. In media, questi prelievi raggiungono il 5-6 % del credito utilizzato: i relativi versamenti sono effettuati o tutti in una volta in contanti o parte in contanti e parte con pagamenti differiti: in questo ultimo caso, la quota differita è pretesa solo quando il Fondo si riduce al disotto di un certo limite.

La risposta al primo quesito è recisa: sfrondato dai suoi elementi « eccezionali », il credito a medio termine rappresenta un nuovo tipo di finanziamento, strettamente legato — come si è già detto — a nuove esigenze tecniche ed economiche.

Il secondo problema potrebbe risolversi distinguendo, per quanto possibile, le forme di credito a medio termine che rappresentano un *raccorciamento* dei termini tradizionali del credito a lungo, da quelle che costituiscono un *allungamento* di quelli del credito a breve; quanto ai primi (finanziamenti d'impianto, che riguardano il capitale fisso delle imprese) bisognerebbe escludere il ricorso alle disponibilità del mercato monetario, ritornando entro i limiti tradizionali del mercato finanziario; si potrebbe invece lasciare, senza preoccupazioni, al mercato monetario quelli destinati al finanziamento del ciclo di produzione (finanziamenti delle dotazioni permanenti d'esercizio, ecc.).

Quanto infine al rischio inflazionistico la risposta dei due AA. concorda in linea di massima con quella del Prof. Cauboue. È certo che, nella misura in cui il risparmio aumenterà, si ridurranno le proporzioni del credito a medio termine, sviluppatosi sulle basi « eterodosse » del meccanismo di mobilitazione. Ridotto in limiti più modesti, esso non dovrebbe costituire un rischio grave (come già notava il Cauboue, benché la pressione esercitata sulla massa monetaria attraverso il risconto dei crediti a medio termine all'Istituto di Emissione sia stata importante, non la si può tuttavia considerare come un fattore determinante della inflazione fiduciaria). In ultima analisi, vale la pena di correre questo rischio anziché opporre una vana resistenza ad una evoluzione necessaria; del resto, « qui, come in guerra, l'arte consiste nell'esecuzione, e tutto dipende dalla vigilanza dei Consoli ».

GIORGIO RUFFOLO

Atti del primo Convegno Internazionale del Credito, Voll. I-IV. Associazione Bancaria Italiana, Roma, 1953-54. pagg. 2.600.

Nell'ottobre del 1951 i Delegati di 52 Paesi si riunivano a Roma su invito dell'Associazione Bancaria italiana per discutere due tesi: liquidità bancaria e controllo dell'inflazione; finanziamento del commercio internazionale. Il copioso materiale allora raccolto è stato via via pubblicato e si trova oggi interamente a disposizione degli studiosi. Con il quinto ed ultimo volume, l'opera — edita in italiano e in un'edizione bilingue (inglese e francese) — ha raggiunto le 2.600 pagine complessive.

Dal 1951 ad oggi la congiuntura economica internazionale ha subito alterne vicende per tornare recentemente ad una situazione che presenta parecchie analogie con quella che ha condizionato la tematica del Convegno. Il 1951 aveva segnato una svolta nella politica monetaria del dopoguerra e

l'incerto periodo seguito allo scoppio della guerra di Corea aveva indotto più Paesi ad accentuare l'abbandono della politica di « cheap money » e del credito facile. Oggi — di fronte a nuovi benché diversi pericoli inflazionistici — si sono venute via via accentuando in molti paesi le misure di freno e di controllo nel campo monetario e creditizio; onde una persistente sostanziale attualità di gran parte dei contributi raccolti negli Atti (specialmente di quelli che hanno posto il problema della liquidità nei suoi lineamenti generali e non si sono occupati esclusivamente dei suoi aspetti quantitativi contingenti). Inoltre, gran parte degli scritti inseriti negli Atti del Convegno mantengono la loro validità non solo come fonti di informazioni, ma anche come mezzi per comparare immediatamente i sistemi e la politica bancaria dei diversi Paesi partecipanti. Il tempo ha invece lavorato contro l'attualità della sezione dedicata al finanziamento del commercio internazionale, in quanto i profondi mutamenti intercorsi nel sistema del controllo dei cambi, in quasi tutti i Paesi, dal 1951 ad oggi, hanno finito per dare alla raccolta di materiale documentario un significato prevalentemente storico. In ogni caso, dopo che questi Atti sono stati più volte segnalati e discussi, sarebbe superfluo insistere sulla loro eccezionale importanza come fonte di conoscenze e di esperienze bancarie internazionali, come sarebbe difficile — a distanza di anni — dar risalto all'uno o all'altro dei contributi fondamentali. In queste condizioni, crediamo meglio orientare, con brevi cenni, il lettore per quanto riguarda l'ordinamento e la disposizione del materiale raccolto.

