

Il sistema statale britannico dell'assicurazione del credito alle esportazioni

L'argomento ha già fatto oggetto, anni or sono e su questa stessa Rivista, di un chiaro e dettagliato studio del Prof. Federico Caffè (1). I motivi per i quali si è ritenuto di tornare nuovamente su di esso possono riassumersi come segue:

— nei sei anni trascorsi il sistema britannico di garanzia dei crediti all'esportazione, pur procedendo lungo le direttive già allora ben delineate, è andato via via perfezionandosi, sviluppando un'attività in valore ed in volume sempre crescente;

— alcuni criteri in via di formazione si sono precisati; taluni sono stati modificati; altri sono sorti;

— i risultati conseguiti e le prospettive di ulteriore espansione devono indurre a riflettere e ad incoraggiarne lo studio.

Nel presente scritto, pertanto, pur richiamando varie nozioni già esposte, verranno tralasciati alcuni elementi di dettaglio al fine di meglio concentrare l'attenzione del lettore sulle caratteristiche più significative dell'esperimento britannico e sulla sua attuale impostazione.

Iniziamo riepilogando brevemente alcuni dati retrospettivi.

Il primo cenno visibile di un interessamento statale, seppur ancora indiretto, in materia di assicurazione creditizia si è avuto in Gran Bretagna con l'appoggio dato dal Governo ad una società privata, la *Trade Indemnity Company*, costituitasi con £ 100.000 di capitale nel marzo del 1918 ed avente per finalità principale

(1) *La garanzia dei crediti all'esportazione in Gran Bretagna*, 2° trimestre 1951, n. 14.

In questa Rivista, inoltre, l'argomento è stato già trattato per i seguenti Paesi europei: Svezia (3° trimestre 1950, n. 11), Francia e Germania (3° trimestre 1953, n. 23), Italia (1° trimestre 1956, n. 33).

quella di assicurare i commercianti, specie medi e piccoli, contro perdite risultanti da insolvenza dei debitori (2). A poco più di un anno di distanza (giugno 1919) si aveva il primo intervento statale vero e proprio, esteso al commercio di esportazione. Si era nell'immediato dopo-guerra e le Autorità britanniche, unitamente al desiderio di arginare, con misure atte a sviluppare il commercio estero, la disoccupazione incipiente avvertirono subito anche la necessità politica di stimolare e sostenere le nuove correnti commerciali verso i paesi di recente creazione nell'Europa centrale e sud-orientale.

In seno al dipartimento estero del Ministero del Commercio (*Department of Overseas Trade*) sorse pertanto una Divisione per l'assicurazione del credito all'esportazione, autorizzata a concedere, fino all'80% del valore dei prodotti venduti, anticipazioni in contanti contro garanzia di documenti di spedizione. Questo primo esperimento costò, dopo due anni, oltre un milione di sterline al contribuente britannico, ma da allora in poi ed attraverso una successione di esperimenti e di atti legislativi, il sistema ha subito un'evoluzione costante, assumendo, dopo l'inchiesta Niemeyer del 1929-30, le caratteristiche principali che tuttora detiene. È infatti a partire dal 1930 che l'*Export Credits Guarantee Department* viene eretto, con propria assegnazione nel bilancio dello Stato, a dipartimento ministeriale autonomo, sempre con a capo un Controllore Generale responsabile verso uno dei Sotto-Segretari al Ministero del Commercio, il *Secretary for Overseas Trade* al *Board of Trade*. Assieme alla riforma organizzativa si inizia, alla stessa epoca, anche una revisione drastica dei principi informativi della politica che si era seguita nel precedente decennio: a partire dal 1930 le operazioni cominciarono ad essere condotte sempre più e per quanto possibile con criteri commerciali, applicando al sistema la chiave di ogni impresa assicurativa secondo la quale per concedere facilitazioni a termini ragionevoli occorre poggiare su un volume annuo sufficientemente ampio di affari che consenta di ripartire ed attenuare i

(2) Già nel corso del XIX secolo erano affiorati in Inghilterra come sul Continente, ma sempre su iniziativa privata, alcuni timidi tentativi del genere i cui risultati, anche se penosi pecuniariamente, hanno contribuito però con grande efficacia all'evoluzione dei principi sui quali deve fondarsi una sana assicurazione creditizia. Di questi esperimenti l'unico che possa considerarsi veramente riuscito è quello della *Trade Indemnity Company* che è andata affermandosi gradualmente con crescente successo: nel 1956 essa ha incassato premi per oltre £ 1,6 milioni assicurando un volume di affari per £ 876 milioni, superiore financo a quello dell'*Export Credits Guarantee Department*.

rischi nonchè di coprire le spese generali. Nel 1931 si crea la prima polizza-tipo (attualmente aumentate a circa una ventina); nel 1933 si introduce il « rischio di trasferimento » e via via il processo si affina e si diversifica. Le poche cifre che seguono forniscono meglio di qualsiasi altra testimonianza un'idea del cammino percorso: da un valore nominale di polizze che, nel periodo 1930-39, si aggirava annualmente intorno a £ 26 milioni, si è passati, per l'esercizio 1956-57, ad un livello che, non tenendo conto dell'intervenuto deprezzamento della moneta, è pressochè ventinove volte superiore e cioè quasi £ 750 milioni, di cui oltre quattro quinti (£ 656 milioni) per i soli affari commerciali ordinari. Ove poi si consideri il valore degli affari effettivamente assicurati (3) si troverà che tra l'esercizio 1948-49 e quello 1956-57 esso si è accresciuto del 170% essendo passato da £ 168,6 milioni a £ 465,3 milioni, coprendo il 13,8% del totale delle esportazioni britanniche contro il 9,6% otto anni prima ed appena il 4% nel 1930. D'altra parte le entrate per premi (in conto rischi sia speciali sia commerciali) si sono quasi decuplicate, essendo aumentate da una media di £ 450.000 nel decennio 1930-39 a £ 1,259 milioni nel 1948-49 ed a £ 4,250 milioni nel 1956-57.

Dopo questo rapidissimo accenno all'evoluzione subita, in un breve volgere di anni, dall'*Export Credits Guarantee Department* (4), passiamo ora ad esaminarne, sempre per sommi capi, gli aspetti che maggiormente interessano in questa trattazione: organizzazione, finanze e contabilità, attività, politica generale e suoi criteri informativi.

Organizzazione.

Si è già accennato che a capo dell'E.C.G.D. vi è un *Controllore Generale* nominato dal Ministro del Commercio e verso di lui, in ultima analisi, responsabile. Quest'ultimo, a sua volta, risponde dell'attività del Dipartimento di fronte al Parlamento. A parte questa subordinazione, l'E.C.G.D. gode di un elevato grado di indi-

(3) La differenza fra il valore nominale (*face value*) di una polizza e quello degli affari assicurati (*declared*) è che mentre il primo indica la stima degli affari che l'assicurando intende coprire con la polizza, il secondo si riferisce a quelli effettivamente conclusi.

(4) D'ora innanzi verrà indicato nel testo, per brevità, o come Dipartimento o con la sigla E.C.G.D.

pendenza simboleggiata anche dal fatto che la sede principale è sita nel quartiere degli affari nella City di Londra e non a Westminster, in quello cioè dei Ministeri; esso ha inoltre quattordici uffici periferici dislocati nel paese nei centri di maggior interesse per il commercio di esportazione (Manchester, Liverpool, Bradford, ecc.). Il personale dipendente è attualmente di poco inferiore a 750 elementi di cui 600 circa al centro; il suo costo complessivo, nel bilancio 1957-58, è preventivato per £ 590.500 su un totale di uscite di quasi £ 9 milioni, ovverosia circa 6,5%. Vi sono quattro *Divisioni*, denominate rispettivamente « degli affari a breve scadenza », « degli affari a media scadenza », delle « polizze e dei servizi speciali » (che include particolarmente il settore del *dollar drive*) e degli « affari generali », comprendente il servizio del segretario, del personale, della contabilità per l'incasso dei premi e la liquidazione degli indennizzi ecc.

Coadiuvata il Controllore-Generale, con parere consultivo nelle direttive generali di politica assicurativa e così pure nell'esame dei casi particolari sia perchè riferentisi a determinati mercati sia per l'importanza delle somme coinvolte, uno speciale « Consiglio Consultivo » composto di dodici membri, non funzionari e non remunerati, nominati dal Ministro del Commercio tra i rappresentanti delle banche, dell'industria, del commercio, dell'assicurazione e delle *Trade Unions*. Detto Consiglio si riunisce, di norma, una volta al mese ma i suoi componenti, specie se nella City, sono consultati per affari singoli quasi ogni giorno. Tra le funzioni principali del Consiglio vi è quella di esprimere il proprio parere sul diverso grado di fiducia che, dal punto di vista del rischio assicurativo, può essere riposto in questo o quel mercato, fornendo in tal modo al Dipartimento un elemento base per il calcolo dei vari premi. Il suo avviso è inoltre sempre richiesto quando trattisi di giudicare dell'opportunità o meno di concedere la garanzia su affari a media scadenza di una certa importanza. Nel caso, invece, di affari compresi nella categoria delle « garanzie speciali » (di cui appresso si discorrerà) non vi è obbligo di consultazione. D'altra parte, una operazione di normale carattere commerciale può essere ritenuta dal Consiglio troppo rischiosa sotto il profilo assicurativo, ma se il Governo ha motivi di altro ordine (politico, ad esempio) per incoraggiarla egualmente può sempre autorizzare il Dipartimento ad emettere una polizza in base alle disposizioni contenute nella

sezione seconda degli atti legislativi che si riferiscono alle « garanzie speciali » e per le quali, come si è visto, non occorre richiedere il parere del Consiglio stesso. Questi, tuttavia, ne viene di regola informato per atto di cortesia. Infine può pure darsi, però, che il Consiglio faccia conoscere, in modo più o meno diretto, di essere nettamente contrario acchè il Dipartimento si impegni anche sotto forma di « garanzia speciale », prospettando alle Autorità, ove esse insistano, la possibilità di rendere noto tale dissenso e financo di dimettersi. Sembra che il Governo ben difficilmente possa ignorare un'eventuale siffatta presa di posizione del Consiglio, per cui o desiste dalla sua azione oppure, come ultima alternativa, può ancora proporre che la garanzia venga data sotto quella forma di « assistenza economica » sulla quale si avrà occasione di tornare più avanti; in tal caso l'E.C.G.D. funge semplicemente da agente operativo del Governo.

Finanze e contabilità.

Le entrate del Dipartimento consistono principalmente nei premi che esso riscuote e nelle somme che riesce a recuperare dai debitori esteri (parte delle quali va attribuita all'esportatore assicurato, in proporzione alla quota di rischio rimasta scoperta). Costituiscono le uscite, le spese amministrative del Dipartimento e gli indennizzi da esso corrisposti agli assicurati. Come dipartimento statale, l'E.C.G.D. soggiace alla normale procedura del bilancio inglese e quindi le spese devono essere autorizzate nei preventivi sia ordinari sia suppletivi con particolare capitolo (*Vote for Export Credits*) e fronteggiate con assegnazioni ad hoc (*Appropriations in Aid*); le entrate, per contro, affluiscono tutte al Tesoro e così pure, sotto la denominazione di « Entrate straordinarie di bilancio », tutte le eccedenze nette di esercizio. Il Dipartimento pertanto non possiede riserve in proprio; intrattiene bensì una specie di conto di evidenza nel quale vanno a sommarsi algebricamente le risultanze passive o attive dei singoli esercizi. In caso di perdite, il Dipartimento è autorizzato a prendere in prestito dal Tesoro; sulle somme che risultassero contabilmente a credito o a debito esso riscuoterà o dovrà corrispondere i relativi interessi. Dal 1928-29 alla fine dell'esercizio 1951-52 il conto suaccennato aveva raggiunto un saldo cumulativo attivo di £ 13 milioni; le grosse perdite incorse in Bra-

sile lo hanno reso passivo fino a circa £ 3,5 milioni al 31 marzo 1954, ma al 31 marzo 1956, grazie ai favorevoli risultati dell'anno, il saldo cumulativo era di nuovo attivo per £ 4.781.371 ed è questa la cifra che viene talvolta definita la *notional reserve* dell'E.C.G.D. e che traduce, sul piano contabile-finanziario, il risultato di ventisette anni di attività su un movimento complessivo di merci assicurate all'esportazione per circa cinque miliardi di sterline. Oltre che figurare, in capitolo separato nel bilancio generale dello Stato, la contabilità dell'E.C.G.D. viene riportata annualmente nei *Trading Accounts & Balance Sheets of Government Departments* con lo scopo specifico di mettere in evidenza i risultati dell'attività commerciale di questo organismo.

Le tabelle che seguono riassumono in forma schematica i risultati contabili dell'ultimo esercizio (1955-56) di cui siano pubbliche le cifre, nonché la più recente posizione cumulativa netta dei saldi annuali dall'inizio del *Credit Insurance Scheme*. Da tenere presente che sia i premi sia i recuperi sia, infine, i pagamenti per indennizzi si riferiscono a transazioni anche di anni precedenti. Aggiungasi che sulla cifra di £ 2,3 milioni per pagamenti d'indennizzi effettuati nel corso dell'esercizio 1955-56, una nota ufficiale stima il ricupero futuro a circa £ 1.630.000, ovvero circa 70%.

(in migliaia di sterline)

Per rischi « normali »

| ENTRATE | | USCITE | |
|-----------------------------------|--------------|--------------------------------------|--------------|
| — per premi | 3.615 | — per pagamento indennizzi | 2.300 |
| — per recuperi | 4.656 | — per spese di amministraz. | 883 |
| — per interessi e varie | 304 | | |
| | | Totale spese | 3.183 |
| | | Eccedenza esercizio | 5.392 |
| | <u>8.575</u> | | <u>8.575</u> |

Per rischi « speciali »

| ENTRATE | | USCITE | |
|---------------------------|------------|--------------------------------------|------------|
| — per premi | 844 | — per pagamento indennizzi | 51 |
| — per recuperi | 5 | — per spese di amministraz. | 84 |
| — per interessi | 16 | | |
| | | Totale | 135 |
| | | Eccedenza esercizio | 730 |
| | <u>865</u> | | <u>865</u> |

Situazione contabile cumulativa

| | Sezione normale | Sezione speciale |
|----------------------------------|-----------------|------------------|
| Saldo al 31 marzo 1955 | — 611 | + 138 |
| Eccedenza 1955-56 | + 5.392 | + 730 |
| Saldo al 31 marzo 1956 | <u>+ 4.781</u> | <u>+ 868</u> |

Per quanto, infine, riguarda la situazione degli « impegni » occorre distinguere:

— il limite massimo assumibile per legge;

— l'ammontare degli impegni per garanzie in corso (*liability on current guarantees*);

— l'ammontare degli impegni potenziali (*potential liabilities*) ovvero delle promesse fatte dal Dipartimento di assicurare affari per un determinato valore, ove successivamente richiestone. Come si è già accennato, non sempre la garanzia si trasforma da potenziale in effettiva, chè l'esportatore può anche non condurre a conclusione gli affari che aveva chiesto di assicurare o può farlo solo in parte; l'E.C.G.D., però, nel calcolo degli impegni che complessivamente ed in qualsiasi momento può assumere e che non devono superare il limite impostogli per legge, deve sempre tenerne conto. Nella tabella che segue viene riassunta la situazione complessiva di detti impegni alla fine dell'esercizio 1956-57:

SITUAZIONE DEGLI IMPEGNI DELL'E.C.G.D. AL 31 MARZO 1957

(in milioni di £)

| | (1) limite legale | (2) impegni per garanzie in corso | (3) impegni potenziali assunti du- rante l'anno | (4) totale (2+3) |
|--------------------------------|-------------------------|--|---|------------------------|
| Sezione « normale » | 750 | 363 | 247 | 610 |
| Sezione « speciale » | <u>150 (a)</u> | <u>72</u> | <u>76</u> | <u>148</u> |
| | 900 | 435 | 323 | 758 |

(a) elevato attualmente a £ 250 milioni.

