

Sviluppi delle iniziative internazionali per la riduzione delle tariffe doganali

La IV Conferenza Tariffaria del G.A.T.T.

1. — Nelle note pubblicate in precedenti numeri di questa Rivista, erano state illustrate le vicende del cosiddetto « Piano Pfimlin » (1953) ed erano stati sottolineati i provvedimenti adottati dagli Stati Uniti nel giugno 1955 in materia di politica tariffaria (1). Nella presente nota esamineremo ora i precedenti, le risoluzioni conclusive e le più notevoli caratteristiche della IV Conferenza Tariffaria del G. A. T. T. tenuta a Ginevra nel maggio 1956.

Nel 1955, il Congresso Americano aveva approvato il « Trade Agreements Extension Act of 1955 », accogliendo parte delle proposte formulate dalla Commissione Randall. Poiché con tale legge erano stati conferiti al Presidente degli Stati Uniti nuovi poteri in materia di riduzioni ferroviarie da negoziare mediante trattative, il Governo Americano si fece promotore della convocazione di una nuova Conferenza tariffaria in sede G. A. T. T. A tale scopo, nel luglio 1955, fu riunito un apposito Comitato avente il compito di mettere a punto il regolamento e le procedure da seguire per condurre le trattative tariffarie. Sulla base delle proposte di tale Comitato, la questione della convocazione della nuova Conferenza venne messa nell'autunno 1955 all'ordine del giorno della X Sessione annuale delle parti contraenti del G.A.T.T.

Quando però si trattò di fissare il regolamento per la condotta delle trattative, si dovette constatare la pratica impossibilità di adottare una procedura basata su piani automatici di riduzione daziaria (di fatto, sul « Piano Pfimlin » del GATT più volte ricordato nelle precedenti note). In realtà, i poteri derivanti dal « Trade Agreements Extension Act of 1955 », di cui gli USA (il principale *partner*) disponevano, non erano tali da consentire la partecipazione nordamericana ad un siffatto sistema di trattative (che comporta necessariamente una drastica

riduzione di tutti i dazi superiori a determinati *plafonds* e una riduzione generale del 30 % del livello tariffario). Inoltre, un piano automatico non poteva — né può — per sua natura assicurare un rigido equilibrio e la reciprocità tra le rispettive concessioni e cioè proprio quelle condizioni che la legge americana richiede affinché il Governo possa ridurre i dazi.

Fu giuocoforza ripiegare sull'adozione di un regolamento basato più o meno sugli stessi principi adottati in occasione delle tre precedenti Conferenze (Ginevra, 1947; Annecy, 1949; Torquay, 1950). Le negoziazioni avrebbero dovuto quindi essere accentrate su singoli prodotti e svolte in via bilaterale. Tuttavia non venne esclusa la possibilità che per determinati prodotti potessero essere intraprese trattative multilaterali e per di più venne istituito un apposito Comitato (Comitato delle negoziazioni tariffarie) avente il compito di coordinare e di vigilare sull'andamento delle trattative bilaterali, nonché di decidere sull'ammissibilità della procedura multilaterale per quelle proposte che dovessero venire formulate. Al Comitato fu infine affidato il compito di pronunciarsi sui progressi realizzati nel corso delle singole trattative. Si cercò in tal modo di creare un organismo d'incoraggiamento onde assicurare alla Conferenza la possibilità di raggiungere risultati ampi e soddisfacenti. E per mettere il Comitato in condizioni di adempiere alle proprie funzioni, si stabilì che i singoli Paesi dovessero predisporre, sin dall'inizio della Conferenza, una lista generale delle offerte di concessioni in risposta alle richieste avanzate dagli altri Paesi partecipanti. Fu così data al Comitato la possibilità di avere una visione d'insieme dell'andamento delle trattative e di valutare la portata dello sforzo che ciascun Paese era disposto ad effettuare per contribuire alla riduzione generale del livello delle tariffe doganali. Infine, per venire incontro ai desideri dei Paesi a tariffa moderata — la cui tesi per l'applicazione di sistemi automatici di riduzione delle tariffe era stata ancora pretermessa — venne affermato il principio per cui, ai fini delle trattative, il « consolidamento » di un dazio moderato equivale alla riduzione di un dazio elevato.

2. — Date queste premesse, è agevole dedurre che la IV Conferenza non avrebbe potuto sortire risultati così ampi come quelli raggiunti nelle precedenti. Infatti, nell'odierna situazione internazionale, soltanto un piano e una procedura multilaterali di riduzione automatica potrebbero garantire una sostanziale riduzione del livello delle tariffe doganali. Per contro, trattative condotte essenzialmente sui principi del *do ut des*, e cioè di una più o meno rigida reciprocità, non sono allo stato attuale suscettibili di condurre a risultati di grande portata. Ciò per varie ragioni.

In primo luogo, è da ricordare che — come si è potuto constatare al momento dell'approvazione del citato « Trade Agreements Act del 1955 » — le tendenze protezionistiche, e non soltanto in seno al Congresso americano, sono tuttora notevoli. Nel 1955, il Congresso approvò soltanto in parte le proposte del Governo, che in sostanza accoglievano i provvedimenti raccomandati dal rapporto Randall. Ma anche se dette proposte fossero state approvate integralmente, il Governo USA non avrebbe avuto poteri sufficienti per partecipare ad un piano di riduzione sostanziale del livello tariffario. Si aggiunga che il Governo americano ha fatto, o ha dovuto fare, un uso prudente degli stessi poteri accordatigli e ha finito per ammettere la negoziabilità di una sola parte dei dazi. Tale negoziabilità riguarda specialmente i dazi più elevati (la cui incidenza è superiore al 50 % *ad valorem*), che rappresentano un irragionevole ostacolo agli scambi internazionali. D'altra parte, i piani e le procedure automatiche di riduzione daziaria hanno sempre avuto per oggetto questa specie di dazi.

In secondo luogo, si deve tener presente l'atteggiamento di taluni altri Paesi a tariffa elevata, e cioè della Gran Bretagna e della Francia.

La Gran Bretagna ha dichiarato, al momento dell'adesione alla Conferenza di Ginevra, che non era disposta a ridurre i dazi dei prodotti agricoli, adducendo vari motivi tra i quali uno non privo di fondamento. Secondo i rappresentanti inglesi, il mercato della Gran Bretagna sarebbe già notevolmente minacciato in quanto, nella stagione di punta dei raccolti, i Paesi produttori tendono a riversare le eccedenze delle loro produzioni sui pochi mercati che, come quello inglese, non ostacolano seriamente le importazioni mediante restrizioni quantitative. Sempre secondo gli inglesi, una riduzione dei dazi per i prodotti agricoli avrebbe peggiorato la situazione. Ma, a parte ciò, l'atteggiamento inglese è oggi piuttosto contrario ad un alleggerimento della protezione doganale vigente, soprattutto per il fatto che qualsiasi riduzione dei dazi comporta la riduzione dei margini di preferenza che, in forza degli accordi di Ottawa, sono accordati ai territori del Commonwealth (2).

(2) È noto che uno degli accordi derivanti dall'adesione al G.A.T.T., e considerati più gravosi in Gran Bretagna e in alcuni Dominions, è rap-

Da parte sua, la Francia, non è apparsa disposta a mitigare la propria tariffa doganale; ed in realtà essa ha partecipato alla Conferenza soltanto per condurre limitate negoziazioni con gli Stati Uniti. Dal punto di vista ufficiale, la Delegazione Francese ha giustificato questo troppo prudente atteggiamento ricordando che nei programmi governativi è prevista la conclusione di accordi di unione doganale con alcuni territori dell'Unione Francese e che da tale processo di unificazione tariffaria deriveranno importanti attenuazioni di dazi (3).

In terzo luogo, il protezionismo agricolo (specialmente per quanto riguarda i prodotti ortofrutticoli) adottato in vari Paesi (soprattutto Belgio, Danimarca e Paesi scandinavi, Austria e Germania occidentale) ha limitato le possibilità di negoziazione. Com'è noto, molti di questi Paesi tutelano la loro produzione agricola con il mantenimento di restrizioni quantitative e non sono disposti a convenzionare i dazi neppure in questo settore.

Da ultimo, i Paesi sottosviluppati non hanno, per la maggior parte, aderito alla Conferenza nella persuasione che l'assunzione di ulteriori impegni in materia di politica tariffaria non avrebbe giovato all'attuazione dei loro programmi di sviluppo.

3. — In ogni caso, la situazione generale nella quale si sono svolti i recenti lavori della IV Conferenza era ben diversa da quella esistente all'epoca delle tre precedenti sessioni tariffarie.

Nel periodo 1947-1950 gran parte del commercio mondiale era ancora sottoposta a restrizioni quantitative e l'esistenza di questa grave forma protettiva induceva le varie delegazioni ad accordare, con una certa facilità, concessioni daziarie abbastanza importanti. Inoltre, molti accordi sulle tariffe, che erano decaduti a causa della guerra, dovevano venir rinnovati e, anche da un punto di vista pratico, la convocazione di quelle tre Conferenze tariffarie, con la adesione di molti paesi, costituiva una buona occasione per poter negoziare contemporaneamente in più direzioni.

La Conferenza di Torquay si era svolta in epoca coreana, quando i nuovi eventi bellici avevano determinato situazioni di penuria piuttosto notevoli; anche questa circostanza contribuì ad indurre le varie Delegazioni a largheggiare nelle concessioni daziarie, in quanto un ritorno a condizioni fortemente concorrenziali non era generalmente previsto.

La situazione attuale si presenta ben diversa: una parte notevole del commercio mondiale, e specialmente di quello europeo, è stato liberalizzato e, come conseguenza immediata, si è avuto un inasprito

presentato proprio dall'impegno (stabilito dall'art. 1° del G.A.T.T.) di non ampliare i sistemi preferenziali doganali.

(3) L'Unione Doganale fra Francia e Tunisia è entrata in vigore di recente.

(1) Fascicoli del settembre 1953 (n. 23, pag. 407); del dicembre 1953 (n. 24, pag. 513); e del settembre 1955 (n. 31, pag. 296).

umento della concorrenza sui mercati di sbocco. La Germania e il Giappone sono ritornati a far sentire il loro peso sul mercato mondiale. Si aggiunga che nulla o quasi nulla di impegnativo è stato finora concordato in sede internazionale onde arrivare ad un divieto delle pratiche di aiuto artificioso all'esportazione; e che gli operatori di alcuni Paesi praticano correntemente il *dumping*, contro il quale non è agevole contrapporre efficaci misure compensatorie.