L'opera è divisa in cinque volumi. Il primo contiene, oltre i discorsi di apertura e di chiusura e l'elenco dei Delegati, le due Relazioni introduttive del prof. Pasquale Saraceno (« *I problemi della liquidità dal punto di vista della singola banca* ») e della Dott.ssa Vera Lutz (« *Vecchi e nuovi strumenti del controllo del credito* »).

Nel secondo, terzo e quarto volume, sono stati ripartiti organicamente i contributi che formano il nucleo centrale dell'opera perchè riguardano il primo dei due temi generali del Convegno (la liquidità bancaria e il controllo dell'inflazione). I tre volumi contengono, rispettivamente:

- a) gli studi relativi ai Paesi europei;
- b) quelli relativi ai Paesi non europei;
- c) gli studi sugli aspetti generali e giuridici della liquidità bancaria e del controllo dell'inflazione.

Nel quarto volume è stato raggruppato il materiale di memorie e d'interventi relativo al credito agrario, al credito fondiario e al credito popolare, nonché i resoconti delle riunioni della Commissione giuridica e dei Direttori o Segretari generali delle Associazioni Bancarie.

Il quinto volume comprende il complesso delle monografie relative al finanziamento del commer-

cio internazionale, un elaboratissimo indice analitico, che costituisce un prezioso strumento di consultazione, ed un indice dei nomi che permette l'immediata ricerca delle citazioni di ciascuna persona o Ente.

Il complesso dell'opera è così vario e ricco che sarebbe impossibile dare anche un elenco sintetico del materiale documentario, costituito ovviamente da contributi di diversa origine e di differente valore. D'altra parte i lettori di « Moneta e Credito » e della « Quarterly Review » già conoscono alcuni dei più significativi studi (Sayers; Wallich; Veit; Blom; Gambino) pubblicati nel 1951 dalle nostre Riviste come contributi al Convegno. Ci limiteremo pertanto a qualche cenno orientativo.

I problemi e i differenti aspetti della liquidità sono stati esaminati per l'Inghilterra da R.S. Sayers che ha trattato il problema sul terreno della tecnica aziendale, illustrando specificamente gli indirizzi e le pratiche di liquidità che i banchieri inglesi seguono oggigiorno (« *Il concetto di liquidità delle banche inglesi* »; « *Atti del Convegno* », II, pag. 183). Per gli Stati Uniti lo stesso tema è stato trattato da Marcus Nadler (« *La liquidità delle banche commerciali negli Stati Uniti* »; « *Atti* », III, pag. 405). Inoltre, la politica bancaria nord-americana ha fatto oggetto di una serie di studi: F.A. Lutz (« *Tassi d'interesse, obblighi di riserva e redditi dell'attività bancaria* », « *Atti* », III, pag. 413); R. Burgess (« *Il banchiere e l'inflazione* », III, pag. 446); H.C. Wallich (« *Aspetti attuali della liquidità bancaria negli Stati Uniti* », III, pag. 468); B.H. Beckhart che ha trattato in una densa monografia (« *Analisi degli impieghi creditizi delle Banche commerciali negli Stati Uniti, 1933-1951* ») le caratteristiche peculiari del sistema bancario americano e la dinamica degli impieghi bancari dal 1933 al 1951.

I problemi della liquidità in Francia sono stati esaminati soprattutto da Maurice Lorain (« *Come si presenta attualmente in Francia il problema della liquidità per un istituto di credito a filiali multiple* », II, pag. 93). Henri Ardant ha sottolineato il carattere « pubblico e sociale » della liquidità mantenuta ad un livello medio attraverso l'intervento dello Stato (« *Il nuovo concetto di liquidità e la sua applicazione in Francia* »; IV, pag. 35). Alfred Pose ha discusso la politica di stabilizzazione dei prezzi realizzata in Francia attraverso la sorveglianza della distribuzione del credito e l'imposizione di plafonds alle Banche di deposito (« *Efficacia del controllo del credito mediante le variazioni del saggio dell'interesse e la selezione degli impieghi* »; IV, pag. 49). Roger Houin ha esaminato gli aspetti e i problemi giuridici che derivano dalla regolamentazione dell'attività bancaria e ha sottolineato lo stato d'incertezza che caratterizza la situazione odierna contraddistinta da un adattamento, ancora imperfetto e fluido, delle regole classiche del controllo del credito alle nuove disposizioni (« *Aspetti*

e problemi giuridici della liquidità bancaria »; IV, pag. 65).