Poteri.

Trascurando i vari provvedimenti legislativi precedenti, il primo dei quali fu l'*Overseas Trade (Credits and Insurance) Act-1920*, può dirsi che la fonte dei poteri attualmente conferiti all'E.C.G.D. risiede negli *Export Guarantees Acts* del 1949, 1951, 1952 e 1957. Dette leggi prevedono in sostanza: *a*) la concessione di garanzie per facilitare sia il commercio estero di esportazione della Gran Bretagna sia quello di intermediazione tra paesi terzi effettuato da operatori britannici; *b*) il limite massimo di impegni che il Dipartimento può assumere; *c*) la gestione di aiuti economici, mediante prestiti, a paesi esteri al fine di agevolare loro l'acquisto di prodotti o servizi britannici; ad essa si provvede tramite una speciale procedura cui verrà fatto cenno più avanti.

Le garanzie di cui alla lettera *a*) sono essenzialmente di due specie: quelle che hanno la denominazione generica di « commerciali », date con l'assenso del Tesoro e sentito il parere del Consiglio Consultivo; quelle conosciute come « speciali » e che possono, senza la necessità di detto parere, essere autorizzate dal Tesoro anche se da un punto di vista commerciale non giustificherebbero l'assunzione del rischio: deve cioè trattarsi di un giudizio di opportunità politica o commerciale in senso lato, fondato sul cosiddetto « interesse nazionale »; sotto questo aspetto vanno egualmente considerati i prestiti di cui alla lettera *c*). I limiti massimi attualmente previsti sono di £ 750 milioni per le prime e di £ 250 milioni per le seconde: in complesso, quindi, un miliardo di sterline.

Attività del dipartimento.

Si esamineranno successivamente in questo capitolo:

- le polizze e le loro caratteristiche;
- il « limite di credito », il « limite di contratto », i termini di pagamento e la determinazione dei premi;
- la cosiddetta « assistenza economica »;
- la procedura per l'esame della richiesta e l'emissione della polizza;
- le modalità di pagamento dei premi e degli indennizzi;
- le percentuali di garanzia.

L'attività principale dell'E.C.G.D. si estrinseca essenzialmente nella concessione di garanzie sotto forma di polizze, attualmente di una ventina circa di tipi standard raggruppati in quattro categorie principali. La distinzione tra di esse non è però così netta come potrebbe sembrare; ad esempio, delle clausole aggiuntive (*endorsements*) possono far sconfinare una polizza dal breve al medio termine (*on extended terms*) oppure darle una fisionomia particolare onde renderla idonea a determinati fabbisogni. (Nell'elenco che segue si è preferito mantenere la denominazione inglese il cui significato, ove e se necessario, verrà chiarito nella esposizione successiva).

CLASSIFICAZIONE, PER GRUPPI PRINCIPALI, DELLE « GARANZIE » CONCESSE DALL'E.C.G.D.

| SHORT-TERM | <i>Endorsements</i> |
|--|---|
| 1) <i>a</i>) Comprehensive Guarantee | Extended terms Re-export Sales to and by Overseas Subsidiaries United Kingdom buyers Foreign Currency Stocks and Fairs Sales from stock |
| <i>b</i>) Comprehensive Guarantee (Shipments) | |
| 2) <i>a</i>) External Trade (Contracts) | |
| <i>b</i>) External Trade | |
| 3) Cost, Insurance and Freight (C.I.F.) | |
| 4) Processing | |
| MEDIUM-TERM | |
| 1) <i>a</i>) Contracts | |
| <i>b</i>) Shipments | |
| DOLLAR MARKETS | |
| 1) « Short term » e « Medium term » (<i>modificate ad hoc</i>) | |
| 2) Market Survey | |
| 3) Products test | |
| 4) Advertising and Promotional Expenses | |
| 5) Stocks | |
| 6) Joint Ventures | |

SPECIAL

- 1) Guarantees to Banks
- 2) Services
- 3) Constructional Works
- 4) Guarantee Agreements

Al fine di meglio chiarire la portata pratica delle varie garanzie testè elencate riteniamo utile procedere ad una diversa classificazione sulla base di taluni principali elementi caratteristici insiti nelle polizze stesse. Si distingue così:

a) *La natura del rischio*: questa può essere « commerciale » (o « normale ») oppure « speciale », ma va subito rilevato che la denominazione di « commerciale » è alquanto generica. Essa, difatti, comprende non soltanto motivi come la insolvenza del compratore o il suo mancato pagamento (dopo la regolare accettazione delle merci) entro un determinato periodo di tempo, bensì l'inadempienza per ragioni di carattere, direbbersi, pubblico quali possono essere le restrizioni a trasferimenti valutari, lo stato di guerra, la revoca, il mancato rinnovo o l'imposizione di licenze alle esportazioni, nonchè « ogni altra causa » indipendente dalla volontà dei due contraenti e che emerga da eventi che si verificano fuori del Regno Unito. Il rischio « speciale » è invece di natura essenzialmente, ma non esclusivamente, politico. (Venne introdotto nel 1939 per facilitare acquisti di materiale bellico da parte di taluni paesi esteri). Può essere difatti ritenuto desiderabile avviare o incrementare delle esportazioni verso determinati paesi soltanto per considerazioni di opportunità politica pura. (Dal recente dibattito alla Camera, ad esempio, è risultato evidente che tra i motivi della richiesta di aumentare da £ 150 milioni a £ 250 milioni il margine massimo di impegni che l'E.C.G.D. poteva assumere per questo tipo di garanzia era quello di alimentare le correnti commerciali verso i paesi del Medio Oriente). Ma può essere anche un « rischio speciale » quello che le Autorità ritengono di assumersi per lanciare un prodotto nazionale in un determinato paese nella speranza di battervi una particolare concorrenza e/o di preparare il terreno per la futura conquista di quel mercato. Rientrano così in questa categoria le polizze emesse ai fini del *dollar drive*, le quali comprendono quelle per la « presentazione dei prodotti » (*Products test policy*), quelle per le « indagini di mercato »

(*Market survey policy*), per la « pubblicità (*Advertising and Promotional expenses policy*), per le « scorte » (*Stockpiling policy*), per le « iniziative associate » (*Joint venture policy*), ecc. La denominazione di dette polizze ne indica così chiaramente lo scopo da rendere superflua ogni delucidazione al riguardo (5). È inoltre da rilevare che, talvolta, la distinzione tra le due principali categorie (« commerciale » e « speciale ») viene determinata dai « poteri » in base ai quali la polizza è emessa. Suppongasi, ad esempio, in essere una polizza « commerciale » e che il Comitato Consultivo opinò che, per motivi intervenuti, essa oltrepassi i prevedibili limiti di rischio di una operazione commerciale. Ove le Autorità non ritengano opportuno, a loro superiore giudizio, di interrompere la fornitura o le vendite oggetto di contratto, possono mantenere in essere la polizza trasformandola da « commerciale » in « speciale ».

b) *La durata*: si hanno cioè polizze a breve e polizze a medio termine. La distinzione non è però molto netta. In via di massima le polizze a breve (che costituiscono la maggiore attività dell'E.C.G.D.) hanno validità di dodici mesi e dovrebbero coprire, oltre beninteso i pagamenti « per contanti contro documenti », i crediti concessi normalmente fino a 180 giorni su beni di consumo o per materie prime. A seguito però della necessità di coprire una categoria di beni non classificabili di consumo in senso stretto, ma che non poteva neppure passare alla categoria dei beni-capitale perchè sovente di valore unitario modesto o di produzione in serie (come trattori, veicoli commerciali o macchinario industriale leggero), è invalso sempre più l'uso di accompagnare la polizza ordinaria a breve con un'appendice (*extended terms endorsement*) che, seppure compilata su un foglio di dichiarazione distinta, fa parte integrante della garanzia originale; detta appendice prevede la copertura del rischio nel caso in cui il credito concesso al compratore estero si estenda fino a due anni (e non si esclude, al momento attuale, la possibilità di giungere anche fino a tre). Tale « estensione di termini » viene accordata ad opzione dell'assicurato purchè già in possesso della

(5) Per quanto concepiti specificamente ai fini del *dollar drive*, i tre tipi di polizze del *products test*, *market survey* e *advertising* non sembrano aver incontrato un particolare favore; pertanto l'attività principale del Dipartimento per incrementare le esportazioni verso l'area del dollaro si è esplicata con l'emissione delle normali polizze a media o breve scadenza opportunamente modificate oppure adottando speciali accorgimenti.

polizza di *comprehensive guarantee* di nuovo tipo creato nell'aprile del corrente anno. La differenza consiste nel fatto che mentre prima occorreva farne richiesta esplicita, attualmente — essendo tale possibilità già prevista dalle nuove polizze — l'assicurato che non intenda avvalersene dovrà menzionarlo espressamente nella sua domanda iniziale di garanzia. L'estensione potrà inoltre essere applicata a tutto il volume di affari dell'esportatore, a quello soltanto verso determinati paesi oppure ad una sola transazione. È sempre in facoltà dell'E.C.G.D. respingere queste discriminazioni oppure, ove le accetti, applicare delle maggiorazioni di premio. (Come si è visto nella classifica a pag. 499, detta appendice può riferirsi anche ad altri elementi che non siano i termini di credito: si hanno così quella per coprire le ri-esportazioni; quella per le vendite a, o da affiliate dell'estero; quella per le vendite in divisa estera, ecc.).

Le polizze a *medio termine* sono invece quelle per così dire concepite inizialmente per coprire termini di credito che si estendono su di un certo numero di anni: in generale fino ad un massimo di cinque, ma di recente, seppur ben eccezionalmente, per periodi anche più lunghi. Esse sono emesse per esportazioni di beni capitale, di impianti o di progetti; a differenza delle prime, tutte di tipo standard, vengono compilate distintamente, coprono un bene singolo ed una vendita ad un determinato acquirente.

c) *Il momento a partire dal quale comincia a decorrere il rischio*: si ha la *contract policy* o la *shipment policy* a seconda che la garanzia entri in vigore con la firma del contratto oppure con l'effettiva spedizione delle merci. Nel primo caso l'esportatore è coperto anche del rischio di non poter spedire la merce, oppure di mancata spedizione della merce per un motivo qualsiasi (ad esempio, per intervenuta insolvenza del creditore). Egli cioè si garantisce anche contro il rischio di doverla inviare altrove, in perdita.

Le polizze cui finora si è fatto cenno riguardano movimenti di merci o servizi tra Regno Unito e paese terzo. In considerazione, però, dell'importanza che il commercio di intermediazione ha nell'attività mercantile britannica, è stata creata, nel 1945, la « polizza di commercio esterno » (*External Trade policy*) appunto per coprire i rischi di transazioni commerciali tra paesi terzi con-

dotte da operatori britannici. Emessa, in generale, per compravendita di materie prime, essa è stata estesa a « prodotti manufatturati », ma a condizione che non vi sia conflitto con esportazioni dirette, dal Regno Unito, degli stessi beni. Copre tre rischi principali: insolvenza del compratore (ma non un suo mancato pagamento); restrizioni valutarie (ma non quelle commerciali) introdotte nel paese del compratore sui trasferimenti verso l'area della sterlina; guerra tra il paese del compratore e il Regno Unito oppure guerra, rivoluzione, ecc. nel paese del compratore. Una sottospecie dell'*External Trade policy* è la « Polizza per lavorazioni » (*processing policy*) che garantisce, in generale, contro il rischio di confisca, embargo, ecc. durante il processo di lavorazione di determinate materie prime, di proprietà britannica, in un paese terzo (ad esempio, durante il periodo delle « lavorazioni per conto »).

Altri elementi che, in materia di polizze, meritano particolare cenno sono il cosiddetto « limite di credito » (*credit limit*), il « limite di contratto » (*contract limit*), i « termini di pagamento » nel contratto di vendita e la « determinazione dei premi ».

Il « limite di credito » è una caratteristica delle polizze commerciali a breve termine, del tipo sia « contratto » sia « spedizione », basata sul principio « de minimis non curat lex »; esso rappresenta il massimo di credito che in qualsiasi momento un esportatore, il quale abbia fatto domanda generica per assicurare il suo normale giro di affari, può concedere ad un singolo acquirente estero senza necessità di esame particolare da parte dell'E.C.G.D. (onde anche l'appellativo corrente di *non vetting limit*). Da un lato quindi è una misura cautelativa (potrebbe dirsi, una contro-garanzia) da parte dell'E.C.G.D. nei confronti di quel tipo di polizze che, per la loro generalità, sono in gergo determinate « polizze-ombrello »; allo stesso tempo però esso consente uno snellimento delle varie pratiche burocratiche in quanto entro detto margine, seppur ridotto, l'esportatore può compiere tutte le sue operazioni senza necessità di ulteriori esami o autorizzazioni. Questi limiti vengono fissati dal Dipartimento, dopo concluso il contratto, sulla base di inchieste, o di documentazione già in possesso sulla solidità finanziaria dell'acquirente. Per operazioni che li superino occorre speciale autorizzazione ottenibile con la presentazione di un modulo ad hoc. Una deroga a tale regola è stata introdotta quest'anno in quanto

si consente all'esportatore di oltrepassare, senza previo consenso dell'E.C.G.D., di 25% il limite suddetto per contratti in essere con un singolo acquirente, a condizione che con esso sia già stata condotta soddisfacentemente a termine un'operazione. A dare un'idea del lavoro che la determinazione di questi « limiti di credito » comporta per il Dipartimento basterà accennare che le relative richieste raggiungevano già nel 1954 una media *settimanale* di 1.930 e che nei primi mesi del corrente anno si è passati a 2.550. In aggiunta poi al « limite di credito » vi può essere anche il « limite di contratto » ed il « limite di transito » che, nel caso di beni rispettivamente in via di fatturazione od in transito, determinano la responsabilità dell'E.C.G.D. nel periodo antecedente a quello in cui entra in gioco il « limite di credito » e ne sono generalmente quattro volte superiori. Si menziona, da ultimo, il « limite di consegna » (*consignment limit*) che, nel tipo di polizze *comprehensive guarantee* (*shipments*), delimitano il valore massimo delle merci che possono essere spedite su una singola nave od un singolo aereo. Il suo ammontare è generalmente identico a quello del « limite di credito ».

Per i « termini di pagamento » ai quali si richiede siano conclusi gli affari di esportazione, si ha una differenziazione che, come si è già accennato, va dal versamento in contanti contro consegna di documenti al credito che di norma si estende a 180 giorni ma che può giungere fino a due, eventualmente anche a tre anni per le normali transazioni commerciali; per quelle invece a carattere speciale, i pagamenti del debitore possono essere scaglionati su più anni; al massimo, di norma, fino a cinque. È evidente che l'elevatezza del premio è in ragione diretta al respiro accordato nei pagamenti.

Quanto alla « determinazione dei premi » gli elementi principali che vengono tenuti in conto dipendono dall'estensione, dalla natura e dalla durata del rischio; essi cioè sono: il paese, il genere delle merci e i termini di pagamento. I paesi sono classificati in categorie distinte a seconda del grado di fiducia che essi ispirano e che supponesi sia deducibile da un insieme di fattori: situazione generale finanziaria del paese, solidità della moneta, sviluppo economico, tradizione e moralità commerciale, ecc. Tale graduatoria, che ha carattere di estrema riservatezza, viene fissata dopo sentito il parere del Consiglio consultivo e dietro approvazione della Tesoreria. È compito, come si è visto, del Consiglio di seguirla costante-

mente e di proporre le variazioni del caso (retrocedendo, ad esempio, o promuovendo un paese da una categoria all'altra). Vi è inoltre una classifica per merci che va dalle materie prime ai beni non essenziali. Qui di seguito si riproduce, tradotta approssimativamente in percentuale, una tabella che venne inserita nell'ultimo rapporto ufficiale pubblicato nel 1953 (6).