Data la nuova situazione generale, è comprensibile che, in linea di massima, le Delegazioni presenti a Ginevra non abbiano potuto essere disposte a largheggiare in fatto di riduzioni daziarie. Tuttavia, malgrado le promesse poco favorevoli, non può dirsi che la IV Conferenza abbia avuto risultati insignificanti: delle trentacinque Parti contraenti, ventidue hanno partecipato alla Conferenza, concludendo complessivamente sessanta accordi, di cui otto stipulati con l'Italia (4).

4. - Il contributo italiano ai risultati della Conferenza è stato notevole. Su sessanta accordi bilaterali, l'Italia ne ha conclusi otto, partecipando altresì ai due accordi negoziati dall'Alta Autorità della C. E. C. A. Le concessioni accordate dall'Italia con i suddetti otto accordi ammontano a trecento, cui si devono aggiungere altre centoquattordici concessioni relative ai prodotti siderurgici negoziati dall'Alta Autorità. Complessivamente, le concessioni accordate riguardano merci che, durante il 1954, hanno dato luogo ad un movimento di importazione per circa 128 miliardi di lire. Inoltre, le quattrocentoquattordici concessioni rappresentano in numero la settima parte di tutte le concessioni negoziate dai ventidue Paesi che hanno partecipato alla Conferenza.

Gli otto accordi conclusi dall'Italia riguardano i seguenti Paesi: Austria, Benelux, Canada, Germania Occ., Gran Bretagna, Norvegia, Svezia e Stati Uniti.

Un'idea approssimativa della portata dei singoli accordi può essere desunta dalla valutazione complessiva calcolata in termini di importazioni 1954 e coperta da concessioni dirette.:

accordo con gli U. S. A.	24	miliardi circa
» » la Germania	13	» »
» » l'Austria	5,7	» »
» » il Regno Unito	4	» »
» » la Norvegia	2,7	» »
» » il Canada	2,1	» »
» » il Benelux	0,7	» »
» » la Svezia	0,4	» »
		52,6 miliardi circa

(4) I ventidue Paesi partecipanti alla Conferenza sono: Australia, Austria, Belgio, Canada, Cile, Cuba, Danimarca, Repubblica Dominicana,

accordi stipulati dall'A. A. della	
CECA	11,5 miliardi circa
	64,1 miliardi circa.

Tale cifra rappresenta la valutazione delle concessioni dirette. Se ad essa si aggiunge il valore delle concessioni indirette (64 miliardi di lire, e cioè il vantaggio che i Paesi terzi hanno ottenuto dalle concessioni dell'Italia stipulate con i suddetti accordi), si ottiene globalmente la cifra già citata: circa 128 miliardi di lire.

Dal punto di vista qualitativo, le trecento concessioni previste dagli accordi sono così suddivise:

83 riduzioni effettive di dazi vigenti
108 consolidamenti di dazi vigenti
109 convenzionamenti a livelli superiori ai dazi vigenti.

Per rendersi conto dell'entità delle concessioni sotto forma di consolidamenti e di dazi superiori a quelli in vigore (circa due terzi), occorre tener presente che l'Italia è andata da tempo perseguendo una politica di attenuazione della propria tariffa, mediante misure di carattere autonomo. Le Delegazioni degli altri Paesi hanno dovuto riconoscere tale stato di fatto, accettando come effettive concessioni non soltanto molti consolidamenti, ma altresì parecchi vincoli superiori al livello daziario vigente.

Le concessioni accordate riguardano soprattutto i settori della meccanica, della siderurgica e della chimica. Per contro, le concessioni dirette (in numero di 234) ottenute dall'Italia sono rappresentate tutte da effettive riduzioni daziarie e riguardano soprattutto i dazi dei prodotti ortofrutticoli, tessili, dell'artigianato e delle industrie varie.

Gli accordi conclusi in occasione della IV Conferenza tariffaria rappresentano in ogni caso un perfezionamento ed un complemento nei confronti di quelli stipulati in sede G. A. T. T. durante le precedenti Conferenze. Tali perfezionamenti e complementi hanno consentito, d'altra parte, di risolvere diversi problemi di tecnica daziaria e di migliorare le possibilità di sbocco di molti prodotti della nostra tipica esportazione.

U. B.

Finlandia, Francia, Repubblica Fed. di Germania, Haiti, Italia, Giappone, Lussemburgo, Norvegia, Paesi Bassi, Perù, Regno Unito, Svezia, Stati Uniti e Turchia. Inoltre, anche l'Alta Autorità della Comunità Carbo-siderurgica ha preso parte alla Conferenza, negoziando due accordi rispettivamente con gli Stati Uniti e con l'Austria. Come è ovvio, tali due accordi riguardano esclusivamente dazi gravanti sui prodotti carbo-siderurgici.

Segnalazioni bibliografiche

J. K. GALBRAITH, *The Great Crash 1929*, Hamish Hamilton, Londra 1955, pagg. 186.

AUTORI VARI, *The Business Cycle in the Post-War World*, Proceedings of a Conference held by the International Economic Association, Oxford, settembre 1952, a cura di Erik Lundberg, MacMillan & Co. Ltd., Londra, 1955, pagg. 355.

1. - Caratteristiche di questo decennio post-bellico sono state tanto il mancato verificarsi quanto la ripetuta attesa di una crisi economica mondiale. E questa alternativa di speranze e di timori è stata giustificata dall'andamento degli eventi. Da un lato, la produzione mondiale ha di molto superato il livello prebellico; la ricostruzione dell'economia è stata sorretta dal progresso tecnico dell'industria e, parzialmente, dell'agricoltura; il potenziale produttivo ha superato in misura considerevole il livello prebellico. Da un altro lato, non sono mancati i sintomi di squilibrio. Soprattutto, l'attenzione di molti studiosi — fra i quali Galbraith — è stata richiamata dal fatto che negli anni del dopoguerra, in molti settori della economia, i profitti delle imprese sono stati fra i più alti registrati nella storia del capitalismo; e che la quotazione delle azioni abbia spesso raggiunto livelli senza precedenti, pericolosi ed instabili. Donde un interesse ancor vivo per gli eventi, per lo studio delle occasioni e per la sintomatologia della grande depressione del 1929.

È questo il senso interiore del libro del Galbraith ove le vicende della grande crisi vengono narrate come la storia di una recente guerra, quando i fatti diplomatici, politici e militari più impressionanti conservano la loro posizione di primo piano.

Nel 1929, fra i fatti clamorosi primeggiò la speculazione manifestatasi dapprima sui terreni della Florida ed estesasi in seguito all'intero settore borsistico e finanziario di New York, specialmente alle azioni degli « investment trust ». Fu questo — la lunga corsa agli alti profitti — l'evento più memorabile che sembra abbia maggiormente inciso sulla psicologia degli operatori sicché ad ogni accenno, o prolungato sviluppo, di *boom* borsistico, ritorna ancor oggi lo

spettro del 1929. Donde l'inchiesta condotta nel marzo 1955, diinnanzi al Fulbrigh Committee, sugli sviluppi della speculazione borsistica, e la testimonianza resa dallo stesso Galbraith; ed infine l'attuale suo volume che tale testimonianza sviluppa e sistematizza, mirando a riportare il lettore nel clima del crollo e nella mentalità e nel modo di giudicare del 1929.

« *The Great Crash* » narra così — spesso a forti tinte, quando queste sono richieste per rendere la diversa gamma dei tragici eventi del 1929 — i fatti memorabili di quell'anno: il *boom* colossale nel settore borsistico, accompagnato e sorretto da un afflusso senza precedenti di mezzi finanziari sul mercato di New York e quindi da una propagazione dello stato di euforia ai principali centri finanziari del mondo; la coincidenza con il ritorno della sterlina all'oro; gli errori del Federal Reserve Board che attenuando, fra il 1928 e il 1929, il saggio ufficiale di sconto alimentò continuamente l'espansione; gli errori di previsione del mondo scientifico degli Stati Uniti (Irving Fisher, Harvard Economic Society, ecc.); il crollo in borsa, la drastica riduzione dei capitali d'esercizio, il fallimento delle società che avevano troppo investito in titoli e che dovettero ridurre improvvisamente i loro programmi produttivi.

Questa la trama del libro del Galbraith, vivo ed impressionante, e ricco di una minuta documentazione desunta principalmente dalla stampa finanziaria dell'epoca (*The Wall Street Journal*, e, per la cronaca degli eventi, *New York Times*). Manca, per contro, nell'opera un tentativo di spiegazione e di sistemazione teorica della grande depressione; e ciò colpisce particolarmente il lettore abituato ad altre consimili trattazioni; ed è su questo aspetto, o deficienza, del libro che si sono accentrate i rilievi dei critici (e si è parlato del « racconto » del Galbraith come di un saggio di giornalismo ad altissimo livello).

Ora, in realtà, l'A. non cerca d'inquadrare la storia della grande crisi nelle teorie del ciclo che si sono sviluppate prima o dopo il 1929-34; e i cenzi che non mancano nel volume non sono comunque svolti e non dicono nulla per quanto riguarda la catena causale — o altro ordine logico, intrinseco ai fatti

del 1929 — che ha caratterizzato il sorgere e lo sviluppo della grande depressione. Ed è pur vero che il lettore del Galbraith può riportare l'impressione che le depressioni siano soltanto il risultato di « eccessive » speculazioni sui titoli, o sulle ferrovie o sui terreni. Ma è anche vero che il Galbraith ha cercato — con criterio sia pure discutibile — di adeguare, dal punto di vista cronologico, le teorie agli eventi ed ha pertanto sottolineato, con particolare forza (come si faceva nel periodo durante le due guerre), il crollo in borsa come preludio ad una depressione.