Per la Germania Occidentale Rudolf Stucken ha fatto la « *Storia della politica monetaria dopo la riforma del 1948* » (II, pag. 131). Otto Veit ha trattato la questione altamente tecnica dei pseudo-problemi monetari: moneta-merce e moneta-segno; limiti del concetto di moneta; relazione tra moneta, capitale e risparmio; analisi delle determinanti del saggio dell'interesse (« *Pseudo-problemi di economia monetaria* », « *Atti* », IV, pag. 92). Nel saggio del Veit appare soprattutto stimolante la tesi per cui il tasso dell'interesse rappresenterebbe il compenso di una duplice rinuncia: al consumo e alla liquidità.

Per l'Austria il maggior contributo sembra quello di Josef Joham (« *Le banche austriache e i loro problemi di liquidità* », « *Atti* », II, pag. 15), come per l'Olanda quello di F.W.C. Blom (« *Il controllo del credito in Olanda* », « *Atti* », II, pag. 321).

Più conosciuti nel nostro ambiente — ed ovviamente più numerosi — i contributi degli italiani. Dallo scritto di Bresciani-Turroni sulla « *Politica monetaria e bancaria italiana dopo lo scoppio della guerra in Corea* » (II, pag. 283) allo studio altamente teorico del prof. Giuseppe Palomba (« *Sulla teoria generale della liquidità bancaria* », IV, pag. 316) e a quello, ben noto ai lettori di « Moneta e Credito » del prof. Gambino (« *La liquidità del sistema economico e del sistema bancario* », « *Atti* », IV, pag. 242). E così, nel campo giuridico e tecnico, dal contributo del prof. Giordano Dell'Amore (« *La disciplina coattiva della liquidità bancaria* », IV, 218) a quelli del Prof. Massimo Severo Giannini (« *Aspetti giuridici della liquidità bancaria* », IV, 139). Nel loro complesso, una serie di studi di alto rilievo dottrinale e di vivo interesse pratico che degnamente rappresentano il contributo della Italia ad uno scambio di esperienza che ha interessato il mondo bancario internazionale.

GIULIO PIETRANERA

K. W. ROTHSCHILD, *The Theory of Wages*, Basil Blackwell, Oxford, 1954, pagg. 178.

La teoria del salario di indirizzo neo-classico era rimasta praticamente immutata nei suoi lineamenti fondamentali sino alla terza decade del nostro secolo. Opera rappresentativa in materia rimaneva ancora la « *Teoria dei salari* » dello Hicks (pubblicata in Inghilterra nel 1932 e tradotta in italiano nel volume XI della Nuova Collana degli Economisti), che aveva utilizzato nel modo più soddisfacente i rammodernamenti della teoria della produttività marginale, gli studi sui rapporti di sostituzione fra capitale e lavoro (con le loro varie e multiformi implicazioni nel sistema economico) e quelli sull'influenza del pro-

gresso tecnico. In altri e più semplici termini, il livello dei salari era ricondotto, da un lato, al reciproco gioco della concorrenza dinamica fra lavoratori e macchine e, da un altro lato, al rendimento del lavoro. Ma già le successive opere dello Hicks (per esempio « Valore e Capitale ») avevano superato, come impostazione teorica e metodologia generale, il suo primo contributo alla teoria del salario. E negli stessi anni (1930-36), oltre al superamento della scuola hicksiana, premevano per un rinnovamento delle teorie tradizionali dei salari i nuovi indirizzi assunti dalla scienza economica: gli studi sulla concorrenza monopolistica, le teorie del pieno impiego e l'incessante progresso delle ricerche riguardanti il ciclo economico. I nuovi presupposti scientifici messi in luce in quegli anni: modificazioni strutturali del mercato; importanza fondamentale di fattori istituzionali come la disoccupazione involontaria e la rigidità dei salari; continua oscillazione della vita economica, erano tali da incidere profondamente su tutti i problemi interessanti la distribuzione. Ma le nuove teorie miravano piuttosto a fissare stabilmente i loro principi basilari, e a mettere in luce nuove uniformità generali, piuttosto che a dare particolare rilievo all'uno o all'altro dei problemi economici specifici. Mancavano così trattazioni specifiche dei problemi salariali dedotte dai nuovi orientamenti e mancava un'opera sintetica che, accanto alle teorie tradizionali, desse il debito rilievo critico alle trasformazioni apportate dai nuovi sviluppi. Ora, il volumetto del Rothschild si pone proprio il compito di sistematizzare e di illustrare le nuove teorie del salario; nei confronti di quelle più antiche, e di informare il lettore sui successivi sviluppi delle relative dottrine.