TASSI PERCENTUALI

| Graduatoria del paese | materie prime | | beni non essenziali | |
|----------------------------|---------------|----------|---------------------|----------|
| | contanti | credito | contanti | credito |
| Classe più elevata | 0,20 | 0,87 1/2 | 0,20 | 1,02 1/2 |
| Classe più bassa | 0,60 | 1,57 1/2 | 0,62 1/2 | 2,10 |

Menzionasi anche un'altra distinzione per gruppi di paesi a seconda che il rischio sia assunto prima (come nel caso delle *contract policies*) o dopo l'imbarco delle merci. Può darsi, così, che un paese sia in testa alla classifica per i rischi della prima specie e ad un livello inferiore per i secondi o viceversa. Come si vede, con l'esperienza graduale formatasi durante gli anni, si è venuta creando una specie, per così dire, di enorme casistica che consente di stabilire con rapidità i premi da applicare senza necessità di esaminare singolarmente ogni richiesta. In via approssimativa si può dire che attualmente, su una polizza generale, i premi varino da 5 scellini per ogni £ 100 (0,25%) nel caso di transazioni con pagamento contro documenti su un buon mercato del Commonwealth, a 50 scellini (2,50%) e oltre per £ 100, per contratti con pagamento a 180 giorni su mercati dubbi.

Causa ricorrente di discussioni, quando si giunge alla *determinazione dei premi*, è il contrasto tra gli assicuratori che sovente insistono per ottenere « polizze selettive », con premio cioè fissato solo per determinati mercati ad esclusione di altri e la tendenza del

(6) Cfr. *Fourth Report from the Select Committee on Estimates. Session 1952-53* (15 aprile 1953).

Dipartimento a resistere e opporsi a siffatte discriminazioni. È, in sostanza, il contrasto tra l'individuo e l'istituzione: il primo con lo sguardo fisso e circoscritto al proprio settore; la seconda, tenuta a conciliare gli interessi singoli nella convinzione di giungere, in base al principio della mutualità, a risultati benefici per tutti. Ambo le parti sono d'opinione che, rispettivamente, la propria richiesta permetterebbe di conseguire, o la pratica seguita consente di offrire, un premio più modico. I due punti di vista sono stati così sintetizzati in una recente discussione alla Camera dei Comuni. Dicono gli esportatori: «Perchè obbligarci a pagare un premio che copra tutta una serie di rischi quando quello che desideriamo e vorremmo pagare è soltanto il premio che ci assicuri contro quel particolare rischio dal quale vogliamo proteggerci? Oppure, perchè non lasciare all'esportatore la facoltà di dire: 'Intendo garantirmi in questa transazione ed in essa soltanto e non desidero affatto contrarre una assicurazione che mi copra qualsiasi altro affare?' ». Risponde l'E.C.G.D.: «Il principio base di ogni buona assicurazione è semplicemente la combinazione di una larga diversificazione dei rischi con un elevato volume di affari. Tale principio trova già applicazione nella garanzia tipo offerta dall'E.C.G.D. che include sia i rischi normalmente qualificati come commerciali (insolvenza, mancato pagamento) sia quelli cosiddetti politici (restrizioni valutarie, soppressione di licenze di esportazione, ecc.). Soltanto l'applicazione di questo principio consente di abbassare i premi... Sostituire ad esso il principio della selettività ad opzione dell'esportatore significherebbe provocare un aumento anzichè una riduzione... Lo provano del resto i fatti: allorchè, ad esempio, la percentuale di garanzia si limitava al 75% del valore del contratto, i premi si aggiravano tra sh. 12/6 e sh. 25/ per cento sterline (ovverosia tra 0,62½% e 1,25%); oggi che questa percentuale è aumentata all'85-90% il premio medio è disceso a sh. 9/3 (ovverosia 0,46¼%)».

Finora può dirsi abbia prevalso la tesi del Dipartimento che può così riassumersi: per i beni di consumo, emissione di polizze sul « volume complessivo di affari » a copertura cioè di tutti i rischi, di tutte le transazioni e di tutti i mercati verso i quali l'assicurato esporta; per i beni capitale, insistenza soltanto sulla clausola « tutte le transazioni in un dato mercato » e non necessariamente anche su quella per « tutti i mercati ». Beninteso, eccezioni (che divengono quasi la regola nelle polizze a medio termine) sono previste nel

caso di contratti speciali o di ingente valore ove l'assicurazione può venire accordata, ma in generale ad un premio più elevato, per una determinata fornitura, un dato mercato e un dato acquirente.

Un aspetto dell'attività dell'E.C.G.D. sul quale conviene soffermarsi è quello avente per iscopo la concessione di « *assistenza economica* » a paesi esteri. Essa partecipa alla categoria dei « rischi speciali » ed il massimo di impegni assumibili sotto questo titolo rientra in quel limite, ora di £ 250 milioni, che abbiamo già menzionato. Nei rendiconti finanziari del Dipartimento figura però con una contabilità distinta. Al 31 marzo 1956 il totale degli impegni così assunti ammontava a £ 27,6 milioni.

In ultima analisi, l'aiuto in questione si traduce in una anticipazione, ai paesi esteri, di disponibilità in sterline per l'acquisto di prodotti britannici; a tale fine precipuo la legge consente all'E.C.G.D. di garantire ed acquistare determinati titoli esteri di credito. Lo scopo politico va, in questi casi, di pari passo con quello economico o commerciale. Di norma, considerando l'ingente somma coinvolta, i termini particolarmente dilazionati, nonchè il carattere della controparte (sovente un Governo estero), avrebbe dovuto esser seguita una procedura speciale riassumibile in sommi capi come segue. Il Governo estero emette, in prosieguo di tempo e cioè man mano che vengono a maturare i pagamenti dovuti ad esportatori britannici, dei pagherò (*promissory notes*) che il Dipartimento doveva dapprima garantire con la propria firma e successivamente acquistare con fondi ad hoc trasferitigli, con il consenso del Tesoro, dal Board of Trade; detti fondi venivano poi accreditati ad uno speciale conto, a debito del quale si effettuavano i pagamenti in favore degli esportatori britannici. Sul saldo di tale conto l'E.C.G.D. corrisponde al Tesoro un interesse che esso recupera dal Governo estero debitore. Gli accordi noti sono i cinque conclusi tra il 1949 e il 1954 con il Pakistan, l'Iran e la Jugoslavia, a proposito dei quali, però, è stato recentemente rivelato alla Camera un difetto giuridico in quanto invece di procedersi, come voluto dalla legge, alla garanzia dapprima e successivamente all'acquisto dei titoli emessi dai Governi in questione, si è operato in senso inverso garantendoli cioè solo dopo averli acquistati. Una procedura escogitata per sanare questa infrazione è risultata ancora più illogica, onde il Governo ha chiesto recentemente di abolire, con effetto retroattivo,

l'obbligo della garanzia e di autorizzare direttamente l'acquisto di titoli di credito esteri. Un'altra incongruenza è stata rivelata nel fatto che, a seguito del rialzo dei tassi intervenuto nel 1956 sul mercato interno, l'E.C.G.D. ha finito per subire una perdita, seppur modesta, in quanto doveva corrispondere al Tesoro un interesse superiore (4¾%) a quello (4%) che percepiva dai Governi mutuanti. Anche per questo è stata chiesta la sanatoria (7).

Sempre in materia di attività del Dipartimento, rimane ora da esaminare:

— la procedura seguita per *l'esame della richiesta e l'emissione della polizza*;

— *le modalità di pagamento dei premi e degli indennizzi nonché la percentuale di garanzia.*

Per quanto riguarda la prima e senza volersi addentrare in dettagli basterà accennare che, per le garanzie a breve termine, l'assicurando deve formulare, su appositi moduli, una domanda la quale oltre ad indicazioni di carattere ovvio (periodo di durata della polizza, natura delle merci, ecc.) dovrà contenere delle precisazioni particolari quali ad esempio il volume degli affari conclusi e quelli previsti rispettivamente nei dodici mesi precedenti e successivi; un'elencazione dei crediti cancellati nell'ultimo quinquennio e di quelli in essere; l'impegno a non rivelare a terzi le eventuali informazioni fornitegli dal Dipartimento sul conto degli acquirenti, e via di seguito. Vagliata la domanda sia nel merito sia sotto il punto di vista delle garanzie di varia natura che possono offrire tanto il venditore quanto l'acquirente, il Dipartimento presenta all'assicurando, per l'approvazione, la proposta concreta con specificate le condizioni particolari del caso; firmata la polizza, l'esportatore potrà cominciare ad operare liberamente entro i limiti da questa prescritti, con l'obbligo principale di una dichiarazione mensile dei contratti e/o degli imbarchi nonché degli importi dovuti da oltre tre mesi e non pagati. Per gli affari a media scadenza la procedura subisce gli adattamenti dipendenti dal fatto che, in tal caso, essa

(7) Come argutamente ha criticato l'Opposizione « il Governo ha presentato un emendamento inteso a fare del Board of Trade una donna onesta, gettandole addosso una specie di velo di rispettabilità per coprire talune sue attività recenti alquanto curiose! ».

riguarda un affare singolo e non un intero flusso di transazioni durante un dato periodo di tempo.

Una decisione di particolare importanza che il Dipartimento è tenuto a prendere è se la proposta debba essere accolta con il carattere di « garanzia normale » o di « garanzia speciale »; in ciò egli dovrà avvalersi sia del proprio giudizio sia dell'opinione del Consiglio consultivo oppure, specie nel secondo caso, potrà esserne sollecitato da un altro Ministero (Foreign Office, Board of Trade, Tesoreria, ecc.) ove intervengano considerazioni estranee a quelle di natura commerciale. Il periodo medio che occorre per esaminare una singola proposta del vecchio tipo *contract* o *shipment* viene stimato in circa 3-4 giorni; beninteso, in casi speciali e quando l'ammontare coinvolto è molto elevato, detto periodo può estendersi di alcuni mesi; il che non esclude che, in casi di particolare urgenza ed importanza, tutta la pratica possa venire sbrigata in pochi giorni o, forse anche, in qualche ora.

La corresponsione dei *premi* viene effettuata con il versamento di una somma iniziale seguito, durante la decorrenza della polizza, da altri versamenti mensili proporzionali agli importi che figureanno nella già accennata dichiarazione dei contratti e/o degli imbarchi (in generale, 20% a fronte dei contratti e 80% a fronte delle spedizioni); nei casi di « affari a media scadenza », trattandosi sovente di premi che possono raggiungere cifre ragguardevoli, se ne consente il pagamento rateale, specie se l'assicurato è una impresa di non larghe dimensioni.

Per quanto riguarda gli *indennizzi*, distinguiamo il *momento* e la *misura*.

Il versamento a favore dell'esportatore ha luogo, in generale:

— immediatamente in caso di insolvenza e non appena questa si sia manifestata e sia stata accertata; dopo sei mesi se fino a tale epoca non sia ancora stato possibile soddisfare questa seconda condizione;

— dopo sei mesi (8) nel caso di mancato pagamento oppure in qualsiasi altra eventualità assicurabile, a decorrere sia dalla data di scadenza del debito per merci consegnate e accettate dall'acquirente sia dal giorno in cui si è verificato l'evento che ha provocato

(8) Fino al 1957 questo periodo di attesa era di dodici mesi.

la perdita. Per i rischi di « trasferimento » e per quelli politici il periodo di attesa è stato, quest'anno, ridotto a quattro mesi.

Circa la notifica del danno è norma che l'esportatore debba, non appena possibile, portare a conoscenza dell'E.C.G.D. ogni elemento suscettibile di provocare perdite. Le somme recuperate dopo il versamento dell'indennizzo all'assicurato, vanno ripartite tra quest'ultimo e il Dipartimento in ragione della rispettiva percentuale di partecipazione nel credito. Come agisce qualsiasi impresa assicurativa che desideri consolidare la propria reputazione ed estendere il volume degli affari, così l'E.C.G.D. cerca di rendere quanto possibile sollecita e corrente la corresponsione degli indennizzi.

In materia, infine, di misura di garanzia, le percentuali di copertura delle perdite sono:

— 85% per quelle dovute ad insolvenza del compratore, con regolamento immediato o dilazionato di sei mesi, come testè chiarito;

— 90% per quelle dovute ad altre cause assicurabili. A partire dal 1° aprile 1957 questo limite è stato elevato fino a 95% sulle perdite, purchè non dipendenti da insolvenza o mancato pagamento del debitore, in cui l'esportatore può incorrere dopo l'imbarco delle merci.

Parimenti di quest'anno è l'agevolazione concessa, per la prima volta, nelle nuove polizze « *comprehensive* », di una limitata copertura nel caso in cui il debitore rifiuti il pagamento prima ancora di aver ricevuto e *accettato la merce*. Quest'ultima condizione era sempre stata considerata essenziale acchè potesse sorgere diritto ad indennizzo; si riteneva difatti che soltanto l'accettazione della merce da parte del compratore potesse costituire prova indubbia che l'esportatore aveva adempiuto appieno la propria prestazione, mentre il rifiuto poteva sempre dare adito a controversie sulla responsabilità dell'uno o l'altro contraente per la mancata osservanza di questa o quella clausola contrattuale. Trattandosi di esperimenti, si è ritenuto di procedere con prudenza: l'esportatore dovrà, cioè, comunque sostenere una prima perdita del 20% mentre l'E.C.G.D. assumerà l'85% sul residuo a condizione però che la somma da pagare « non sia superiore all'85% del 40% del valore lordo di fattura della merce ». In definitiva ciò significa, supposto un contratto per £ 1.000, che se la perdita è di £ 200 essa verrà sostenuta integralmente dall'esportatore mentre se la perdita dovesse essere totale l'E.C.G.D. corrispon-

derà al massimo £ 340. La regola generale di tutte le polizze tipo rimane tuttavia che, per far sorgere il diritto all'indennizzo, il mancato pagamento debba verificarsi non soltanto dopo ricevuta, ma anche dopo accettata la merce.

Aspetti di politica generale e suoi criteri informativi.

Menzioniamo da ultimo: alcuni aspetti caratteristici della politica che l'E.C.G.D. persegue nello svolgimento della sua attività; i suoi mezzi di informazione e di propaganda nonché i suoi rapporti con il sistema bancario.

L'E.C.G.D. deve innanzi tutto contemperare due finalità che non sempre possono coincidere: quella cioè di un incoraggiamento generale del commercio di esportazione e quella di una gestione condotta con criteri commerciali anche se non di lucro vero e proprio. È evidente, difatti, come talvolta il cosiddetto « interesse nazionale » non possa essere costretto da considerazioni mercantili chè altrimenti non si giustificherebbe l'assunzione, da parte dello Stato, di un'attività del genere. Il dilemma è stato risolto grazie alla distinzione netta nei due settori, dei quali si è già discusso, delle « garanzie normali » e delle « garanzie speciali », con una proporzione rispettiva, quanto ad ammontare massimo di impegni assumibili da parte dell'E.C.G.D., di 75 e 25 per cento (rispettivamente £ 750 e 250 milioni). Di fatto, l'attività svolta dal Dipartimento, nel 1956-57, nel primo settore ha rappresentato l'84% del totale.

In materia di principi assicurativi sulla base dei quali il Dipartimento opera, si può dire, riassumendo parte di quanto già accennato, che:

— rimane essenziale la direttiva, che è poi quella comune in campo assicurativo, della massima diversificazione dei rischi la quale, nella sua espressione pratica, si traduce in: polizza sul volume complessivo degli affari conclusi da un esportatore su qualsiasi mercato (*whole turnover e spread of markets*). Da qualche anno tale rigidità è andata gradualmente attenuandosi (nè sarebbe attuabile nelle polizze di medio termine, in genere utilizzate per grosse forniture a un dato cliente e un determinato paese), ma l'opinione tuttora prevalente dei dirigenti dell'E.C.G.D. è che quanto più si consente all'esportatore di selezionare i propri rischi, tanto più questa selezione torna a svantaggio del Dipartimento e, in definitiva,

anche della massa degli assicurati per la necessità che ne deriva di mantenere alto il livello medio dei premi. Qualora però l'esportatore insista per ottenere una polizza limitata a determinati mercati (e l'E.C.G.D. acconsenta) l'onere del premio sarà maggiore.