D'altra parte, il suo studio non si propone di considerare — e ciò appare dal titolo stesso del libro — l'intero andamento del ciclo, ed il concatenamento storico e logico delle sue fasi, ma unicamente l'incubazione e lo scoppio della crisi, il crollo, il « crash ». Naturalmente, anche questo criterio limitativo è discutibile, ma, in fin dei conti, ha consentito all'A. di porre in luce e di documentare in modo estremamente dettagliato, almeno due principi: il prevalere crescente del settore speculativo-finanziario su quello produttivo come antecedente del crollo; e il possibile carattere passeggero della stessa depressione del 1929 sempre che fossero stati presenti opportuni correttivi atti a frenare il vorticoso accelerarsi del boom. Si tratta certamente di due principi di ineguale importanza, ma che vanno comunque considerati. Il primo può sembrare accettabile in quanto mette in evidenza l'attrazione irresistibile, e la forza di propagazione, che una improvvisa fonte di profitti speculativi esercita sui capitali impiegati nel settore produttivo ed il conseguente depauperamento dei capitali d'esercizio. Più discutibile sembra invece il secondo principio — che si richiama agli errori commessi nel 1929 — in quanto, sottolineando le misure che avrebbero potuto essere prese, e che effettivamente non furono adottate, attribuisce alle Autorità monetarie ed agli economisti dell'epoca la possibilità di astrarsi dal loro ambiente, sino a dominarlo, proprio in un periodo in cui una corrente impetuosa di speculazione e di ottimismo sembrava trascinare tutta la società.

In complesso, l'opera del Galbraith appare assai pregevole non soltanto per l'impegno e la vivezza della narrazione, ma per aver sottolineato la particolare importanza — almeno sino al 1929 — del settore finanziario nel quadro dei fattori che hanno cooperato a produrre il crollo; e per aver posto in luce l'estrema difficoltà di assicurare la stabilità economica; e cioè per aver discusso un tema che è tuttora in primo piano nella letteratura economica mondiale.

2. — « *The Business Cycle in the Post-War World* » — pubblicato nel 1955 — è una raccolta delle relazioni ed un riassunto delle discussioni, tenute ad Oxford, nel settembre del 1952, in una Conferenza organizzata dalla « International Economic Associa-

tion » sul tema indicato dal titolo del libro. In particolare, il volume pubblica una breve introduzione di Erik Lundberg, la relazione d'apertura dovuta a D. H. Robertson, nonché il riassunto dei dibattiti a cura di A. D. Knox.

La pubblicazione del volume ha preceduto di poco il primo e recente Congresso mondiale della stessa « International Economic Association » che ha discusso il tema « Stabilità e Progresso dell'Economia Mondiale », sicché oggi, mettendo a confronto la Conferenza del 1952 con il Congresso del 1956, si può notare sia la continuità fra i temi (dalle fluttuazioni economiche post-belliche alla stabilità e al progresso dell'economia) che lo spostamento dell'accento da situazioni più o meno preoccupanti a situazioni più o meno rassicuranti. In ogni caso, ancor oggi — e cioè dopo quattro anni — la lettura di questi « Atti » della Conferenza di Oxford può essere utile al lettore che desidera prepararsi allo studio dei temi dibattuti nel Convegno del settembre 1956. E, d'altra parte, il libro può essere letto abbastanza facilmente anche da chi non è specialista in materia; eccezione fatta per qualche pagina econometrica densa di formule, contro la quale il lettore potrà comunque protestare facendo suo « *The non-econometrician's lament* » di D. H. Robertson che circolava a Oxford nel 1952 e che è stato riprodotto a pag. 313:

*As soon as I could safely toddle
My parents handed me a Model.
My brisk and energetic pater
Provided the accelerator ecc. ecc.*

Come che sia, dal punto di vista del contenuto, il libro si divide in due parti: la prima riguarda le fluttuazioni economiche post-belliche in determinati paesi (otto « Country papers » dedicati rispettivamente agli Stati Uniti, alla Gran Bretagna, alla Svezia, alla Danimarca, alla Francia, alla Germania Occidentale, all'Italia, al Giappone); la seconda si occupa dei contributi alla teoria e alla politica economica del ciclo.

Fra gli scritti « storici » sembrano ancora oggi istruttivi — in vista degli sviluppi successivi al 1952 — quelli sul Giappone post-bellico di S. Tsuru; sulla Danimarca di J. Pedersen (ove la descrizione delle fluttuazioni economiche danesi è sistematizzata con una forte impronta teorica); ed esauriente quello di Pasquale Saraceno sull'Italia, ove si insiste sulle difficoltà e i risultati della ricostruzione, sulle fluttuazioni indotte dalla guerra di Corea, e soprattutto sugli squilibri strutturali fondamentali dell'economia italiana (questione del Mezzogiorno e disoccupazione). Per contro, appaiono più o meno superati dal tempo e dagli eventi gli altri studi (soprattutto quello sulla Francia, dovuto ad A. Piatier).

Per quanto riguarda i contributi alla teoria del ciclo economico, si può dire che la Conferenza di Ox-

ford abbia messo in evidenza — ed abbia concorso ad avvicinare, delineando le rispettive possibilità di cooperazione — quattro tipi di ricercatori cui corrispondono altrettanti indirizzi o *approaches*: gli elaboratori di materiale storico (di cui si è parlato in precedenza); gli econometrici (per esempio il Klein); i matematici costruttori di modelli (come il Godwin); e gli economisti « letterati » (o non matematici, come D. H. Robertson e Lundberg). È stato merito dello stesso Lundberg di delineare le rispettive posizioni e di rendere esplicito il « contrasto di metodi », la « *Methodenstreit* », che è al fondo di tutta la discussione e che, malgrado la sua importanza, non è stato purtroppo affrontato nella Conferenza. E se le ultime conclusioni di Lundberg (... le teorie « letterarie » forniscono le ipotesi che sono sollecitate dalle esigenze e dal materiale storico; le ricerche econometriche le saggiano e le precisano da un punto di vista quantitativo; i « matematici » isolano gli assunti e garantiscono la loro coerenza formale), possono parere molto eclettiche, e perciò poco soddisfacenti, esse rispecchiano comunque l'andamento dei lavori e le risultanze della Conferenza « ove tutti i metodi sono stati tollerati purchè potessero aggiungere qualche cosa alla conoscenza ».

In ogni caso, hanno maggiore importanza i nuovi apporti teorici e le nuove prese di posizione, o i nuovi suggerimenti pratici, che sono sorti dai dibattiti di Oxford.

Dal punto di vista dell'apporto teorico, le relazioni di D. H. Robertson e di Lundberg hanno sottolineato:

- a) un rinnovato interesse per l'analisi « microeconomica » nei confronti di quella « macroeconomica » (per esempio si è insistito meno nel contrapporre i grandi aggregati degli investimenti e dei consumi alle singole categorie specifiche e si è cercato di dare risalto al ruolo e all'importanza di queste ultime);
- b) un certo ritorno alla considerazione dei fattori monetari del ciclo, come l'eccesso di liquidità;
- c) un'accentuata attenzione — negli sviluppi inflazionistici del boom — all'inflazione dei salari e in genere all'andamento di quelle quote del reddito nazionale che vengono artificialmente gonfiate mediante misure di politica economica.

Dal punto di vista pratico, e cioè delle previsioni e delle misure anticicliche, le conclusioni della Conferenza di Oxford furono egualmente molto interessanti e spesso sottolineate e ripetute in modo tale da poter essere facilmente sintetizzate anche per i non specialisti.

Alla domanda: « l'esperienza post-bellica corrisponde a quel tipo di ciclo che si conosceva nel passato? » gli studiosi di Oxford hanno risposto in modo molto qualificato e positivo: i cambiamenti strutturali e il nuovo andamento della produzione e dei prezzi non autorizzano a « trarre affrettate conclusioni sul venir meno del vecchio tipo di ciclo »; « le conclusioni

ottimistiche erano comuni tra il 1920 e il 1929 e noi fummo gravemente puniti » (si veda a proposito anche nel « Galbraith » il secondo capitolo « *Vision and Boundless Hope and Optimism* »). In astratto, permane quindi la minaccia di un « great crash », ma i mutamenti avvenuti nella struttura del mondo capitalistico e negli indirizzi della politica economica (e la stessa consapevolezza della minaccia della crisi e dei fattori in esso operanti) hanno spostato le coordinate entro le quali si svolgevano gli antichi eventi e hanno delimitato *in concreto* le possibili forme in cui un nuovo crollo potrà verificarsi. Il meccanismo di reazione dell'economia di molti Paesi — nei confronti del profilarsi di una crisi — è infatti mutato grandemente. E, generalmente la politica economica governativa è non soltanto preparata per l'evento di una crisi, ma è già intervenuta a priori nel sistema dei fattori operanti, modificandone le reciproche relazioni e la possibile influenza.

Un importante aspetto di tale mutamento di struttura economica, e dei nuovi indirizzi di politica anticiclica, appare nel nuovo modo di porre storicamente, e territorialmente, i problemi (si veda ad esempio la relazione di Lundberg). Nell'anteguerra si parlava di situazioni economiche mondiali e nazionali; oggi, la predominanza e la guida esercitata nel mondo capitalistico internazionale dagli USA fanno porre il problema nel modo seguente: potrebbe presentarsi una depressione negli USA? E che cosa avverrebbe nel resto del mondo nel caso di una crisi americana?

Ora, le conclusioni di Oxford a questo riguardo (e cioè dell'eventualità del presentarsi di una crisi negli USA) furono più o meno ottimistiche; assai pessimistiche invece per quanto riguarda la sua propagazione; ma, in ogni caso, venne riconosciuto dal più che il localizzarsi dell'attenzione degli studiosi su un'economia chiusa di un determinato tipo, come quella degli USA, facilita la comprensione delle forze che possono indurre l'insorgere del ciclo (e facilita quindi il loro dominio). Per contro, più oscuro appare il quadro se si considerano le ripercussioni nazionali ed internazionali, e cioè lo svolgersi e il propagarsi della crisi; appunto perchè — come si è già accennato — le coordinate generali sono mutate e il nuovo meccanismo reattivo dell'economia nei confronti del profilarsi di una depressione sarebbe largamente dominato dall'apparato della politica economica dei rispettivi governi; in altri termini, si presenterebbe un nuovo complesso di fenomeni di cui — *al livello di una crisi di grande entità* — non abbiamo avuto ancora esperienza.