Il volume si divide in tre parti. La prima (*Wages under perfect competition*) riguarda il più antico strato delle teorie e cioè il livello di Hicks: il salario viene spiegato ricorrendo, da un lato, al principio della produttività marginale del lavoro (che l'A. discute criticamente) e, da un altro lato, all'offerta di lavoro e alla sua complementarità con l'offerta di mezzi tecnici e cioè il capitale. La seconda parte (*Wages in the actual world*) rimane — ad onta del suo titolo — ad un alto livello teorico sicché per « mondo d'oggi » deve intendersi l'odierna teoria economica. Il postulato della concorrenza perfetta viene abbandonato e vengono introdotti successivamente i vincoli, le barriere e le frizioni che la dottrina ha assunto dalla realtà, assumendoli nelle proprie sistemazioni. Il problema del tasso dei salari viene così esaminato dapprima sotto il profilo della concorrenza monopolistica (capitoli VII e VIII), poi dal punto di vista dinamico e cioè in rapporto al progresso tecnico (capitoli IX e X) ed infine sotto l'angolo visuale dello sviluppo del ciclo economico (Cap. XI) e dei problemi del pieno impiego (capitolo XII).

Nella terza parte (*Wages and the community*) si discute il problema dei salari minimi e quello

dello sviluppo dei salari complessivi della popolazione lavoratrice come quota del reddito nazionale. Nel capitolo finale (*The Limitations of a purely economic theory of wages*), l'A. fissa, in modo molto impegnativo, i limiti cui può giungere un'indagine economica in materia di salari rispetto agli apporti (sostanziali, anzi, secondo l'A., preponderanti) che possono offrire la sociologia e le scienze sociali e politiche in genere.

L'opera si raccomanda in quanto soddisfa una esigenza di esposizione obiettiva (il che la distingue da altri lavori del genere, caratterizzati da una marcata impronta soggettiva, come quelli del Dobb, « Wages », o del Mossé, « Le Salaire »). Senza uno speciale apparato matematico e con l'ausilio di poche tabelle e di alcuni grafici, il Rothschild espone con evidenza e chiarezza i principi delle teorie del salario. Notevole è anche la trattazione di alcuni particolari problemi ove l'A. porta un contributo originale (per esempio, l'esatta determinazione, nel campo della teoria, di elementi che si presentano, nella pratica quotidiana delle contrattazioni salariali, in modo grossolanamente empirico e che come tali sono difficilmente trattabili da parte dell'economista: il « tempo di lavoro » e le condizioni generali del lavoro. Da segnalarsi anche la trattazione del problema del lavoro femminile considerato sotto il nuovo profilo di un caso speciale di concorrenza imperfetta).

I limiti dello studio del Rothschild sembrano dipendere dal carattere stesso dell'opera e cioè dalla sua stretta e voluta « obiettività » che non consente all'A. di impegnarsi per l'uno o per l'altro degli indirizzi teorici discussi. In altri termini, sembra mancare al Rothschild un punto fermo di osservazione critica e di giudizio, il che pregiudica l'unità logica del libro. Avviene così che le vecchie e le nuove teorie si snodino le une dopo le altre come se fossero pressoché indipendenti passando sullo sfondo, appena accennato, di un'accettazione qualificata della teoria keynesiana. Ora, tale indipendenza non esiste in realtà: per esempio, in condizioni di libera concorrenza (parte I), l'equilibrio è condizionato anche dai diversi livelli di occupazione e di reddito e cioè dalla soluzione keynesiana del problema (trattata nella parte II, Cap. XII) sicché l'A. dovrebbe in realtà scegliere fra l'una o l'altra impostazione e portare una delle due teorie in primo piano. Parimenti, la teoria della produttività marginale, considerata nell'ipotesi della libera concorrenza (parte I, Cap. II), governa pure — come le altre condizioni del mercato — il livello dei salari anche in condizioni di monopolio (parte II, Capp. VII-IX). Il volumetto del Rothschild dà così talora l'impressione di una sovrapposizione di strati dottrinali non totalmente unificati da una visione coordinatrice.