Un'interessante innovazione di principio è stata introdotta al riguardo nell'aprile del 1957. Precedentemente, gli obbiettivi del Dipartimento — che nel caso di contratti a breve termine erano di garantire il « volume complessivo di affari » sia senza limitazione geografica sia su determinati mercati — non erano definiti con precisione, ma risultavano implicitamente dal fatto che le eventuali eccezioni comportavano la corresponsione di premi più elevati. Nelle nuove polizze « *comprehensive* » — cui si è già fatto cenno — le esclusioni da particolari rischi che possono venire concordate tra esportatore e l'E.C.G.D. debbono essere elencate specificamente e si distinguono a seconda che coinvolgono o meno una maggiorazione di premio. Inoltre, anche nel caso di polizze che coprano solo determinati mercati l'esportatore sarà tenuto, a differenza di prima, a dichiarare tutti i nuovi contratti che dovesse concludere su mercati terzi, non compresi cioè nella lista di quelli per i quali ha richiesto la copertura;

— la garanzia concessa deve sempre lasciare un margine di « ritenuta », non deve cioè mai essere integrale se non si vuol correre il rischio di diminuire il senso di responsabilità e di oculatezza dell'esportatore, il quale deve pur sapere che ove queste vengano a mancare egli rimane soggetto ad una perdita, sia pure ridotta. Tale « ritenuta », come si è visto in precedenza, può andare attualmente da un minimo del 5 ad un massimo del 15%;

— dai rischi assicurabili devono essere escluse, per un motivo o per l'altro, talune categorie tra le quali rammentiamo: le cause di perdite che si verificano all'interno del Regno Unito o che, volendo, l'esportatore e l'importatore avrebbero potuto evitare (tra le quali, ad esempio, va annoverata la mancata ottemperanza di quest'ultimo alle disposizioni valutarie del suo paese per avere, supponiamo, trascurato di richiedere la licenza d'importazione, ove prescritta. Il Dipartimento, anzi, non stipula la polizza se non gli sia stato documentato che il compratore è in possesso di detta licenza, semprechè prescritta); i rischi marittimi o altri, normalmente copribili presso compagnie private; il rischio di cambio, perchè considerato di natura bancaria e non assicurativa. Nel caso

di mancato trasferimento, peraltro, e ove il compratore effettui il deposito dell'importo dovuto nella sua moneta nazionale, l'impegno del Dipartimento verrà regolato in base al cambio vigente al momento del deposito.

La valutazione del rischio, che è naturalmente elemento primordiale per la fissazione dei premi, deve essere quanto mai accurata e si fonda, pertanto, su una vera e propria massa di elementi costantemente aggiornati. Sembra che l'E.C.G.D. disponga di circa 120.000 « dossiers » sugli acquirenti individuali nei vari paesi esteri nonchè di una rete organica sviluppatissima di informazioni economico-commerciali, convogliate al centro dalle rappresentanze diplomatico-consolari o altre sparse per il mondo.

In quanto concepito come servizio di interesse pubblico, l'E.C.G.D. svolge, attraverso la pubblicazione di un numero rilevante di opuscoli ed un'azione capillare di persuasione, un'opera di propaganda molto intensa. All'epoca del lancio del *Dollar Drive* speciali incaricati del Dipartimento effettuarono visite individuali a circa 13.000-14.000 ditte esportatrici. Così pure non infrequente sembra il caso di funzionari del Dipartimento che si recano personalmente presso l'esportatore per discutere con quest'ultimo le condizioni delle garanzie. In altri termini, per usare un'espressione corrente, l'E.C.G.D. « piazza » le sue polizze presso la clientela con un'azione sovente simile a quella che esplicano le compagnie private di assicurazioni.

Rapporti con le banche. Uno dei principi informativi dell'attività dell'E.C.G.D. sul quale viene sovente posto l'accento è che l'aiuto da esso fornito non debba tradursi in una corsa al credito, tale da provocare un'inflazione. In pratica ciò significa che le garanzie fornite dal Dipartimento non devono servire da stimolo agli esportatori britannici per offrire all'acquirente estero concessioni eccessive nel dilazionamento dei termini di pagamento; chè ciò, a parte i rischi insiti in qualsiasi tendenza del genere, potrebbe finire per essere controproducente e costituire un onere gravoso per l'economia nazionale. Onde la necessità di un'armoniosa collaborazione con il sistema bancario che già di fatto si esplica correntemente sia perchè è lo stesso E.C.G.D. a consigliare sovente agli esportatori — come si può rilevare dagli opuscoli di propaganda, specie quando l'oggetto consiste in contratti a medio termine e di un certo ammontare — di far esaminare preventivamente la proposta

transazione dalla propria banca; sia perchè sono le banche stesse che hanno interesse acchè i crediti da esse concessi poggino anche su una garanzia di carattere ufficiale. Vi è infine l'enorme materiale informativo di cui gli istituti bancari britannici sono in possesso e dal quale è probabile che l'E.C.G.D. cerchi di attingere.

I rapporti tra E.C.G.D., banca e cliente esportatore possono assumere forme svariatissime dipendenti dal genere di attività di quest'ultimo, dalle clausole del contratto di vendita, dall'oggetto dello stesso, dalla controparte acquirente, dal paese di destinazione e via dicendo. Grosso modo, però, si possono fare due distinzioni principali a seconda che oggetto dell'assicurazione siano contratti a breve oppure a medio termine.

Nel primo caso uno dei metodi più comunemente usati è quello di autorizzare una banca a sostituirsi all'assicurato in tutti i diritti che, in base alla polizza, esso vanta verso l'E.C.G.D. La lettera di autorizzazione che l'esportatore indirizza a questo ultimo può essere riferita:

- a tutti i pagamenti che possono maturare rispetto a cambiali singole;
- ad un solo paese;
- all'intera polizza;

ed in tutti tre i casi comporta l'ordine a versare direttamente alla banca gli eventuali indennizzi dovutigli dal Dipartimento, ove si verificano le condizioni contemplate dall'assicurazione.

Per quanto, invece, si riferisce a contratti a medio termine, in generale aventi per oggetto esportazioni di beni-capitale e quindi per somme globali che possono essere considerevoli ed il cui pagamento, da parte dell'acquirente, è ripartito su un numero maggiore o minore di anni, è difficile precisare uno schema, data la varietà di forme che contratti del genere possono assumere. In via approssimativa può dirsi che, esaminata e riconosciuta la serietà della richiesta di finanziamento da parte del potenziale esportatore, la banca si riserva di fargli conoscere ulteriormente le condizioni di dettaglio che potranno variare più o meno a seconda della garanzia che nel frattempo egli sarà riuscito ad ottenere dall'E.C.G.D. Il Dipartimento, d'altra parte, esaminata la proposta sottopostagli dall'esportatore nell'apposito modulo e tenute eventualmente presenti anche le possibilità di finanziamento bancario che a quest'ultimo si prospettano, formulerà la contro-proposta di assicurazione che so-

vente, nei riguardi della banca, si traduce in un impegno a garantire un determinato quantitativo percentuale di tratte che l'importatore o l'esportatore (a seconda di come sia concepito il credito) emetteranno. È evidente che siffatta garanzia comporta la possibilità di negoziare le tratte in questione a condizioni più favorevoli. Il procedimento, beninteso, può essere ed è sovente l'inverso: l'esportatore cioè avvicina dapprima il Dipartimento e si metterà successivamente in rapporto con la banca dopo aver ottenuto una garanzia dall'E.C.G.D.

Questa collaborazione tra Dipartimento e banche seppur di grande utilità, non risolve però che parzialmente il problema britannico del finanziamento a medio termine, cui si fa un accenno fuggevole chè esso esula dall'argomento trattato in questo esame. Consentire, difatti, l'assicurazione di un credito non significa che automaticamente il credito venga accordato; anzi, anche se poi la realtà è un tantino diversa, i grandi istituti bancari londinesi continuano a ripudiare apertamente l'idea di costituire, essi, lo strumento di finanziamento a medio e più lungo termine, ma allo stesso tempo sostengono che sul mercato di Londra un esportatore serio ben difficilmente potrà attribuire ad insufficienza di facilitazioni creditizie una mancata esportazione. In che cosa consista questa apparente contraddizione è facile individuare; sarà probabilmente uno dei compiti della commissione, di recente istituita per indagare sul meccanismo del credito e del sistema monetario in Gran Bretagna, quello di chiarire la situazione.

* * *

L'esperimento britannico dell'E.C.G.D. può essere altamente istruttivo. Di certo esso può anche non essere scevro da critiche sia per alcune inevitabili incrostazioni burocratiche, sia per il pericolo insito nelle possibilità che esso offre, specie alle ditte di piccole o medie dimensioni, di *overtrading*, di svolgere cioè un volume di affari eccessivo rispetto al capitale impegnato. Non sembra, però, che occorra dare eccessivo peso agli appunti che di tanto in tanto gli vengono mossi dagli « ambienti interessati ». In effetti, anche in questi ultimi il giudizio è di massima favorevole; ed è probabile che talune di dette critiche vengano abbandonate a seguito dei mutamenti notevoli apportati quest'anno, con le nuove polizze, nelle posizioni reciproche dell'assicurato e dell'E.C.G.D. per quanto

riguarda principalmente una più esatta impostazione dei loro rapporti contrattuali, una migliore definizione degli impegni derivanti dalla garanzia nonché una maggiore chiarezza nel precisare la posizione dell'E.C.G.D. rispetto agli avvenimenti che possono determinarsi in relazione agli affari cui l'assicurazione si riferisce (9). Le nuove polizze, difatti, aumentando contro tutti i rischi — eccettuati quelli per insolvenza del debitore o il suo mancato pagamento — il margine di copertura da 90 a 95%; riducendo, a seconda dei casi già specificati, da sei a quattro e da dodici a sei mesi i termini di attesa per il soddisfacimento del danno; introducendo, infine, la copertura del rischio nel caso di mancata accettazione, da parte del compratore, della merce, non solo aumentano, per l'esportatore britannico, la misura di protezione e ne migliorano la posizione di liquidità, ma conferiscono una maggiore flessibilità a tutte le operazioni di credito con l'E.C.G.D.

Nessun metro potrà mai misurare, sulle esportazioni britanniche, le percentuali di aumento attribuibili all'introduzione di questo elemento assicurativo, ma tanto per citare un esempio, non si può neppure non rilevare, a meno di escludere volutamente ogni rapporto di causa ed effetto, la considerevole e recente espansione delle vendite di prodotti britannici sui mercati dell'area del dollaro (aumentate nel 1956 in valore, rispetto all'anno precedente, di 23%) e cioè laddove maggiormente è stato, con il *dollar drive*, indirizzato lo sforzo dell'E.C.G.D. D'altra parte la sua popolarità crescente, comprovata dai dati che si son venuti esponendo, sembra fornire un indizio abbastanza significativo. Da ultimo, gli accennati risultati contabili di esercizio, dopo ventisette anni di gestione in un campo sperimentale irto di imprevisti e di incognite, offrono l'eloquenza delle cifre ed appaiono meritevoli di riflessione e di considerazione.

Come sarebbe difficile immaginare, nel periodo che si inizia verso la fine del secolo scorso, un ritmo così intenso di accrescimento del commercio internazionale senza l'ausilio della tratta e di altri strumenti creditizi, non sembra neppure troppo azzardato prevedere che, nelle condizioni odierne, un ordinato sviluppo della garanzia del credito all'esportazione può avere un ruolo altrettanto

promettente di risultati concreti purchè non soltanto si mantenga vivo negli operatori un senso di responsabilità propria ma anche a condizione che, accettato per utile ed opportuno l'intervento statale, venga evitato qualsiasi appesantimento burocratico, gravemente deleterio in un settore come quello del commercio estero che richiede rapidità di decisioni, fondatezza di giudizio, spirito d'intraprendenza; e semprechè il comodo ombrello dell'«interesse nazionale» non induca a criteri di eccessiva larghezza capaci di incoraggiare oltre misura tendenze artificiali a detrimento delle correnti commerciali naturali.

ANTONINO ZECCHI

(9) Vedi: *New E.C.G.D. Comprehensive Guarantees* nel numero di marzo 1957 di «Export» (Official Journal of the Institute of Export).

Note Bibliografiche

ERIK LUNDBERG, *Business Cycles and Economic Policy*, George Allen & Unwin Ltd., London, 1957, pagine 346.

1. - La recente opera di Erik Lundberg trae la sua lontana origine da una relazione che l'Autore (Vice-Presidente della Commissione Centrale di Controllo dei Prezzi presso il Governo svedese durante e dopo la guerra) scrisse nel 1948 riferendo sull'andamento e sui risultati del sistema svedese di economia controllata. Tale relazione venne trasferita in gran parte nell'edizione originale svedese del libro (1953) che appare oggi in traduzione inglese, rivisto dall'Autore ed aggiornato sino al 1956.

Gli scopi del libro, dichiarati dallo stesso Autore, possono venire così sintetizzati:

a) narrare criticamente l'attiva partecipazione degli economisti svedesi alla politica economica del Paese dal 1918 in poi e sottoporre a riesame critico le varie tendenze di politica economica che, dopo la fine del primo conflitto mondiale, sono divenute politica di governo;

b) studiare l'andamento delle fluttuazioni economiche in Svezia dal 1918 in poi.

2. - Per quanto riguarda il primo punto, il Lundberg mette in rilievo la

continua ed impegnativa opera degli economisti svedesi nella formulazione dei fini della politica economica e nella ricerca degli strumenti più atti a raggiungere tali fini.

In questo campo, Wicksell e Davidson, da un lato, ed Heckscher, da un altro, rappresentavano la tradizione. I primi, che con la revisione critica della teoria, avevano aperto nuove vie ad una politica di sviluppo economico e sociale del Paese; il secondo, che aveva richiamato l'attenzione sulla concretezza storica dei sistemi e sottolineata la complessità storico-economica dei problemi. In tempi più recenti, attraverso il Cassel, era venuta in fama la cosiddetta scuola di Stoccolma che vedeva i giovani economisti seriamente impegnati nel campo politico e sociale: da Ohlin e da Lindahl, neo-intervenzionisti, a Myrdal social-democratico e allo stesso Lundberg « liberalizzante ».

Il Lundberg insiste specialmente sulla difficoltà che ebbe ad incontrare (e tutt'ora incontra) il pensiero politico-economico svedese nello svincolarsi dalla tradizione del passato e nel porre i nuovi problemi in termini più moderni, tenendo adeguato conto dell'impostazione keynesiana pur senza svoltare in un dirigismo più o meno esteso.

La tradizione Wicksell-Davidson poneva come primo fine della politica eco-

nomica l'armonico sviluppo del livello dei prezzi; in altri termini il Governo — onde preservare l'equilibrio economico ed assicurare lo sviluppo dei redditi reali — avrebbe dovuto operare in modo da assecondare il naturale movimento del livello dei prezzi in ragione inversa delle variazioni della produttività del sistema economico. Di conseguenza, quando, dopo la seconda guerra mondiale, la produttività aumentò e i prezzi all'importazione decrebbero, il livello dei prezzi avrebbe dovuto diminuire in modo tale da far partecipare gradualmente i diversi redditi alle migliorate condizioni generali. Tali furono infatti, nel 1945, i dichiarati obiettivi della politica economica svedese che — secondo la vivace critica del Lundberg — furono perseguiti con un insieme di provvedimenti contraddittori: da un lato, con la diminuzione del saggio dell'interesse, con l'abolizione della tassa sulle vendite (che avrebbero dovuto portare ad una diminuzione dei costi) e con la rivalutazione della corona; da un altro lato, con il blocco dei prezzi ed « i controlli fisici » (mantenuti soprattutto ai fini della redistribuzione sociale del reddito). Tale contraddittorio compromesso fra la politica economica tradizionale, sostenuta anche dal Lindahl, e i provvedimenti controllistici portò bensì ad una contrazione dei costi (nei confronti del livello vincolato dei prezzi), ma anche ad un'inflazione dei profitti, dalla quale si originò una domanda inflazionata per gli investimenti e per i fattori della produzione ed infine il boom 1946-50 del quale il Lundberg si occupa a lungo nel suo libro.