In ogni caso, lo studioso del ciclo non dovrà dimenticare i fattori che attualmente assicurano — e assicurerebbero anche se si profilasse una depressione — la continuità della produzione ad un alto livello nella economia degli USA e cioè: la spesa pubblica e particolarmente le spese militari; la rivoluzione

tecnica indotta dall'automazione; la struttura monopolistica dei mercati che, entro certi limiti, neutralizza contro i pericoli della depressione e della distruzione di capitali. Inoltre, non bisognerebbe sotto-stimare la parte che può spettare ad altri Paesi, come l'Inghilterra e la Germania Occidentale, e le complicazioni indotte dal risollevarlo e dalla sollevazione dei Paesi sottosviluppati.

GIULIO PIETRANERA

**

Saggi sulla moderna « economia del benessere », a cura di Federico Caffè, Torino, Einaudi, 1956.

Questo volume di saggi costituisce la conferma migliore, e la più pronta, di quel risveglio d'interesse per i problemi dell'economia del benessere, cui accennavamo nel precedente numero di questa Rivista recensendo un recente contributo di S. Lombardini. La cura del nuovo volume è dovuta alla competenza specifica del prof. Federico Caffè, che ci dà la possibilità di leggere, in una eccellente traduzione, alcuni studi fondamentali sugli ultimi sviluppi di questa branca della scienza economica.

Felice è stata la scelta dei saggi da parte del prof. Caffè. Dal primo del Pigou, all'ultimo del Samuelson, egli ha saputo individuare quelli che, o perchè segnano momenti di rilievo nella formazione della moderna teoria del benessere, o perchè efficacemente ne riassumono la strada percorsa, sono più utili a chi voglia conoscere l'essenza di questi nuovi sviluppi teorici. E, in verità, c'è qui tutto l'essenziale: c'è lo scritto dello Hotelling, che ha dato inizio a tutta la letteratura più recente sul « marginal cost pricing »; c'è la famosa nota del Kaldor sul principio dell'indennizzo e, immediatamente dopo, la prima sistemazione della materia da parte dello Hicks; ci sono i notevoli scritti critici dello Scitovsky e del Little; c'è, infine, nei saggi del Bergson, dell'Arrow e del Samuelson, tutto l'essenziale circa gli sviluppi prevalentemente americani, della teoria della « funzione del benessere sociale ». E' c'è il Pigou, il vecchio, saggio Pigou, che, nello scritto che apre la raccolta, raccomanda cautela ai giovani iconoclasti fautori di quella « che si compiace di chiamarsi la « nuova » economia del benessere. Piano, con le pretese di assoluto rigore, sembra egli dica; ci son certi argomenti in cui il « common sense » è guida migliore della logica più impeccabile. Che le utilità godute da individui appartenenti ad uno stesso gruppo etnico e cresciuti in uno stesso ambiente — i cittadini di Birmingham e di Leeds — possano essere confrontate fra loro è cosa che non può essere dimostrata, egli dice, ma non vi è motivo, per ciò, di attenersi al

principio contrario. « Non dobbiamo partire da una *tabula rasa* e non vi è ragione alcuna di farlo, costringendoci cioè a considerare colpevole ogni opinione accolta dall'uomo comune sino a quando non se ne compri l'innocenza. E' sull'altra parte che grava l'onere della prova. Negare ciò significa distruggere non soltanto l'economia del benessere, ma l'intero sistema del pensiero pratico ».

Ma più che per queste questioni « semi-filosofiche » sull'utilità, il saggio del Pigou ha importanza per talune precisazioni e rettifiche al concetto di reddito reale avanzato da lui stesso nell'« Economics of Welfare ». Non fosse che per questo, per aver indotto il Pigou a ritornare su quel suo concetto di reddito reale, che tanta influenza ha esercitato ed esercita ancora sugli studi economici e statistici, sarebbe dimostrata l'utilità di quella « nuova economia del benessere » che ebbe nel saggio dello Hotelling la prima formulazione. E, invero, c'è chi afferma che altra utilità essa non abbia avuto.

L'importanza dello scritto dello Hotelling nello sviluppo della « nuova economia del benessere » non è stata sempre adeguatamente riconosciuta. Sia di peso ciò dalla rivista in cui apparve, « Econometrica », che, per l'abbondanza e la difficoltà della matematica che vi compare, non giunge gradita ad un buon numero di studiosi di economia, o sia perchè l'articolo precorse, per così dire, i tempi, il fatto è che quando si scrive dei fondatori della « nuova economia del benessere » raramente si ricorda lo studio dello Hotelling. Come spesso accade nel processo di sviluppo dell'economia, la tesi centrale del saggio, il principio secondo cui « il massimo benessere generale corrisponde alla vendita di qualsiasi cosa al costo marginale », risulta dal disseppellimento di un analogo concetto, avanzato, nel secolo scorso, dall'economista e ingegnere francese Jules Dupuit. Originali però sono gli sviluppi che Hotelling trae da quel principio dopo averlo debitamente generalizzato. Su quegli sviluppi e particolarmente sulla « conclusione che un prelievo fisso, come quello di una imposta sul reddito o sulla proprietà terriera » è, dal punto di vista sociale, un metodo migliore di coprire i costi fissi (per quelle industrie in cui questi hanno notevole rilievo) che non quello di farli gravare sui prezzi dei beni e dei servizi, la discussione è ancora aperta, come si può vedere dallo scritto, relativamente recente (1948), del Samuelson e, magari, dal libro del Beckwith, citato nella bibliografia che apre il volume. Agli effetti, però, della nascita e dello sviluppo della nuova economia del benessere, il saggio dello Hotelling fu forse più importante per il contributo che esso diede al ritorno verso un modo di pensare del tipo paretiano, che non per i singoli strumenti teorici ivi elaborati. Hicks, che a quel lavoro si richiamò più volte nei suoi fondamentali scritti sulla « nuova economia del benessere », riconobbe ciò in modo esplicito.

L'opera di J. R. Hicks ha un posto di primissimo ordine nella genesi della « nuova economia del benessere ». Nessun altro autore ha dedicato altrettanta passione e competenza alla elaborazione dei principi basilari di questa teoria ed alla loro difesa. Ciò che rende caratteristica e particolarmente stimolante la sua opera è il fatto che in essa si realizza l'innesto di numerosi, essenziali, strumenti teorici paretiani, sul robusto tronco del neo-classicismo anglo-sassone. L'aspirazione che, come il Kaldor, muove lo Hicks, è l'immunizzazione dell'economia del benessere, « centro logico » della scienza economica, come scrisse quest'ultimo, contro le critiche robbinsiane, risolvendosi, scrive il Caffè nella prefazione, « in una recisa confutazione che la scienza economica fosse atta a ricavare dal suo interno una serie di principi obbligatori per la pratica ». La soluzione del problema sta, secondo lo Hicks, nella ricostruzione su fondamenta paretiane della maggior parte della struttura Marshall-Pigou « in modo da ottenere una teoria logicamente coerente e della massima utilità pratica ».

Il punto di partenza della ricostruzione hicksiana, di cui i lavori dello Hotelling e del Kaldor rappresentano la preparazione, è costituito dal concetto paretiano di ottimo per una collettività. Situazione ottima per una collettività è, com'è noto, quella da cui non è possibile dipartirsi senza danneggiare almeno un soggetto economico. Trattandosi di un concetto limitato alla condizione di produzione e di scambio, il numero di situazioni ottime, per ogni dato ammontare di risorse e per ogni assieme dato di scale di preferenza, è indefinito. Ciascuna si distingue dalle altre a causa delle differenze nella distribuzione della ricchezza sociale. Una illazione che immediatamente se ne trae è che ogni provvedimento il quale migliori la situazione di qualcuno, senza peggiorare quella di nessuno contribuirà ad avvicinare ad una qualche, sia pur imprecisabile, posizione di ottimo. Agli effetti delle decisioni pratiche, questa illazione costituisce già un primo rigoroso criterio di discriminazione dei mutamenti economici: si diranno *miglioramenti* quelli che, senza danneggiare nessuno, pongono qualcuno in una situazione migliore di prima. Il maggiore difetto di questo criterio è che il campo dei miglioramenti è qui talmente ristretto che è impossibile fondarvi una teoria della politica economica diversa dalla politica, se così può chiamarsi, del « *laissez faire* ».

Una estensione notevole di questo criterio è costituita dal principio dell'indennizzo del Kaldor, che rende possibile includere fra i miglioramenti anche tutti quei mutamenti che, pur ponendo qualcuno in una posizione peggiore di prima, consentono a quelli che se ne avvantaggiano un guadagno tale da poter compensare i perdenti e da conservare un saldo positivo. Espressa con riferimento alla tecnica delle curve d'indifferenza la notata estensione suona così:

col principio di Pareto è soltanto possibile dire che per ogni punto A, fuori della curva dei contratti, esistono due aree — delimitate dalle linee d'indifferenza che s'incontrano in A — spostandosi verso le quali si migliora o si peggiora, secondo il verso, la posizione dei due contraenti; col principio del Kaldor si è anche in condizione di confrontare il medesimo punto A con un altro qualsiasi punto B sulla curva dei contratti. Per chi non apprezza molto il linguaggio paretiano provvede il Kaldor, in uno scritto di risposta ad alcune critiche del Baumol a spiegare che « il punto importante è certamente questo: quando aumenta la produzione della ricchezza, sarà possibile trovare una qualche distribuzione del reddito che ponga qualcuno in una posizione migliore di quella precedente e nessuno in una posizione peggiore ». Messo a nudo così il punto focale della definizione kaldoriana, la separazione dell'aspetto produttivo da quello distributivo, non fu difficile ai critici di gettarvisi sopra.

Negli scritti che seguono quello di Hicks, c'è tutto un assortimento di attacchi, più o meno centrati e violenti, al principio dell'indennizzo. Il primo assalto, in verità piuttosto cavalleresco, viene da Tibor Scitovsky. Con grande eleganza egli dimostra che, in base allo stesso criterio del Kaldor, può essere conveniente passare, prima, da una situazione A ad una situazione B e, successivamente, tornare dalla situazione B alla situazione A. La critica dello Scitovsky ha un valore che va al di là della sua eleganza formale; essa serve ad esplicitare il conservatorismo implicito nel principio dell'indennizzo. Non altrimenti che conservatrice può essere qualificata, infatti, l'assunzione dello *status quo ante* come termine di riferimento in base al quale decidere se una situazione è migliore o peggiore di un'altra. E' chiaro che nessuna ragione fondamentale milita a favore della distribuzione del reddito vigente nella situazione originaria; si può dire col Samuelson, che si fa qui appello al principio di ragione « insufficiente ».