I capitoli sulla concorrenza imperfetta e i salari (VII e VIII) costituiscono bensì eccellenti applicazioni ai problemi del lavoro delle note teorie sorte dagli studi del Chamberlain e della Robinson. Ma

di fronte alle situazioni che si presentano nella realtà, e cioè alle massicce contrapposizioni delle opposte organizzazioni di categoria sul mercato del lavoro, possono considerarsi veramente superati gli studi che hanno trattato il problema nei più semplici termini del monopolio bilaterale? Tali studi, che discendono dal famoso saggio del Böhm-Bawerk (« Forza o legge economica? », in *Nuova Collana degli Economisti*, Vol. XI) e che vanno sino a quello dello Zeuthen (« Il monopolio del Lavoro », vol. cit.) avevano certamente una visione meno generale dei problemi, un'impostazione formalmente meno esatta di quelli risolti dalla « concorrenza monopolistica », ma si avvicinavano maggiormente a quella concretezza della realtà storica che dovrebbe pur sempre guidare l'economista.

Un'ultima osservazione: a pag. 90, il Rothschild espone i rapporti fra rialzo dei salari e corrispondente diminuzione della domanda di lavoro da parte degli imprenditori come se l'ampiezza di quest'ultima dovesse essere maggiore — in un determinato ramo d'industria — allorché il mercato dei prodotti fosse organizzato monopolisticamente anziché concorrenzialmente. Ora, questo non ci sembra il caso. Quando si assume come punto di partenza la quantità di lavoratori occupati, si dovrebbe registrare una minore contrazione della domanda di lavoro — nel caso di un aumento dei salari — in condizioni di monopolio che in quelle di libera concorrenza. Infatti, la richiesta di lavoro è tanto più rigida quanto più rigida è la domanda di prodotti sul mercato di sbocco dell'industria che si considera.

GIULIO PIETRANERA

W. R. RAPPARD, *A' quoi tient la supériorité économique des Etats-Unis?* Editions Génin, Librairie de Médicis, Parigi, 1954, pp. 212.

Per rispondere in duecento pagine a questa domanda, l'A. ha seguito senza dubbio la linea della minore resistenza. Diviso il compito in tre parti, ha illustrato nella prima il « fatto » della superiorità economica americana, valendosi di dati statistici — raccolti dalle fonti internazionali più attendibili — sul reddito, sulla popolazione, produzione, consumo di energia, bilancia commerciale, ecc.; ha compiuto nella seconda una rapida incursione nella storia sulla scorta di autorevoli testimonianze (Smith, Tocqueville, Stuart Mill) del XVIII e XIX secolo; per concludere, nella terza, con un tentativo di classificazione dei « fattori » della prosperità e dell'elevata produttività americana. Anche in quest'ultima parte, il Rappard ha fatto frequente ricorso ad opinioni di studiosi e uomini di affari, americani ed europei, attraverso citazioni e interviste dirette, per trarne conferme alla sua diagnosi, che si fonda essenzialmente sull'identificazione di quattro fattori o forze specifiche, operanti in condizioni storico-ambientali eccezionalmente favore-

voli: la produzione di massa; l'applicazione vasta e generalizzata della scienza all'industria; la « passione » della produttività; lo « spirito » di concorrenza.

Quanto al primo fattore, l'egualitarismo della società americana, società nuova e libera, e l'eccezionale suo ritmo d'incremento demografico sarebbero sufficienti a spiegare la continua tendenza alla espansione del mercato, e quindi il dinamismo della produzione, esaltato dall'ideologia e consacrato nella pratica del *fordismo*. All'elevato livello tecnologico — seconda forza-guida della prosperità americana — avrebbero contribuito in egual misura lo stimolo tecnico, dato dall'avvento del macchinismo industriale in felice coincidenza con il periodo di maturazione della società americana; quello economico, dato dalla scarsità di manodopera; e quello psicologico, offerto dalla mentalità progressista dell'americano medio.