Il Lundberg è deciso avversario della politica controllistica e, se accetta l'indirizzo generale neo-liberista della politica economica tradizionale, ritiene che né l'una né l'altra avevano concrete possibilità di assicurare l'ordinato sviluppo economico della Svezia poiché il quadro istituzionale e politico svedese degli anni immediatamente seguiti alla guerra non corrispondeva in alcun modo ai presupposti impliciti negli indirizzi in questione. Superati i duri anni della guerra e del primo dopoguerra, i « controlli fisici » sarebbero stati ormai inutili, anzi dannosi (il Lundberg, alla domanda che spesso si pone: « perchè il governo svedese ha insistito così a lungo in una detagliata regolamentazione economica? » dà una risposta che si fonda sostanzialmente sull'esame della situazione sociale e politica dell'ambiente svedese). D'altra parte, un'economia come quella svedese post-bellica, caratterizzata dall'obiettivo del pieno impiego delle risorse e del lavoro e da sindacati operai ben organizzati e strategicamente abili, non poteva certamente reagire secondo i principi degli interventzionisti liberali. Sicchè il Lundberg può infine porre, con piena indipendenza dalla politica economica tradizionale e dall'esperienza della guerra e dell'immediato dopoguerra, i suoi quesiti basilari: « perchè non si è riusciti ad impedire lo sviluppo inflazionistico e le ampie fluttuazioni dell'economia, specialmente quelle del 1946-50? E quali altri metodi generali di controllo economico, diversi dai controlli fisici e dalla tradizionale manovra prezzi-redditi, potrebbero assicurare, nel miglior modo possibile, la stabilità eco-

nomica nel livello dell'occupazione e dei prezzi e la prevenzione dei disturbi ciclici? ».

3. - Per quanto riguarda il secondo punto dell'indagine del Lundberg — l'andamento delle fluttuazioni economiche in Svezia, soprattutto nel dopoguerra — abbiamo usato volutamente l'espressione « fluttuazioni economiche » anzichè quella meno comprensiva di ciclo perchè effettivamente, come avverte l'Autore, la sua ricerca riguarda l'andamento generale della congiuntura (e a tale andamento si riferiva il titolo svedese dell'opera originale *Konjunktur och Ekonomik Politikk*) per quanto le considerazioni più interessanti riguardino lo sviluppo del ciclo propriamente detto e la relativa politica anticiclica (il che giustifica il titolo inglese dell'opera).

Il Lundberg restringe comunque il suo studio alle fluttuazioni dell'economia svedese dal 1948 in poi. L'A. considera tre tipi di ciclo:

a) il ciclo « indotto » che, in una piccola, ma sviluppata ed articolata economia come quella svedese, poggia in gran parte sul commercio con l'estero. In questa parte del suo studio, il Lundberg collega la storia del ciclo svedese a quella dell'Europa Occidentale e degli Stati Uniti sicchè le sue considerazioni riescono particolarmente interessanti per quei Paesi che presentano una situazione simile a quella svedese, come i Paesi scandinavi, o in genere i piccoli Paesi fortemente industrializzati che contano largamente, per lo sviluppo del loro reddito, sul commercio internazionale;

b) il ciclo « autonomo », sviluppatosi nell'economia svedese sia per la cosiddetta « inflazione dei profitti » (generale eccesso della domanda che fa salire i prezzi) che per la « inflazione dei redditi » (aumento dei salari, degli stipendi e di altre spese che fanno pure crescere i prezzi e si ripercuotono in un aumento della domanda e quindi in una inflazione secondaria dei profitti);

c) il ciclo « indotto » combinato con quello « autonomo » (« ciclo misto »), come si presentò nella crisi coreana quando la cosiddetta « esplosione dei salari » del 1951-52 si combinò con le ripercussioni del mercato internazionale.

4. - Per quanto riguarda il « ciclo indotto », il Lundberg è giunto alla conseguenza — probabilmente estensibile a molti Paesi in situazione simile a quella svedese — che, negli ultimi trent'anni, si è manifestato un minore grado di adattabilità dell'economia interna (nelle oscillazioni del reddito, dell'occupazione e dei prezzi) ai mutamenti sopravvenuti nel mercato internazionale. Il Lundberg suffraga questa sua conclusione con una lunga analisi delle ripercussioni in Svezia dei cicli 1920-21; 1929-32 e 1951-53 (quest'ultimo è un ciclo « misto », ma ciò non invalida le conclusioni dell'Autore). Il « ciclo indotto » si presenterebbe pertanto sempre più gravoso per l'economia svedese ed essa sarebbe sempre più permeabile; inoltre, esso avrebbe sempre maggiore probabilità di dare l'avvio ad un movimento ciclico interno.

5. - La problematica riguardante il ciclo « autonomo » dell'economia svedese viene così posta dal Lundberg: « studiare i mutamenti della pressione inflazionistica in un'economia di pieno impiego, i conseguenti sviluppi ciclici e la relativa politica economica ».

A questo riguardo, l'Autore sottolinea il rapido sviluppo 1945-46, la meno accentuata espansione nel volume della produzione, delle esportazioni e del livello dei prezzi dal 1946 al 1948; il relativo arresto del 1950; lo sviluppo del ciclo « misto » post-coreano dal 1950 in poi; l'accelerazione 1951-52 e l'equilibrato sviluppo 1952-56. Egli distingue pure criticamente i diversi tipi di pressione inflazionistica, motori del ciclo, e discute le misure effettivamente adottate per raggiungere la stabilità economica e quelle che — alla luce dell'esperienza fatta — sembrano raccomandabili.

Lo sviluppo inflazionistico costituisce in ogni caso, per il Lundberg, l'incidento primo delle più o meno accentuate fluttuazioni interne che hanno turbato l'economia svedese e l'Autore dedica pertanto una parte assai notevole delle sue considerazioni all'esame della natura specifica e delle conseguenze delle spinte inflazionistiche (« inflazione dei profitti »; « inflazione dei redditi »); sicchè, per l'A., la stabilità economica e la prevenzione dei disturbi ciclici vanno ricondotte, in ultima analisi, alla lotta contro l'inflazione. Il che può essere convalidato da un breve esame degli sviluppi ciclici indotti da due tipiche inflazioni: l'una dei profitti e l'altra dei redditi.

6. - Come si è accennato, lo sviluppo economico svedese 1946-50 fu caratterizzato dalla « inflazione dei profitti ». Causata da un eccesso di somme destinate agli investimenti nei confronti di quelle destinate al risparmio, sorretta dai provvedimenti contraddittori cui abbiamo accennato (cfr. par. 2), essa fu caratterizzata da un persistente divario tra prezzi e costi di produzione, che costituì un artificiale stimolo all'espansione. Gli aumenti registrati dalla produzione ed il raggiungimento del pieno impiego della mano d'opera furono quindi — così l'A. — pagati in qualche modo con gli svantaggi dell'inflazione.

Tenuto presente l'andamento dell'economia svedese dal 1946 al 1950, il Lundberg mette in evidenza un complesso di fenomeni che caratterizzano la « elasticità » dell'economia della Svezia nel corso di una moderata, ma persistente inflazione ed esprime il suo giudizio sulla politica economica seguita.

Gli studi fatti dal Lundberg sullo *inflationary gap* svedese hanno messo in luce come differenze *relativamente piccole* nei saggi di variazione della domanda e dell'offerta complessiva portino a:

a) *vaste ripercussioni* nel commercio con l'estero, nei prezzi, nei profitti e negli investimenti;

b) *notevoli variazioni* nell'intensità del pieno impiego malgrado il persistente basso tasso di disoccupazione;

c) *considerevoli differenze* nel volume dei risparmi personali che variano costantemente in ragione inversa al grado di pressione inflazionistica.

Tali correlazioni spiegano, per il Lundberg, l'andamento del ciclo svedese 1946-50, messo in moto da una moderata « inflazione dei profitti », ma sviluppatosi con un movimento di espansione e di contrazione abbastanza accentuato.

Per quanto riguarda il giudizio ultimo sulla « inflazione dei profitti » e sulle sue conseguenze, è interessante seguire gli sviluppi del Lundberg che, pur tenendo presente la nota analisi dell'andamento della « inflazione dei profitti » fatta dal Keynes, si ricollega — fedele alla tradizione svedese — al procedimento cumulativo dell'espansione e della contrazione dell'economia (promosso da quella che oggi viene talvolta chiamata la « inflazione serpeggiante ») già segnalato dal Wicksell. Anche il Wicksell descriveva il sorgere dell'inflazione dopo che le risorse produttive disponibili sono state tutte utilizzate; analizzava l'espansione del settore monetario, l'aumento degli investimenti e la decurtazione dei redditi il cui sviluppo rimane al di sotto di quello dei prezzi. E — cosa più importante — già riteneva che aver assicurato lavoro a tutta l'economia « a piena capacità » è tale vantaggio da rendere trascurabile il danno di una svalutazione della moneta contenuta entro il 2 o 3% annuo.

Il Lundberg prende posizione decisamente contraria a questo modo di pensare:

a) innanzitutto, egli rileva come sia del tutto indimostrato attribuire i benefici del pieno impiego agli svantaggi dell'inflazione *volutamente* accettata. Per il Lundberg, il dichiarato obiettivo

di molti Paesi è stato quello di assicurare prezzi stabili e l'inflazione è seguita per tutt'altre ragioni, spesso difficilmente accertabili;

b) inoltre, gli effetti relativamente favorevoli ed accertabili dell'inflazione 1946-50 sono stati comunque dovuti a particolari circostanze irripetibili e non possono essere assunti come principi di politica economica;

c) tali effetti relativamente favorevoli sono stati in parte neutralizzati dal comportamento del pubblico di modo che se si parla dei vantaggi dell'inflazione, bisogna riferirsi ai vantaggi « netti ». Non solo il pubblico svedese ha cercato di cautelarsi contro la pur modesta inflazione provvedendo ad investimenti diretti, ma soprattutto i lavoratori, ad un certo momento, hanno premuto per ottenere aumenti salariali, sicché la « inflazione dei profitti » si è mutata in « inflazione dei redditi ».

7. - Le fluttuazioni dell'economia svedese dal 1950 al 1952-53 sono state caratterizzate sia dal ciclo « indotto » che da quello « autonomo », provocato dalla « inflazione dei redditi »: in complesso, dal cosiddetto « ciclo misto ».

Già abbiamo sottolineato la particolare e inaspettata — nei confronti di precedenti esperienze — reattività dell'economia svedese di fronte all'aumento di prezzi dovuto alla crisi coreana. Ma questo iniziale squilibrio, che ebbe a soffrire la Svezia, venne complicato dalla « inflazione dei salari ». Nel 1949-1950 speciali negoziati tra le organizzazioni sindacali portarono al prolungamento degli accordi collettivi che

erano stati stipulati l'anno prima. Ma nel 1951-52 i salari medi per uomo nell'industria aumentarono di circa il 15% per anno e poco meno elevato fu l'aumento negli altri settori della economia. Si ebbe cioè la cosiddetta « esplosione dei salari » che portò anche ad un riequilibrio della struttura salariale distorta negli anni di stabilizzazione.

Il Lundberg esamina lo sviluppo dell'inflazione dei salari in Svezia e giunge ad alcune rilevanti conclusioni:

a) l'inflazione dei salari non è stata affatto stimolante come quella dei profitti (tenuti sempre presenti i limiti e le ripercussioni svantaggiose di quest'ultima). Non ha favorito la formazione di capitali o assorbito maggior mano d'opera;

b) i prezzi sono stati lasciati salire ad evitare la disoccupazione, ma è saggia politica del Governo svedese di contenerli entro limiti tali da non pregiudicare il futuro sviluppo dell'economia. Infatti, osserva il Lundberg, se si dovesse accettare il principio che alle crescenti richieste salariali si potesse rimediare mediante il rialzo dei prezzi, si abbandonerebbe il canone fondamentale della stabilità della moneta e l'economia scivolerebbe in una continua inflazione che minaccerebbe, a lungo andare, anche l'occupazione complessiva della mano d'opera. L'inflazione va quindi, in ogni caso, considerata come un danno maggiore del rischio di temporanea disoccupazione. E l'A. precisa: « necessaria condizione della stabilità del valore della moneta è una certa rinuncia che incide sul grado di pieno impiego », ma aggiunge: « ciò

non significa che io desideri un ritorno a condizioni di alta disoccupazione permanente; il grado di occupazione raggiunto nel 1952-53 mi sembra un livello appropriato ». Infine, per il Lundberg, *l'inflazione va combattuta con i metodi della politica economica tradizionale aggiornata ai tempi e cioè con una appropriata politica monetaria integrata da provvedimenti di politica fiscale e dall'eventuale manovra dei cambi flessibili.*

8. - Questo in sintesi l'interessante libro del Lundberg che colpisce soprattutto per la chiarezza con cui l'A. smaschera il miraggio dell'inflazione e per l'equilibrio con cui le « imperfezioni » dell'economia di mercato — da lui decisamente preferita — vengono messe a confronto con quelle dell'economia controllata. L'A. giunge anche ad evitare, quasi sempre, il pericolo insito in una tale presa di posizione: quello di giudicare da puro tecnico, da economista, gli interventi politici in un dato ambiente sociale. Egli ha infatti ben presenti i presupposti politici e sociali del suo atteggiamento e se conclude le sue considerazioni finali a favore di una economia di mercato largamente centralizzata, richiamandosi ad alcune famose pagine di Adamo Smith, non dimentica che il suo campo di osservazione e di lavoro rimane la Svezia e qualche Paese consimile. Paesi cioè in cui il grande sviluppo di tipo « sociale » — inteso nel senso più comprensivo del termine — può spesso consentire di condurre una politica « socialista » senza ricorrere ad un più o meno stretto dirigismo; e la cui attuale evoluzione se non da modello imme-

diato può almeno servire come criterio anche per altri Paesi in cui la struttura sociale è stata costruita faticosamente, seguendo altre vie, condizionate dalla loro storia.

GIULIO PIETRANERA

* * *

AUTORI VARI, *Capital Formation and Economic Growth*, A Conference of the Universities-National Bureau Committee for Economic Research, Princeton University Press, Princeton, 1955, pagg. 678.

1. - Il sesto volume del National Bureau Committee for Economic Research raccoglie un complesso di relazioni discusse in un Congresso (New York, novembre 1954) sui problemi dei rapporti fra sviluppo economico ed accumulazione del capitale. Il libro, pubblicato alla fine del 1955 è di tale interesse da meritare, anche a distanza di due anni, un'approfondita segnalazione.

I problemi relativi allo sviluppo economico sono stati affrontati dal Convegno — secondo la chiara individuazione della tematica delle relazioni dovuta a Moses Abramovitz — attraverso l'esame del concreto processo di formazione del capitale. La dinamica del mercato finanziario può essere prospettata, grosso modo, come un complesso movimento — solcato da continue interrelazioni — che si diparte da una base strutturale, l'accumulazione del risparmio, per riflettersi in una duplice sovrastruttura: l'attività finanziaria e bancaria, in senso lato, che converte in titoli le risorse liberate dal

«risparmio» e l'investimento che le trasforma in beni capitali. Il volume complessivo di capitale che si forma in ogni periodo di tempo dipende così, in ultima analisi, dall'intensità, dall'efficienza e dal reciproco equilibrio con cui tali attività si svolgono.