Sulla fonte prima di tutte queste peripezie teoriche, la scissione dell'aspetto produttivo da quello distributivo, e su numerose questioni connesse meritano attenta lettura le pungenti, anche se un po' involute, pagine di I. M. D. Little. In sede critica, il contributo di questo autore è senz'altro notevole. Egli si accanisce su alcuni punti particolarmente delicati della costruzione kaldor-hicksiana. Nega, anzitutto, che sia possibile definire un incremento dell'efficienza, della ricchezza, del benessere e del reddito reale, se si prescinde dalla distribuzione di quest'ultimo; rifiuta, poi, l'asserzione kaldoriana che il principio d'indennizzo non comporti confronti interindividuali d'utilità; contesta, infine, la validità dell'argomentazione di Hotelling e di Hicks, secondo cui si potrebbe prescindere, sia pur solo entro certi limiti, dagli effetti redistributivi, perchè essi, probabilmente,

si compensano a vicenda. Numerosi altri spunti critici, cui qui neppure accenniamo, si possono trovare nel saggio del Little; molto più difficile sarebbe, invece, trovarvi gli elementi di una sua concezione positiva sull'argomento.

Questa seconda parte del volume curato dal Caffè fa un po' l'effetto di un « giardino dei supplizi ». Ci siamo appena liberati dai grovigli logici del Little che ci troviamo alle prese con lo scoraggiante apparato di simboli matematici che costituisce l'ossatura del saggio del Bergson. Fortunatamente per chi, come noi, non è intimo amico dei differenziali, il senso della costruzione bergsoniana è spiegato in volgare dal Samuelson — co-fondatore della teoria — nel lungo scritto che chiude il volume. Si apprende così che il punto di partenza di questo originale sviluppo della economia del benessere consiste in una ribellione al principio robbinsiano secondo cui i giudizi di valore etico non possono far parte di una trattazione scientifica. « Esaminare le conseguenze di differenti giudizi di valore, scrive il Samuelson, indipendentemente dal fatto se siano o meno condivise dal teorico, costituisce un esercizio legittimo di analisi economica »; ciò che importa è che quei giudizi siano quanto più è possibile generali ed espliciti. Sulla base di questo principio, libero quindi da quel « complesso robbinsiano » che tormentava i suoi colleghi britannici, il Bergson formulò, nel 1938, la cosiddetta « funzione del benessere sociale ». Con tale espressione egli intendeva una funzione il cui valore dipende dall'ammontare dei beni consumati e dei servizi prestati dai vari soggetti, dall'ammontare e dal tipo degli investimenti intrapresi e, in genere, da tutti quegli elementi che influenzano il benessere della collettività. « La funzione del benessere — scriveva, più di recente, il Bergson in un suo saggio sull'economia socialista — è inizialmente di carattere generale: il suo andamento è determinato dalle specifiche decisioni sui fini che sono introdotte nell'analisi. Date le decisioni sui fini, la funzione del benessere si trasforma in una scala di valori per la valutazione dell'uso alternativo delle risorse ». Ecco, finalmente, alla mèta: abbiamo il robot in cui basta introdurre le schede di preferenza di coloro — o colui, se del caso — che hanno diritto di definire il bene e il male, per ottenere la risposta al più assillante quesito della problematica economica contemporanea. Non ha importanza che in pratica il robot non si possa costruire; è già di grande conforto il sapere che esso esiste in qualche angolo del mondo delle idee.

Senonchè, interviene a questo punto Kenneth J. Arrow a farci sapere che, per banali motivi meccanici, la macchina funziona soltanto in specialissime circostanze. Tre persone, egli spiega, i signori 1, 2 e 3, che debbano scegliere fra tre situazioni, A, B e C, possono bastare a bloccare il robot. È ciò che accadrebbe, infatti, se 1 preferisse A a B e B a C (e,

conseguentemente, A a C), se l'individuo 2 preferisse B a C e C ad A (e, conseguentemente, B ad A) e se il signor 3 preferisse C ad A ed A a B (e, conseguentemente, C a B). « In tal caso — scrive l'Arrow — una maggioranza preferisce A a B e una maggioranza preferisce B a C. Possiamo quindi dire che la collettività preferisce A a B e B a C. Per poter considerare che la collettività segua un comportamento razionale, siamo obbligati a dire che A è preferita a C. Ma in realtà una maggioranza della collettività preferisce C ad A ».

Su questa obiezione si è sviluppata in questi ultimi tempi una nutrita polemica le cui conclusioni sembra si avviino ad essere che l'Arrow ha spostato il terreno della discussione. Egli avrebbe tentato di portare la teoria del benessere dal piano economico di studio « dell'efficienza comparativa delle diverse organizzazioni di mezzi in relazione al raggiungimento di determinati fini », per dirla con lo Hicks, a quello tecnico-politico di ricerca dei metodi di formazione della volontà collettiva. Se questa apertura verso il mondo dei « fini » sia un bene o un male per l'avvenire dell'economia del benessere, è cosa che non può essere facilmente decisa in base ai soli scritti contenuti in questo volume; essi bastano appena a risvegliare il gusto di una ricerca del genere.

Anche a noi sia consentito, a chiusura, un giudizio di valore. Il libro è opportuno e ben fatto. Opportuno perchè mette a portata di mano dello studioso una serie di saggi di non sempre facile reperimento (è il caso dello studio dello Scitovsky, che per essere stato pubblicato negli anni di guerra manca in molte nostre biblioteche); ben fatto, perchè oltre ai nove saggi contiene una lucida prefazione ed una utilissima guida bibliografica. Non avrebbe forse guastato l'inclusione della nota del Robbins, pubblicata, nel 1938, sull'*Economic Journal*, ma anche così il volume resta un ottimo esempio italiano di « Readings » su di un particolare campo di studi.

GIACOMO BECATTINI

* * *

FRANÇOIS PÉRROUX, *L'Europe sans rivages*, Presses Universitaires de France, Paris, 1954, pp. 668.

1. - Con la sua « Europe sans rivages », François Perroux — che all'impegno dell'indagine minuziosa e sottile unisce la passione dei vasti orizzonti — apre prospettive e pone problemi al livello delle decisioni storiche; e, tra il punto di partenza e il punto d'arrivo — la disputa sull'« integrazione » europea — traccia un animato affresco del mondo economico moderno: delle forze che vi agiscono, delle mutazioni che vi si producono, delle alternative che vi si pongono. La sua è, dunque, una vasta indagine sul de-

stino economico dell'Europa e del mondo, priva di quei limiti che di solito l'economista accetta come dati dallo storico, dal sociologo, dal politico: un'opera, propriamente, « sans rivages ».

2. - L'assunto del libro è annunciato nelle brevi pagine della prefazione: l'A. vuole dimostrare che l'analisi moderna della realtà economica e l'aspirazione fondamentale alla pace e all'unità del mondo non si accordano con l'ideale di una Piccola Europa, di un'Europa ristretta a qualcuna delle sue componenti nazionali. In un mondo che si organizza sempre più secondo strategie transcontinentali, nel cui ambito le Nazioni, come tali, perdono significato e valore, una supranazione europea — costruita in fretta aggiungendo uomini e poteri e risorse per gran parte non addizionabili — è un mito anacronistico.

Di fronte alle potenze continentali che dominano il mondo (Stati Uniti, Unione Sovietica), accanto alle vaste economie ancora inarticolate e « virtuali » dell'Asia e dell'Africa, l'Europa, o, meglio, le economie europee, giunte ciascuna a un diseguale livello di sviluppo, dotate ciascuna di una differente e originale impronta di genio e di tradizione, non possono vivere se non si integrano nel mondo. Le economie europee sono una vasta rete di rapporti mondiali: il Commonwealth ne è l'esempio più chiaro; ma anche sul Continente, non v'è un solo paese che possa tradire la « vocazione mondiale » dell'Europa, senza deperire inesorabilmente. Costringere l'Europa entro i confini di combinazioni artificiose significa soffocarla. Occorre dunque sostituire, al Progetto europeo, un Progetto mondiale, in cui l'Europa ritrovi sé stessa, e le sue stesse ragioni di vita e di prosperità.

Qui, ai margini dell'utopia, l'A. promette al lettore smarrito di accompagnarlo fino a che sia naturalmente e pienamente persuaso che tutto ciò non è un sogno (o, almeno, che tra i vari sogni possibili, è certamente il migliore).

3. - Il tema è svolto in due parti fondamentali; e ciascuna d'esse si articola su un'infrastruttura analitica: sulla teoria delle economie dominanti la prima; sulla teoria dello spazio economico, l'altra; entrambe ben note ai lettori del Perroux.

Il mondo della scuola economica tradizionale — della scuola neo-classica — somiglia tanto al mondo reale, quanto la geometria alla geografia. La teoria neoclassica dei mercati descrive linee e punti astratti e statici (micro-unità economiche, rapporti di costo e di prezzo), il mondo concreto ci offre aggregati multiformi e variabili in costante modificazione: gruppi sociali, nazioni e Stati, aziende piccole e grandi di diversa struttura e composizione, in differenti rapporti di forza gli uni rispetto agli altri. I rapporti economici della teoria tradizionale sono essenzialmente simmetrici e reversibili: ogni azione provoca

la reazione contraria, così da mantenere il sistema in equilibrio; ma il mondo reale è fatto di rapporti asimmetrici e irreversibili, di unità dominanti e dominate. In tal modo, l'equilibrio non è più la risultante oggettiva dell'azione di forze spontanee, ma la responsabilità soggettiva delle economie dominanti (la funzione degli Stati Uniti in questo dopoguerra è il più chiaro esempio di questo assunto). L'analisi neoclassica, infine, in quanto presume l'esistenza di forze autoequilibratrici, ignora la struttura; ma la struttura (coefficienti di importazione, di esportazione, rapporti della produzione industriale al prodotto lordo, funzione del consumo, ecc.) è indispensabile alla comprensione delle economie moderne.