Sul terzo fattore — la passione produttivistica — più volentieri che sugli altri insistono gli accesi sostenitori dell'*american way of life*; e l'A. sembra disposto a difendere l'opinione, ribadita recentemente in un diffuso lavoro dell'Hutton (1), per cui « i più gravi ostacoli frapposti da noi a un aumento della produttività sono molto più di natura psicologica che tecnica »: in larga misura, insomma, la più elevata efficienza degli Stati Uniti sarebbe il frutto di un più positivo e « volontaristico » atteggiamento dell'americano medio verso i problemi della produzione e del progresso economico. Un tale atteggiamento, tuttavia, sarebbe impossibile senza la presenza del quarto fattore, dello spirito di concorrenza, « il cui libero soffio di vento attizza senza posa il fuoco della produttività » (p. 191).

Sarebbe facile obiettare all'A. che i fattori cui, secondo un'antica moda positivista, egli assegna il compito di spiegare la prosperità degli Stati Uniti, sono poco più che aspetti e manifestazioni di una realtà che resta, dopo la loro enunciazione, largamente inesplicita; che la loro scelta e classificazione nel modo descritto si presta all'arbitrio; che alcuni di essi, per esempio lo « spirito della concorrenza » o la « passione della produttività » sono facili ingredienti per un « quadro di maniera » più che feconde ipotesi per un'indagine scientifica. Sarebbe anche facile indicare numerosi aspetti che sfuggono al giudizio dell'A.: e soprattutto quelli demografici, le cui implicazioni sono state già così eloquentemente sottolineate in una classica opera del Gini (2): per esempio, l'azione « rigeneratrice » che il flusso di milioni di emigranti naturalmente selezionati ha esercitato in America (3);

(1) G. HUTTON, *We too can prosper, The promise of Productivity*, Londra, 2ª ed. 1953.

(2) C. GINI, *I fattori demografici dell'evoluzione delle Nazioni*, Torino, 1912.

(3) C. GINI, *op. cit.*, p. 135-37: « Non è — si avverta — una semplice copia quella che i popoli delle colonie rappresentano di fronte alle nazioni della madre patria; è una individualità nuova, che talvolta

il risparmio di enormi capitali « d'allevamento » che l'immigrazione di soggetti fisicamente abili e giovani ha implicato (4); l'influenza che l'incontro e l'incrocio di correnti etniche così diverse ha avuto sulla vitalità della nuova nazione, ecc. Ma è più opportuno proporzionare il giudizio alle dimensioni e al tono dell'opera: la quale, sotto un titolo troppo promettente, raccoglie un'utile ricapitolazione della prosperità americana, ravvivata da un'esposizione agile e da numerose, e spesso interessanti, citazioni.

GIORGIO RUFFOLO

NORMAN S. BUCHANAN E HOWARD S. ELLIS, *Approaches to Economic Development, The Twentieth Century Fund, New York, 1954, pp. 494.*

L'opera di S. Buchanan e di Ellis — dovuta a due Autori già noti in questo campo di ricerche — è stata promossa dal « *Twentieth Century Fund* » per chiarire ai lettori non tecnici i più diversi aspetti che caratterizzano le aree sottosviluppate e la complessa problematica che interessa il loro risollevarlo ed il finanziamento del loro sviluppo. In particolare, essa mira ad illustrare la posizione degli USA nei confronti del mondo economicamente sottosviluppato. Nel suo complesso costituisce un vasto manuale che si diversifica da quelli correnti in materia soltanto per l'ampiezza della informazione, l'accurata retrospettiva dello sfondo storico, il particolare impegno posto dagli AA. nel volgarizzare i problemi e per lo « *approach* » caldeggiato (che è piuttosto « contro corrente », e sul quale insisteremo chiudendo questa nota).

L'opera è divisa in tre parti: una teorica, una storica ed una terza politico-finanziaria. La prima parte (« *An Analytical View of the Problem* ») condensa in un centinaio di pagine i termini essenziali del problema economico delle aree sottosviluppate, o meglio della teoria dello sviluppo economico. La parte seconda (« *Economic Development as Recorded History* ») svolge la storia dello sviluppo economico per principali Paesi o gruppi di Paesi (l'Europa occidentale in genere, l'Inghilterra, Giappone e Unione Sovietica). La parte terza (« *Achieving Development in the Contemporary World* ») è dedicata alla politica economica e al finanziamento dello sviluppo.