I contributi degli economisti che hanno partecipato al Convegno possono essere, in un modo o nell'altro, inseriti in tale schema familiare. Tale possibilità non deve tuttavia trarre in inganno per quanto riguarda l'originalità e l'attualità di quasi tutti gli studi. Si può anzi dire che questi premono in ogni modo contro i limiti dello schema generale per mettere in luce nuovi accertamenti statistici ed originali risultati econometrici, nuove tendenze ed inaspettati scorcii storici e sociologici, sicché lo schema abituale di quella che viene spesso chiamata dagli AA. la *standard theory of capital* finisce per costituire soltanto uno schermo sul quale vengono proiettate nuove immagini. Ed in realtà la teoria classica e neoclassica della formazione del capitale è sorta in paesi economicamente sviluppati ed è stata elaborata soprattutto per collegare i fenomeni (di breve periodo) delle fluttuazioni nell'accumulazione e nell'investimento con le fluttuazioni nei saggi d'interesse. Per contro, il riesame — cui sono dedicate molte relazioni del Convegno di New York — della teoria della formazione del capitale dal punto di vista dell'andamento secolare e dei mutamenti internazionali ed internazionalizzati (per es. i nuovi ordinamenti collettivistici) sopravvenuti in questo mezzo secolo, ha non solo un contenuto del tutto diverso, ma giunge a

divergenti risultati specifici di notevole importanza. In queste condizioni, la teoria tradizionale appare spesso, attraverso le analisi dei relatori e le discussioni del Convegno, come una vecchia guida che scopre fenomeni sconosciuti di fronte ai quali non ha quasi nulla da dire, ed è proprio in questi casi che soccorrono i nuovi contributi. Tentiamo pertanto di fissare qualcuna di queste più rilevanti « novità », pur seguendo le tracce del vecchio schema: l'accumulazione del risparmio; l'organizzazione finanziaria; l'attività di investimento.

2. - Negli ultimi venti anni la teoria del risparmio è stata rielaborata e discussa in ogni suo aspetto e la gerarchia delle cosiddette « determinanti » dell'accumulazione è stata spesso capovolta. Le conclusioni ultime della teoria keynesiana sono state talmente diffuse che oggi è diventato quasi luogo comune ripetere che il flusso del risparmio cresce più che proporzionalmente agli incrementi del reddito nazionale pro capite; e un luogo comune sono diventate le sue logiche inferenze e cioè che il rapporto fra il risparmio e il reddito nazionale pro capite è necessariamente più alto nei Paesi sovrastuppati che in quelli sotto sviluppati ed arretrati, e tanto più alto quanto più cresce il reddito nazionale medio. Tali principi-guida sono stati spesso convalidati da ricerche riguardanti le fluttuazioni a breve termine del risparmio ed estesi, o adattati, con un processo più o meno ben fondato di generalizzazione, a quelle di lungo periodo.

La relazione di SIMON KUZNETS (*International Differences in Capital Formation and Financing*), basata spesso su rilevazioni statistiche dirette, apre appunto nuove prospettive in materia di tendenze a lungo termine e « storicazza » i problemi dell'accumulazione richiamando l'attenzione degli economisti sul divario tuttora esistente fra le funzioni teoriche dell'offerta del risparmio individuale e la loro verifica statistica ed econometrica (1).

Lo studio del Kuznets riguarda una quantità di Paesi — tutti a struttura capitalistica, tra i quali l'Italia — per un lungo periodo di anni (compresi generalmente fra il 1920 e il 1950) e giunge alle seguenti schematiche conclusioni:

a) la correlazione, in lunghi periodi di tempo, tra reddito nazionale pro capite e volume del risparmio non è affatto perfetta ed univoca (come vorrebbero le teorie di tipo keynesiano) se considerata per una vasta gamma di Paesi e non soltanto per quelli più sviluppati (il che apre la via a molteplici considerazioni riguardanti le altre determinanti del risparmio ed il loro rispettivo peso);

b) il rapporto del risparmio netto al reddito nazionale pro capite oscilla, per le economie sviluppate e semi sviluppate, fra il 5% e il 15%;

(1) Le ricerche del Kuznets riguardano il risparmio *individuale* che ha attualmente una importanza prevalente nei Paesi capitalistici (circa il 60% del risparmio complessivo degli USA nel 1945-55 proviene dal risparmio individuale ed il rimanente dalle persone giuridiche e dallo Stato).

c) gli accrescimenti secolari del reddito nazionale pro capite non sono generalmente accompagnati da un aumento del rapporto fra risparmio e reddito nazionale pro capite, anzi in alcuni Paesi sviluppati tale rapporto declina leggermente o ristagna nel periodo secolare;

d) il movimento a lungo periodo del risparmio sembra seguire, in taluni Paesi sviluppati, un andamento ciclico; la fase di espansione si presenta qualche tempo dopo l'aumento del saggio d'incremento del reddito nazionale pro capite, mentre la recessione ha luogo in differenti date nei differenti Paesi, e con diverso grado di subitanità, ma quasi sempre come conseguenza di guerre e di rivolgimenti sociali;

e) il saggio d'incremento del risparmio complessivo è la risultante dei saggi particolari di due gruppi sociali: quello dei « ricchi », il cui risparmio è automatico, e quello dei « poveri » che risparmiano intenzionalmente fondandosi su tentativi di razionale previsione del futuro e quindi su scopi previdenziali.

Secondo Simon Kuznets il progresso economico e il declino del reddito degli investimenti impedisce al risparmio automatico di diventare « eccessivo » e quindi nocivo. Il livello del risparmio « razionale » è d'altra parte collegato ad una quantità di fattori dipendenti dal ritmo e dalle modalità dello sviluppo economico: demografico-sociali (fra i quali sembra avere grande importanza l'urbanesimo); economico-sociali come la pressione verso più alti livelli di consumo, la decrescente importanza dell'imprenditore individuale

e le legislazioni favorevoli ad una minore disuguaglianza dei redditi.

3. - Il secondo tema discusso riguarda — seguendo il nostro schema — le istituzioni finanziarie che organizzano la raccolta e la distribuzione del risparmio ed i loro rapporti con la formazione del capitale e con lo sviluppo dell'economia. La trattazione di questa parte « finanziaria » è dovuta soprattutto a R. W. Goldsmith e a E. S. Shaw.

R. W. GOLDSMITH (*Financial Structure and Economic Growth in Advanced Countries. An Experiment in Comparative Financial Morphology*) commenta la serie di un indice sintetico a lungo periodo (da lui costruito e chiamato *FR* e cioè *financial inter-relations ratio*) equivalente al rapporto tra il valore complessivo monetario dei titoli finanziari, intesi in senso lato, ed il valore del corrispondente capitale reale rappresentato dai titoli stessi. Le serie di Goldsmith consentono di enucleare alcune tendenze:

a) il *FR* andrebbe aumentando via via che un'economia si sviluppa e la sua attività va differenziandosi (sarebbe pertanto più alto nei Paesi capitalistamente più sviluppati che in quelli sottosviluppati o arretrati);

b) nell'elaborazione delle serie storiche del *FR*, la moneta legale andrebbe via via perdendo d'importanza a favore di unità di conto più evolute.

Lo scritto di E. S. SHAW (un commento alla relazione di Goldsmith) sottolinea soprattutto un'interessante correlazione: l'aumento del reddito reale porterebbe con se, da un lato,

un'accresciuta richiesta di mezzi, o titoli di risparmio, sempre più semplificati; da un altro lato, un'accentuata propensione verso forme di assicurazione della proprietà e della vita.

4. - Anche per quanto riguarda le ricerche relative agli investimenti, la terza forma di attività in cui si concreta il processo di formazione del capitale, lo sforzo del Convegno si è concentrato nel mettere in luce le tendenze più recenti contrapponendole alle risultanze ed ai principi più lontani dagli attuali problemi.

Ancora nelle prime decadi del secolo i problemi relativi alla trasformazione del risparmio — tramite il mercato finanziario — in beni capitali (e cioè all'investimento) erano considerati sotto lo schema generale dei problemi distributivi. La redditività — e quindi la domanda — di nuove attrezzature capitalistiche era fatta dipendere dal rapporto esistente tra i « fattori » della produzione: terra, lavoro e capitale. La condizione più favorevole per l'incremento della dotazione di beni capitali, e per una loro crescente richiesta, appariva quella in cui la terra e il lavoro erano relativamente abbondanti nei confronti dell'esistente *stock* di beni capitali. Inutile sottolineare come tale inferenza dimostrasse via via i suoi limiti e la sua insufficienza nello spiegare le depressioni cicliche nei Paesi sviluppati; e come la sua inadeguatezza risultasse maggiormente evidente quando si trattava di chiarire lo specifico processo di formazione del capitale nei Paesi sottosviluppati, o arretrati, ricchi appunto di popolazione e spesso dotati di fattori naturali, ma persistentemente

poveri di capitale (e d'altra parte, nel campo della ricerca storica, tale principio generico non era di alcun giovamento nel tracciare le diverse vie particolari e le differenti epoche in cui, per esempio, il Regno Unito, gli USA, la Francia, la Germania, l'Italia ed il Giappone iniziarono il processo di industrializzazione).

Di fronte a queste insufficienze della vecchia dottrina, l'attenzione degli economisti — e particolarmente di quelli che hanno contribuito al volume in esame — è stata sempre più richiamata da altre condizioni che sembrano concretamente regolare la domanda di beni capitali: gli effetti del progresso tecnico e delle diverse forme storiche, e sociologiche, in cui l'energia e la capacità dell'uomo-imprenditore vennero impegnate nel sollecitare e sviluppare gli investimenti. Tale impostazione ha dato origine ad una serie di saggi di natura tecnologico-economica (A. P. Usher e W. R. Maclaurin) e storico-sociologia (B. Hoselitz; T. C. Cochran; H. G. Aubrey; M. J. Levy).

I contributi di A. P. USHER (*Technical Change and Capital Formation*) e di W. R. MACLAURIN (*Innovation and Capital Formation in Some American Industries*) corrono su vie divergenti in quanto entrambi prendono posizione, ma in maniera opposta, nei confronti della nota teoria schumpeteriana delle innovazioni « tecniche » brusche e discontinue, attuate dalla genialità degli imprenditori.

A. P. Usher sottolinea l'importanza dell'ambiente economico che condizionerebbe da vicino la storia della scienza e della tecnologia; in altri termini, pone in evidenza la continuità del pro-

cesso inventivo ed il suo combaciare con lo sviluppo economico dal quale verrebbe sollecitato. In particolare, al fine di convalidare la propria tesi, rifà, per grandi ed interessanti scorci, la storia di alcune innovazioni tecniche capitali (la locomotiva; la produzione industriale di parti meccaniche interscambiabili; il processo Bessemer) per distinguere i diversi gradi compresi in quella che si chiama genericamente una invenzione e per descrivere il continuo processo di sollecitazione da parte dell'ambiente esterno.

Per contro, Maclaurin riprende la storia dello sviluppo dell'industria automobilistica, dell'elettrotecnica e dell'industria chimica americane per ribadire gli schemi dello Schumpeter e le loro conseguenze interessanti le fluttuazioni economiche di lungo periodo. Il contrasto fra i due autori sembra tuttavia più apparente che reale se si considera il diverso materiale storico sul quale essi fondano le loro conclusioni. Le industrie studiate da Maclaurin possono effettivamente essere state industrie-guida, motrici dello sviluppo economico e generatrici di fluttuazioni a lungo periodo, entro i limiti storici in cui sono state considerate; il che non esclude che quelle esaminate dallo Usher non abbiano avuto effettivamente un'opposta funzione; in ultima analisi, i diversi gruppi di industria possono avere avuto, in tempi ed in luoghi diversi, una forza propulsiva del tutto differente ed un peso assai ineguale nello sviluppo dell'economia. In ogni caso, appare importante il dilemma, messo in luce dal Maclaurin e contro il quale cozzerebbe

oggi lo sviluppo delle industrie da lui studiate. Tale dilemma può riassumersi nei termini seguenti: « senza prerogative legali, o altri elementi monopolistici, è difficile che tali industrie accolgano invenzioni tecniche innovatrici, ma con tali elementi il movente che spinge ad un progresso generalizzato si indebolisce ». Più importanti ancora le osservazioni di A. P. Usher sul diverso sviluppo regionale di un Paese industrializzato.

Lo Usher collega — con molta originalità e giungendo a risultati di grande rilievo — l'andamento del processo di formazione del capitale, e quello della tecnologia applicata, all'evoluzione regionale differenziata entro un dato Paese in sviluppo industriale. Usher vede i vantaggi offerti dalle diverse regioni per la « localizzazione » dell'industria (e cioè la natura e l'entità delle risorse regionali e la posizione geografica) da un punto di vista relativo che gli viene offerto sia dallo stato di avanzamento della tecnica che dalla pressione su di essa esercitata dall'evoluzione economica. In altri termini, il progresso tecnico trascinerrebbe spesso — e quasi sempre in modo casuale ed imprevedibile — nel vivo del processo economico, e sovente nel suo acme, regioni sino allora arretrate e trasformerebbe risorse, sino ad una certa epoca inutilizzate, in propulsori di uno sviluppo regionalmente più equilibrato. In ogni caso, per Usher, dal punto di vista teorico, « una combinazione della teoria della localizzazione dell'industria con la storia della tecnologia e con i dati della geografia economica può costituire un

importante contributo alla nostra comprensione delle differenze regionali dei tassi d'incremento industriale, nell'era della rapida industrializzazione ». Il che fa supporre che, dal punto di vista politico-economico, un controllo discriminato dei nuovi investimenti, implicanti radicali innovazioni tecniche, potrebbe favorire un processo di livellamento interregionale.

Gli scritti di B. F. HOSELITZ (*Entrepreneurship and Capital Formation in France and Britain since 1700*) e di T. C. COCHRAN (*The Entrepreneur in American Capital Formation*) mettono particolarmente in luce l'ambiente sociale e politico che ha informato l'attività dei capitalisti-imprenditori in Francia, Regno Unito e USA. Essi hanno in comune alcuni principi-guida che sostanziano le loro analisi storiche: « lo sviluppo economico dipende più dal *dove* e dal *come* un capitale fu investito, e da *chi* lo investe, che dal *quanto* di risparmio volontario mobilitato dagli investimenti »; « un dato investimento ben diretto e ben amministrato cresce su di se stesso, mediante il rapido reinvestimento dei profitti, più di quanto non faccia un maggiore investimento male diretto e male amministrato ».

Per quanto riguarda il particolare contributo di certi gruppi imprenditoriali all'accumulazione del capitale e allo sviluppo dell'economia, lo Hoselitz sottolinea il divario fra la formazione ed il destino storico delle classi economiche dirigenti, in Inghilterra ed in Francia dal 1700 al 1800, e cioè nell'epoca in cui vennero poste le basi del moderno capitalismo. Per Hoselitz

quanto di meglio poteva offrire la classe imprenditoriale francese sarebbe stato distrutto, molto prima della rivoluzione, dal colbertismo e dalla pesante tutela feudale e monarchica che gravava sul nuovo mondo economico in formazione. Tale sarebbe stato il destino della moderna industria francese passata « dalla tutela della corona a quella degli Istituti di credito » (sicché il legittimo successore dei Capeto e dei Borboni sarebbe stato infine il *Crédit Mobilier*). Per contro, nell'Inghilterra del '600 e del '700, il protezionismo, limitato al commercio internazionale, non avrebbe soffocato la genialità e l'attività degli imprenditori ed il grande slancio della precoce rivoluzione industriale sarebbe stato sostenuto dal risparmio dei privati e dallo autofinanziamento delle imprese. Due « climi » diversi, e assai artificiali a dire il vero, emergono così dalle vivaci pagine dello Hoselitz, la cui tesi centrale, piuttosto paradossale, venne assai discussa e sembra aver scarsamente contribuito alle teorie storiche in argomento.