Occorre, dunque, descrivere il mondo così com'è, nei suoi aggregati, nei suoi rapporti di forza, nelle sue strutture. Il Perroux compie la sua « review of the troops », dapprima riepilogando le vicende dell'economia europea tra le due guerre; quindi, descrivendo in un quadro suggestivo la posizione delle economie europee nel XX secolo, tra le due grandi « orbite » dominanti: l'orbita euroatlantica, l'orbita euroasiatica.

L'orbita euroatlantica si estende attorno all'economia dominante del XX secolo, gli Stati Uniti, alla economia dominante del XIX secolo, il Commonwealth, e alle economie europee dell'Occidente. In rapporti asimmetrici gli uni rispetto agli altri, tanto che la risultante di tali asimmetrie pone agli Stati Uniti le massime responsabilità, i poli di quest'orbita non sono per questo meno necessari gli uni agli altri; la fitta trama di compenetrazioni reciproche delle loro economie li lega a un destino comune. Non v'è Commonwealth senza Stati Uniti e senza Europa continentale (« il luogo geometrico dei suoi rischi e delle sue chances sta nella sua bilancia dei pagamenti »), non c'è potenza e prosperità americana se non mediata e circondata, nell'orbita atlantica, dal Commonwealth e dai paesi europei. Quanto all'Europa, o almeno a quella sua parte che resta al di qua dell'orbita euroasiatica, non esiste, nè militarmente nè economicamente, che nel grande spazio atlantico. Isolanda dal Commonwealth e dal Regno Unito, essa diventa necessariamente preda di un'economia dominante continentale: Unione Sovietica, o Germania. L'Europa del « ridotto europeo », l'Europa dei Sei non è altro — secondo il Perroux — che la ripetizione del tragico dialogo franco-tedesco, senza mediatori esterni; e dal quale la Francia, in particolare, ha tutto da perdere. E allora, una sola conclusione è possibile: dare un senso politico a una grande realtà economica in atto; organizzare secondo una strategia mondiale l'orbita atlantica in *Comunità atlantica*: trasformare quello che è sorto dalla contingenza come un patto militare in un grande progetto mondiale.

« L'Europe sans rivages » è dunque una Europa Atlantica, in un mondo pacifico.

4. - L'orbita euroasiatica è studiata dal Perroux nella struttura dell'Unione Sovietica, e nei suoi rapporti con le economie satelliti dell'Europa orientale e con i grandi nuovi spazi economici in convulsa formazione nell'Asia. La « vocazione continentale » dell'Unione Sovietica spinge la sua espansione economica verso l'Est, in direzione dell'Asia centrale, e degli altri paesi asiatici. Alla strategia « costiera » del capitalismo occidentale, che investiva il continente asiatico dai mari, senza penetrare a fondo nell'interno, ma dominandolo economicamente dai grandi porti e centri commerciali marittimi, l'Unione Sovietica oppone una strategia continentale di penetrazione e colonizzazione dei grandi spazi interni. Là dove il colonialismo occidentale si limitava a spezzare le vecchie strutture feudali senza preoccuparsi delle conseguenze, nella logica di uno sfruttamento disorganizzatore, il « Piano » sovietico, sostenuto dalla reazione nazionale ed anticoloniale, riorganizza le economie asiatiche in nuove forme, secondo nuovi modelli: offre ai paesi arretrati quello che sembra l'unico mezzo per superare il loro storico, *costi quel che costi*.

La dislocazione dei centri di gravità dell'orbita sovietica verso l'Est (documentata tra l'altro da informazioni e dati di grande interesse) pone alla « strategia atlantica » il problema urgente dell'abbandono definitivo del colonialismo e dell'adozione di una politica economica « umanistica », fondata su uno sforzo intenso di investimenti nelle aree arretrate: se gli Stati Uniti e le potenze occidentali sapranno « mondializzare » in tal senso la loro politica, i vecchi Stati dell'Asia potranno trovare il modo di risolvere i loro problemi contribuendo a risolvere nel tempo stesso quelli dell'economia mondiale. È finalmente, non è impossibile che su questa strada l'Oriente e l'Occidente, le due grandi orbite che dominano il pianeta, trovino un punto fecondo di incontro e di collaborazione.

5. - La seconda parte del libro è una « riprova » della prima, svolta sulla trama della teoria dello spazio economico.

Lo spazio economico del Perroux è una specie di quarta dimensione einsteiniana applicata alla economia. Non è facile darne una definizione semplice e precisa: l'A. stesso, del resto, preferisce indicarne tre aspetti: da una parte, lo spazio economico esprime il contenuto del « piano » formulato — esplicitamente o no — dall'unità economica (un'azienda, un trust, uno Stato): e cioè l'importanza, l'« orizzonte » dell'unità economica. In un secondo significato, esso è un campo di forze, l'ambito entro il quale l'unità esercita e subisce attrazioni e repulsioni (influenze politiche, incompatibilità nazionali e sociali, effetti di dominazione, ecc.). Infine, lo spazio economico è definito dalla « struttura » dell'unità: e cioè dalle

proporzioni quantitative e dai rapporti che la caratterizzano.

La storia economica del mondo è un processo di espansione e di compenetrazione degli spazi economici. In particolare, per le grandi collettività, per gli aggregati complessi, come le nazioni, lo spazio economico tende ad espandersi sempre più oltre i confini politici nazionali: lo spazio economico della nazione e la « realtà » politica nazionale, si dissociano; le frontiere ne sono svalutate. La svalutazione delle frontiere: di questa brillante frase pronunciata in altri tempi da Aristide Briand, il Perroux fa il perno di una minuziosa analisi delle tensioni che nel mondo moderno si producono tra gli spazi politico-geografici delle nazioni e gli spazi economici, che i primi non riescono più a comprendere. Le economie nazionali moderne, quelle d'Europa soprattutto, per le quali l'autarchia è una tragica derisione, vivono nel mondo; la rete dei loro rapporti si estende ben oltre le loro frontiere. I campi di forza in cui agiscono, i poli di gravitazione che li determinano, non hanno nulla a che fare con quello che il Perroux definisce « lo spazio banale »: e l'esempio del limitato territorio svizzero, e del suo spazio economico mondiale, tracciato dall'A. in uno scorcio vivace, ne è una chiara illustrazione. « Le nazioni, l'Europa, hanno dei limiti economici del tutto irriducibili alle frontiere nazionali, alle frontiere europee ».

Questa è, del resto, una verità che anche « i militanti della Piccola Europa » hanno compreso assai bene: ma che cosa essi vogliono sostituirvi? Un'integrazione di territori nazionali, una supernazione, che riproduce e moltiplica su scala immensamente più vasta gli inconvenienti della frontiera. Insomma, essi continuano a pensare in termini di territori nazionali. La realtà economica trascende i limiti geografici dell'Europa d'occidente, e quelli del Commonwealth, e quelli stessi degli Stati Uniti, per confondersi con lo spazio di una grande « orbita ». Qui si ritorna, dunque, al Progetto atlantico, abbozzato nella prima parte. Ma, questa volta, l'A. non vi si arresta più: di là dal mondo organizzato per grandi spazi economici, egli immagina una soluzione unitaria. Nei grandi centri di dominio del mondo moderno si è ormai accentrata una potenza che non può misurarsi se non alla scala del mondo intero. E alla scala del mondo sono costretti a pensare e ad agire, ormai, gli uomini della Casa Bianca, del Cremlino. « E, dunque, si può seriamente credere che siamo ancora lontani dai poteri di portata mondiale, dai tentativi di Governo mondiale, dai conflitti che — dichiarati o evitati — promettono il Governo del mondo? » E tutto ciò che si è immaginato e tentato, dalla fine dell'ultimo conflitto in poi, attraverso gli errori e le deficienze delle grandi istituzioni internazionali (ONU, ITO, ecc.), attraverso le grandi promesse di una politica economica mondiale (Punto IV, Pool atomico,

ecc.), non è forse una soluzione universale dell'organizzazione del mondo? Questa soluzione — « rendere il mondo abitabile alla razza umana », estenderne i confini, ristretti oggi a piccole isole di prosperità in un mare di miseria — è l'unica cui oggi possa tendere, per la sua stessa vita, l'Europa. « L'Europa è quel luogo del mondo, tra tutti privilegiato, dove si sono incontrati, per un'alleanza feconda, la tecnica che domina il mondo materiale e l'ideale della società aperta »; e dunque, « la missione che l'Europa riceve dal suo passato, il Piano che esprime il suo futuro migliore, consiste nel porre i mezzi della sua potenza al servizio della società aperta ».

Così si sciolgono, in una visione, in un'atmosfera rarefatta i pesanti problemi dell'attualità. La navicella partita dalle rive d'Europa rischia di tornare di qui a molto lontano.

6. - Ma François Perroux non si preoccupa di questo rischio. Il suo è un libro denso di fatti, ricco di spunti e di cifre, impregnato di scienza. Ma è pur sempre un libro pensato e scritto a un livello di meditazione al quale non ci si può preoccupare che le parole e i pensieri volino troppo alti sui fatti del giorno. Questo spiega forse anche il tono elevato, e l'enfasi, e la continua tentazione di drammatizzare, in un generoso contesto letterario, problemi e fatti. Ma Perroux conosce anche il modo di moderare gli entusiasmi con garbo francese.

La sua opera, comunque, anche se si potesse privarla della grandiosa prospettiva in cui l'A. l'ha posta, conservandone la parte più « attuale » — la critica ai progetti d'integrazione europea —, resterebbe un insegnamento di grande valore: sia per correggere entusiasmi troppo facili, troppo frettolosi; sia per castigare le resistenze e gli egoismi che attraversano ancora, con la loro presenza inerte, la via dell'Europa.

GIORGIO RUFFOLO

* *

A. R. ILLERSIC, *Government Finance and Fiscal Policy in Post-War Britain*, Staples Press Limited, Londra, 1955, pagg. 278.

1. - Ai numerosi scritti apparsi nell'ultimo dopoguerra riguardo alle forme di intervento dello Stato per raggiungere obiettivi generali di stabilità economica si è aggiunto di recente il volume di A. R. Illersic nel quale sono esaminate le misure di politica economica e finanziaria adottate con alterno successo in Gran Bretagna nell'ultimo scorcio di anni.