Come si è detto, « *Approaches to Economic Development* » è opera volutamente e largamente divulgativa. Come tale, essa non richiederebbe un lungo commento; può tuttavia offrire lo spunto a considerazioni di un certo interesse soprattutto in

segna un verace progresso, e più spesso sembra che lo segni quando questa individualità giovanile si contrappone alle individualità senescenti che le hanno dato la vita... ».

(4) Si veda C. GINI, *Apparent and Real Causes of American Prosperity* in « Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review », n. 6, luglio 1948.

quanto differisce da trattazioni del genere (per esempio, dal noto volume del Saraceno, « Lo sviluppo economico dei paesi sovrappopolati ») e in quanto lo « *approach* » sostenuto — tra i vari discussi e presentati e che danno il titolo al libro — contrasta con quelli ai quali i lettori (specialmente italiani) sono più abituati. Da questo angolo visuale, ci sembra dover sottolineare:

a) la definizione « protezionistica » di sottosviluppo economico che ripete quasi letteralmente la dottrina di Federico List e dei protezionisti americani del secolo XIX.

In altri termini, lo sviluppo economico è concepito come realizzazione di risorse economiche potenziali la cui presenza caratterizza appunto il sottosviluppo (« ciò che è sottosviluppato nelle aree sottosviluppate è il loro potenziale di reddito reale; sviluppo significa pertanto sfruttamento di tale potenziale. Il potenziale di reddito reale, di risorse naturali e di lavoro, come di disponibilità di capitale e di conoscenze tecniche è, per le aree sottosviluppate, notevolmente superiore al livello del reddito reale effettivo »; cfr. pagg. 21-22). Manca tuttavia nel volume una classificazione dei Paesi sottosviluppati secondo il rapporto: reddito reale effettivo, reddito reale potenziale e ciò si comprende date le difficoltà statistiche che si presentano nel calcolare un indice che misuri il potenziale di reddito reale. Gli AA. sono così costretti a qualificare i diversi Paesi facendo confluire parecchi indici economici (reddito reale effettivo pro-capite, tab. I-4; produttività media, tab. II-2 ecc.) e « sociali » (demografici; sanitari ecc., tab. I-1; tab. I-2; tab. I-3 ecc.) e a servirsi — ove non arriva la statistica — della descrittiva sociologica e storica.

Secondo i risultati proposti dagli AA., i Paesi del mondo possono, grosso modo, venire classificati sotto tre gruppi: Paesi a livello superiore (o sviluppati: 15 Paesi dagli U.S.A. all'Argentina); Paesi a medio livello (o semisviluppati: 10 Paesi dall'Unione Sudafricana alla Bulgaria); Paesi a livello inferiore (28 Paesi: da Cuba all'Indonesia). Naturalmente tale classificazione non ha contorni netti: per esempio l'Argentina occupa il 15° posto, ed entra nel gruppo dei Paesi sviluppati, soprattutto per il suo reddito reale relativamente alto (218 \$ U.S.A. pro-capite nel 1939; si confronti, per il paragone, gli U.S.A. con \$ 554 e l'Italia con 140) e ciò malgrado il suo pur notevole potenziale di reddito (che la dovrebbe far classificare nei Paesi semisviluppati). L'Italia (che viene appena ricordata in alcune tabelle e nominata nel capitolo dedicato all'Europa Occidentale, cfr. Parte II, cap. 8) può essere compresa, secondo gli AA., a metà del gruppo dei Paesi a livello medio (semisviluppati); in particolare, sia per quanto riguarda il reddito medio effettivo pro-capite che per la produttività media, occupa in questo ultimo gruppo il 6° posto (dopo l'U.R.S.S. e prima della

Grecia) ed il 21° in quello complessivo dei Paesi del mondo.