Nei confronti delle conclusioni altrettanto arbitrarie cui giunge lo Hoselitz, lo studio di T. C. Cochran appare molto più concreto, anche se meno suggestivo. Esso segue le vicende della formazione del capitale nell'America del XIX secolo e sottolinea la prontezza e la genialità degli imprenditori ed il loro amore per il rischio, tracciando, in controtuce, i lineamenti generali della vita capitalistica del maturo secolo XX, in cui la crescente complessità del sistema economico, l'estendersi della sfera del controllo governativo

ed il sorgere di istituti specializzati per la selezione degli investimenti, ha sfocato lo spirito d'avventura e l'immaginazione per il rischio.

Gli stessi problemi — dell'incentivo offerto dall'ambiente politico-sociale allo sviluppo economico e allo sviluppo storico delle attitudini e della capacità imprenditoriale — vengono affrontati, per i Paesi sottosviluppati ed arretrati, da H. G. AUBREY e da M. J. LEVY.

Il primo (*Investment Decisions in Underdeveloped Countries*) documenta la rischiosità degli investimenti a lungo termine nei Paesi sottosviluppati e l'estrema difficoltà di assicurare loro i benefici delle economie esterne che si sviluppano in crescendo soltanto quando un certo livello di industrializzazione è già raggiunto. M. J. LEVY (*Some Social Obstacles to Capital Formation in Underdeveloped Areas*) conferma molte delle conclusioni di Aubrey ed insiste sulla persistenza ed intensità dei moventi non capitalistici nella vita economica dei Paesi in sottosviluppo; da questo punto di vista, suggestive sono le sue osservazioni sullo sviluppo economico della Cina pre e post-rivoluzione.

5. - Le tre attività che concorrono alla formazione del capitale non sono state naturalmente considerate in modo isolato dagli economisti che maggiormente hanno contribuito al volume in rassegna. Già si è sottolineato come Kuznets ritenga che gli investimenti possano assorbire il risparmio « automatico » e quindi la maggior parte del risparmio personale volontario; occorre aggiungere che, in generale,

lo stesso Kuznets ed altri autori sostengono la tesi di una prevalenza degli investimenti sul risparmio lungo il XIX secolo e di un capovolgimento di tale tendenza, specialmente nel ventennio fra le due guerre mondiali. Mentre altri (Aubrey e Levy) hanno cercato di comprovare che, nei Paesi sottosviluppati, anche l'inefficienza del mercato finanziario ha posto un grave limite alla formazione del capitale. In ogni caso, si tratta di generalizzazioni parziali o molto semplificatrici; in realtà, in questo Convegno, al quale hanno partecipato economisti di diverse tendenze, ma viventi in un medesimo clima scientifico, è mancata una relazione sintetica o una conclusione comprensiva. A tale difetto hanno cercato di ovviare in qualche modo il saggio di A. Lowe e le osservazioni finali di W. Rostow, per quanto il primo non ci abbia dato che un modello estremamente astratto ed il secondo abbia posto, in sostanza, delle esigenze molto sentite.

A. LOWE (*Structural Analysis of Real Capital Formation*) ha tentato di costruire un modello generale di sviluppo del capitale applicabile ai mutamenti secolari ed ai diversi ambienti internazionali, tenendo conto — e cercando di superare nella concretezza dello *approach* — i contributi del Keynes, di Harrod e di Domar. Keynes aveva posto come condizione della stabilità economica l'eguaglianza tra il volume degli investimenti e quello del risparmio; Harrod e Domar avevano sottolineato, come condizione dello stabile sviluppo di un'economia progressiva, un saggio continuo d'incremento degli

investimenti determinati dalla capacità tecnica e dalla propensione al risparmio della collettività. Lowe rileva come tali condizioni siano sufficienti soltanto rispetto al flusso monetario in cui si rispecchia lo sviluppo e come esse sarebbero sufficienti, anche per il contenuto « reale » o « fisico » del mondo economico, soltanto se le diverse risorse fossero liquide come i mezzi monetari. Data, per contro, la minore « liquidità » delle risorse, si possono presentare, in realtà, stati di squilibrio in termini reali anche quando siano soddisfatte le condizioni monetarie dell'equilibrio dinamico. Il Lowe tenta così di circoscrivere con un modello teorico generale i problemi che sorgono dalla inelasticità di sviluppo delle industrie che producono beni capitali o dalla insufficienza dell'offerta del lavoro qualificato o dai diversi squilibri reali fra i settori economici o i sottosettori dell'industria, ecc.

Tali sono gli obiettivi del mirabile edificio matematico del Lowe che non costituisce tuttavia, e non potrebbe costituire, una sintesi delle ricerche compendiate in *Capital Formation and Economic Growth*. Ad esso fanno di contrappeso le osservazioni finali di W. Rostow (*Some General Reflections on Capital Formation and Economic Growth*) che cercano di astrarre quanto vi è di comune nelle diverse prese di posizione dei relatori e nelle discussioni da esse provocate, Rostow sottolinea, infine, l'esigenza di un *approach* sociologico concreto che possa in qualche modo riempire i vuoti della modellistica e finisce per ripresentare quasi

tutti i problemi agitati in questo interessantissimo libro. Problemi affrontati in modo diverso dai diversi economisti e spesso rimasti ancora al di qua del campo delle soluzioni maturate e soddisfacenti; il che costituisce, d'altra parte, caratteristica di una teoria così complessa come quella dello sviluppo economico, che è, a sua volta, in continua evoluzione.

GIULIO PIETRANERA

* * *

MARC LATIL, *L'Evolution du Revenu Agricole (Les agriculteurs devant les exigences de la croissance économique et des luttes sociales)*. Centre d'Etude Economiques - Etudes et Mémoires - Librairie Armand Colin Paris, 1956, pagg. 378.

1. - Da lungo tempo gli studiosi, in modo particolare gli statistici, hanno cominciato ad occuparsi di una serie di interessanti fenomeni che, sorgenti nel mercato agricolo, finivano per riflettersi sul reddito dell'agricoltura. Basti ricordare gli studi dedicati, a partire ormai da decenni, a problemi di grande importanza come quelli delle « forbici » dei prezzi oppure ai rinnovati aspetti della « legge di King ». Dall'esame di queste e di altre tendenze, non solo è derivato un approfondimento del comportamento dell'impresa agraria nel campo della produzione e soprattutto in quello dello scambio, ma hanno anche trovato giustificazione una varietà di politiche agrarie intese a « sollevare » i redditi agricoli rispetto a quelli degli

altri settori economici. Si è arrivati ormai, negli anni più recenti, ad una situazione in cui, nella maggioranza dei Paesi, le politiche agrarie non solo si esplicano in disposizioni di sempre più vasto rilievo e complessità, ma, in molti casi, hanno anche un contenuto antitetico rispetto agli indirizzi enunciati per il resto dell'economia nazionale. Ne è derivato senza dubbio uno stimolo ad indagare ancor più accuratamente i nessi che legano il settore agricolo agli altri settori produttivi, nonchè le caratteristiche dei gruppi sociali che all'interno dell'agricoltura concorrono alla produzione e distribuzione del reddito. Evidentemente non si potevano ritenere più sufficienti, da questo punto di vista, le analisi contenute entro il solco, che potremmo chiamare tradizionale, dello studio dei prezzi e delle elasticità a questi connesse. Più che esaminare le vicende del reddito in relazione al realizzarsi di un equilibrio fra domanda e offerta sul mercato agricolo, si rendeva necessario estendere la visuale alle ripercussioni che, specie nel lungo periodo, poteva avere sul reddito agricolo quel fenomeno di crescente interdipendenza fra l'agricoltura e le altre branche della produzione, che così chiaramente caratterizza una economia in sviluppo. Sull'argomento è sorta in vari Paesi, essenzialmente nel dopoguerra, una letteratura di alto interesse, di cui quest'opera di M. Latil costituisce un significativo apporto.

2. - L'Autore — che attribuisce al prof. J. Marchal il merito di aver ispi-

ratò i temi generali della sua opera — pone un'esigenza di ordine teorico alla base della vasta ricerca, intrapresa con l'ausilio del metodo monografico-induttivo, caro alla scuola economica francese e da questa portato ad un alto grado di perfezionamento. Si tratta dell'impegno di « ritrovare delle categorie corrispondenti a dei gruppi sociali caratterizzati, quali si possono osservare nelle economie moderne » (p. 5). Il reddito degli agricoltori, si chiede il Latil, non merita un'attenzione particolare, piuttosto che essere confuso nella generica categoria « reddito dell'impresa »? Ma la specifica posizione economica dei produttori agricoli non può essere compresa oggi se non « nell'insieme del fenomeno moderno dello sviluppo economico. Si impone perciò uno studio sull'evoluzione relativa del settore agricolo in rapporto a quello degli altri settori economici ».

3. - Stabilito il filo conduttore della ricerca, l'Autore approfondisce nelle prime due parti del libro l'esame del declino relativo del reddito agricolo complessivo, e dell'inferiorità cronica del reddito agricolo pro-capite nelle economie cosiddette « complesse ».

Nella prima parte vengono illustrate, con un ampio esame critico delle principali fonti statistiche, le tendenze di lungo periodo del settore agricolo in una serie di Paesi. Il fenomeno comune del declino relativo del reddito agricolo globale appare più marcato nei Paesi industrializzati, come in Inghilterra, ove il peso dell'agricoltura sul reddito nazionale è passato dal 18% nel 1865-

1870 al 5,4% nel 1953; come in Svezia, ove nel medesimo periodo è passato dal 33% all'8%; come negli USA, dove è passato dal 23% al 6%. Ma la medesima tendenza, sebbene meno accentuata, si può constatare anche per quelli che l'A. definisce « Paesi di agricoltura sviluppata », come l'Australia ove la quota del reddito agricolo è passata nell'ultimo cinquantennio dal 50% al 37% del reddito nazionale, o come la Nuova Zelanda dove tale percentuale è scesa dal 50% al 25%.

Non si può dire, d'altra parte, che a questo declino relativo del reddito agricolo si accompagni in genere una sua diminuzione in termini assoluti. Infatti il movimento complessivo dei prezzi agricoli nel corso degli ultimi cento anni, se si tien conto anche degli effetti delle politiche di sostegno dei prezzi, può considerarsi non sfavorevole agli agricoltori (sia pure con tutte le incertezze che, in una valutazione del genere, comporta il tentativo di livellare il susseguirsi di oscillazioni dei prezzi spesso profonde e la grande varietà delle situazioni nazionali). Il volume della produzione agricola, inoltre, ha avuto nel lungo periodo un incremento assoluto, seppure minore dell'analogo incremento degli altri settori produttivi, e contrassegnato, all'interno della tendenza, da un aumento del peso dei prodotti animali rispetto

a quelli vegetali, e dall'assegnazione di una quota crescente di molti prodotti vegetali al rango di produzioni indirette o « intermedie » dell'agricoltura stessa. Il declino relativo del reddito agricolo non appare perciò dipendere tanto da fenomeni interni al settore, quanto da altri connessi al processo di sviluppo dell'economia nazionale.

In primo luogo, infatti, man mano che aumenta il reddito nazionale pro-capite si ha una diminuzione più o meno rapida del tasso d'aumento delle spese alimentari, accompagnata da una sostituzione di alimenti « poveri » con « prodotti ricchi » (1). In secondo luogo « nella misura in cui si amplifica lo sviluppo economico, l'agricoltore, nel mentre riceve una parte decrescente della spesa nazionale, deve erogarne una frazione crescente agli altri settori per l'acquisto dei beni e servizi necessari alla coltivazione » (pag. 68). Nelle economie moderne, come afferma l'A., la quota che gli agricoltori ricevono a titolo di reddito netto rappresenta non più dei 2/3 o finanche 1/2 dei ricavi lordi. Il declino relativo del reddito agricolo acquista così il carattere

(1) Una statistica dell'Ufficio Internazionale del Lavoro, citata dall'A., illustra il rapporto medio intercorrente fra il livello del reddito e la quota di spese per l'alimentazione:

| | Reddito reale per persona attiva (in dollari 1925-34) | | | | | | | | |
|---|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|
| | 100 | 200 | 300 | 400 | 500 | 600 | 800 | 1.000 | 1.200 |
| Percentuale della alimentazione sul consumo . . . | 60 | 56 | 52 | 49 | 46 | 43 | 38 | 34 | 30 |

di legge generale delle agricolture contemporanee (2).

4. - Se tale è la tendenza del reddito dell'agricoltura globalmente considerato, come si caratterizza nel corso dello sviluppo economico l'evoluzione del reddito agricolo pro capite? Il Latil esamina a questo proposito, nella seconda parte dell'opera, un vasto materiale statistico riguardante i Paesi ad economia «complessa» (USA, Francia, Germania, Italia, Svizzera, ecc.) dove cioè l'agricoltura nazionale è in grado di soddisfare i fondamentali bisogni alimentari. Anche per il reddito agricolo pro capite le indagini mettono in rilievo, non solo che il rapporto fra questo e il reddito nazionale pro capite è inferiore all'unità (ad eccezione della

(2) Una statistica elaborata dal Latil (p. 38), con dati tratti dagli « Statistical Papers » dell'ONU, permette di constatare che alla serie decrescente dei redditi nazionali pro-capite corrisponde quasi perfettamente la serie crescente delle incidenze del reddito agricolo su quello nazionale:

| Paesi | Reddito naz. pro-capite nel 1949 (dollari) | % del reddito agricolo su quello nazionale nel 1950 |
|---------------|--|---|
| U.S.A. | 1.450 | 7,5 |
| Canada | 870 | 10 |
| Svizzera | 850 | 12 |
| Nuova Zelanda | 850 | 11-13 |
| Svezia | 780 | 9 |
| Inghilterra | 770 | 9 |
| Australia | 680 | 11 |
| Danimarca | 680 | 10 |
| Belgio | 580 | 12 |
| Olanda | 500 | 13 |
| Francia | 480 | 14 |
| Argentina | 350 | 16 |
| Italia | 235 | 30 |
| Grecia | 130 | 38 |
| Turchia | 125 | 55 |

Nuova Zelanda e dell'Inghilterra), ma anche che la tendenza nel lungo periodo di tale rapporto (chiamato tecnicamente « reddito relativo ») è in genere declinante. Nè vale a mettere in dubbio questa tendenza, afferma il Latil, l'obiezione avanzata da taluni studiosi che i vantaggi dell'ambiente agrario, in termini di più basso costo della vita e di minor costo della qualificazione professionale, garantirebbero una « reale » parità anche dove vi è una diseguaglianza di reddito nominale. Infatti, anche se si ammettesse per ipotesi che tale « parità » si realizzi quando il reddito relativo è ancora alquanto inferiore all'unità, la realtà delle statistiche mostra che tale rapporto in numerosi Paesi resta così basso da non lasciar dubbi sull'effettiva esistenza di una più o meno profonda disparità dei redditi (3).

5. - Tale inferiorità cronica del reddito agricolo impedisce un'equilibrata partecipazione dell'agricoltura al processo dello sviluppo economico; allo equilibrio si tenderebbe, secondo il Latil, da un lato mediante il progresso tecnico agrario, e, da un altro lato, con l'esodo rurale. Si verifica invece che al flusso di investimenti verso l'agricoltura si contrappone costantemente o una uscita di capitali, che si

(3) Pur tenendo conto del grado d'incertezza delle diverse valutazioni o stime, il Latil dà per il 1950 le seguenti misure di « reddito relativo » (cioè di rapporto fra reddito pro capite agricolo e reddito pro capite nazionale): U.S.A. 0,50 - Svezia 0,40 - Francia 0,50 - Italia 0,70 - Gran Bretagna 1,0 - Nuova Zelanda 1,25.

trasferiscono assieme alla popolazione che lascia le campagne, oppure un mancato reinvestimento in agricoltura di una elevata quota dei risparmi agricoli, a causa del drenaggio effettuato in molti modi dal sistema creditizio, in genere largamente monopolizzato o statalizzato.