L'A. impenna il suo esame su due ordini di problemi principali, la tassazione e l'inflazione, e nel corso della sua indagine mostra come lo strumento fiscale non sia stato da solo sufficiente a frenare la

pressione inflazionistica verificatasi in Inghilterra nel dopoguerra, e come le Autorità siano state indotte a ricorrere anche ai più classici strumenti di manovra monetaria.

Per quanto riguarda la struttura, il volume si articola in tre parti. Nella prima « The Government in Economy » sono richiamati i principi informatori della politica fiscale moderna. Nella seconda « Taxation and Economic Policy » sono discussi gli effetti della tassazione sull'economia nazionale. Nella terza « Monetary Policy » sono descritti e valutati i due principali episodi della politica monetaria inglese del dopoguerra: l'esperimento Dalton dell'« ultra cheap money » e quello successivo del « dear money » attuato dal Cancelliere Butler.

2. - Com'è noto, l'attività di prelievo dello Stato è causa di numerose conseguenze economiche. Può provocare movimenti nei prezzi, può decurtare, attraverso l'assorbimento di redditi e di risparmi, la capacità produttiva delle imprese, può scoraggiare l'iniziativa ad investire e può causare altri effetti di distorsione o di concentrazione industriale. L'A. ha rivolto la sua attenzione agli effetti economici dell'imposizione sul reddito, che in Inghilterra è il tipo di tassazione più sviluppato e di maggiore importanza economica e fiscale, ed ha principalmente discusso, riferendosi ampiamente ai vari punti di vista sostenuti e alle opinioni espresse dal « Comitato Tucker » e dalla « Royal Commission on Taxation », intorno all'effetto dell'imposta sul risparmio e sull'incentivo a produrre. Egli avverte che, anche se gli alti tassi applicati in Inghilterra nel dopoguerra hanno decurtato sensibilmente le « fonti » di nuovi investimenti, riducendo il volume del risparmio privato e scoraggiando l'iniziativa a produrre, e di conseguenza hanno ridotto il complesso degli investimenti effettuati dai privati, nella misura in cui agli investimenti dei privati si sono sostituiti investimenti pubblici effettuati dallo Stato, l'imposta non ha causato una riduzione del volume globale dell'investimento. Stime eseguite sul reddito nazionale inglese degli ultimi anni confermerebbero infatti che nel complesso il livello dell'investimento globale lordo risponde alle esigenze dell'economia nazionale. Per contro, la distribuzione del capitale fra i vari settori dell'economia così come si è stabilizzata non sembra condurre alla massima efficienza industriale. Nel rapporto OEEC del 1954 si legge che il Regno Unito non solo è il paese che destina agli investimenti la più bassa percentuale del reddito nazionale, ma anche che una proporzione troppo bassa di questi si orienta verso l'attività industriale. E ciò è dovuto principalmente al fatto che gli investimenti effettuati dallo Stato in sostituzione dei privati si rivolgono più alla « sfera » sociale che a quella industriale. Alla luce di questi risultati l'effetto sull'investimento di una forte

tassazione del reddito sarebbe qualitativo, cioè non consisterebbe in un cambiamento e in una diminuzione dell'investimento complessivo, ma in una variazione nella natura dell'investimento intrapreso. Per raggiungere una maggiore efficienza industriale, sarebbe opportuno, secondo l'A., una diminuzione degli alti tassi delle imposte sul reddito.

Come Iersic rileva, nell'Inghilterra di questo dopoguerra, mediante la tassazione si è operata una sensibile redistribuzione dei redditi (1); ma ciò ha provocato uno squilibrio fra l'accresciuta domanda di beni di consumo e il minor tasso di crescita dell'investimento, squilibrio che è in parte responsabile della pressione inflazionistica. D'altra parte le misure fiscali specificamente adottate (*Investment allowances* e *Profits-tax*) non si sono dimostrate capaci di arrestare l'inflazione. L'*Investment allowance*, introdotta da Mr. Butler nel 1954, in quanto permette di ammortizzare un nuovo investimento al 120 per cento del costo originario, è di per sé una misura antinflazionistica, sia perchè essa garantisce, se pure solo in piccola parte, contro il rialzo dei prezzi, contro l'erosione del capitale e il rimpiazzo dell'impianto, sia perchè è uno stimolo all'investimento, specialmente per le imprese più piccole con risorse finanziarie più limitate. La *Profits-tax* introdotta già nel 1947, successivamente modificata (della quale l'A. stranamente non riferisce), colpendo i profitti distribuiti con un tasso molto più elevato di quelli non distribuiti, è anch'essa una misura antinflazionistica poichè, favorendo l'auto-finanziamento e frenando la distribuzione degli utili, mira a sottrarre potere d'acquisto ai consumatori.

Alla tesi di Colin Clark sulla relazione esistente fra tassazione e inflazione l'A., come del resto altri hanno fatto, muove alcune osservazioni critiche. Quale sia la tesi del Clark è noto. In breve, il Clark sostiene che quando la tassazione assorbe più del 25 per cento del reddito nazionale si va incontro ad una diminuzione del valore della moneta. In altre parole, l'alta tassazione in lungo periodo non elimina, ma stimola l'inflazione. Il Clark giunge a questa formulazione attraverso l'osservazione delle statistiche del reddito e della tassazione di diversi paesi nel periodo fra le due guerre. Secondo Iersic, il vero punto debole della tesi del Clark sono le statistiche alle quali ha fatto riferimento, sia perchè nel dopoguerra, pur essendo aumentata la tassazione, ne sono cambiati gli obiettivi e gli scopi, sia perchè nel periodo fra le due guerre molti altri fattori al di fuori

(1) Circa l'entità della redistribuzione del reddito in Inghilterra ricordiamo il recente volume di A. M. CARTER, *The Redistribution of Income in Postwar Britain. A Study of the Effects of the Central Government Fiscal Policy in 1948-49*, Yale University Press 1955, uscito quasi contemporaneamente a quello di A. R. IERSIC, e quello precedente di B. REYS WILLIAMS, *Taxation and Incentive*, Londra 1953, del quale si è occupata anche la nostra Rivista con una nota recensiva (2° trimestre 1954, pag. 223).

della tassazione (come il rialzo dei prezzi delle merci di largo mercato, la deficienza dei beni di consumo e di investimento) hanno contribuito a provocare l'inflazione. Purtuttavia l'A. afferma che gli strumenti fiscali nell'esperienza inglese del dopoguerra si sono dimostrati inadeguati a frenare la tendenza inflazionistica, principalmente per gli effetti dannosi che l'alta tassazione esercita sugli incentivi a produrre; e perciò auspica un abbassamento del carico fiscale che in Inghilterra aveva raggiunto, per l'anno 1948-49, il 40,8 per cento del reddito nazionale netto.

Questa conclusione di Iersic lascia insoddisfatto un lettore accorto almeno per il modo affrettato con cui è enunciata. L'A., ci sembra, avrebbe dovuto approfondire la ricerca e spiegare i motivi che han reso o rendono lo strumento fiscale inadeguato per se solo a raffrenare l'inflazione.

In realtà, gli obiettivi che gli Stati moderni intendono conseguire con la « Fiscal-policy » — garantire alti e stabili livelli di occupazione in connessione alla dinamica economica, operare una certa redistribuzione dei redditi al fine di massimizzare il prodotto nazionale, contrastare rialzi di prezzi ritenuti eccessivi, colmare anse inflazionistiche o deflazionistiche, ecc. — se riferiti a particolari situazioni concrete possono essere in evidente contrasto tra di loro. Di questi contrasti ci appare densa la situazione inglese del dopoguerra dove, da una parte, con il prelievo e la spesa dello Stato si è primariamente cercato di operare una politica redistributiva e nello stesso tempo si è inteso combattere l'inflazione con altre misure fiscali, le quali, per il contrasto dei due indirizzi, solo difficilmente potevano dimostrarsi adeguate; dall'altra, per combattere l'inflazione si sono mantenuti in vita alcuni controlli diretti sui prezzi e sul consumo di certi beni (razionamenti) e nello stesso tempo con una forzata politica di denaro a buon mercato, come quella attuata dal Cancelliere Dalton, si è aumentata la liquidità dell'organismo economico e stimolati gli acquisti. Perciò più che nella « Fiscal Policy » di per sé, è nella mancanza di unità di direttiva e di coordinazione logica di queste misure che possono essere ricercate le ragioni del fallimento del tentativo di frenare l'inflazione. Con ciò non vogliamo dire che gli strumenti fiscali siano da soli sufficienti per combattere l'inflazione, ma se opportunamente adoperati possono sempre essere uno degli strumenti di controllo.

Per perseguire effetti antinflazionistici le imposte che meglio delle altre si prestano a sottrarre potere d'acquisto senza che si trasformino in remunerazione dei fattori della produzione, sono le accise e le imposte sui consumi. La spesa dei privati può contrarsi anche per effetto di imposte sulla distribuzione degli utili, o per mezzo di riduzioni degli abbattimenti alla base per i redditi inferiori e delle esenzioni. Queste misure si dimostrano però contrarie a una politica di redistribuzione operata al livello del prelievo e

per ciò, data la tendenza moderna, di difficile applicazione. Ma anche quando esse venissero attuate è logico che non si può pretendere che controllino l'inflazione se il potere d'acquisto sottratto viene destinato dallo Stato alla copertura di spese di trasferimento e rimesso sul mercato (la sottrazione rimane limitata all'intervallo prelievo-spesa). Le spese di trasferimento affievoliscono l'effetto del prelievo e possono accentuare — anzichè colmarlo — lo squilibrio fra domanda e offerta di beni, non solo quando si operino delle redistribuzioni, ma anche nel caso in cui lo Stato impieghi il gettito delle imposte per il riacquisto di titoli pubblici dalle banche, poichè si aumentano le disponibilità liquide di queste e la loro possibilità di concedere prestiti. È pur vero che in Inghilterra, specialmente durante il « periodo » Dalton, si è cercato di impedire l'afflusso al mercato di parte dei gettiti derivanti dall'alta tassazione mediante la formazione di « surplus » di bilancio, ma è anche vero che l'effetto da questi ultimi esercitato veniva affievolito, se non annientato, dall'espansione incontrollata del credito a bassi tassi.