La definizione degli AA. è da rilevare — e anche per questo l'abbiamo sottolineata — in quanto può condurre a certe conseguenze pratiche che collimerebbero con le proposte accennate da alcuni studiosi dei problemi dell'Italia Meridionale (Mirabella; Vöchtling) per i quali lo sviluppo di un Paese sottosviluppato presupporrebbe un isolamento protezionistico nei confronti dei Paesi capitalistamente più evoluti;

b) l'accentuazione « sociologica » della teoria dei Paesi sottosviluppati (si veda l'estesa gamma degli indici extraeconomici considerati dagli AA. per individuare un'area sottosviluppata, come indici demografici, geografico-politici, istituzionali e sociali in genere, elaborati in interessanti tabelle comparative, soprattutto a pagg. 91 e segg.). Tale accentuazione acquista d'altra parte per gli AA. un rilievo del tutto particolare in quanto mette in evidenza altrettante direzioni in cui operare in campo pratico (per esempio, nel campo demografico e in quello dell'« ambiente sociale », etc.).

c) il risultato conclusivo dell'indagine storica di Buchanan ed Ellis (cui gli AA. giungono attraverso l'esame dello sviluppo storico di alcuni Paesi oggi « sviluppati »: Inghilterra, Francia e Germania e di due Paesi « semisviluppati »: U.R.S.S. e Giappone): « la povertà delle regioni sottosviluppate è quasi sempre associata ad un basso reddito agricolo ». In altri termini, per gli AA. lo sviluppo industriale è possibile soltanto in quei Paesi che presentano un reddito agricolo sufficientemente alto da offrire uno sbocco all'industria nascente;

d) lo scetticismo nei riguardi di una politica di industrializzazione per i Paesi in situazione di « sottosviluppo ». L'esperienza storica dello sviluppo economico induce gli AA. a sottolineare soprattutto l'importanza — come presupposto del progresso economico — dei miglioramenti nel campo della tecnica dell'agricoltura ed in quello dei trasporti. Gli AA. vengono così ad appoggiare, entro certi limiti, la tesi dei cosiddetti « ruralizzatori » contro quello degli « industrializzatori » (ma tale tesi, che al lettore può sembrare molto bene dimostrata dalle ricerche storiche intraprese nella seconda parte del volume, specialmente per quanto riguarda l'Inghilterra, è purtroppo limitata nella sua validità generale sia per il ristretto numero

dei Paesi considerati sia per il presumibile inadeguato rigore scientifico dell'indagine dovuto alla mancanza di specifica preparazione — ammessa dagli stessi AA. — di Buchanan ed Ellis che non sono storici di professione).

Per quanto riguarda l'Italia, che, come si è detto, è appena ricordata, sarebbe appena possibile applicare in modo generico il « modello » degli AA. perchè nel loro testo manca — per il caso italiano — quel complesso di qualificazioni specifiche che il volume riserva ai casi storici considerati (Inghilterra, Francia, Geymania) e alle economie di più recente sviluppo (U.R.S.S. e Giappone). In ogni caso, come è noto, i termini del problema italiano sono assai diversi da quelli che Buchanan ed Ellis tengono presenti e consentono, a chi ben considera la situazione concreta del Mezzogiorno d'Italia, di sostenere una qualificata tesi dell'industrializzazione. E occorre anche rilevare — per meglio caratterizzare la posizione degli AA. — che essi considerano lo sviluppo della tecnica agraria e di quella dei trasporti (insieme alla creazione di piccole industrie sparse nei Paesi sottosviluppati) come una specie di pre-industrializzazione soprattutto dal punto di vista « dimostrativo ed educativo » per le popolazioni socialmente arretrate. Il che spiega pure l'importanza attribuita agli indici extraeconomici del sottosviluppo. In particolare, la creazione di un « ambiente sociale » favorevole viene ritenuta in ogni caso preminente (e gli AA. si allineano in tal modo a quella tesi sociologica che fu sostenuta da N. Kaldor al « Convegno Internazionale sulle Aree Depresse », svoltosi a Milano nell'ottobre del 1954);

e) presa di posizione negativa nei confronti dei prestiti esteri se considerati in se stessi come un toccasana.

Anche per i problemi del finanziamento gli AA. mettono in primo piano la necessità dell'« ambiente sociale » favorevole alla cui formazione dovrebbero essere rivolti principalmente gli aiuti esteri. In caso contrario, essi rischierebbero di venire assorbiti — senza alcun risultato utile ai fini dello sviluppo — dalle vecchie strutture dei Paesi sottosviluppati;

f) presa di posizione negativa — per quanto ormai largamente scontata dalla dottrina — nei confronti della cosiddetta politica economica di tipo keynesiano per quei Paesi che soffrono di carenze di risorse e non già di temporaneo ristagno.

GIULIO PIETRANERA