All'insufficiente apporto di capitali, e quindi al limitato progresso tecnico, si collega il « ritardo » nell'allontanamento della popolazione agricola in direzione delle città. A questo proposito l'A. afferma esplicitamente che « non si tratta più di spiegare perchè gli agricoltori lasciano la terra, ma perchè vi restano ». In questa prospettiva nuova, « una politica agraria razionale consisterà essenzialmente nell'organizzare l'esodo rurale, piuttosto che cercar di frenarlo come si usa fare per ragioni extra-economiche » (pagina 158). Affinchè quindi il reddito agricolo pro capite progredisca, nel corso dello sviluppo economico, allo stesso ritmo del reddito degli altri settori, si rende necessaria, secondo l'A., in linea generale una politica che faciliti i trasferimenti di fattori, resi più mobili dal processo stesso dello sviluppo. Solo che l'eliminazione o l'attenuazione degli squilibri in seno alla agricoltura non deve considerarsi un processo che si svolga spontaneamente. Una volta mosse certe leve economiche e messi in movimento certi meccanismi. In realtà al fenomeno di ripartizione del reddito nazionale è connesso un complesso di azioni e di reazioni, costituito dalle lotte dei gruppi sociali per la ripartizione del reddito. Una pressione efficace degli interessati può portare ad un peso del reddito agricolo

su quello nazionale maggiore che se operassero le sole tendenze oggettive.

Ha quindi importanza il conoscere quale gruppo sociale all'interno della agricoltura, per il fatto che tende ad assorbire una quota crescente del reddito agricolo, sembra più atto a far seguire al miglioramento del proprio reddito di gruppo anche quello del reddito pro capite dell'intera agricoltura; cosicchè l'effetto delle politiche agrarie sia il più efficace se espresse da quel gruppo o se applicate a suo favore.

6. - La terza parte de *L'évolution du revenu agricole* è dedicata all'esame della ripartizione « sociale » del reddito agricolo all'interno del settore, cioè alla evoluzione nel tempo della quota spettante agli imprenditori, ai salariati e ai proprietari. L'esame del fenomeno sul piano empirico, afferma l'A., presenta particolare complessità, perchè non è possibile far coincidere, come forse si poteva meglio fare nel secolo scorso, le categorie economiche della rendita, del salario e del profitto con i redditi dei principali gruppi sociali agricoli. Il reddito del gruppo sociale dei proprietari non coltivatori, ad es., è ormai ovunque di molto inferiore alla rendita intesa come remunerazione del « fattore terra » o « capitale fondiario ». Tenendo conto di questa precisazione l'indagine mette in rilievo come la quota del reddito agricolo costituita dai salari tenda a rimanere approssimativamente stabile nel tempo, seppure a livelli diversi, nella maggioranza dei Paesi sviluppati (USA, Inghilterra, Francia, Svezia, ecc.), in quanto un aumento del tasso dei salari

viene compensato da una diminuzione corrispondente della mano d'opera salariata (4). La rendita fondiaria, a sua volta, mostra ovunque una più o meno sensibile diminuzione nel lungo periodo; il che deriva principalmente dal fatto che il progresso tecnico ha moltiplicato le dimensioni del capitale di conduzione, diminuendo corrispondentemente l'importanza del fattore terra (5). Per contro, il « reddito degli imprenditori » come gruppo sociale rappresenta da tempo la quota fondamentale del reddito agricolo e inoltre sempre più si va accrescendo. Come tendenza, afferma il Latil, tale reddito appare sempre più identificarsi con il reddito dell'intero settore agricolo, co-

sicché la sorte del secondo viene sempre più intimamente legata alle vicende del primo. Questo perlomeno tende a verificarsi nei Paesi ad economia avanzata, dove la proprietà terriera familiare e più in generale la proprietà imprenditrice si diffondono sempre più. È lecito perciò identificare i caratteri del reddito pro capite dell'agricoltura, esaminati nella seconda parte dell'opera, con quelli del reddito degli imprenditori agricoli, dimostrando così la validità dell'impostazione teorica che ha sorretto la ricerca.

Ma, si chiede il Latil riferendosi al reddito agricolo medio, e cioè al reddito medio degli imprenditori agricoli, non si rischia di trascurare le grandi differenziazioni di questo reddito, la

(4) Secondo le statistiche riportate dall'A., la quota del salario sul reddito agricolo è attualmente del 15% in Francia, del 22% negli U.S.A., del 40% in Inghilterra, del 20% in Svezia. Quanto all'Italia, i calcoli dell'I.N.E.A. danno per il 1956 una quota del 14,5% (naturalmente qui non sono inclusi i redditi del lavoro « indipendente »).

(5) Siamo costretti, per ragioni di spazio, a sintetizzare al massimo un punto dell'opera che si presenta in realtà notevolmente complesso, per la distinzione che l'A. introduce fra reddito da un punto di vista « contabile » (cioè le remunerazioni imputabili ai diversi fattori di produzione) e reddito da un punto di vista « sociale » (cioè il reddito percepito da un determinato gruppo sociale che concorre al processo economico dell'agricoltura, e che da quel reddito assume determinate caratteristiche). Questa distinzione risponde, nel pensiero dell'A., alla necessità di chiarire il nesso esistente fra gli effetti delle tendenze economiche oggettive e quelli delle pressioni dei gruppi sociali, nel determinare la ripartizione del reddito agricolo. Così, nel caso specifico, la rendita fondiaria effettivamente incamerata dal gruppo sociale dei proprietari

non coltivatori, pur essendo inferiore ed anzi inclusa nella rendita come remunerazione del fattore terra, può però essere considerata autonomamente dalla seconda quando si introduce nel ragionamento economico il problema dei rapporti politico-sociali fra i vari gruppi che partecipano all'agricoltura. Non si tratta quindi di due tipi diversi di rendita, ma di una distinzione all'interno della categoria « rendita fondiaria », resa necessaria dalla più complessa articolazione dell'analisi economica.

Secondo i dati riportati dall'A., la rendita come « remunerazione complessiva del capitale fondiario » rappresenta negli ultimi anni una quota del reddito agricolo pari al 4,50% in Inghilterra, all'11% in Francia, al 30% negli U.S.A. (in questo ultimo Paese, per il prevalente ordinamento estensivo dell'agricoltura, il fattore terra continua ad avere un peso rilevantissimo); in Italia, secondo i dati dell'I.N.E.A. per il 1956, la rendita è pari al 18,1% del reddito agricolo. Per contro, la quota di reddito agricolo che ricevono i proprietari non coltivatori è pari al 3% in Inghilterra, al 5% in Francia, al 10% negli U.S.A. e al 6,6% in Italia (secondo i dati dell'I.N.E.A. per il 1956).

ineguaglianza fra i grandi e i piccoli imprenditori agricoli, e in modo particolare l'eventuale accentuarsi di questa ineguaglianza sotto forma della concentrazione di terra o di capitali? Una politica agraria che volesse favorire i redditi agricoli senza tener conto di questi aspetti, potrebbe condurre a risultati lontani da quelli desiderati. L'indagine del Latil si limita per questo problema alla Francia e agli USA; mentre in Francia l'imprenditore agricolo con un reddito « medio » (nel senso della dimensione) è la figura dominante, per contro, nell'agricoltura statunitense, le categorie intermedie di reddito sono relativamente meno numerose, a vantaggio dei gruppi estremi.

È vero che, come ancora una volta l'indagine mette in luce, l'ineguaglianza fra i redditi in agricoltura non supera quella esistente negli altri settori produttivi, ma essa tende ad accrescersi in relazione al processo di sviluppo economico e al conseguente progresso tecnico dell'agricoltura. Con il progresso tecnico, infatti, le grandi imprese possono dar luogo a più efficienti combinazioni di fattori di produzione che non le imprese agrarie di minori dimensioni. Si crea così una « rendita » di tipo differenziale, che proviene non dalla differente fertilità dei terreni, ma dall'ineguale accesso al progresso, e che contribuisce ad aumentare la disparità fra i redditi agricoli; secondo l'efficace espressione dell'A., questa « rendita differenziale » si fonda sul progresso crescente e non più sui rendimenti decrescenti.

Sulla base dei risultati delle indagini, l'A. afferma che la politica di sostegno dei prezzi agricoli, così frequentemente

applicata nella convinzione che servisse ad elevare il « reddito relativo » degli imprenditori agricoli e la quota dell'agricoltura sul reddito nazionale, non è riuscita in realtà a frenare le tendenze declinanti del reddito agricolo, connesse al processo di sviluppo economico. La politica di sostegno ha infatti favorito la creazione di « rendite » permanenti a favore dei grandi imprenditori agricoli i quali hanno potuto meglio utilizzare il progresso tecnico, ha accresciuto la potenza economica di questi ultimi, e li ha messi in grado di esercitare una pressione politica capace di influenzare a loro favore le decisioni dello Stato nel campo della politica agraria.

7. - Poiché la politica di sostegno dei prezzi si è dimostrata praticamente incapace di risolvere i problemi delle imprese familiari, l'A. ne vede la soluzione in una politica di « adattamenti strutturali » dell'agricoltura, che faciliti i trasferimenti e la riconversione dei fattori di produzione. Per il Latil, si impone la necessità non solo di un più accelerato esodo rurale (come prima accennato) per rendere possibile la parità del reddito pro capite nell'ambito dell'economia nazionale, ma anche di un aiuto selettivo ai piccoli imprenditori agricoli per ogni forma di progresso tecnico, in modo da facilitare il livellamento dei redditi all'interno del settore agricolo.

L'esame del reddito agricolo, e dei suoi caratteri e tendenze, permette infine all'A. di riprendere il problema teorico posto all'inizio dell'opera; se sia valido, cioè, creare la nuova categoria teorica del « reddito dell'impre-

ditore agricolo » oppure se esso rimanga definito dalla più generale categoria di « reddito dell'impresa ». Secondo la opinione del Latil, la soluzione non può essere univoca. La distinzione fra le due categorie è problema largamente convenzionale; può esser utile, nei modelli macroeconomici di ripartizione del reddito, tener distinto il « reddito degli imprenditori agricoli » come categoria indipendente quando esso rappresenta una quota non trascurabile del reddito nazionale.

8. - Marc Latil ha compiuto un lavoro di vasto respiro ed esauriente sotto molti riguardi. Notevole il rigore metodologico, sia nel campo analitico vero e proprio, sia in quello statistico (come dimostrano i tre ampi allegati sui metodi di valutazione del reddito agricolo, e il quarto sui problemi di rilevazione dei fenomeni congiunturali).

In sintesi, come appare anche dalla vastissima bibliografia utilizzata, lo sforzo principale del Latil è stato quello di generalizzare, nel tempo e nello spazio, l'esame di una serie di fenomeni di cui parecchi già parzialmente indagati da altri studiosi. Il suo merito principale ci sembra quello di aver messo in luce, su scala « plurinazionale » e in certi casi anche mondiale (esclusa la zona del mondo ad economie pianificate), le tendenze della produzione agricola, del reddito agricolo globale e pro-capite e dei redditi dei diversi gruppi sociali dell'agricoltura. Da questo punto di vista, si può ben dire che molti dei risultati raggiunti dall'A. possono rappresentare un sicuro punto di partenza da cui possono

svilupparsi ulteriori indagini particolari, riguardanti le singole agricolture nazionali, poco analizzate dal Latil.

Non v'è dubbio, a questo proposito che l'agricoltura italiana e l'articolazione dei suoi gruppi sociali offrirebbero un campo fertilissimo per un tale genere d'indagini, che contribuirebbero fra l'altro alla precisazione di certe linee di politica agraria. Sono già apparsi di recente alcuni interessanti studi specifici sull'argomento (6). Ma d'altra parte occorre sottolineare che certe soluzioni proposte dall'A. per aumentare il reddito agricolo pro-capite, come quella relativa all'esodo rurale, vanno enunciate con maggior cautela se viste partendo dalle caratteristiche dell'agricoltura italiana, appunto perchè esse escludono dall'esame elementi che si presentano nelle agricolture di altri Paesi.

Un'opera così nuova di contenuto e ricca di problematica, non può mancare di offrire lo spunto anche per rilievi critici. Richiederebbe un'ampia discussione, ad es., il modo come l'A. ha impostato e risolto il problema di creare o meno una categoria economica indipendente per i redditi dei produttori agricoli. Vogliamo però limitarci in questa sede ad alcune osservazioni sulle questioni della rendita fondiaria, che non ci sembrano sufficientemente analizzate dall'Autore.

Il Latil afferma che la rendita fondiaria (cioè la remunerazione del « fat-

(6) Vedi in particolare A. PARRATTONI, *Il prodotto netto dell'agricoltura e il reddito degli agricoltori*, in « Rivista di Economia Agraria », 1956, n. 3.

tore terra » e quella sua quota che costituisce il reddito dei proprietari terrieri) tende a diminuire nel corso dello sviluppo economico. Ma d'altra parte egli fa riapparire una « rendita » crescente, a favore dei grandi imprenditori agricoli, dovuta all'ineguale accesso al progresso tecnico. Questo elemento differenziale, che rimane incluso nel reddito delle aziende agricole, costituisce un maggior profitto dei grandi imprenditori, e non va ad accrescere il reddito del « fattore terra ». Ora, a nostro avviso, l'A. non si è reso conto che questa « rendita » legata al progresso tecnico è solo un caso particolare di evoluzione della rendita fondiaria (e non qualcosa di diverso) dovuto all'effetto che hanno sulla rendita stessa le forme particolari che può rivestire il processo di sviluppo economico in agricoltura.

È noto, infatti, che il fattore fondamentale di riduzione della rendita è il progresso tecnico che, nelle moderne agricolture, diminuisce l'importanza del « capitale terra » in rapporto al capitale di coltivazione. È questo il caso tipico dell'Inghilterra, dove il progresso tecnico permette di contenere la domanda di terra e, contemporaneamente, il commercio internazionale è strutturato in modo da soddisfare facilmente la domanda eccedentaria di prodotti agricoli, che potrebbe altrimenti aumentare il livello dei prezzi e quindi della rendita. Perchè ciò si verifichi occorre però che vi sia una struttura agraria particolarmente « omogenea », nel senso che la capacità attuale e potenziale delle aziende a modernizzarsi sia largamente diffusa. In

tal caso, il progresso tecnico, pur accrescendo fra le aziende certi divari di produttività, si realizza ancora in modo sufficientemente uniforme; anche la rendita diminuisce uniformemente, nel suo complesso, rispetto al reddito di coltivazione.

Diverso è però il problema se il progresso tecnico avviene essenzialmente solo in una parte della struttura agraria, e quindi se si accresce il divario di produttività fra gruppi di aziende o diverse zone agrarie, con tendenza a perdurare nel tempo (come nel caso dell'Italia e, in certa misura, anche della Francia). In tal caso, per quanto riguarda la rendita, si possono distinguere — schematizzando — due tendenze: a) il divario di produttività favorisce l'aumento della rendita differenziale, che ancora ha la forma di « ricavo differenziale » da suddividersi in seguito fra proprietari e imprenditori agricoli; b) l'unilateralità del progresso tecnico favorisce il concentrarsi della domanda di terra nelle zone o aziende più avanzate tecnicamente e quindi più produttive; ivi aumenta così non solo la rendita differenziale, ma anche quella che con terminologia classica si definisce la rendita « assoluta » e che rappresenta, grosso modo, la quota di reddito dei proprietari terrieri.

In sostanza, con un certo tipo di progresso tecnico in agricoltura, quella che il Latil chiama la « rendita » di accesso al progresso tecnico (e che si risolve in una ripartizione di reddito fra i produttori agricoli) tende a trasformarsi in rendita fondiaria vera e propria. Può essere questa la spiegazione, a nostro avviso, del perchè in

Italia la quota della rendita fondiaria sul reddito agricolo non è praticamente diminuita negli ultimi anni, malgrado l'accentuato sviluppo tecnico verificatosi in agricoltura. Per concludere, possono agire perciò nel processo di sviluppo economico talune controtendenze alla riduzione assoluta e relativa della

rendita, che forse il Latifondo non ha sufficientemente approfondite, e il cui esame può rivestire notevole importanza in paesi dove l'agricoltura mantiene ancora una posizione rilevante in seno all'economia nazionale.

DARIO TOSI