Le limitazioni all'uso della tassazione come controllo dell'inflazione, se anche importanti, non portano alla conclusione che bassi livelli di tassazione siano il modo più sicuro per stabilizzare i prezzi. Al contrario, se in periodo di rialzo dei prezzi si intende sottrarre potere d'acquisto al mercato, l'alta tassazione è strumento adeguato.

3. — Come si è accennato, la terza parte del volume — se si escludono i primi due capitoli che hanno carattere introduttivo e nei quali è illustrata la funzione moderna assegnata al debito pubblico in base alla impostazione keynesiana della « demand deficiency » e a descrivere il « background » del ricorso alla manovra monetaria come controllo dell'inflazione — è rivolta all'esame della politica di « ultra cheap money » attuata dal Cancelliere Dalton nel periodo 1945-1947 e dell'esperimento della « dear money policy » iniziato da Mr. Butler nel novembre del 1951.

Sono note le vicende che hanno accompagnato questi due episodi della politica monetaria inglese, dei quali ha riferito ampiamente anche questa Rivista (2); saranno perciò sufficienti alcuni rapidi cenni su quanto Iersic ha illustrato e ampiamente documentato nel suo volume.

Come si ricorderà, il Cancelliere Dalton con la compressione ad oltranza dei tassi, principale espressione della politica economica laburista del periodo 1945-1947, si proponeva: 1) di ridurre in modo sensibile gli oneri di governo per il servizio del debito

(2) Si ricordano gli articoli di: D. C. ROWAN, *L'esperimento Dalton di « ultra cheap money »: 1945-47*, 1° trimestre 1951, pagg. 18-35; R. S. SAYERS, *Gli sviluppi della politica monetaria inglese nel 1951*, 1° trimestre 1951, pagg. 5-12; G. CLAYTON, *Osservazioni sulla politica monetaria inglese*, 1° trimestre 1953, pagg. 21-31; e ancora R. S. SAYERS, *Il secondo anno del Cancelliere Butler*, 2° trimestre 1953, pagg. 143-148.

pubblico, sostituendo i debiti in scadenza con titoli a più basso tasso. Con ciò si intendeva anche migliorare la bilancia dei pagamenti, che risentiva del notevole volume di interessi da pagarsi ai paesi dell'area della sterlina possessori di una larga parte dei titoli pubblici inglesi; 2) di facilitare il finanziamento dei programmi di opere pubbliche, in particolare le costruzioni edilizie; 3) di operare una certa redistribuzione dei redditi per contribuire al mantenimento della piena occupazione.

Sul piano tecnico Mr. Dalton intendeva portare il tasso di rendimento dei titoli pubblici a lungo termine al 2,5 per cento. Per raggiungere questo obiettivo agì in un primo tempo sulle aspettative di mercato annunciando lo studio di misure atte a ridurre il saggio dell'interesse; mosse poi contro i tassi a brevissimo termine, abbassando il tasso delle Treasury Bills; infine agì sull'offerta di titoli a lunga scadenza.

Il tentativo di Dalton, è noto, non giunse a buon fine. Mr. Dalton affermava che « l'altezza del tasso dell'interesse è per lo più una questione psicologica ed una convenzione. Il suo livello, una volta che venisse fissato e accettato dalle autorità monetarie e dai gruppi finanziari più importanti, può essere facilmente imposto e mantenuto sul mercato ». Con tale presupposto egli si sforzò di convincere gli operatori che, una volta raggiunto il limite del 2,5 per cento, il tasso sarebbe stato mantenuto a questo livello.

Secondo Iersic l'errore principale che Dalton commise — errore rilevato anche da altri — fu quello di non tener nessun conto delle forze economiche come limite all'azione di Governo. La situazione economica inglese del dopoguerra non si presentava affatto indicata per una politica di denaro a buon mercato. Dopo sei anni di restrizioni dei consumi era da aspettarsi che il risparmio del settore privato si sarebbe sostanzialmente contratto. Si verificò infatti un brusco aumento della domanda non soltanto per beni di consumo ma anche per il rimpiazzo degli impianti e dei capitali fissi; fu così inevitabile che il livello della domanda di investimento tendesse ad eccedere il risparmio disponibile e a spingere, in modo naturale, il tasso dell'interesse al rialzo. L'errore maggiore va quindi ricercato nel non aver tenuto giusto conto e nel non aver saputo valutare la natura delle aspettative di lungo periodo, che erano tali da richiedere tassi d'interesse maggiori di quelli che Dalton voleva imporre.

La politica di denaro a buon mercato, aumentando la liquidità dell'organismo economico e permettendo l'espansione incontrollata del credito, favorì la tensione inflazionistica che, come abbiamo detto, l'alta tassazione e i « surplus » di bilancio non furono capaci di frenare. Così, nel 1951 per combattere l'inflazione e ridurre la quantità di moneta in circolazione si riprese a pensare agli strumenti di manovra

monetaria. Il Cancelliere Butler, entrato in carica nel 1951, non si limitò a lasciare che il tasso di lungo termine si muovesse liberamente sul mercato — decisione adottata dalle autorità monetarie nel periodo anti-Butler (1948-1951) — ma intese agire direttamente per ridare al Tesoro il controllo dell'offerta di credito. Le misure adottate da Butler si sostanziarono in un aumento del tasso ufficiale di sconto, allo scopo di avvertire la pubblica opinione degli intenti del Governo, e nella cosiddetta operazione di « consolidamento » dei titoli pubblici tenuti dalle banche (sostituzione della maggior parte delle cambiali del Tesoro a tre mesi con titoli a più lunga scadenza) per ridurre il rapporto di liquidità e la possibilità delle banche di concedere prestiti.

L'aumento del tasso di sconto si dimostrò in ogni caso una misura blanda e ancora una volta di scarsa operatività mentre la restrizione diretta del credito mostrò presto la sua reale efficacia anti-inflazionistica. Peraltro, osserva l'A., al successo di questa politica contribuirono taluni fattori esterni, quali il movimento favorevole assunto dalla bilancia commerciale dopo la primavera del 1952, che permise al Cancelliere di perseguire una più blanda politica di bilancio senza aumentare la pressione inflazionistica, e il rallentamento dell'attività economica che caratterizzò l'economia mondiale nello stesso 1952.

A questi fattori esterni deve essere attribuita una adeguata importanza specialmente se si pensa che la stessa politica di restrizione del credito può dimostrarsi in contrasto con l'azione redistributiva dei redditi operata dalla tassazione, poichè, come si è detto, la prima tende a contrastare il rialzo dei prezzi attraverso restrizioni di offerta di moneta, la seconda tende a rialzare il livello di vita con iniezioni di redditi che si trasformano in domanda di beni.

Anche lo strumento monetario può così dimostrarsi inadeguato per contrastare l'inflazione quando fra gli indirizzi di politica economica non si stabilisca un giusto equilibrio. Esso però si presenta più flessibile e più elastico di quello fiscale, può essere più prontamente riveduto ed adattato al modificarsi delle condizioni di mercato, permette di non colpire direttamente le classi a livello di reddito più basso e non riduce in senso assoluto il risparmio privato.

LAMBERTO DINI

* * *

TANCREDI BIANCHI, *La gestione del credito fondiario nel sistema bancario francese*, Ed. A. Giuffrè, Milano, 1955, pagg. XIX - 232.

Il volume del dr. Tancredi Bianchi, che trae origine da una serie di articoli pubblicati nel 1954 e 1955 sulla Rivista « Il Risparmio », è dedicato all'esame della politica di gestione del Crédit Foncier, che in Francia esercita il credito fondiario « in regime di

monopolio » e costituisce un'istituzione finanziaria di fondamentale importanza.

Premessi alcuni cenni sulla natura delle operazioni di credito immobiliare e sull'evoluzione storica del Crédit Foncier, l'A. analizza la « politica di raccolta dei fondi » (Parte I) e la « politica dei prestiti » (Parte II) dell'Istituto francese. Nel capitolo conclusivo ne è brevemente tracciato « l'ordinamento amministrativo ».

La monografia è sostanzialmente una disamina delle tipiche operazioni e dei criteri di gestione del Crédit Foncier, quali discendono dalle sue norme statutarie, inquadrati e discussi nell'ambito delle nozioni generali di tecnica e di economia aziendale. Sotto questo profilo, il lavoro del Bianchi costituisce un contributo accurato ed interessante, ben ragionato anche nei frequenti e opportuni richiami ai problemi di adattamento aziendale, spesso delicati, che le alternanze del mercato e della congiuntura pongono ad un istituto di credito fondiario. (Particolarmente chiarificatrice è fra l'altro la trattazione dedicata alle obbligazioni fondiarie e alle questioni connesse). Tale era, evidentemente, l'obiettivo — e i limiti — della ricerca.

L'A. si è invece astenuto dall'inserire nella sua indagine un esame dell'esperienza del Crédit Foncier vista nei suoi più salienti momenti storici; nè, per lo più, ha voluto spingersi a discutere problemi e aspetti dell'attuale concreta attività del Crédit Foncier (condizioni specifiche in atto per mutui, politica odierna dei tassi, inquadramento dell'attività del Crédit Foncier nel mercato finanziario e monetario francese ecc.).

Particolare attenzione non vien data nemmeno alle cosiddette « operazioni non caratteristiche » (il Crédit Foncier raccoglie fondi anche in conto corrente ed investe anche in operazioni a medio e breve termine) nei loro aspetti particolari e nelle connessioni con la gestione fondamentale. È inoltre lasciata in ombra — secondo il piano dell'opera — una valutazione delle nuove funzioni che l'Istituto è venuto assumendo particolarmente in questi ultimi anni, nel quadro della politica d'intervento dello Stato, mediante la gestione di « fondi speciali » di natura pubblicistica (Fonds National d'Amelioration de l'Habitat, Fonds de Modernisation et d'Equipement, Fonds Forestier National).

Su questi aspetti particolari un lettore esigente non troverà un corredo di dati e indicazioni esaurienti e aggiornati. Ma, ripetiamo, l'A. ha voluto contenere la sua ricerca nei limiti della problematica generale di gestione del credito fondiario, vista anche in relazione a certe diversità e peculiarità della legislazione francese rispetto a quella italiana, divergenze e peculiarità opportunamente rilevate e discusse. Ed è in questo ambito che la monografia costituisce un utile apporto.

U. d'A.